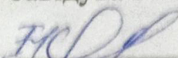


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН  
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН, ІНФОРМАЦІЇ ТА  
РЕГІОНАЛЬНИХ СТУДІЙ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач випускової кафедри

 Ніна РЖЕВСЬКА

« 15 » 06 2023р

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА  
СПЕЦІАЛЬНОСТІ 291 «МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ, СУСПІЛЬНІ  
КОМУНІКАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛЬНІ СТУДІЇ»

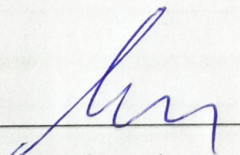
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ «МІЖНАРОДНА ІНФОРМАЦІЯ»

**Тема: «ДИПЛОМАТИЧНІ ПЕРЕГОВОРИ ЯК МЕХАНІЗМ  
ВРЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ КОНФЛІКТІВ»**

Виконавець: здобувач вищої освіти 4 курсу, 409 групи, Дудар Анна Олегівна

Керівник: ст. викладач кафедри міжнародних відносин, інформації та  
регіональних студій Ємець Валентина Олександрівна

Нормоконтролер

  
(підпис)

Олексій МЕНДРІН

КИЇВ 2023

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I. ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО КОНФЛІКТУ .....	5
1.1. Теоретико-методологічні засади дослідження міжнародних конфліктів ....	5
1.2. Види міжнародних конфліктів.....	11
1.3. Міжнародні конфлікти в сучасному світі .....	14
РОЗДІЛ II. ДИПЛОМАТИЧНІ ПЕРЕГОВОРИ ЯК ЗАСІБ КОНСТРУКТИВНОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ КОНФЛІКТІВ .....	19
2.1. Типологія та функції дипломатичних переговорів .....	19
2.2. Основні стратегії ведення дипломатичних переговорів.....	24
2.3. Специфіка національних стилів ведення дипломатичних переговорів .....	30
РОЗДІЛ III. РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКА ВІЙНА ТА ОСОБЛИВОСТІ ДИПЛОМАТИЧНОГО ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ .....	34
3.1. Російсько-український переговорний процес: особливості та специфіка .	34
3.2. Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на ведення дипломатичних переговорів.....	41
ВИСНОВОК.....	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	49
ДОДАТКИ.....	56

## ВСТУП

**Актуальність.** У сучасному світі міжнародні конфлікти залишаються складною та актуальною проблемою, що вимагає ефективних та мирних шляхів вирішення. Один із таких механізмів, що використовується для врегулювання міжнародних конфліктів, є дипломатичні переговори.

Дипломатичні переговори вважаються важливим інструментом взаємодії міжнародних акторів у багатьох аспектах міжнародних відносин. Цей механізм зосереджується на досягненні взаємовигідних угод та компромісів, шляхом мирної дискусії та переговорів між різними сторонами конфлікту. Для розуміння процесу дипломатичних переговорів, необхідним є аналіз цього явища з багатьох сторін. Багатовекторний підхід може надати глобальне уявлення про переговори як комунікативний феномен, що сприяє мирному співіснуванню суспільства в умовах сьогодення.

Зростання ролі інтернету в соціально-політичному житті світу, призвело до того, що війни також стали дедалі більш інтегрованими в онлайн простір. Російсько-українська війна є першою повномасштабною кібервійною, оскільки крім військових маневрів на суші, морі та в повітрі, сторони вдаються до різного роду хакерських атак та використовують інформаційний простір для тиску на суперника, в тому числі й в переговорному процесі.

**Метою дослідження** є визначення особливостей дипломатичного переговорного процесу як способу мирного вирішення міжнародних конфліктів.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні **завдання:**

- дослідити теоретико-методологічні засади міжнародних конфліктів;
- окреслити функції дипломатичних переговорів;
- розглянути їх типологію та основні національні стратегії реалізації переговорного процесу;

– за допомогою медіамоніторингу проаналізувати специфіку переговорного процесу в російсько-українській війні;

– визначити вплив інформаційно-комунікаційних технологій на процес дипломатичних переговорів.

**Об'єктом дослідження** виступають міжнародні конфлікти та способи їх врегулювання.

**Предметом дослідження** є роль та місце дипломатичних переговорів у вирішенні міжнародних конфліктів.

**Методи дослідження.** У роботі використано загальнонаукові методи, зокрема порівняльний аналіз при опрацюванні теоретичного матеріалу, медіамоніторинг та Event-аналіз при дослідженні особливостей російсько-українського переговорного процесу та окреслення його перспектив.

**Апробація результатів роботи.** Результати дослідження було презентовано на Всеукраїнській конференції з міжнародною участю «Дипломатія у міжнародних відносинах: ретроспекція і сучасність» (24 лютого 2023 р., м. Київ) та XXIII Міжнародній науково-практичній конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених «Політ. Сучасні проблеми науки» (16 березня 2023 р., м. Київ).

**Структура та обсяг.** Робота включає в себе вступ, три розділи, висновки та список використаних інформаційних джерел. Загальний обсяг роботи становить 66 сторінок, з них основного тексту 47 сторінок.

## РОЗДІЛ I. ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО КОНФЛІКТУ

### 1.1. Теоретико-методологічні засади дослідження міжнародних конфліктів

Функціонування сучасної міжнародної спільноти неможливе без протистояння позицій і поглядів тих чи інших держав. Реалізація зовнішньополітичних інтересів передбачає здійснення міждержавної взаємодії різних форм та видів: це може бути як співробітництво, входження до певних союзів чи альянсів, так і участь в конфліктних ситуаціях чи ведення війн. Глибина та обсяги можливих конфліктів безпосередньо залежать від рівня «конфронтаційності» інтересів тих чи інших держав. Логічним наслідком міжнародних суперечок та конфліктів є міжнародні кризи і збройна боротьба.

Кінець ХХ і початок ХХІ ст. ознаменувалися низкою серйозних міжнародних криз, які в сукупності суттєво посилили напругу в міжнародному середовищі (Косово, Чечня, Афганістан, Ірак тощо). Конфліктні ситуації перетворилися на традиційну ознаку сучасного суспільного життя.

Конфлікт як феномен сучасних міждержавних відносин актуалізує дослідження, пов'язані з визначенням характерних особливостей міжнародних конфліктів. Проблеми міжнародних конфліктів досліджували у своїх наукових роботах такі зарубіжні та вітчизняні науковці як: Е. Ньюмен, А. Рапопорт, Т. Сендлер, С. Бескоровайний, І. Єремєєва, Л. Стрельцов та ін.

Поняття «конфлікт» широко використовується як в науковій мові, так і в повсякденному житті. Загалом конфліктом називається ситуація, за якої учасники усвідомлюють несумісність їхніх інтересів. Здебільшого під «конфліктом» розуміється зіткнення протилежних інтересів, поглядів.

Конфлікт у психології розглядається як відсутність згоди між двома чи більше сторонами, у філософії – як граничний випадок загострення протиріччя, в соціології – крайня форма соціальної протидії, яка виражається в зіткненні інтересів, цілей, тенденцій розвитку різних соціальних груп (класів, націй,

держав, соціальних інститутів). Поняття «конфлікт» у міжнародних відносинах традиційно розуміє урегулювання війн, спорів, розбіжностей між державами.

Американський дослідник А. Рапопорт зазначав, що створення загальної теорії конфлікту мало ймовірно оскільки поняття конфлікту включає явища, що мають кардинально відмінні характеристики та підпорядковуються різним принципам. У зв'язку із цим частина політологів (наприклад, К. Боулдинг, Р. Слайдер) не надають міжнародним конфліктам окремого визначення, вважаючи їх специфічною формою загальних процесів взаємодії між державами. Подібним чином оцінюються й надзвичайні події у внутрішньому житті держав, які можуть впливати на зовнішнє становище, в тому числі громадянські заворушення й війни, державні перевороти та військові заколоти, повстання, партизанські дії [36, с. 229].

Конфлікт як соціально-політичне явище в політичному секторі міжнародних відносин має свої специфічні ознаки. Більшість дослідників виділяють сутність міжнародного конфлікту як структурованого соціального процесу. Цей процес є засобом розв'язання важливих для його суб'єктів політичних питань, наслідком чого є конфронтаційний характер різного ступеню та масштабу і спеціальні процедури його вирішення. Зокрема, американський науковець Л. Козер визначає міжнародний конфлікт як боротьбу за цінності та права щодо володіння статусом, силою та ресурсами. Така боротьба передбачає нейтралізацію противника, завдання збитків або знищення один одного [49, с. 99]. Тобто конфлікт виступає як активна конфронтаційна поведінка сторін. Варто також зазначити, що конфліктна ситуація не обмежується лише відкритою конфронтацією сторін, значна її частина пов'язана із осмисленням несумісності інтересів та формування.

Поняття «міжнародний конфлікт» має різні значення: міжнародний спір; ситуація, що сприяє ескалації міжнародного спору; міжнародний збройний конфлікт або позначення ситуацій, основою яких виступають протиріччя між акторами міжнародних відносин.

Аналізуючи сутність конфлікту не можна не звернути увагу на причини його виникнення.

Науковці виділяють декілька основних причин міжнародних конфліктів:

- недосконалість людської природи;
- бідність та нерівність у добробуті народів різних країн;
- соціально-економічний та політичний лад держави, рівень її культури і цивілізованості;
- невпорядкованість міжнародних стосунків.

Практика міжнародних відносин свідчить, що в основі суперечності зрідка лежить якийсь один чинник. Джерелом суперечностей здебільшого є інтереси певних держав, економічних союзів, а також військово-політичних блоків. Предметом суперечностей часто є території та кордони, прагнення посісти домінуюче становище в регіоні, протистояння економічних, політичних інтересів країн, що розвиваються, негативні етнічні стереотипи, релігійні протиріччя.

Дослідник С. Хантінгтон вважає, що основні конфлікти в сучасному суспільстві відбуваються між країнами різних культурно-цивілізаційних типів. Як приклад такого конфлікту С. Хантінгтон наводить конфлікт на Балканах, де триває боротьба між народами західної (словенці, хорвати), слов'янсько-православної (серби, чорногорці) та мусульманської (боснійські мусульмани) цивілізацій.

Міжнародний конфлікт – це складне й багатогранне явище. При вивченні природи міжнародних конфліктів необхідно проаналізувати основні особливості:

- простір (географічний контекст і масштаби конфлікту);
- час (тривалість, внутрішня фаза або конфліктна часова фаза);
- інтенсивність конфлікту та його коливання в часі;
- структура конфлікту (кількість суб'єктів, їх якісна характеристика);

- мотивація конфлікту та цілі його учасників (включаючи ідеологічні пояснення конфліктної поведінки);
- вид, характер і кількість «об'єктів конфлікту» (тобто суперечливих питань, вирішення яких спрямоване на конфліктну поведінку учасників);
- ситуація (внутрішній стан учасників конфліктного процесу та загальний стан середовища міжнародних відносин);
- уявлення учасниками один про одного (образи опонентів, стереотипи, знання опонентів);
- типи поведінки учасників конфлікту (стратегічний і тактичний, сукупність засобів і способів досягнення цілей);
- вплив конфлікту на безпосередніх акторів і загальну систему міжнародних відносин [1].

Конфліктні просторові виміри означають, що географічні та навіть топографічні характеристики учасників відіграватимуть велику роль у вивченні цього явища. Цей момент важливий, оскільки дозволяє людям зрозуміти «переваги» і «недоліки» територіального статусу держави як складової її влади. Географічна близькість країн може бути важливим фактором при аналізі мотивації конфліктних відносин високої інтенсивності та відіграватиме важливу роль у формуванні військово-політичних союзів.

Просторовий вимір конфлікту стосується не лише ролі географічного розташування безпосередніх учасників, а й ролі найближчих сусідів. Це іноді називають «просторовою залежністю» держав один від одного. Нарешті, просторовий вимір конфлікту розуміється в його масштабі, особливо війни як типу конфлікту.

Часовий вимір конфлікту слід розуміти як проміжок часу, який визначає початок і момент завершення. Цей проміжок можна розділити на відповідні фази, в яких розвивається конфлікт. Етапи конфлікту визначаються насамперед у комплексах, що включають категорії часу та інтенсивності.

Якщо розглядати учасників конфлікту за інтенсивністю, то війна є вищою формою конфлікту, в якому примус проявляється в організованому та масовому



застосуванні збройного насильства. Перехід конфлікту від кризи до військових дій не є обов'язковим. У переростанні криз у війни немає чіткої закономірності. Історичні приклади показують, що конфлікти мають нелінійний характер розвитку, тобто можуть повертатися від вищої стадії до нижчої, наприклад, від гострої кризи до початкової частини другої (відносно нижчої стадії інтенсивності), іноді до потенційної першої стадії.

Для розуміння суті міжнародного конфлікту потрібно враховувати його структуру, тобто кількість учасників конфлікту та їх основні характеристики. До якісних характеристик учасників конфлікту відносимо:

- рівень влади, на якому ймовірно будуть мобілізовані конфліктні дії (тобто, для початку, до якого рівня міжнародної політичної ієрархії належать актори – сучасні держави, регіональні гегемони, ядерні чи неядерні держави);
- порівняння учасників конфлікту за рівнем економічного, політичного та соціально-культурного розвитку;
- аналіз історичного досвіду і традицій участі в міжнародних політичних взаємодіях [3].

Відмінності в якості учасників безпосередньо впливають на перебіг конфлікту та його основні риси. Наприклад, конфлікти між великими державами зазвичай розвиваються протягом тривалих історичних періодів і можуть супроводжуватися серйозними кризами або навіть війнами. Цілком природно, що, враховуючи свою силу, держави використовують більше методів у конфлікті для досягнення своїх цілей, ніж держави, що належать до нижчих рангів неформальної міжнародної політичної ієрархії.

