

Войтюк О.С.,
доктор філософії з історії та археології, доцент,
доцент кафедри міжнародних відносин і політичного менеджменту
Гончар М.А.,
здобувач вищої освіти освітнього ступеня «бакалавр»
за спеціальністю 281 «Публічне управління та адміністрування»
Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир

ДИПЛОМАТИЧНЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО ТА СТРАТЕГІЯ ПЕРЕГОВОРІВ

У сучасному світі дипломатія є не лише інструментом зовнішньої політики, а й важливим механізмом попередження та врегулювання конфліктів між державами. Актуальність теми полягає у зростанні ролі мирних засобів врегулювання суперечок. У сучасних умовах конфліктів та криз дипломатичні переговори і медіаційні процеси є необхідними для підтримання стабільності й безпеки, а також для розвитку ефективних міждержавних зв'язків.

Одним із ключових елементів ефективної дипломатичної діяльності виступає медіація – вирішення спорів із залученням посередника (медіатора), який допомагає сторонам налагодити процес комунікації і проаналізувати конфліктну ситуацію таким чином, щоб вони самі змогли обрати той варіант рішення, який задовольнить інтереси і потреби усіх учасників конфлікту [6]. Водночас не менш важливим є володіння переговорними техніками, що дозволяють дипломатам ефективно вести діалог, враховуючи інтереси сторін, культурні особливості та психологічні чинники. Успішне застосування методів переговорів і медіації сприяє не лише досягненню короткострокових угод, а й формуванню довготривалих партнерських відносин. Особливо актуальною є адаптація класичних моделей переговорів до гібридних конфліктів і ситуацій, де одна зі сторін використовує переговорний процес для затягування часу, що викликає дискусії стосовно етичних меж та ефективності медіації.

У системі міжнародного публічного права та дипломатичної практики переговори та медіація є ключовими альтернативними процедурами вирішення спорів, які сприяють досягненню згоди без залучення судового розгляду [5, с. 14]. Однак вони мають суттєві відмінності у механізмі та кінцевому результаті.

Переговори є найбільш поширеним, фундаментальним та найефективнішим засобом врегулювання міжнародних спорів, який використовується, як правило як початкова стадія для врегулювання майже будь-якого конфлікту [4]. Переговори передбачають безпосередній діалог та комунікацію між сторонами спірного правовідношення (або їхніми представниками) без залучення будь-яких зовнішніх посередників. Суперечності вирішуються на розсуд самих сторін, а результатом переговорів, як правило, є компроміс [5 с. 16]. Слід зазначити, що у переговорах одна сторона може отримати бажане, тоді як інша змушена йти на поступки. Результат часто залежить не лише від аргументів, а й від наполегливості та впевненості учасника [6].

На відміну від переговорів, медіація передбачає участь нейтральної третьої сторони – медіатора, який допомагає сторонам знайти взаємоприйнятне рішення без нав'язування готових варіантів. Вона прагне до «перемоги без поразки», і одне з її ключових завдань полягає у вирівнюванні сил сторін конфлікту. Тоді як у переговорах сторони зазвичай прагнуть збільшити свою силу та зменшити силу суперника, медіатор забезпечує рівні умови для пошуку рішення [6]. Медіація базується на принципах добровільності, нейтральності, рівноправності сторін і конфіденційності процесу [1, с. 356]. Дотримання цих принципів забезпечує довіру між учасниками та підвищує ефективність мирного врегулювання спорів.

У дипломатичній практиці переговори розглядають не лише як метод досягнення угоди, а й як інструмент формування міжнародних відносин. Залежно від стратегії сторін, розрізняють три типи переговорів: позиційні, кооперативні та інтегративні [5, с. 15-16]. Найефективнішими вважаються інтегративні, які орієнтовані на пошук спільних інтересів і довгострокову співпрацю [5, с. 17].

Серед переговорних технік, що активно застосовуються дипломатами, вирізняють: активне слухання, уточнення позицій, контроль невербальних сигналів і використання «психологічної паузи». Ці методи допомагають зменшити напруженість, виявити справжні мотиви сторін і досягти взаєморозуміння [7, с. 113]. У підготовці дипломатів дедалі більшої ваги

набувають інтегративні стратегії, розвиток емоційного інтелекту та культурної компетентності [3, с. 142–146].

Медіація в дипломатії виконує функцію нейтрального посередництва, коли сторони не можуть вести прямі переговори або потребують фасилітатора для відновлення діалогу. Медіатор допомагає структурувати проблему, визначити інтереси сторін і виробити рішення, яке зберігає баланс між ними [1, с. 357]. У сфері публічного управління медіація використовується для врегулювання суперечок між владними структурами, бізнесом і громадськістю. Це сприяє розвитку «м'якої дипломатії» [3, с. 203].

Переговори та медіація є визнаними міжнародним правом мирними засобами врегулювання спорів. Манільська декларація 1982 р. закликає держави уникати застосування сили, віддає перевагу саме цим процедурам. Їхня ефективність значною мірою залежить від дотримання гуманітарних принципів – верховенства права, справедливості та рівності сторін. Гуманітарний підхід підсилює легітимність рішень і сприяє довготривалому миру [4].

Європейський і північноамериканський досвід доводить ефективність поєднання переговорних технік і медіаційних процедур. Після ухвалення Директиви 2008/52/ЄС медіація стала рекомендованим етапом перед зверненням до суду, а в окремих країнах – обов'язковою для певних категорій спорів. У більшості розвинених держав понад 75% спорів, які передано на медіацію, завершуються мирним врегулюванням [2, с. 5]. Це підтверджує, що поєднання переговорних і посередницьких стратегій є найбільш ефективним шляхом забезпечення стабільності в міжнародних відносинах. Водночас сучасна дипломатія дедалі активніше використовує цифрові технології, які дозволяють проводити переговори й медіаційні сесії у віртуальному форматі. Такий підхід забезпечує швидкість і конфіденційність комунікації, розширює доступ до міжнародних експертів і зберігає безперервність діалогу навіть у кризових обставинах.

Отже, ефективність переговорів значною мірою залежить від застосування сучасних комунікативних технік. Інтегративний підхід до переговорів, який орієнтовано на пошук взаємовигідних рішень, вважається найбільш

результативним у дипломатії. Європейський досвід доводить, що впровадження медіаційних процедур сприяє зменшенню кількості затяжних спорів і підвищує ефективність міжнародних відносин.

Список використаних джерел

1. Антонюк О.А. Медіація та дипломатія. *Часопис Київського університету права*. 2014. С. 355-359.
2. Бляхарський Я.С., Філюк О.С., Лазарева А.О. Медіація як ефективний засіб вирішення спорів: досвід розвинених країн. *Академічні візії*. 2024. Вип. 35. С. 1-11. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.13859380>.
3. Виговська О. Теорія та практика міжнародних переговорів: навч.-метод. посіб. Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2023. 220 с.
4. Міжнародне публічне право. 2012. URL: <https://lnk.ua/xNKQ0w8e8>.
5. Кармаза О. Медіація та переговори як альтернативні способи вирішення спорів. *Підприємництво, господарство і право*. 2020. С. 13-18. DOI <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2020.5.02>.
6. Осадча А.В. Переговори VS Медіація. Вища школа адвокатури НААУ. URL: <https://www.hsa.org.ua/blog/peregovory-vs-mediatsiya>.
7. Федорова Г. Особливості ведення дипломатичних переговорів. *Науково-теоретичний альманах Грані*. 2024. С. 111-118. DOI: <https://doi.org/10.15421/172458>.