

Гусар А.С.,
студентка групи МВ-3 ФНБПМВ
Пасічник А.М.,
асистент кафедри міжнародних відносин і політичного менеджменту
Державний університет «Житомирська політехніка»

ПЕРЕГОВОРИ У ВИРІШЕННІ МІЖНАРОДНИХ КОНФЛІКТІВ

У сучасному глобальному світі, де міждержавні відносини ускладнюються через розмаїття причин конфлікту – від економічних суперечностей до культурних відмінностей та ідеологічних розбіжностей – дипломатичні переговори постають як найефективніший механізм забезпечення миру та взаєморозуміння. Міждержавні протистояння можуть мати катастрофічні наслідки, включаючи військові зіткнення, регіональну дестабілізацію, гуманітарні трагедії та економічний колапс.

Саме тому переговори виступають принципово важливим інструментом мирного врегулювання, альтернативою силовим методам вирішення суперечок. Вони дозволяють опонентам знаходити спільну мову, шукати компромісні рішення та налагоджувати конструктивний діалог. У контексті сучасної міжнародної політики переговори є не просто технікою комунікації, а стратегічним підходом до розв'язання конфліктних ситуацій, що сприяє встановленню стабільності та взаємоповаги між державами.

Дослідження має на меті комплексно проаналізувати роль переговорного процесу в контексті мирного вирішення міжнародних конфліктів.

В історії міжнародних відносин, зазвичай, всі воєнні конфлікти закінчувалися мирними переговорами. Шляхом перемовин сторони також вибудовують сценарій своєї спільної майбутньої діяльності. Тобто, міжнародні переговори використовуються для реалізації співпраці та врегулювання конфліктів й завжди складаються як із елементів конкуренції, так і кооперації [2, с. 12].

Переговори в широкому розумінні являють собою комунікативний процес взаємодії між сторонами, які мають на меті досягнення взаємоприйнятної домовленості з питань, що становлять спільний інтерес. Ключовими характеристиками такого процесу є:

- Наявність декількох учасників з власними унікальними інтересами
- Спільний предмет обговорення
- Динамічна взаємодія між учасниками
- Кінцевий результат у вигляді угоди, що задовольняє всі залучені сторони

Суть переговорів полягає у взаємному обговоренні та узгодженні претензій, потреб та інтересів з метою їх подолання або задоволення в умовах наявного конфлікту [3, с. 16]. Функція переговорів виходить далеко за межі простого вирішення конкретних суперечностей – вони виступають потужним інструментом формування міжнародної політичної культури, встановлення неформальних правил комунікації та взаємодії між державами.

До основних типів переговорів можна віднести:

1. Переговори про перерозподіл – передбачають боротьбу за обмежений ресурс, де виграш однієї сторони означає втрату іншої.
2. Переговори про нові умови – прагнення до встановлення нових відносин і укладення нових контрактів.
3. Переговори про продовження діючих рішень – переговори між кількома сторонами, зазвичай державами або міжнародними організаціями про припинення військових дій.
4. Переговори з досягнення побічних ефектів – вони вирішують невеликі проблеми.
5. Переговори про нормалізацію – вони робляться для того, щоб перевести конфліктні відносини в конструктивне русло [1].

Успішні переговори в міжнародних конфліктах демонструють важливість дипломатії та мирних підходів до вирішення складних міждержавних суперечок. Досвід таких переговорів показує, що компроміс, міжнародна підтримка та готовність до діалогу можуть привести до тривалих позитивних змін. Аналіз цих випадків надає цінні уроки для подальших дипломатичних зусиль, де ключовими є гнучкість та взаємна повага.

Кемп-Девідські угоди (1978 р.) були переговорами, які поклали край десятирічним ворожнечам та конфлікту між Єгиптом та Ізраїлем. Колишній президент США Дж. Картер відіграв важливу роль у переговорах, в результаті яких було укладено історичний мирний договір. Картер так би мовити, став посередником та змусив президента Єгипту А. Садата і прем'єр-міністра Ізраїлю М. Бегіна сісти та поговорити, звернувши увагу обох сторін, що укладення угоди – найкращий варіант. Після 13 днів переговорів у Кемп-Девіді дует підписав угоди, які встановили взаємне визнання між двома націями та встановили основу для мирного вирішення конфлікту [4].

Паризька кліматична угода (2015 р.) була результатом переговорів 196 країн щодо боротьби зі зміною клімату, скороченням викидів парникових газів та обмеженням глобального потепління. Після двох тижнів інтенсивних переговорів країни домовилися про новаторську угоду, яка зобов'язала їх усіх боротися зі зміною клімату та скорочувати викиди парникових газів, щоб обмежити підвищення глобальної температури нижче 2 градусів за Цельсієм у порівнянні з доіндустріальним рівнем. Складність полягала в тому, що кожна країна мала дійти згоди, яка була б прийнятною для всіх залучених країн [4].

Переговори про Транстихоокеанське партнерство (ТТП) (2010–2016 рр.) були складними і тривали довго. Це була найбільша торговельна угод в історії. В угоді брали участь Сполучені Штати та 12 інших країн, спрямовані на встановлення торгового партнерства між економіками Тихоокеанського регіону. За шість років переговорів у кількох раундах обговорень були пропозиції, прийняття та виділення змін до угоди. У 2016 р. США вирішили не ратифікувати ТТП, інші країни, такі як Австралія, взяли на себе ініціативу та сформували Всесвітню та прогресивну угоду про транстихоокеанське партнерство (СРТПР), яка продовжує діяти як багатостороння торговельна угода, незважаючи на вихід США [4].

Таким чином, дослідження переговорів як інструменту вирішення міжнародних конфліктів розкриває їхню визначальну роль у формуванні сучасних міжнародних відносин. Переговори є складним комунікативним процесом, спрямованим на вирішення суперечностей та встановлення нових форм взаємодії між державами. Проаналізовані приклади (Кемп-Девідські угоди, Паризька

кліматична угода, переговори про Транстихоокеанське партнерство) демонструють потенціал переговорного процесу в трансформації глибоких конфліктів.

Ключовими умовами успішних переговорів виступають гнучкість, готовність до компромісу та взаємна повага учасників. Вони забезпечують мирне врегулювання суперечностей, альтернативне силовим методам, та сприяють встановленню стабільності й взаєморозуміння в міжнародних відносинах.

Перспективи досліджень полягають у подальшому вивченні механізмів ефективності переговорів та розробці стратегій комунікації в умовах міжнародних конфліктів.

Список використаних джерел:

1. Венгер О. Переговорний процес і його динаміка. С. 490–508. URL: <https://cutt.ly/3eX4Por2> (дата звернення: 04.12.2024).
2. Виговська О. Теорія та практика міжнародних переговорів: навч.-метод. посіб. Київ: Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2023. 220 с.
3. Кармаза О. Медіація та переговори як альтернативні способи вирішення спорів. Цивільне право і процес. 2020. № 5. С. 13–18. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2020/5/3.pdf> (дата звернення: 04.12.2024).
4. Famous Negotiations: Insights from History's Most Influential Deals. 2023. URL: <https://adrtimes.com/famous-negotiations/> (дата звернення: 05.12.2024)