Розвиток конфліктів між великими і малими країнами може бути різним. Більшість з них швидкоплинні, а результат сильних легко передбачити. Одним із таких збройних конфліктів став конфлікт 1982 року між Великобританією та Аргентиною за Фолклендські острови, в якому Аргентина зазнала поразки.

Якщо припустити, що конфлікт виникає через протиріччя або явну несумісність цілей та інтересів сторін, то джерелом конкретного конфлікту можна назвати найбільш часто сформульовані позиції:

1. Протилежність системи цінностей учасників. Необхідне важливе застереження щодо протистояння систем цінностей учасників конфлікту, де під цінностями слід розуміти все те, що люди (суспільство, держава) здатні захистити від участі в конфлікті, аж до використання насильства. Це може бути прагнення суверенної держави зберегти територіальну цілісність, соціально-економічну інфраструктуру, політичні інституційні основи; або ідеї релігійного, ідеологічного чи іншого характеру, культурні, етнічні та мовні соціально єдині цінності. Цінностями суспільств і країн іноді можуть бути такі поняття, як престиж, ступінь впливу на розвиток політичних та інших процесів у регіоні, у світі.

2. Держави бажають створити «бажане майбутнє» або уникнути «небажаного майбутнього» на світовій арені, особливо у відносинах із прямими супротивниками. Цей момент слід підкреслити в світлі характеристик функцій і ролей держави. Об'єктивне бажання країни забезпечити собі сприятливе зовнішнє середовище базується на конкретних діях на міжнародній арені. Це може бути спроба створити систему військово-політичних союзів із сусідами чи країнами стратегічно важливих регіонів. Інша сторона тієї ж медалі – уникнення «небажаного майбутнього». У цьому сенсі держави можуть вживати дії, спрямовані на підриг загроз своїм інтересам. Іноді ця мотивація поведінки держави призводить до превентивного конфлікту, основною метою якого є нейтралізація безпосередньої загрози з боку однієї зі сторін. Держави, як невід'ємна частина міжнародних відносин, іноді змушені вступати в конфлікт, коли немає іншого способу знайти компроміс, щоб запобігти ескалації конфлікту на спірній або суперечливій стадії. Однією з причин цього може бути небажання другого актора шукати компроміс у дипломатичному процесі, або те, що була оголошена війна, або те, що стався напад на національну територію. У цьому випадку необхідно розрізняти ініціатора конфлікту та іншу сторону, яка є об'єктом конфліктної поведінки.

3. Бажання отримати пряму вигоду від конфлікту (шляхом збільшення власної матеріальної чи іншої влади і відповідно послаблення опонента) або

усвідомлення недоліків однієї зі сторін і бажання усунути відповідні недоліки конфлікту. На думку деяких вчених, учасники конфлікту можуть робити свідомий раціональний вибір, вирішуючи застосувати насильство для ініціювання конфлікту (тобто війни). Зрозуміло, що переваги збільшення влади можуть проявлятися не лише в матеріальних формах (територія, людські та природні ресурси тощо, навколо яких можуть розгортатися конфлікти), але й у довгострокових концепціях статусу – розпізнавати «друзів» і «ворогів» у світовій політиці.

4. Спроба вирішити внутрішні проблеми країни та суспільства шляхом провокування міжнародних конфліктів (так звана екстерналізація конфліктів, тобто перенесення розбрату та напруги в суспільстві на зовнішнє середовище).

Як правило, політична сила чи режим, що є при владі, сподівається зміцнити свої позиції шляхом досягнення зовнішньополітичного успіху або припинення невігідних владі внутрішньополітичних тенденцій.

Отже, нині міжнародні відносини залишаються й надалі будуть сферою розбіжностей інтересів, суперництва, непередбачуваності, конфліктів і насильства. Можна стверджувати, що міжнародний конфлікт – це зіткнення двох або більше різноспрямованих сил з метою реалізації цілей та інтересів в умовах протидії.

## **1.2. Види міжнародних конфліктів**

Міжнародні конфлікти є невід'ємною частиною світової політики і виникають з різних причин, включаючи територіальні спори, економічні протиріччя, ідеологічні розбіжності та міжетнічні конфлікти.

Вони можуть мати серйозний вплив на становище країн та міжнародних відносин в цілому. Для розуміння міжнародних конфліктів важливо знати їхні види.

Науковці виділяють такі різновиди міжнародних конфліктів:

– міждержавні конфлікти – це конфлікти між двома або більше суверенними державами, що можуть включати військові сутички, економічні суперечності, торгові війни та політичні сутички. Ці конфлікти можуть виникати через територіальні спори, інтереси держав у певних регіонах або конкуренцію за ресурси;

– міждержавні конфлікти з тенденцією до інтеграції. Такі різновиди конфліктів виникають між державами, які прагнуть об'єднання або створення більш широких політичних, економічних або військових блоків. Прикладом можуть бути конфлікти, пов'язані з формуванням європейського об'єднання чи інших регіональних інтеграційних процесів;

– національно-визвольні війни виникають, коли певна нація або етнічна група прагне відокремитися від держави, в якій вони проживають, і створити власну незалежну державу. Це може бути пов'язано з історичними, культурними або релігійними розбіжностями між різними групами;

– регіональні конфлікти мають обмеження географічними межами певного регіону. Вони можуть виникати через сусідські суперечності, конкуренцію за ресурси, історичні конфлікти або ідеологічні протиріччя. Прикладами можуть бути конфлікти на Близькому Сході, Південній Азії чи Африці;

– глобальні конфлікти носять всесвітній масштаб і впливають на велику кількість країн. Прикладами таких конфліктів можуть бути світові війни, геополітичні протистояння або глобальні терористичні загрози.

Міжнародні конфлікти класифікують за різними критеріями, які допомагають розуміти їх різноманітність та характеристики.

#### 1. За учасниками:

– міждержавні конфлікти виникають між двома або більше суверенними державами;

– громадянські конфлікти мають місце всередині однієї країни, зазвичай між різними групами чи фракціями внутрішнього суспільства.

## 2. За характером:

- військові конфлікти пов'язані зі збройними сутичками та використанням військової сили між сторонами;

- невійськові конфлікти включають економічні, політичні, торговельні, інформаційні або культурні зіткнення, де використання військової сили не є основним аспектом.

## 3. За масштабом:

- регіональні конфлікти виникають в певному географічному регіоні і обмежені його межами;

- глобальні конфлікти мають глобальний або всесвітній масштаб та впливають на багато країн та регіонів.

## 4. За причиною:

- територіальні конфлікти виникають через спірні територіальні питання, такі як кордони, суверенітет, контроль над ресурсами тощо;

- етнічні та релігійні конфлікти пов'язані з конфліктами між різними етнічними чи релігійними групами, їхніми інтересами, цінностями та правами;

- ідеологічні конфлікти мають місце між різними ідеологіями, політичними системами або світоглядами.

За тривалістю міжнародні конфлікти поділяються на: короткострокові (блискавичні), середньострокові та довгострокові (затяжні).

Короткочасні або раптові конфлікти, як правило, локалізовані, характеризуються залученням невеликої кількості ресурсів у протистояння та можуть тривати від кількох днів до кількох місяців. Вони відбувалися переважно на двосторонній і зрідка на багатосторонній основі, як у м. Суеці, де конфліктуючими сторонами були Великобританія, Франція та Ізраїль, з одного боку, і Арабська Республіка Єгипет, з іншого.

Середньострокові конфлікти відбуваються протягом приблизно 4-6 років і характеризуються переважно в регіональному та глобальному геопросторовому масштабах. Часто вони відзначаються використанням значних ресурсів у

боротьбі. У ХХ столітті такі міжнародні конфлікти переросли у дві світові війни, які суттєво змінили міжнародні відносини та стали «каталізатором» процесу реформування міжнародної системи.

Довгострокові або затяжні конфлікти тривають від 6-7 років до 10 років і більше. Вони характеризуються регіональними та місцевими географічними рамками та малим масштабом ресурсів, що використовуються. Такий конфлікт, як ірано-іракський, загалом тривав близько 10 років. Проте, як виняток, можна згадати японсько-американську торговельну війну трансрегіонального характеру, яка тривала майже 20 років.

Варто зазначити, що конфлікти можуть поєднувати різні елементи та мати складну природу. Також важливо враховувати, що існують різні шляхи врегулювання конфліктів, включаючи дипломатію, перемовини, миротворчі операції та міжнародні договори.

### **1.3. Міжнародні конфлікти в сучасному світі**

Відмінною рисою конфліктів нового покоління є прагнення бути інтелектуально домінуючим, на відміну від конфліктів минулого, коли домінувало тіло. Бажання «перемогти без бою» або позбавити ворога можливості та бажання чинити опір призводить до посилення блокування або спрямування економічної інформації в напрямку, необхідному для досягнення економічного домінування

Процеси глобалізації визначають основні тенденції розвитку сучасної світової системи. Глобалізацію розглядають, з одного боку, як вищу стадію інтернаціоналізації нових можливостей, а з іншого – як причину багатьох конфліктів, які впливають на взаємодію окремих підприємств, галузей, держав на міжнародному чи регіональному рівнях.

Процес глобалізації включає:

– інтернаціоналізацію економічного життя, зокрема вільний рух капіталів, товарів, взаємодію національних економік у господарській діяльності;

– проблеми довкілля, які вийшли за межі державних кордонів, а саме: вичерпання ресурсів і екосистем, новий феномен «біженці довкілля», зіткнення між державами та народами за джерела прісної води, енергетичні та інші ресурси;

– проблеми безпеки перед загрозою ядерної війни, міжнародного тероризму та злочинності;

– революцію у засобах комунікацій внаслідок створення Всесвітньої мережі телебачення, інтернету, соціальних мереж, розвитку туризму, інформаційно-культурних обмінів, що зробило державні кордони «прозорими» [23].

Основними факторами, що впливають на розвиток глобальної системи безпеки, є:

– глобалізація: глобальні процеси і взаємозв'язки в економічній, політичній, соціальній та культурній сферах мають як позитивний, так і негативний вплив на міжнародну безпеку. Глобалізація сприяє швидкому поширенню інформації, технологій, торгівлі та культурного обміну, але також може призводити до збільшення нерівності, нерозподілу ресурсів та соціальних напружень;

– нерівномірність розвитку: розбіжності в рівні розвитку між країнами створюють соціально-економічні суперечності, які можуть стати джерелом конфліктів. Відсутність рівномірного доступу до ресурсів, нерозподіл багатства та нерівність у розвитку можуть призвести до напруженості в міжнародних відносинах;

– міжнародний тероризм: терористичні групи стають значними акторами на міжнародній політичній арені. Вони перетворилися на силові неурядові організації з глобальною зоною впливу, здатні виконувати терористичні акти у

будь-якому куточку світу. Тероризм створює загрозу мирним відносинам та національній безпеці багатьох країн.

Ці фактори впливають на глобальну систему безпеки, створюючи складні виклики для держав та міжнародних організацій. Розуміння цих чинників є важливим для розроблення стратегій превентивних заходів, співробітництва та розв'язання конфліктів з метою забезпечення стабільності та миру у світі [4].

У сучасному світі міжнародні конфлікти залишаються складною та актуальною проблемою, яка має серйозний вплив на політичну ситуацію та безпеку в різних регіонах. Ключові аспекти міжнародних конфліктів у сучасному світі включають:

- геополітичні суперечності, що передбачають боротьбу за вплив, ресурси та контроль над стратегічно важливими територіями, наприклад, суперечності у сфері енергетики, геополітична конкуренція між супердержавами, конфлікти через територіальні претензії;

- етнічні та релігійні конфлікти – це розбіжності на етнічній та релігійній основі (наприклад, конфлікти на Близькому Сході):

- тероризм: зростання терористичних дій та діяльності терористичних груп, таких як Ісламська Держава, Аль-Каїда та інші, створює нові виклики у сфері міжнародної безпеки. Терористичні атаки можуть мати глобальний характер та спричиняти значну нестабільність;

- конфліктні відносини між державами: політичні суперечності та конфлікти між державами щодо границь, політичних режимів, ідеологій, торгівлі та інших питань;

- кібербезпека: зростання кіберзагроз та кібератак на національні інфраструктури, державні системи та приватний сектор створює новий вимір міжнародних конфліктів, а кібербезпека стала актуальним питаннями в контексті сучасної політики та безпеки.

Ці аспекти міжнародних конфліктів не є вичерпними, проте вони відображають деякі ключові виклики, з якими стикаються сучасні світові лідери та міжнародні організації.



Практика показала, що нове покоління конфліктів, яке виникло в 1990 роках і стало все більш очевидним на початку ХХІ століття, взаємопов'язане і спричинене трьома факторами: ісламським екстремізмом, агресивним націоналізмом і сепаратизмом. Саме ці три чинники породжують протиріччя нового покоління.

Вважається, що закінчення протистояння між двома інституціями під час «Холодної війни» пояснює природу конфлікту нового покоління в Європі. Насправді ці конфлікти не є «ідеологіями» в старому розумінні. У пострадянських країнах і Югославії вони, однак, поверхнево ґрунтуються на активізації націоналізму та посиленні міжрелігійної напруги. Ці явища в багатоетнічних і багатоконфесійних країнах Східної Європи мають давнє історичне коріння. Однак це лише один аспект проблеми.

Крім того, з поглибленням інтеграції в Європейському Союзі деякі регіони всередині західноєвропейських країн почали посилалися на власні незалежні національні (етнічні) ідентичності.

Причини конфлікту, навколо яких розгортаються сучасні конфліктні ситуації:

1. Протилежні орієнтації. Кожен індивід і соціальна група має певний набір цінностей щодо найважливіших аспектів суспільного життя. Ціннісні орієнтації відрізняються одна від одної, часто в протилежних напрямках. У момент боротьби за задоволення потреби, за наявності блокуючих цілей, яких намагаються досягти кілька індивідів або груп, протилежні ціннісні орієнтації стикаються і можуть призвести до конфлікту. Конфлікти через протилежні ціннісні орієнтації надто різноманітні. Найгостріші конфлікти виникають там, де існують відмінності в культурі, сприйнятті ситуації, статусі чи престижі. Конфлікти, викликані протилежними орієнтаціями, можуть виникати в сферах економіки, політики, соціальної психології та інших ціннісних орієнтацій.

2. Ідеологічні причини. Конфлікти, що виникають через розбіжності в ідеології, є окремим випадком конфронтаційних конфліктів. Різниця між ними полягає в тому, що ідеологічні причини конфлікту полягають у різному

ставленні до систем мислення, які виправдовують і легітимізують відносини підпорядкування, домінування та фундаментальні світогляди різних соціальних груп.

3. Причини конфлікту, що полягають у різних формах економічної і соціальної нерівності. Такі причини пов'язані з помітними відмінностями в розподілі цінностей між індивідами і групами. Нерівність у розподілі вартості наявна всюди, але конфлікт виникає лише там, де така нерівність існує, і це вважається дуже помітним.

4. Причини конфліктів, які лежать у відносинах між елементами соціальної структури. Різний політичний чи соціальний статус структурних елементів у суспільстві породжує конфлікти, які матимуть різні цілі, але мають однакову причину – прагнення того чи іншого структурного елемента зайняти більш вищу позицію в ієрархії

Розв'язання міжнародних конфліктів вимагає комплексного підходу, дипломатичних зусиль, міжнародного співробітництва та стратегій превентивної дії для забезпечення стабільності та миру у світі.

## РОЗДІЛ II. ДИПЛОМАТИЧНІ ПЕРЕГОВОРИ ЯК ЗАСІБ КОНСТРУКТИВНОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ КОНФЛІКТІВ

### 2.1. Типологія та функції дипломатичних переговорів

Переговори як механізм досягнення порозуміння між двома або більше сторонами в сьогоdnішньому суспільстві стають обов'язковою частиною життя сучасної людини. Науковиця Н. Каццишин зазначає, що переговори – це «комбінація двох однаково важливих факторів – власних інтересів і залежності їхнього втілення від іншої сторони» [12, с.73]. Демократизація суспільства передбачає вміння узгоджувати інтереси різних соціальних верств, організацій чи держав. Процес ведення переговорів є соціальним явищем та існує з часів зародження людства. Впродовж всього часу існування суспільства існували й конфлікти між представниками різних соціальних груп з метою досягнення згоди щодо спірних чи неврегульованих питань. Історія людства демонструє єдиний метод досягнення порозуміння та уникнення конфліктів у всі періоди його існування були і залишаються переговори.

Переговори одна з форм офіційного спілкування між керівниками держав і урядів, міністрами закордонних справ, спеціально уповноваженими представниками, дипломатами, воєначальниками відомі ще з глибокої давнини. Згадки про переговори зустрічаються в багатьох історичних документах. Головною темою переговорів, як правило, були питання війни і миру, створення військових союзів, обміну полоненими тощо. З часом технічні методи і форми ведення переговорів змінювались і удосконалювались і поступово вони почали використовуватися не лише для врегулювання збройних конфліктів, але й для вирішення міжнародних проблем.

У сучасному науковому дискурсі існують різні визначення поняття «переговори», зокрема, це процес:

– встановлення відносин між сторонами зі згладжуванням існуючих відмінностей;

– обміну інформацією, ідеями, поглядами та припущеннями з метою вирішення існуючих суперечностей;

– ведення дискусії, спрямованої на вирішення розбіжностей поглядів її учасників [14, с. 193].

Р. Уінхема під переговорами розуміє інформаційний процес з'ясування партнерами позицій одне одного; В. Галушко вважає, що це мистецтво переконувати інших у своїх поглядах, просувати свої ідеї [5, с. 37]; Н. Лозійчук зазначає, що це процес укладання угод з іншими з метою вирішення спірних питань, часто шляхом примирення конфліктних або очевидно конфліктних інтересів, за допомогою таких комунікаційних інструментів як вимоги, побажання і перспективи [19, с. 71]

Сучасне юридичне визначення щодо практики ведення переговорів регламентовано Статутом ООН, зокрема у ст.33 зазначається:

1. Сторони, які беруть участь у будь-якому спорі, продовження якого могло б загрожувати підтримці міжнародного миру і безпеки, повинні перш за все намагатись розв'язати спір шляхом переговорів, посередництва, примирення, арбітражу, судового розбору, звернення до регіональних органів чи угод, або іншими мирними засобами на свій розсуд.

2. Рада Безпеки, якщо вона вважає це необхідним, вимагає від сторін розв'язання їх спору з допомогою таких засобів [25].

Але не слід вважати, що переговори проводяться лише для врегулювання спорів і конфліктів. Сьогоднішня дипломатія все частіше звертається до них для розробки і координації загальних політичних, економічних або гуманітарних акцій, що мають міжнародний або регіональний характер. Тому переговори активно використовуються для погодження і координації окремих зовнішньополітичних, а в деяких випадках і внутрішньополітичних заходів, для вироблення загальної стратегії і тактики у розв'язанні складних проблем зовнішньополітичної діяльності, науки і техніки, які зачіпають інтереси багатьох країн (наприклад, проблеми Чорнобильської катастрофи).

Об'єктом переговорів виступають загальні питання боротьби з тероризмом, розповсюдженням зброї і наркотиків, захисту довкілля, освоєння космосу і Світового океану, боротьби проти найнебезпечніших захворювань (наркоманія, СНІД) і т. ін. [33].

Узагальнюючи вищенаведені визначення дипломатичних переговорів, переговорного процесу, можна дійти висновку, що переговори – це офіційне обговорення представниками держав політичних, економічних та інших питань двосторонніх і багатосторонніх відносин з метою погодження зовнішньополітичної стратегії, тактики і відповідних дипломатичних акцій, обміну думками, взаємного обміну інформацією, підготовки до підписання договорів, врегулювання спірних питань і т. д..

Дипломатичні переговори передбачають організовану реалізацію процесу міжособистісної взаємодії іноземних партнерів з метою вирішення конфлікту або сприяння співробітництву, кінцевим результатом якого є ухвалення спільного рішення міжнародного значення [17, с. 74].

Під переговорним процесом розуміють процес здійснення комунікації з використанням необхідних ресурсів та дотриманням правових норм і етичних правил заради досягнення компромісу.

У сучасній дипломатичній практиці використовуються різні види міжнародних переговорів, зокрема дипломатичні, економічні, військові, торгові, культурно-гуманітарні, науково-технічні та інші. Значення переговорів зростає в міжнародному житті через низку причин:

- військові конфлікти, які ще досі не вирішені;
- глобалізацію та загострення глобальних проблем, які стосуються захворювань та проблем довкілля;
- загострення релігійних конфліктів;
- тероризм.

Типологія міжнародних переговорів визначається з врахуванням цілей, рівня обговорення, предмету дискусії, складу учасників, функції переговорів, факторів національного та територіального характеру, типу конфліктів тощо.

Науковець С. Шеретов виділяв серед характерних особливостей дипломатичних переговорів зокрема:

- сутність проблеми;
- інтереси сторін, їх спільні та відмінні риси;
- взаємозалежність учасників переговорів;
- логічну структуру, що передбачає виконання певних етапів (підготовчий етап, власне переговори, виконання досягнутих домовленостей);
- діалог протилежних сторін;
- спільне вирішення проблеми [7, с. 11-12].

За рівнем представництва науковці виділяють політичні та дипломатичні переговори. Політичні перемовини проводяться на вищому рівні між головами держав, урядами, міністрами МЗС. Учасники цього виду перемовин в силу свого статусу можуть самостійно приймати рішення якщо воно не перечить інтересам держави. Дипломатичні перемовини реалізуються за визначеною інструкцією та в більшості випадків учасники не можуть приймати рішень самостійно.

За кількістю учасників дипломатичні переговори можуть бути двосторонніми та багатосторонніми, де взаємодіють три або більше представників, часто відбуваються в рамках міжнародних конференцій, саміти, форумів або організацій, таких як ООН, ЄС.

Відповідно до мети дипломатичних переговорів дослідник І. Василенко поділяє їх по:

- встановленню та розвитку міжнародних відносин;
- вирішенню конфлікту;
- досягненню та підписанню угоди;
- обміну інформацією [35, с. 216].

За формою дипломатичні переговори бувають у вигляді: конгресів, конференцій, самітів, сесій, нарад тощо. Наприклад, це можуть бути сесії Генеральної Асамблеї ООН, конференції та сесії регіональних міжнародних

організацій – ОАЄ, ОАД, ОБСЄ, СВМДА, саміти «Великої сімки». Поняття «консультацій», які досить часто на дипломатичному рівні позначаються як: «бесіди», «діалоги», «обмін думками», особливо між міністрами закордонних справ знаходять своє відображення і реалізуються у форматі міжнародних угод. У підготовці та проведенні консультацій активну участь беруть глави дипломатичних представництв.

За регулярністю міжнародні переговори можуть бути разовими та відновлюваними.

Дипломатичні переговори розуміють як одну «з основних форм контакту між представниками різних держав з метою обміну думками, вирішення питань, що становлять взаємний інтерес, врегулювання розбіжностей, розвитку співробітництва в різних галузях, вироблення та укладання міжнародних угод» [4]. Відповідно до цього твердження можемо виділити такі функції дипломатичних переговорів як: інформаційно-комунікаційна, формування суспільної думки, маскувальна функція та регулятивна.

Безпосередні дипломатичні переговори є найбільш поширеним у міжнародній практиці ефективним і гнучким способом вирішення будь-яких справ та спорів між державами. За допомогою цього способу держави прагнуть розв'язати конкретні питання і проблеми, що не мають спірного характеру, хоча інколи вони містять спірні елементи і навіть ознаки конфлікту. Такі переговори можуть бути двосторонні і багатосторонні, або відбуватися у формі міжнародної конференції.

Дипломатичні переговори в залежності від проблематики, що винесена на обговорення, можна поділити на переговори щодо: економічних, гуманітарних, політичних, військових, екологічних та інших питань.

Безпосередні дипломатичні переговори за своїм предметом, відбуваються у двох формах як:

– урядові (офіційні) переговори, що здійснюються представниками акредитуючої держави, третьої держави, міжнародних організацій і спрямовані на обговорення питань, що є взаємно зацікавленими для сторін-учасниць;

– переговори, спрямовані на мирне врегулювання міжнародних спорів між сторонами-учасницями.

Французький науковець Ж.-І. Нірамбер в залежності від потреб учасників переговорного процесу виділяє п'ять типів переговорів: переговори, де учасник прагне задовольнити потреби противника; переговори, де учасник дозволяє противнику спробувати задовольнити свої потреби; переговори, де учасник намагається задовольнити потреби супротивника та свої власні; переговори, де учасник йде назустріч потребам противника; переговори, де учасник йде назустріч потребам супротивника та своїм власним [20, с. 22].

Під час безпосередніх дипломатичних переговорів сторони користуються повною свободою і самостійністю стосовно вираження свого ставлення до реального стану речей. У своїх діях вони керуються принципами суверенної рівності та компромісу. Вирішальним елементом при цьому є добра воля сторін та узгодження їх взаємного інтересу.

Найважливіша функція дипломатичних перемовин – це обговорення та спільне вирішення проблем, прийняття угод та утримування миру в світі. Отже, щоб розглядати дипломатичні перемовини потрібно звертати уваги на їхній тип та на те, яку функцію вони виконують.

## **2.2. Основні стратегії ведення дипломатичних переговорів**

Англійський дипломат Е. Сатоу вважає дипломатію комплексом засобів, що використовують представники посольства для реалізації аспектів зовнішньої політики держави. Саме мистецтво ведення переговорів є одним із таких засобів, що поєднує «застосування розуму і такту з метою розвитку офіційних відносин між урядами незалежних держав» [12, с. 116].

Основною функцією діяльності дипломатичного корпусу будь-якої держави є функція ведення переговорів. При цьому під переговорами слід розуміти як звичайні робочі контакти посольства з міністерством закордонних справ країни перебування, під час яких обговорюються ті чи інші поточні



питання взаємостосунків між двома країнами, так і власне переговори, метою яких є підписання відповідного двостороннього міжнародного договору.

Перший різновид дипломатичних переговорів щодо робочих питань посольства реалізується не лише самим послом, а за його дорученням відповідними співробітниками з числа дипломатичного персоналу представництва. У межах цієї функції глава дипломатичного представництва має широкі можливості для виявлення ініціативи у справі розвитку відносин у відповідних сферах, проведення попередніх переговорів тощо. За існуючою дипломатичною практикою держав при веденні переговорів, висловлюванні поглядів і позицій, проголошенні ініціатив від імені акредитуючої держави щодо держави перебування, постійний дипломатичний представник не потребує для цього спеціальних повноважень, оскільки вони виникають з його вірчих грамот.

Другий різновид дипломатичних переговорів власне проводить посол особисто, причому для їх ведення та прийняття тексту двостороннього договору, що є головним результатом таких переговорів, від посла не вимагається спеціальних повноважень – він має на це право в силу самого факту акредитації як посла в країні перебування. Проте для підписання договору, якщо це доручено зробити послу, необхідні належним чином оформлені повноваження відповідно до ст.7 Віденської конвенції про право міжнародних договорів 1969 р. Це стосується не тільки двосторонніх переговорів, а й тих, що проводяться в рамках багатосторонньої міжнародної конвенції, якщо послу доручено брати участь у них як представникові своєї країни.

Особливого значення в наш час набув такий вид дипломатії, як переговори на найвищому рівні (summit). У доктрині міжнародного права та сучасній дипломатичній практиці вже давно є визнаним той факт, що саме ці переговори можуть бути найбільш ефективним засобом для вирішення найскладніших питань міжнародного життя.

Дослідник Р. Коен, виділяючи етапи ведення дипломатичних переговорів, сформував їх в загальному, не залежно від регіону, культурних чи етнічних

особливостей. Отже, дипломатичні переговори мають такі етапи: стадія підготовки, початкова, основна і заключна фази [50, с. 268].

Науковиця Н. Кащишин зазначає, що етап підготовки до проведення дипломатичних переговорів має особливу складність і може займати значно більше часу, ніж самі переговори, оскільки він сам складається з декільком компонентів, зокрема таких як: вивчення проблеми, визначення особистостей учасників переговорів, моделювання можливих проблем, формування стратегії і тактики ведення переговорів [15, с.75].

Вивчення психологічних особливостей головних учасників переговорного процесу є важливим моментом підготовки переговорів, оскільки дає можливість з'ясувати їхні слабкі та сильні сторони. При підготовці до переговорів необхідно враховувати такі особливості як спрямованість, здібності, темперамент, характер, самосвідомість учасників переговорів, а також до якого психологічного типу належить партнер [42, с. 274]. Особистість переговорника, його зовнішній вигляд мають не менший вплив на перебіг переговорів, ніж його стиль спілкування і обізнаність у справі.

Оскільки ведення переговорів – це є комунікаційний процес, то для реалізації переговорного процесу використовують комунікаційні стратегії. Науковці окреслюють три різновиди таких стратегій: паритетна, конкурентно-домінуюча та змішана. Розглянемо особливості кожної стратегії.

Паритетна стратегія. Особливістю даного виду комунікаційної стратегії є дотримання рівності всіх учасників переговорного процесу. Мова переговорного процесу спрямована на досягнення консенсусу, дотримання норм взаємоповаги, не конфліктності; лексика переговорів має семантично-справедливе забарвлення і спрямована на досягнення позитивного результату. Таку стратегію доцільно використовувати, коли обидві сторони-учасниці переговорів її дотримуються [16, с.74].

Конкурентно-домінуюча стратегія використовуються в дипломатичній сфері набагато частіше, ніж попередній різновид стратегій. Використання саме

такої форми доречно при проведенні переговорів, де обговорюються і вирішуються досить складні питання, а досягнення порозуміння не можливе без поступок або компромісу. При використанні такої стратегії країни-учасниці переговорного процесу намагаються зі свого боку зробити якомога менше поступок і домогтися їх якомога більше від протилежної сторони. Використання такої комунікативної стратегії передбачає вибір відповідних лексичних форм: слова-переконання, аргументація, психологічний тиск, інформаційний примус [16, с.75].

Під змішаною стратегією передбачають використання елементів та інструментів попередніх комунікаційних стратегій. Такий різновид характерний для переговорного процесу для вирішення багатоаспектних питань різного рівня складності. Досить часто вибір такої форми стратегії зумовлений необхідністю залучення до переговорного процесу великої кількості учасників: дипломатів, політичних та громадських діячів, представників міжнародних організацій тощо [16, с.75].

Стадія ведення переговорів передбачає використання визначеної стратегії, аргументування тих чи інших дій та прийняття певних рішень. Не залежно від форми обрання комунікаційної стратегії ведення дипломатичних переговорів, обов'язковим її елементом є наявність та вмiле використання аргументів під час ведення переговорного процесу для досягнення визначених позицій.

Під аргументом під час проведення дипломатичних переговорів науковці розуміють певний факт, явище, дію, що здатні здійснювати вплив на переговорний процес та формувати передумови щодо прийняття кінцевого рішення. Аргумент презентується у лексичній формі: вираз, кліше, синтаксична конструкція, тези; і здійснює вплив на результативність переговорного процесу та трансформується у дипломатичний документ – угоду, рішення, заяву тощо.

Під час дипломатичного переговорного процесу використання аргументації відбувається такими способами:

– виклад всієї аргументації одночасно, швидко, використовуючи ефект несподіванки з метою психологічного тиску на опонента і досягнення швидкого консенсусу;

– поетапний виклад аргументів, від найменш важливих, постійно збільшуючи їх значення. Такий спосіб передбачає досягнення консенсусу спочатку у менш важливих питання переговорного процесу, здійснюючи своєрідний тиск на опонента і сприяючи у подальшому досягнення вирішення більш важливих питань на своїх власних позиціях;

У дипломатичних переговорах крім аргументації як інструменту комунікації, використовується також різноманітні тактичні прийоми, наприклад, метод обіцянок. Науковиця Н. Кацшин визначає обіцянку як «тактичний прийом дає змогу значно швидше дійти консенсусу» [15, с.75].

Дипломати при переговорному процесі використовують зокрема такі тактики:

– компроміс, де кожна сторона здійснює певні дії, поступки, обіцянки для досягнення спільного позитивного рішення, тобто це здатності країн-учасниць здійснювати певні поступки для знаходження тих позицій, що задовольняють обидві сторони;

– конкуренція передбачає активне просування власних інтересів та досягнення максимально можливої вигоди для однієї сторони переговорного процесу, що ґрунтується на підкресленні власної позиції, використанні аргументів та тисків з метою здобуття переваг над опонентом;

– співробітництво передбачає спільні зусилля та співпрацю сторін з метою досягнення взаємно вигідних результатів і передбачає формування подальшого партнерства;

– уникнення передбачає відхід від активних прямих переговорів. Здебільшого це стосується важких питань з мінімальною кількістю аргументації для досягнення спільної угоди;

– акомодация передбачає готовність країни-учасниці переговорів йти на поступки та задовольняти інтереси протилежної сторони. Зазвичай така тактика використовується для збереження стосунків та є важливішою для уникнення конфлікту, ніж досягнення власних цілей.

Застосування відповідних тактик і стратегій зумовлене не лише зовнішніми обставинами, але й значною мірою особистістю дипломата. На успішний перебіг проведення переговорів важливий вплив має використання невербальних інструментів: поведінка учасника переговорів, його мова, зовнішній вигляд, міміка, жести, адже від впевненої поведінки представника тієї чи іншої країни, його привабливого зовнішнього вигляду залежить подальше порозуміння між опонентами. Наприклад, серед невербальних дипломатичних значень особлива увага надається потисканню руки під час привітання, що допомагає визначити рівень доброзичливості, особливо на міжнародній арені.

Кожна стратегія має свої переваги та недоліки і може бути використана відповідно до конкретних обставин та цілей сторін. Ефективне ведення дипломатичних переговорів вимагає гнучкості, вміння слухати та розуміти іншу сторону, а також здатності до пошуку взаємно вигідних рішень.

Завершальну стадію переговорів, здебільшого прийняття взаємовигідного рішення, фіксує дипломатичний документ і нерідко цей етап є початком нових відносин та партнерства. Головними документами, які відображають переговорний процес є тези переговорів, де викладено основні положення, які можуть бути винесені на обговорення; коротка біографічна довідка про учасників переговорного процесу; документ, що містить результат переговорів (угода, договір тощо).

Отже, реалізація дипломатичного процесу здійснюється у декілька етапів і зумовлена виробленням стратегії та тактики ведення переговорів з використанням як вербальних, так і не вербальних інструментів.

### **2.3. Специфіка національних стилів ведення дипломатичних переговорів**

З входженням України у міжнародне товариство збільшується число ділових контактів із закордонними партнерами. Насамперед такі контакти можуть бути повноцінними лише при знанні як основних правил, етичних норм і традицій, вироблених для ділових відносин і заснованих на дипломатичному протоколі, так і сталих у національно-культурному й етнічному відношеннях розходжень у стилях і цілях проведення переговорів.

Міжнародні переговори є інструментом міжособистісної взаємодії іноземних партнерів. В останні роки у світі має місце інтенсифікація переговорів на тлі «розмивання» національних кордонів, що передбачає проникнення національних стилів в практику переговорів і як результат формується особлива субкультура учасників перемовин зі своїми правилами поведінки, яка може значно відрізнятись від прийнятих національних норм.

Кожен народ має свої культурні традиції, що відповідають національному характеру. При партнерських взаєминах вони мають велике значення, особливо в тому випадку, коли з'являються розбіжності. Наприклад, в Австралії люблять спокійних, неквапливих співрозмовників. Представники з арабських країн характеризуються привітністю і дружелюбністю. Англійці прагнуть мати справу з тими, з ким їм уже доводилося контактувати.

Саме тому вивчення національних стереотипів є необхідним, і це підтверджується науковими дослідженнями. Успіх дипломатичних перемовин напряму залежить від знання певних особливостей певної культури. Кожна країна має свій власний національний стиль ведення дипломатичних переговорів, який відображається в підходах, традиціях та особливостях їхньої дипломатичної практики.

Науковці виділяють три найбільші групи факторів, що визначають особливості національного стилю ведення переговорів.

Перша група пов'язана з механізмами вироблення рішення. Це – ступінь свободи і самостійності керівника на переговорах, які пов'язані з прийняттям рішення, ступінь його залежності від інструкцій, що надаються йому керівництвом, жорсткість самих інструкцій.

Друга – пов'язана з ціннісними орієнтаціями, ідеологічними та релігійними установками, особливостями сприйняття та мислення. На національний стиль ведення переговорів впливають, наприклад, розбіжності у пріоритетах між фактичною стороною справи, з одного боку, та етичними нормами, – з іншого.

Третя група – це особливості поведінки на переговорах, найбільш характерні тактичні прийоми, які зазвичай застосовують представники тієї чи іншої культури. До інших особливостей національного стилю ведення переговорів можна віднести специфіку мови невербальної сторони спілкування під час переговорів, а також сильний або, навпаки, слабкий вплив рівня контексту на вербальну складову переговорів. Вважається, що є культури і з низьким і з високим рівнем впливу контексту.

У науковому дискурсі виділяють декілька національних різновиді:

– американський стиль характеризується відкритістю та прямолінійністю, де головними аспектами є прагматичність і швидке досягнення результатів, саме тому значна увага приділяється раціональному аргументуванню, обґрунтуванню вигоди та використанню доказової форми. Інформаційне домінування дозволяє США використовувати на політичних переговорах технологію «програмуючого лідерства», що є ефективним інструментом західної політики і передбачає висунання на політичних переговорах міжнародного порядку денного, включаючи формулювання актуальних проблем у найбільш виграшному для лідера форматі. Загальна концепція «програмуючого лідерства» складається з кількох програмних положень: випереджальне зовнішньополітичне планування та вкидання в політичний дискурс ідей та концепцій, втілення яких відповідає інтересам лідера; випереджальне формулювання основних цілей міжнародного порядку денного у вигідному для лідера ракурсі; рішуче дистанціювання від «чужої гри» та

ігнорування цілей інших суб'єктів світової політики; штучне створення лідером умов, що підштовхують партнерів до інкорпорування порядку денного в їх зовнішньополітичні програми [35, с.182];

– європейський стиль характеризуються емоційною збалансованістю та акцентом на пошуку компромісу й спільного колективного рішення, що передбачає врахування культурних особливостей країн-учасниць переговорного процесу. Наприклад, представники Німеччини відрізняються пунктуальністю та прагненням до впорядкованості, при проведенні переговорів обов'язково узгоджується заздалегідь час зустрічі, а при оформленні контрактів німці вимагають жорстке виконання окреслених обов'язків. Водночас, французький національний стереотип ведення переговорів передбачає досконалість проєктів, програм, планування і ніколи не передбачає обговорення питань «один на один»;

– азійський стиль формується на принципах шанобливості, гармонії, довіри та, зазвичай, сприяє розвитку довгострокових взаємних відносин;

– арабський стиль досить формалізований і водночас гнучкий, його риторика передбачає наявність в аргументації історичних та культурних аспектів;

– китайський стиль характеризується великою уважністю до ієрархії та ідей, його ключові принципи: повага до опонентів, здатність до компромісу та збереження гідності. При проведенні переговорів представники китайської дипломатії звертають увагу на два аспекти: максимальний збір інформації щодо обговорюваного питання та формування дружньої атмосфери при веденні переговорів, що передбачає надання першого слова опоненту для з'ясування його позиції і розуміння необхідності трансформації власної стратегії й тактики ведення переговорів;

– японський національний стиль ведення переговорів передбачає чіткість, і особливо конкретику у часовому просторі, тобто переговори повинні не лише вчасно початися, але і вчасно закінчитися, з обов'язковим виконанням взятих зобов'язань.



Варто зазначити, що ці загальні характеристики національних стилів мають свої винятки і можуть змінюватись залежно від конкретних умов і індивідуальних дипломатичних представників.

Культурні традиції, що відповідають національному характеру, мають важливе значення у партнерських взаєминах, особливо коли виникають розбіжності. Розуміння національних особливостей етики та етикету в діловому спілкуванні з іноземцями допомагає уникнути непорозумінь. Незалежно від національного стилю переговорів, вони приносять бажані результати, якщо дотримуватися міжнародних правил та норм, що накопичені досвідом багатьох країн і поколінь. Ці правила втілені у формі дипломатичного протоколу і міжнародного етикету, які повинні відповідати міжнародним принципам, нормам та політиці.

Реалізація зовнішньої політики інструментами як традиційної так і публічної дипломатії, зокрема в час повномасштабної російської агресії, сприяє напрацюванню та формуванню українського національного стилю ведення міжнародних переговорів, що характеризується твердістю у відстоюванні національних інтересів, позицій, цінностей з толерантністю до іншої точки зору, тактом і витримкою, розважливою манерою спілкування з нотками гумору.

## РОЗДІЛ III. РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКА ВІЙНА ТА ОСОБЛИВОСТІ ДИПЛОМАТИЧНОГО ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ

### 3.1. Російсько-український переговорний процес: особливості та специфіка

Переговори – це багатоскладовий процес, який носить не тільки раціональний характер, але й підпорядкований людській психології. Саме через людський фактор деякі переговори можуть увійти в історію як бурхливі, складні та скандальні. Українсько-російські переговори є саме такими.

У минулому рівень української дипломатії знаходився на дуже низькому рівні і характеризувався відсутністю: стратегії щодо реалізації своїх принципів та напрямків в геополітичному плані; ресурсів необхідних для реалізації цієї стратегії; громадсько-політичних діячів, які б могли підняти дипломатичний вектор розвитку на якісно новий рівень. Були відсутні школи, які б могли навчити використовувати слово як сучасну зброю; механізми, через які можна б було пояснити громаді, що дійсно необхідно.

Ситуація сьогодні дещо змінилася. Експерти вважають, що в період з 2015-2019 рр. відбувся справжній прорив в українській дипломатії, зокрема публічній, що в порівнянні з минулим є якісним поворотом у розвитку міжнародних взаємин. Цей напрям став набирати системного характеру, завдяки активній діяльності МЗС України [30].

Російсько-українські переговори – це процес дипломатичного врегулювання, котрий визначається як міжнародні переговори, метою яких є припинення військових дій держави-агресора на території України.

Російсько-українська війна – збройний конфлікт, який триває з 2014 року, коли Росія анексувала Крим і підтримала сепаратистські рухи на сході України. Цей конфлікт призвів до великої кількості жертв та значних матеріальних втрат. Дипломатичний переговорний процес, що розпочався з 2014 р., був

спрямований на пошук мирного вирішення конфлікту та відновлення територіальної цілісності України.

Особливості переговорного процесу включають такі аспекти станом на 2014 р.:

1. Міжнародна участь: у переговорах беруть участь Росія, Україна та представники інших країн і міжнародних організацій. Найбільш активну роль відіграють Франція, Німеччина, США та Організація з безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЄ).

2. Переговорні формати: для ведення переговорів було створено кілька форматів:

– Мінський процес. Базою для переговорного процесу є Мінські угоди, підписані в 2014 і 2015 р.р.. Двосторонні контакти між Україною та Росією, а також трьохсторонні зустрічі з участю представників ОБСЄ, виконавців угод, що передбачало припинення вогню, встановлення контролю над кордоном та політичне врегулювання даного питання;

– Нормандська зустріч. Цей формат включає зустріч Росії, України, Франції та Німеччини з метою врегулювання конфлікту та сприяння виконанню Мінських угод;

– Женевські консультації. Дипломатичні переговори України, Росії, США та Європейського союзу у Женеві в 2014 р., з метою обговорення ситуації в Україні та пошуків шляхів її політичного врегулювання ситуації.

Поза цими форматами, існували також інші міжнародні зусилля, такі як участь української та російської сторін у засіданнях ОБСЄ, міжнародних конференціях та зверненнях до Ради Безпеки ООН, що характеризувалися:

– труднощами та перешкодами. Дипломатичний процес ускладнювався низкою факторів, зокрема недотриманням режиму припинення вогню, відсутністю довіри між сторонами, складною політичною ситуацією та геостратегічними інтересами. Існувала також проблема виконання домовленостей, коли сторони не дотримувалися узгоджених заходів;

– гуманітарною ситуацією. Конфлікт призвів до гуманітарної кризи, яка спричинила значні людські страждання. На порядку денному також були питання відновлення гуманітарного доступу до зон конфлікту, надання допомоги постраждалим та вирішення проблеми внутрішньо переміщених осіб;

– міжнародним тиском та санкціями. Уряди інших країн вживали різноманітних заходів для тиску на Росію з метою зміцнення дипломатичного процесу: економічні санкції, політична ізоляція та інші заходи.

З моменту повномасштабного вторгнення, яке розпочалось 24 лютого 2022 року, вектор дипломатичних перемовин дуже стрімко змінився. З самого початку українська сторона намагається вести перемовини з країною-терористкою.

Перший етап переговорного процесу, зокрема підготовка до переговорів, розпочався одразу після російської атаки 24 лютого 2022 року. У перші дні сторони висловили впевненість у необхідності переговорного процесу, визначили основні цілі переговорів і намагалися встановити контакт. На цьому етапі переговорного процесу відбулося кілька раундів переговорів: перший відбувся 28 лютого (кордон України та Білорусі), під час якого були висловлені основні позиції та умови сторін, після чого відбувалися консультації з керівництвом країн.

У другому раунді, що відбувся 3 березня (кордон Білорусі та Польщі) були оголошені рішення лідерів і знову порівнювалися позиції та інтереси сторін. У третьому раунді (Біловезька пуца) 7 березня російська делегація затвердила перелік вимог до України. Вимоги російської сторони до української сторони:

– негайне припинення бойових дій з огляду на те, що Україна в цій війні виконувала оборонну, а не наступальну функцію;

– денацизм – знищення неонацизму та репресії російськомовного населення;

– демілітаризація, в тому числі без'ядерний режим, який Україна підтримує з 1991 р. [29];

- нейтральний конституційний статус і відмова від участі у військових союзах;
- визнання незалежності ДНР і ЛНР, входження Криму до складу Росії, оскільки всі ці території були незаконно окуповані Росією.

Раунд за участю міністра закордонних справ 10 березня не призвів до позитивних рішень.

Четвертий етап відбувся 29 березня (Стамбул), на якому були прийняті рішення про умовне виведення військ російської федерації та обговорення нової системи безпеки України в рамках міжнародного ратифікаційного договору.

30 березня 2022 р. продемонструвало різновекторність розуміння переговорного процесу: «Глава МЗС Росії Сергій Лавров розцінив пропозиції України на переговорах у Стамбулі як згоду з «остаточним вирішенням» питань Криму і Донбасу» [27]. Водночас прес-секретар МЗС України Олег Ніколенко заявив, що Лавров демонструє помилкове розуміння переговорного процесу: «Питання Криму і Донбасу будуть остаточно вирішені після відновлення над ними суверенітету України. На переговорах у Стамбулі українська делегація якраз передала на розгляд Москви пропозиції щодо шляхів досягнення цієї мети» [27].

Туреччина намагається виступити гарантом у проведенні мирних дипломатичних переговорів між Україною та Росією, організувавши зустріч президентів держав. Водночас, прем'єр-міністр Італії Маріо Драгі 31 березня 2022 р. зазначив: «Президент РФ Володимир Путін вважає, що умови для припинення вогню в Україні ще не дозріли» [27].

Незважаючи на позитивні відгуки організаційної сторони переговорів, цей раунд також не був результативним.

У проміжку між раундами та після останньої зустрічі також тривали відеорозмови. Незважаючи на щільний і різноманітний характер переговорного графіка, сторонам не вдалося досягти значних результатів протягом двох місяців через сильний конфлікт інтересів. Крім того, дуже важко вести

переговори, коли хоча б одна зі сторін не дотримується стандартів і принципів міжнародних документів.

01 квітня 2022 р. Президент Туреччини Реджеп Таїп Ердоган у телефонних розмовах з президентами України та Росії наголошував на необхідності вжиття заходів для вирішення проблем, пов'язаних із Донбасом та Кримом.

У цей період світова спільнота дізнається про військові злочини, здійснені російською армією на території Київщини. Президент України В. Зеленський зазначає, що необхідно продовжувати дипломатичні переговори по досягненню миру для запобігання ще більш жертв: «У будь-якому випадку, на території нашої країни буде мир. Україна не може жити у війні. Ми знаходимося в Європі в ХХІ-му столітті, ми прагнемо миру. Ми гідні його. Мир не може бути без перемоги» [27]. Президент Польщі Анджей Дуда в Twitter зазначав: «Злочинців потрібно називати злочинцями, притягувати їх до відповідальності і засуджувати. Фото з Бучі спростовують переконання, що потрібно шукати компроміс за будь-яку ціну. Насправді захисникам України найбільше потрібно три речі: зброя, зброя та ще раз зброя». Водночас Міністр закордонних справ РФ Сергій Лавров говорить: «За підсумками раунду переговорів, який відбувся 29 березня у Стамбулі, ми побачили появу реалізму в позиції української делегації. Реалізм щодо шляхів забезпечення безпеки України. Вже стало зрозумілим навіть київським представникам, що гарантії безпеки неможливо отримати в НАТО і що про вступ у НАТО варто забути. Шанси (на успіх у переговорах) є завжди. Москва налаштована на те, щоб всіма цими шансами скористатися» [27], ще раз підкреслюючи різновекторність сприйняття ситуації.

8 квітня 2022 р. радник голови ОП Михайло Подоляк зазначав, що Україна у своїх переговорах із Росією не піде на «Мінськ-3» або на «Будапешт-2», оскільки всі такі домовленості без реальних превентивних механізмів попередження війни – не діятимуть: «В історичній перспективі, навіть короткостроковій, усі ці «Мінськи» приводять до грандіозних трагедій. Всі ці

домовленості без реальних превентивних механізмів попередження війни – не діятимуть. Ми на це не підемо, це принципове питання». Також він наголосив, що українська сторона на той момент не зацікавлена у домовленостях про тимчасове перемир'я з РФ.

16 квітня 2022 р. глава української держави вважає, що договір про мир із Російською Федерацією міг би складатися із двох окремих документів: один із них має стосуватися гарантій безпеки для України, інший безпосередньо її відносин із Російською Федерацією. Готовність стати гарантами безпеки України демонструють Великобританія, США, Італія та Туреччина, але остаточної відповіді від цих країн не було. Водночас знищення українських захисників у Маріуполі поставить крапку на дипломатичних переговорах із Росією: «Маріуполь – це можливо, як десять Бородянок.... знищення наших військових, наших хлопців поставить крапку на всіх переговорах. Глухий кут – тому що ми не торгуємо територіями та нашими людьми» [27].

18 квітня 2022 р. до реалізації дипломатичних переговорів доєднується ООН з пропозицією провести переговори між Україною та Росією для обговорення гуманітарних питань. За словами заступника генерального секретаря ООН з гуманітарних питань Мартіна Гріффітса ООН запропонувала провести онлайн-зустріч російським та українським представником під егідою міжнародного відомства, щоб обговорити гуманітарні питання, особливо їхню військову складову: перемир'я, моніторинг, безпеку зелених коридорів.

Подальший переговорний процес реалізовувався у висуванні ультиматумів однією країною іншій. Залученість Туреччини та ООН не мала позитивного результату, російська сторона періодично заявляла, що країни Заходу заважають веденню дипломатичних переговорів, і відповідно Росія не підпише гарантії безпеки Україні, не вирішивши територіальне питання Криму та Донбасу.

У травні 2022 р. риторика української сторони передбачає можливість припинення переговорів, їх слабкість та неможливість формування чітких рішень та дій. Фактично переговорний процес зупинився. Його розблокування

можливе при відведенні російських військ на позиції станом на 24 лютого 2022 р.. Формат дипломатичних переговорів змістився, він здійснюється в рамках гуманітарної складової – обмін полоненими, створення гуманітарних коридорів та продовольчих. Політолог В. Фесенко зауважував, що переговори між Росією та Україною не відбуваються через те, що кожна зі сторін намагається досягти своїх позицій військовим шляхом і зламати ситуацію на свою користь. Міністр закордонних справ України Д. Кулеба зазначав, що переговори України та Росії були схожі на «запалений сірник: спочатку велися активно, а потім згасли» [27].

У травні 2023 р. Папа Римський Франциск доручив місію з реалізації своєї ініціативи щодо припинення російської війни проти України провідному італійському кардиналу Маттео Дзуппі відправити до Києва та Москви посланників для обговорення можливості «початку переговорів про перемир'я» з країною-агресором Росією. Президент України В. Зеленський під час зустрічі з римським кардиналом Маттео Дзуппі зазначив, що припинення вогню та заморожування конфлікту не призведе до встановлення миру. Підриг Каховської ГЕС спонукав світову спільноту висловити підтримку для відновлення дипломатичних переговорів між Україною та Росією.

Оскільки війна ще триває, то повернення до переговорного процесу можливе, а саме тому важко говорити про результат і завершення переговорів, але поки що можна обмежитися наступним:

- за результатом – на момент квітня-червня 2022 р. це золота середина між результативністю і безпліддям;
- за характером взаємодії – представники конфліктуючих сторін взаємодіють безпосередньо один з одним;
- за характером цілей – переговори спрямовані на досягнення нової угоди;
- за позиційним підходом – жорсткий і принциповий.

Підсумовуючи все сказане, незважаючи на те, що міжнародні переговори є одним із найбільш гнучких і ефективних інструментів, особливо у мирному вирішенні суперечок між державами та виробленні нових міжнародних норм,



можна дійти наступних висновків: недотримання правил поведінки, агресія та порушення міжнародних наднаціональних рекомендацій, котрі мають найрізноманітніші функції та є основними критеріями цивілізованого та розвиненого світового суспільства, перешкоджають процесу врегулювання конфліктів та ускладнень.

Загалом війна Росії проти України продемонструвала кризу міжнародного правопорядку та спроможність міжнародної спільноти ефективно вирішувати суперечки в існуючій системі міжнародних відносин

Російсько-українська війна є одним із найскладніших і найвпливовіших міжнародних конфліктів сучасності. Ця війна має коріння в політичних, расових і геополітичних відмінностях, а також у маніпуляціях і втручанні зовнішніх акторів.

### **3.2. Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на ведення дипломатичних переговорів**

Дипломатія завжди вважалася «закритою» сферою діяльності, проте з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій вона стає все більш відкритою для звичайних людей. Якщо в роки «холодної війни» тільки держави могли здійснювати міжнародну комунікацію (через газети, радіомовлення), то війна у В'єтнамі увійшла в історію як перший конфлікт, за яким можна було спостерігати в телеефірі, а російсько-українська війна, без сумніву, стане першою війною, що розгорталася на екранах смартфонів. Тобто, дипломатія сьогодні це цілий комплекс різних мереж, соціальних платформ, мобільних додатків, де кожна людина може знайти необхідну для себе інформацію.

Зростання ролі інтернету в соціально-політичному житті світу, призвело до того, що війни також стали дедалі більш інтегрованими в онлайн простір. А. Ковач, експертка з публічної дипломатії Аналітичного центру ADAstra стверджує, що російсько-українська війна є першою повномасштабною кібервійною, оскільки крім військових маневрів на суші, морі та в повітрі,

сторони вдаються до різного роду хакерських атак та використовують інформаційний простір для тиску на суперника, в тому числі й в переговорному процесі [43].

На сьогоднішній день існує дві форми дипломатії: формальна (переговори) і неформальна, під якою розуміються непрямі комунікації. Дипломатичні служби провідних держав світу розпочали використовувати медіа-комунікації для спілкування із громадянами, проведення опитування, надання всієї необхідної інформації з метою досягнення зовнішньополітичних рішень на міжнародній арені. Медіаграмотність та вміння працювати із соціальними мережами є запорукою ефективної міжнародної взаємодії та сприяє успішному веденню дипломатичних переговорів.

Політологічний науковий дискурс наповнився новими термінами «віртуальна дипломатія», «цифрова дипломатія», «медіа-дипломатія» та ін. Так, дослідниця світової політики Є. Зінов'єва ототожнює терміни «цифрова дипломатія», «інтернет дипломатія», «дипломатія соціальних мереж», «web 2.0. дипломатія», а їхнє змістове значення трактує як широке використання інформаційно-комунікаційних технологій, у тому числі нових медіа, соціальних мереж, блогів для здійснення державними структурами функцій у зовнішньополітичній сфері. Тобто, цифрова дипломатія в широкому розумінні – це використання можливостей мережі інтернет і інформаційно-комунікаційних технологій для вирішення дипломатичних завдань [41].

Інформаційна революція перетворила ЗМІ у віртуальну «четверту» гілку політичної влади, яка за силою, оперативністю і проникненню свого впливу набагато перевершує всі три традиційні гілки влади разом узяті. Дипломатична боротьба стала все більше розгортатися у віртуальному інформаційному просторі і здобувати нові, посттрадиційні віртуальні форми [34].

Цифрова дипломатія стала одним із найбільших трендів сучасної міжнародної політики. Основним інструментом здійснення цифрової дипломатії є соціальні мережі, які використовуються офіційними органами держави задля досягнення зовнішньополітичних цілей, покращення іміджу та

підтримки репутації на міжнародній арені. Цифрова дипломатія є одним з підвидів публічної дипломатії – зусиль країни з м'якого впливу на світову спільноту через комплекс культурних, спортивних, наукових та медійних заходів. Соціальні мережі є актуальними для реалізації міжнародної дипломатії оскільки власники акаунтів одночасно стають постачальниками, споживачами та розповсюджувачами інформації. Facebook-дипломатія та Twitter-дипломатія створюють сприятливе політичне середовище для просування національних інтересів, дослідження громадської думки та вирішення суспільних проблем шляхом роботи з цільовими групами [26].

Історія цифрової дипломатії починається з 1984 р., коли вчений Аллен Хансен оприлюднив дослідження діяльності Інформаційного агентства США та відкрив науковий дискурс про публічну дипломатію в комп'ютеризованому світі. У 1994 р. відбувся перший офіційний обмін електронними листами між головами держав: ними стали президент США Білл Клінтон і прем'єр-міністр Швеції Карл Більдт [43].

У XXI ст. завдяки появі таких соціальних мереж, як LinkedIn, Facebook та YouTube, перетворило цифрову дипломатію з далекої перспективи на нову реальність. У 2007 р. в соціальній мережі з елементами віртуального світу Second Life з'явилися віртуальні посольства Мальдів і Швеції, що стали першою подібного роду ініціативою.

Та по-справжньому розкрити потенціал цифрової дипломатії дозволила поява у 2006 р. соціальної мережі Twitter. Дипломати та лідери держав вподобали формат коротких дописів, що пропонує сайт, адже він надає можливість за лічені секунди поділитися новинами зі світової політичної арени висловити власне бачення подій, а також вибудувати канал комунікацій із громадянами своєї країни та міжнародною громадськістю. Це призвело до появи твітер-дипломатії (також твітдипломатії чи гештег-дипломатії), яка є поєднанням традиційної і цифрової комунікації та слугує своєрідним онлайн-форумом для обміну думками між політиками та громадянами [43].

З метою визначення впливу інформаційно-комунікаційних технологій було проведено медіа-моніторинг та Event-аналіз для з'ясування перспектив продовження дипломатичного переговорного процесу в російсько-українській війні.

У рамках медіа-моніторингу було проаналізовано публікації щодо переговорного процесу у термін з 24.02.2022 по теперішній час. З більш ніж півтори тисячі публікацій тільки офіційними медіа було виділено 57, які найбільше окреслювати дипломатичний переговорний процес (Додаток 1).

Досліджувані публікації були поділені на 5 блоків, які також мали свої часові межі та певні особливості:

- підготовча фаза (обговорення необхідності проведення дипломатичних переговорів, перші спроби встановлення контакту);

- активна фаза переговорного дипломатичного процесу (різні формати переговорного процесу, підвищена увага суспільства, «емоційні гойдалки»);

- фаза сповільнення переговорного процесу, зміна формату переговорів зокрема щодо обміну полоненими (ультиматуму та висування умов за яких можливе проведення переговорного процесу);

- фаза призупинення переговорного процесу (спроби домовитися про проведення переговорного процесу марні та неефективні);

- передумови для поновлення переговорного процесу (спроби Ватикану доєднатися до переговорного процесу, підлив Каховської ГЕС) (Додаток 2).

Кожну публікацію класифікували за фізичною активністю (Додаток 3) та за рівнем емоційності (Додаток 4).

На основі отриманих даних побудовано графік компромісності в дипломатичних переговорах та динаміку прояву критеріїв за періодами (Додаток 5 та додаток 6 відповідно).

У результаті отриманих даних можна стверджувати, що інформаційно-комунікаційні технології, зокрема соціальні мережі мають великий вплив при здійсненні дипломатичних переговорів:

– швидкість розповсюдження інформації: соціальні мережі дозволяють швидко поширювати новини, повідомлення та іншу інформацію. Це означає, що події та оголошення, пов'язані з дипломатичними переговорами, можуть бути швидко доступні для ширшої аудиторії. Однак це також може призвести до неперевіреної, недостовірної або спотвореної інформації, що може вплинути на сприйняття та довіру між сторонами;

– здатність впливати на громадську думку: соціальні мережі стали майданчиком для висловлення різноманітних думок, поглядів та дискусій. Вони дають можливість впливати на громадську думку та формувати ставлення до дипломатичних переговорів. Сторони конфлікту можуть активно використовувати соціальні мережі для просування своїх позицій, мобілізації прихильників або зображення своїх ворогів;

– дезінформація та фейкові новини: війна у віртуальному просторі також включає розповсюдження дезінформації та фейкових новин через соціальні мережі. Це може впливати на довіру та сприйняття інформації, що надходить від протилежної сторони. Відповідно, дипломатичні переговори можуть бути ускладнені, оскільки сторони можуть мати різні інформаційні основи та позиції;

– можливість для спілкування та діалогу: соціальні мережі також надають можливість для спілкування та діалогу між учасниками переговорів та громадськістю. Це може стимулювати обмін думками, ідеями та розумінням позицій сторін. Проте, важливо враховувати, що соціальні мережі можуть бути полем для конфронтацій, ворожнечі та ненависті, що потребує зусиль для побудови позитивного та конструктивного спілкування.

Усі ці аспекти підкреслюють важливість критичного мислення, та необхідність в перевірці джерела інформації, потрібно збільшувати обізнаність населення про вплив соціальних мереж на дипломатичні переговори. Учасники переговорів повинні бути усвідомлені про можливі ризики та використовувати ІКТ з розумінням та обережністю.

Водночас інформаційно-комунікаційні технології сприяють підвищенню ефективності дипломатичних переговорів у війні України з Росією:

Міжнародна підтримка: Важливо залучати міжнародну спільноту до дипломатичних переговорів, яка активно підтримує Україну. Це може включати політичну, економічну та військову підтримку. Залучення міжнародних спостерігачів, посередників і миротворчих місій може сприяти довірі та об'єктивності в переговорному процесі.

Комунікаційна стратегія: Україні необхідно розробити чітку та ефективну комунікаційну стратегію, щоб ефективно донести свою позицію та сприйняття ситуації. Це може включати використання засобів масової інформації, соціальних мереж, прес-конференцій та інших каналів комунікації. Важливо зосередитися на реальній інформації та контролювати поширення дезінформації.

Розвиток дипломатичних навичок: Підвищення ефективності дипломатичних перемовин також передбачає розвиток дипломатичних навичок українських дипломатів. Це включає навички переговорів, ділового спілкування, конфліктології та міжкультурної комунікації. Також важливо підвищити експертизу у сфері міжнародного права та геополітики.

Залучення громадськості: Важливо залучити громадськість до дипломатичного процесу, забезпечити прозорість та відкритість. Публічний діалог, консультації з громадськістю та залучення громадських організацій можуть підвищити підтримку та легітимність дипломатичних рішень.

Розширення дипломатичної мережі: Україні може бути корисно розширити свою дипломатичну мережу, встановити та підтримувати добрі взаємини з іншими країнами. Це може допомогти у встановленні нових контактів, обміні інформацією та посиленні міжнародної підтримки.

Ці шляхи можуть сприяти підвищенню ефективності дипломатичних перемовин в Україні. Важливо враховувати, що дипломатичні перемовини це складне явище та має багатоаспектний характер, тому немає єдиного комплексу рішень.

## ВИСНОВОК

Міжнародні переговори набувають все більшого значення в міжнародному житті через військові конфлікти, глобальні проблеми, релігійні конфлікти та тероризм. Вони відбуваються з метою встановлення та розвитку міжнародних відносин, вирішення конфліктів, досягнення угоди та обміну інформації. Переговори можуть бути складним процесом, який вимагає вміння спілкуватися, слухати і розуміти позиції інших сторін, шукати компроміси і домовленості.

Відповідно до мети та визначених завдань у роботі було:

1. Систематизовано та узагальнено теоретичні підходи щодо розуміння понять «дипломатичних переговорів». Визначено типологію та різновиди дипломатичних переговорів, які застосовуються для вирішення різноманітних проблем: від політичних конфліктів і торговельних спорів до міжнародних угод і кліматичних переговорів, Вони є важливим інструментом мирного врегулювання конфліктів та забезпечення стабільності та співпраці між країнами.

2. Досліджено національні стереотипи, і визначено що вони є важливим аспектом і допомагають досягти успіху у дипломатичних переговорах. Враховуючи особливості, важливо мати на увазі, що загальні характеристики національних стилів мають свої винятки і можуть змінюватись залежно від конкретних умов. Водночас врахування національних особливостей сприятиме сторонам-учасникам знайти спільні рішення та досягти мирного вирішення конфліктів і проблем. Реалізація зовнішньої політики інструментами як традиційної так і публічної дипломатії, зокрема в час повномасштабної російської агресії, сприяє напрацюванню та формуванню українського національного стилю ведення міжнародних переговорів, що характеризується твердістю у відстоюванні національних інтересів, позицій, цінностей з толерантністю до іншої точки зору, тактом і витримкою, розважливою манерою спілкування з нотками гумору.

3. Проаналізовано вплив інформаційно-комунікаційних технологій з розвитком яких дипломатія стала більш відкритою та доступною для широкої аудиторії. Соціальні мережі та інші інтернет-платформи стали основними інструментами цифрової дипломатії, дозволяючи проводити комунікацію, впливати на громадську думку та сприяти вирішенню дипломатичних завдань. Проте, цифрова дипломатія також стикається з викликами, такими як швидкість розповсюдження неперевіреної інформації, дезінформація та фейковими новинами, а також можливістю виникнення конфронтацій та ворожнечі в соціальних мережах. Це вимагає від учасників дипломатичних процесів критичного мислення, обережності та усвідомлення ризиків.

4. За допомогою медіамоніторингу та event-аналізу проаналізовано специфіку переговорного процесу в російсько-українській війні та визначено критерії для подальшого ефективного дипломатичного процесу: міжнародна підтримка; комунікаційна стратегія; розвиток дипломатичних навичок та залучення громадськості, що сприятиме досягненню Україною своїх стратегічних інтересів.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бернадський Б. В. Міжнародні конфлікти // курс лекцій. К.: ДП «Вид. Дім «Персонал», 2012. URL: [https://maup.com.ua/assets/files/lib/book/mignar\\_konfl.pdf](https://maup.com.ua/assets/files/lib/book/mignar_konfl.pdf). (дата звернення: 23.03.2023).
2. Бєлай С. В., Корнієнко Д. М. Інформаційна безпека сьогодення – невід’ємна складова воєнної безпеки / Актуальні проблеми управління інформаційною безпекою держави. Київ : Національна академія Служби безпеки України, 2018. 408 с.
3. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу. Київ: Національний авіаційний університет, 2013. 248 с.
4. Бондаренко-Зелінська Н. Л. Впровадження способів альтернативного вирішення правових спорів // Міжнародне приватне право: розвиток і гармонізація. 2004. С. 165–168. URL: <http://www.univer.km.ua/statti/1.bondarenkozelskan.l.vprovadzheniya.pdf> (дата звернення: 13.04.2023).
5. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів: навч., посіб. Вінниця: Нова Книга, 2002. 226 с.
6. Гриценко Т. Б. Етика ділового спілкування: навч. посіб. Київ. Центр учбової літератури, 2017. 344 с.
7. Джейн Х. Ефективне ведення переговорів: Тактика швидкого реагування. Нові підходи до творчого мислення та вирішення проблем. (Пер. з англ., за ред. Л. І. Байсари). Баланс-Аудит, 2012. 242 с.
8. Джерела інформації, медіаграмотність і російська пропаганда: результати всеукраїнського опитування громадської думки. Аналітичний звіт. Київ. Детектор Медіа. URL: <https://detector.media/infospace/article/164308/2019-03-21-dzherela-informatsii-mediagramotnist-i-rosiyska-propaganda-rezultaty-vseukrainskogo-opytuvannya-gromadskoi-dumky/> (дата звернення: 29.05.2023).

9. Дубов Д. Політика культурної дипломатії як механізм реалізації стратегічних комунікацій держави. Наук. пр. Нац. б-ки України ім. В. І. Вернадського. Асоц. б-к України. Київ, 2017.
10. Ємельяненко Л. М., Петюх В. М., Торгова Л. В., Гриненко А. М. Дипломатичні перемовини. Київ: КНЕУ, 2003. 315 с.
11. Зінченко А. Л. Історія дипломатії. Від давнини до нового часу. Київ. РВЦ «Проза», 2005. 559 с.
12. Історія дипломатії : навч.-метод. посібник / за ред. завідувача кафедри міжнародного та європейського права О. В. Бігняка. Одеса : Гельветика, 2021. 116 с.
13. Кайданова Л. Г., Пляка Л. В. Психологія спілкування: навч., посіб. м. Харків: НФаУ, 2011. 193 с.
14. Карпенко С. Г., Іванов Є. О. Основи інформаційних систем і технологій. м. Київ: МАУП, 2012. 73 с.
15. Кащишин Н.Є. Дипломатичні переговори: лінгвопрагматичний аспект і стратегічний потенціал // Закарпатські філологічні студії. Ужгород: Гельветика, 2019. Том 1. № 10. С. 73–77.
16. Кубрак О.В. Етика ділового та повсякденного спілкування. К: Університетська книга, 2017. 222 с.
17. Лісовський П.М. Міжнародні відносини: ментальність, геополітика, глобалізація : Навч. посіб. К.: Кондор-Видавництво, 2017. 156 с.
18. Лозійчук Н. Переговори українською // Журнал / ТОП-100. Рейтинг найкращих топ-менеджерів України. 71 с. URL: <http://www.trn.ua/articles/5216/> (дата звернення: 30.03.2023).
19. Лупул Т. Я. Основи геополітики : метод. рек. до курсу / уклад. : Т. Я. Лупул; Чернів. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. Чернівці: Рута, 2005. 23 с.
20. Луценко А. В. «М'яка сила» в сучасній геополітиці : монографія. / А. В. Луценко, Г. А. Піскорська. К. : Центр вільної преси, 2011. 216 с.

21. Макаренко Є. А., Рижков М. М., Кучмій О. П., Фролова О. М. Міжнародна інформація: терміни і коментарі. Вид. 2-ге, доповн. Та переробл. Київ. Центр вільної преси, 2016. 518 с.
22. Матеріали доповідей міжнародної науково-практичної конференції. Перспективи розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти. Ужгород, 2019. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/.pdf> (дата звернення: 23.03.2023).
23. Митко А. М. Інформаційно-аналітична діяльність у міжнародних відносинах. Луцьк. ВМА «Терен», 2012. 84 с.
24. Окладна М. Г., Стеценко В. Ю. Роль цифрової дипломатії в сучасній зовнішній політиці держави // Електронне наукове видання "Право та інноваційне суспільство". 2020. № 2 (15). URL: [https://apir.org.ua/wp-content/uploads/2020/12/Okladna\\_Stetsenko15.pdf](https://apir.org.ua/wp-content/uploads/2020/12/Okladna_Stetsenko15.pdf). (дата звернення: 01.05.2023).
25. Організація Об'єднаних Націй // Статут Організації Об'єднаних Націй / Видано Департаментом громадської інформації ООН. Київ, 2008. URL: [https://unic.un.org/aroundworld/unics/common/documents/publications/uncharter/UN%20Charter\\_Ukrainian.pdf](https://unic.un.org/aroundworld/unics/common/documents/publications/uncharter/UN%20Charter_Ukrainian.pdf) (дата звернення: 05.04.2023).
26. Пентиліук М.І. Ділове спілкування та культура мовлення. Київ. Центр учбової літератури, 2017. 224 с.
27. Переговори України та Росії // Кореспондент. Net. URL : <https://ua.korrespondent.net/ukraine/4452461-perehovory-ukrainy-ta-rosii-onlain>. (дата звернення: 01.05.2023).
28. Причини війн у XXI столітті? Армія inform: веб-сайт. URL: <https://armyinform.com.ua/2021/03/21/prychyny-vijn-u-hhi-stolitti-pro-skladne-prostymyslovamy/> (дата звернення: 14.05.2023).
29. Про без'ядерний статус України: Заява Верховної Ради України від 1991 р. № 51 // База даних «Законодавство України»/ ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1697-12#Text>. (дата звернення: 23.04.2023).

30. Птащенко О. В., Пастушенко А. О., Курцев О. Ю., Кулініч А. С. Українська публічна дипломатія: минуле, сьогодення та перспективи // Вісник східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, 2021. № 3 (267). URL:[http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/26035/1/Птащенко\\_Пастушенко\\_Курцев\\_Кулініч.pdf](http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/26035/1/Птащенко_Пастушенко_Курцев_Кулініч.pdf). (дата звернення: 20.04.2023).
31. Руднєва В. Публічна дипломатія: теоретичні основи застосування нової інформаційно-комунікаційної технології в державному управлінні. Вісник Національної академії державного управління при Президентові України, 2012. Вип.1. С. 147–153.
32. Сардачук П.Д., Кулик О.П. Дипломатичне представництво: організація і форми роботи: навч., посіб. Київ, 2001. 176 с. URL: <http://politics.ellib.org.ua/pages-3803.html>. (дата звернення: 05.04.2023)
33. Світлична В. Ю. Інформаційна безпека: сутність та порядок реалізації / Інтернет–конференції ХНУМГ ім. ОМ Бекетова. 2015. С.97-100.
34. Сирота О. Технології успіху в політичних переговорах // Інтернет-версія всеукраїнського часопису «Політика. Право. Життя.». 2013. URL: [http://www.pollawlife.com.ua/2013/11/blog-post\\_8687.html](http://www.pollawlife.com.ua/2013/11/blog-post_8687.html). (дата звернення: 01.05.2023).
35. Соціокультурні фактори економічного розвитку: монографія за загальної редакції Пилипенка О. Н. Міністерство освіти та науки України, Нац. гірн. ун-т. Дніпро: НГУ, 2017. 182 с.
36. Стрельцов Є.Л. Міжнародні конфлікти: спроба визначення: збірник наукових праць // Актуальні проблеми держави і права. 2015. № 75. С. 227–234.
37. Тимчук Д., Карін Ю., Машовець К. Вторгнення в Україну: хроніка російської агресії. Київ: Брайт Букс, 2016. 240 с.
38. Тихомирова Є.Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів. Київ. Патерик, 2016. 240 с.
39. Тихомирова Є.Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів. Київ. Патерик, 2016. 240 с.

40. Турчин Я. Інституційні правові основи е-дипломатії США. Інформація, комунікація, суспільство, 2016. С. 172–173.
41. Турчин Я. Теорія і практика е-дипломатії у міжнародних відносинах // Політичне життя, 2019. № 1. URL: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_pdf). (дата звернення: 24.04.2023).
42. Українська дипломатична енциклопедія / редакційна колегія: Л. В. Губерський (голова) та ін. Том 2. К.: Знання України, 2004. 274 с.
43. Українська цифрова дипломатія: інформаційний фронт держави в соціальних мережах// ADASTRA. URL: <https://adastra.org.ua/blog/ukrayinska-cifrova-diplomatiya-informacijnij-front-derzhavi-v-socialnih-merezhah>. (дата звернення: 03.05.2023).
44. Український дипломатичний словник. за ред. М.З. Мальського, Ю.М. Мороза. Знання. 2011. 495 с.
45. Фішер Р., Юрі В. Шлях до «так». Як вести переговори не здаючи позицій / Пер. з англ. К.: Основи, 2016. 220 с.
46. Чичкало-Кондрацька І.Б., Новицька І.В. Конспект лекцій «Дипломатичний та діловий протокол». Полтава. НУПП, 2020. 70 с.
47. Чугаєнко Ю.О. Дипломатичний і міжнародний діловий протокол та етикет. Навчальний посібник. Київ: Національна академія управління, 2011. 164 с.
48. Шеренговський Д. В. Поняття та сутність міжнародного конфлікту в науці про міжнародні відносини: збірник наукових праць //Актуальні проблеми політики. 2011. № 43. С. 99-108.
49. Як російська пропаганда впливає на суспільну думку в Україні (дослідження). Детектор Медіа : веб-сайт. URL: <https://ms.detector.media/mediadoslidzhennya/post/18384/2017-02-13-yak-rosiyska-propaganda-vplyvaie-na-suspilnu-dumku-v-ukraini-doslidzhennya/> (дата звернення: 02.05.2023).

50. Як РФ встигла порушити майже всі норми міжнародного права за одну ніч? Асоціація правників України: веб-сайт. URL: <https://uba.ua/ukr/news/8973/> (дата звернення: 20.05.2023).
51. Яхно Т. П. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. Київ. Центр учбової літератури, 2012. 168 с.
52. Яцик Т. П. Особливості інформаційного тероризму як одного із способів інформаційної війни. Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України. Сер. економіка, право. 2014. Вип. 2. С. 55-60. [https://lib.nadpsu.edu.ua/eldocs/BooksShow8/Nvnudpsu\\_2014\\_2\\_10.pdf](https://lib.nadpsu.edu.ua/eldocs/BooksShow8/Nvnudpsu_2014_2_10.pdf) (дата звернення: 25.04.2023).
53. Adair W. Culture and negotiation strategy. [W. Adair, J. Brett, A. Lempereur, T. Okumura and other]. *Negotiation Journal*. 2004. No 20 (1). P. 87–111.
54. Brett J. M. Culture and Negotiation / J. M. Brett // *International Journal of Psychology*, 2000. vol. 35, Issue 2. p. 97–104.
55. Brett J. M. *Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes and make decisions across cultural boundaries*. J. M. Brett. 2nd. Edition, San Francisco: Jossey-Bass, 2007. 384 p.
56. Cohen R. *Negotiating Across Cultures: Communication Obstacles in International Diplomacy* // Washington D.C., United States Institute of Peace Press, 1997. 268 с.
57. EU to mobilize cyber team to help Ukraine fight Russian cyberattacks. Politico : веб-сайт. URL: <https://www.politico.eu/article/ukraine-russia-eu-cyber-attack-security-help/> (дата звернення: 10.05.2023).
58. Katz L. *Negotiating The Negotiator's Reference Guide to 50 Countries Around the World*. URL: <http://www.leadershipcrossroads.com> (Last accessed: 02.04.2023).
59. Nicholas J. Cull. *Public Diplomacy: Foundations for Global Engagement in the Digital Age*. Polity, 2019. 272 p.

60. The nature of modern conflict. Clingendael: веб-сайт. URL: <https://www.clingendael.org/pub/2018/between-a-rock-and-a-hard-place/2-the-nature-ofmodern-conflict/> (дата звернення: 12.05.2023).

61. Ukraine ranks 17th in Global Terrorism Index 2017. Уніан : веб-сайт. URL: <https://www.unian.info/society/2244364-ukraine-ranks-17th-in-global-terrorism-index-2017.html> (дата звернення: 30.04.2023).

62. Why has Russia invaded Ukraine and what does Putin want? BBC: веб-сайт. URL: <https://www.bbc.com/news/world-europe-56720589> (дата звернення: 20.05.2023).

63. Why Turkey's Erdogan is trying to cast himself as the main mediator between Russia and Ukraine. Euronews: веб-сайт. URL: <https://www.euronews.com/2022/05/17/why-turkey-s-erdogan-is-trying-to-cast-himself-as-the-main-mediator-between-russia-and-ukr> (дата звернення: 13.05.2023).

## ДОДАТКИ

Додаток 1.

### Медіа-моніторинг переговорного процесу

(укладено автором за результатом аналізу українських засобів масової інформації)

Подія	Дата	Учасник(и) (діючий (і))	Учасник 1	Учасник 2	Тематика	Тематика 2	Значення події для держави	Фізична активність	Рівень емоційності
<a href="#">Зеленський про переговори: Не дуже вірю в результат, але хай спробують</a>	27.02.2022	Президент України	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	B1	H
<a href="#">Подольак: Перший раунд переговорів закінчено, сторони їдуть до своїх столиць</a>	28.02.2022	Радник голови Офісу президента М.Подольак	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	B1	H
<a href="#">Переговори України та Росії посунулися в часі</a>	02.03.2022	Російські ЗМІ	Росія	Україна	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	H
<a href="#">Песков: Зустріч Зеленського та Путіна можлива</a>	11.03.2022	прес-секретар Путіна Д. Песков	Росія	Україна	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	K1
<a href="#">Лавров про переговори: Є певна надія на компроміс</a>	16.03.2022	Глава МЗС Росії С. Лавров	Росія	Україна	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	K1
<a href="#">Путін заявив Шольцу, що пропозиції України на переговорах "нереалістичні"</a>	18.03.2022	Президент Росії В.Путін	Росія	Україна	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	A3
<a href="#">Єрмак обіцяє, що капітуляції не буде, натомість буде нова світова система безпеки</a>	18.03.2022	Голова Офісу президента України А.Єрмак	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	B4	K3
<a href="#">Зеленський: Переговори — єдиний шанс Росії зменшити свої збитки</a>	19.03.2022	Президент України	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	B2	K3
<a href="#">Туреччина каже, що Путін поки не збирається розмовляти із Зеленським</a>	19.03.2022	Речник адміністрації президента	Туреччина	Україна, Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B4	H



		Туреччини Ібрагім Калін								
<a href="#">Жодних компромісів, пов'язаних із територіальною цілісністю – Зеленський</a>	20.03.2022	Президент України	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	В6	К3	
<a href="#">Подольак: Переговори з росіянами йдуть постійно, тяжко ламаються стереотипи</a>	22.03.2022	Радник голови Офісу президента М.Подольак	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	В4	К2	
<a href="#">Україна і Росія на перемовинах близькі до компромісу в 4 пунктах з 6 – Ердоган</a>	25.03.2022	Президент Туреччини	Туреччина	Україна, Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	Ф1, В3	К3	
<a href="#">Жодного консенсусу з Росією по 4 згаданих Ердоганом пунктах немає – Кулеба</a>	25.03.2022	Міністр закордонних справ України Д.Кулеба	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	Ф3,В3	К3,А3	
<a href="#">Мирні переговори: делегації України та Росії з'їжджаються до Стамбула</a>	28.03.2022	ЗМІ "Українська правда"	Туреччина	Україна, Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	Ф6,В2	К3	
<a href="#">В Абрамовича та 2 членів української делегації на перемовинах з РФ були симптоми отруєння в Києві – ЗМІ</a>	28.03.2022	Wall Street Journal, twitter-сторінка Bellingcat, facebook-сторінка народного депутата від фракції "Голос" Рустема Умерова, член української делегації в коментарі УП, BBC News	Туреччина	Україна, Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	Ф1,В3	А3	
<a href="#">У США вважають, що Путін не готовий до компромісів, щоб завершити війну</a>	28.03.2022	Reuters	Туреччина	Україна, Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	Ф1,В3	А3	

<a href="#">Переговори України та Росії у Стамбулі: інтенсивні консультації з декількох питань</a>	29.03.2022	Радник голови Офісу президента М.Подоляк	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	Ф1,В3	К3
<a href="#">У Кремлі заявили, що "сьогодні-завтра" зрозуміють, чи варто вести переговори</a>	29.03.2022	прес-секретар Путіна Д. Песков	Росія	Україна	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	В1	А3
<a href="#">Україна пропонує, щоб питання Донбасу Зеленський і Путін обговорили особисто</a>	29.03.2022	Радник голови Офісу президента М.Подоляк	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	Ф6, В4	К3
<a href="#">Блінкен: США не бачили ознак того, що Росія серйозно веде переговори з Україною</a>	29.03.2022	Держсекретар США Ентоні Блінкен	США	Україна, Росія	Медицина	Соціальна активність	Позитивне	Ф1, В4	А3
<a href="#">Деескалація біля Києва і Чернігова не означає припинення вогню – Мединський</a>	29.03.2022	Російський пропагандистський канал RT з коментарем Мединського	Росія	Україна	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	В1	А3
<a href="#">Україна домагається від Заходу гарантій безпеки, як для країн НАТО</a>	29.03.2022	Представник української делегації на переговорах з Росією О.Чалий	Україна	США, країни Європи	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	Ф1, В3	К3
<a href="#">Референдум можливий, тільки коли російські війська підуть з України – ОП</a>	30.03.2022	Радник голови Офісу президента М.Подоляк	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	Ф2, В3	К3
<a href="#">Лавров розцінив пропозиції України як відмову від Криму й Донбасу, у МЗС відповіли</a>	30.03.2022	прес-секретар Путіна Д. Песков	Росія	Україна	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	В1	А3
<a href="#">Українська та російська делегації проводять переговори онлайн</a>	01.04.2022	Радник голови Офісу президента М.Подоляк	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	Ф1, В2	К1
<a href="#">Зеленський пояснив, навіщо після звірств у Бучі вести переговори з РФ</a>	05.04.2022	Президент України	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	Ф1,В2	А3

<a href="#">Лукашенко хоче влізти в переговори РФ і України щодо війни</a>	07.04.2022	Президент Білорусі О. Лукашенко	Білорусь	Україна, Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	Ф1, В1	А1
<a href="#">У Туреччині хочуть провести зустріч Лаврова і Кулеби, а потім розмову президентів</a>	07.04.2022	Турецьке державне видання "Анадолу"	Туреччина	Україна, Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	Ф6, В1	А2
<a href="#">Україна й Росія готові до переговорів у Туреччині попри Бучу – турецький чиновник</a>	07.04.2022	Турецький чиновник для Alarabiya News	Туреччина	Україна, Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	Ф6, В1	А2
<a href="#">Зеленський: Якщо знищать людей в Маріуполі чи проведуть "референдум" – Україна покине переговори з РФ</a>	23.04.2022	Президент України	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	Ф1, В5	А3
<a href="#">Путін замість переговорів планує захопити якомога більше територій України – FT</a>	24.04.2024	Financial Times	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	В1	А3
<a href="#">ОП: Час та контекст зустрічі Зеленського і Путіна поки що не визначені</a>	27.04.2022	Радник голови Офісу президента М.Подольак	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	Ф1, В2	К1
<a href="#">На переговорах із росіянами не обговорюють скасування санкцій – Подольак</a>	30.04.2022	Радник голови Офісу президента М.Подольак	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	Ф1, В2	К1
<a href="#">Польща не підтримає мирну угоду, яка включатиме здачу РФ територій України</a>	01.05.2022	Якуб Кумох – зовнішньополітичний радник президента Дуди	Польща	Україна, Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	В1	А3
<a href="#">Зеленський: Для розблокування переговорів треба відвести війська РФ, як до 24 лютого</a>	06.05.2022	Президент України	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	Ф1, В2	А3
<a href="#">Подольак: Переговори з Росією на паузі, причин цьому кілька</a>	17.05.2022	Радник голови Офісу президента М.Подольак	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	В1	А3

<a href="#">Мединський знову нарікає, що переговори блокує Україна</a>	22.05.2022	Російський пропагандистський канал RT з коментарем Мединського	Росія	Україна	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	A3
<a href="#">Зеленський розповів про єдиний позитив у переговорах: вивезли людей з Азовсталі</a>	25.05.2022	Президент України	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	Ф1, B5	A3
<a href="#">Папа Римський закликав лідерів не воювати, а почати переговори</a>	05.06.2022	Vatican News	Ватикан	Україна, Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	H
<a href="#">Подоляк: Усі пропозиції РФ про переговори – спроба задобрити, щоб встромити ніж у спину</a>	16.06.2022	Радник голови Офісу президента М.Подоляк	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	K2
<a href="#">Після обстрілу слідом за угодою щодо зерна Москва хоче переговорів і з інших питань</a>	24.07.2022	Глава МЗС РФ Сергій Лавров	Росія	Україна	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	A3
<a href="#">Зеленський після зустрічі з Ердоганом: Переговори з РФ можливі, якщо російські війська залишать Україну</a>	18.08.2022	Президент України	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	Ф1, B5	A3
<a href="#">Зеленський: Україна готова до діалогу з РФ, але не з Путіним</a>	30.08.2022	Президент України	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	Ф1, B5	A3
<a href="#">Блінкен: війна має скінчитися переговорами, але Путін не зацікавлений у змістовній дипломатії</a>	20.09.2022	Державний секретар США Ентоні Блінкен	США	Україна, Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	H
<a href="#">У Зеленського нагадали, за яких умов Україна буде готова говорити з Кремлем</a>	07.11.2022	Президент України	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	Ф1, B2	A3
<a href="#">Боррель про "переговорний тиск" на Київ: ЄС підтримуватиме Україну до її перемоги</a>	11.11.2022	Голова європейської дипломатії Жозеп Боррель	ЄС	Україна, Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	H
<a href="#">Залужний: Українські військові не приймуть жодних перемовин чи компромісів</a>	14.11.2022	Головнокомандувач ЗСУ В. Залужний	Україна	Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	Ф1, B6	A3

<a href="#">Удари по ТЕС і підстанціях не змусять Україну до переговорів із Росією – ISW</a>	24.11.2022	The Institute for the Study of War	ЗМІ	Україна	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	Н
<a href="#">Україна та РФ днями вели переговори в ОАЕ щодо обміну полоненими і відновлення експорту аміаку – Reuters</a>	24.11.2022	агентство Reuters	ЗМІ	Україна	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	B1	КЗ
<a href="#">ISW: Путін не пропонував переговори з Україною, це блеф для Заходу</a>	27.12.2022	The Institute for the Study of War	ЗМІ	Україна	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	Н
<a href="#">Росія не буде вести переговори на умовах "формули миру" Зеленського – Лавров</a>	29.12.2022	сайт МЗС РФ	ЗМІ	Україна	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	Н
<a href="#">Генсек ООН не вірить у мирні переговори між Україною та Росією в найближчому майбутньому</a>	18.01.2023	Генеральний секретар ООН Антоніу Гутерреш	ООН	Україна, Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	Н
<a href="#">Шольц: Умовою для переговорів з РФ є виведення російських військ</a>	31.01.2023	канцлер Німеччини Олаф Шольц	Німеччина	Україна, Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	Н
<a href="#">72% українців вважають, що переговори з РФ не спрацюють – опитування</a>	31.03.2023	Центр Разумкова	ЗМІ	Україна	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	Н
<a href="#">Кіссінджер прогнозує до кінця року "реальні переговори" між Україною і РФ</a>	08.05.2023	Генрі Кіссінджер	ЗМІ	Україна, Росія	Проведення переговорів	Припинення війни	Негативне	B1	Н
<a href="#">Зеленський прийняв посланця Папи Римського, який приїхав із "мирною місією"</a>	06.06.2023	Президент України	Україна	Ватикан	Проведення переговорів	Припинення війни	Позитивне	B1	КЗ

Фази переговорного процесу  
(розроблено автором)

Період	Часові межі	Опис
<b>Підготовча фаза</b>	27.02-19.03.2022	Обговорення необхідності проведення дипломатичних переговорів, перші спроби встановлення контакту
<b>Активна фаза переговорного дипломатичного процесу</b>	19.03-25.05.2022	Різні формати переговорного процесу, підвищена увага суспільства, емоційні гойдалки
<b>Фаза сповільнення переговорного процесу, зміна формату переговорів зокрема щодо обміну полоненими</b>	05.06-24.11.2022	Ультиматуму та висування умов за яких можливе проведення переговорного процесу
<b>Фаза призупинення переговорного процесу</b>	27.11.2022-31.03.2023	Спроби домовитися про проведення переговорного процесу марні та неефективні
<b>Передумови для поновлення переговорного процесу</b>	31.03- по даний момент	Спроби Ватикану доєднатися до переговорного процесу, підлив Каховської ГЕС

**Таблиця активності**  
(розроблена автором)

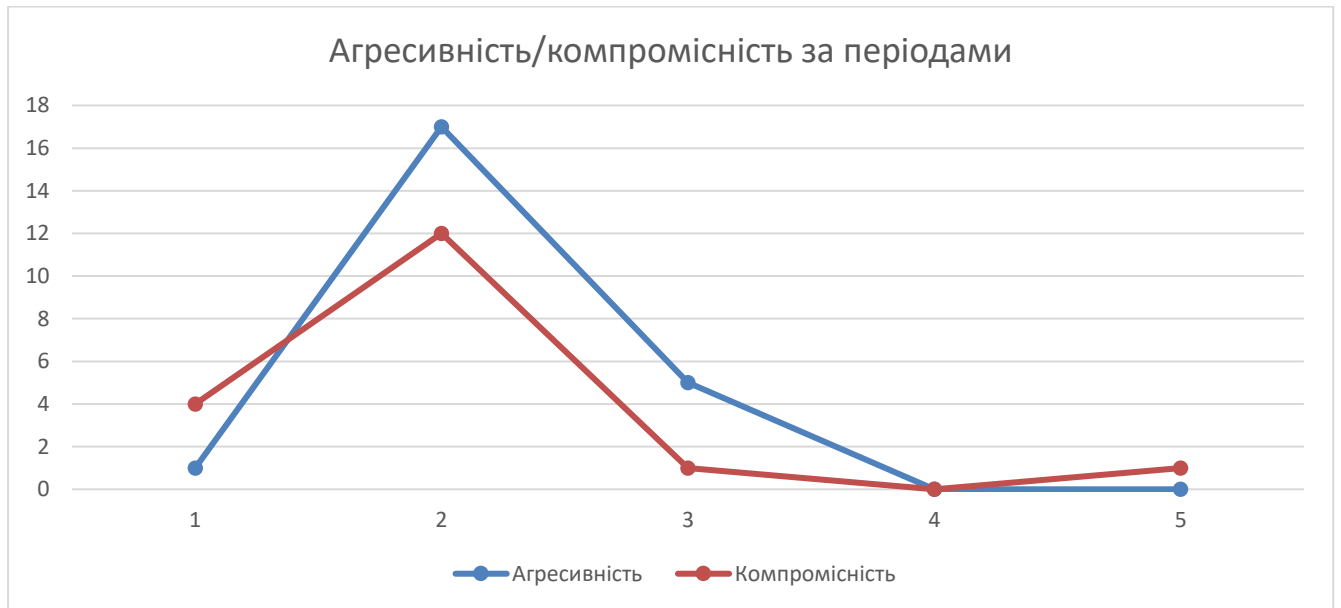
<b>Фізична активність</b>			
<b>Фізичні дії</b>		<b>Вербальні дії</b>	
<b>Ф1</b>	Дія у відповідь (реакція)	<b>В1</b>	Заява
<b>Ф2</b>	Завершення процесу	<b>В2</b>	Анонс
<b>Ф3</b>	Відхилення пропозиції	<b>В3</b>	Заклик до дій
<b>Ф4</b>	Голосування	<b>В4</b>	Прогноз
<b>Ф5</b>	Початок протесту	<b>В5</b>	Погроза
<b>Ф6</b>	Візит	<b>В6</b>	Ультиматум

**Таблиця емоційного забарвлення публікацій**

(розроблена автором)

<b>Рівень емоційності</b>	<b>Мін.</b>	<b>Сер.</b>	<b>Макс.</b>
<b>Нейтральний</b>	Н		
<b>Компромісний</b>	К1	К2	К3
<b>Агресивний</b>	А1	А2	А3

Додаток 5.



Додаток 6.

