

JEL Classification: F20; F29; F42

Зелінська Ольга, к.е.н., доцент
 Луцький національний технічний університет
<https://orcid.org/0000-0001-9103-6460>
zelinska-olga@ukr.net

Галазюк Наталія, к.е.н., доцент
 Луцький національний технічний університет
<https://orcid.org/0000-0001-7918-4268>
galazyk-n@ukr.net

Zelinska Olga, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
 Lutsk national technical university
<https://orcid.org/0000-0001-9103-6460>
zelinska-olga@ukr.net

Natalia Galaziuk, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
 Lutsk national technical university
<https://orcid.org/0000-0001-7918-4268>
galazyk-n@ukr.net

МІЖНАРОДНИЙ ПЕРЕГОВОРНИЙ ПРОЦЕС ЯК ЗАСІБ ДИПЛОМАТІЇ

В даній статті розглянуто питання сутності та значення міжнародних переговорів як засобу досягнення дипломатичних домовленостей. Ціллю написання статті є вивчення специфіки та врахування впливу культурних національних особливостей на хід переговорного процесу.

Встановлено, що гостра необхідність вирішувати сучасні проблеми світової політики дипломатичними засобами внесла в переговорний процес цілий ряд суттєво нових моментів. Так в першу чергу, з збільшенням кількості глобальних проблем та їх актуальності на початку XXI століття у світі в цілому зросло значення міжнародних переговорів як засобу вирішення міжнародних проблем дипломатичним шляхом. Крім цього також збільшилася кількість переговорів, що ведуться у світі. Паралельно з розширенням проблематики міжнародних переговорів, до їх вирішення стала втягуватися велика кількість учасників, що можуть як безпосередньо брати участь у переговорах, так і виконувати функції експертів, перекладачів тощо. Все це є передумовою для формування системи міжнародних переговорів, орієнтованих на спільний пошук консенсусного рішення та співробітництва.

В статті зазначено що дипломатія, являє собою систему невійськових практичних прийомів та методів, які застосовуються з врахуванням певних умов та специфіки розв'язування завдань. З поняттям «дипломатія» також пов'язують мистецтво ведення переговорного процесу з ціллю запобігання або вирішення конфліктних ситуацій, пошуку компромісів і консенсусних рішень, а також розвиток і поглиблення міжнародної співпраці. Варто наголосити, що дипломатія, за своєю природою, формує волю держави і намагається її донести, озвучити та узгодити з волею інших держав.

З'ясовано, що кожен народ має свої звичаї, обряди, традиції, власну культуру, та характерні особливості державного і політичного устрою. Це може суттєво впливати на ведення переговорного процесу. Національний стиль відображає найпоширеніші практики ведення переговорів, які бувають прийнятними для всіх представників країни. Проте концептуальні розходження у різних стилях ведення переговорного процесу однозначно має бути враховано тими учасниками, які працюють на результат.

Розглядаючи проблематику в українському контексті встановлено, що українська нація формувала свою ментальність дл90-х років XX століття під впливом різних культур, що внесло свої корективи в систему соціокультурних цінностей українського народу.

Ключові слова: дипломатія, міжнародні відносини, переговорний процес, світова політика.

INTERNATIONAL NEGOTIATION PROCESS AS A TOOL OF DIPLOMACY

This article examines the essence and significance of international negotiations as a means of reaching diplomatic agreements. The purpose of writing the article is to study the specifics and take into account the influence of cultural national characteristics on the course of the negotiation process.

It was established that the urgent need to solve modern problems of world politics by diplomatic means introduced a number of significantly new points into the negotiation process. So, first of all, with the increase in the number of global problems and their relevance at the beginning of the 21st century in the world as a whole, the importance of international negotiations as a means of solving international problems through diplomatic

channels increased. In addition, the number of negotiations in the world has also increased. In parallel with the expansion of the problems of international negotiations, a large number of participants began to be involved in their solution, who can both directly participate in the negotiations and perform the functions of experts, translators, etc. All this is a prerequisite for the formation of a system of international negotiations aimed at the joint search for a consensus solution and cooperation.

The article states that diplomacy is a system of non-military practical techniques and methods that are applied taking into account certain conditions and the specifics of the tasks to be solved. The concept of "diplomacy" is also associated with the art of negotiating with the aim of preventing or resolving conflict situations, finding compromises and consensus solutions, as well as developing and deepening international cooperation. It is worth emphasizing that diplomacy, by its very nature, forms the will of the state and tries to convey it, voice it and harmonize it with the will of other states.

It was found that each people has its own customs, rites, traditions, own culture, and characteristic features of the state and political system. This can significantly affect the conduct of the negotiation process. The national style reflects the most common negotiation practices that are acceptable to all representatives of the country. However, conceptual differences in different styles of conducting the negotiation process should definitely be taken into account by those participants who work for the result.

Examining the issue in the Ukrainian context, it was established that the Ukrainian nation formed its mentality in the 90s of the 20th century under the influence of various cultures, which made adjustments to the system of socio-cultural values of the Ukrainian people.

Key words: diplomacy, international relations, negotiation process, world politics.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасною характерною рисою зовнішньої політики держави є зростання ролі та значення здійснених нею дипломатичних переговорів. Дипломати та науковці підкреслюють доцільність розробки теорії переговорів. Проте в даному контексті залишається ще значний об'єм роботи для дослідження. Так, значною прогалиною є вивчення стану дипломатичних справ в нашій державі. У наукових виданнях з міжнародного права і дипломатії часто обмежуються загальними категоріями та поняттями.

Актуальність даної проблематики, прямо пов'язана із зміною напрямку розвитку світової дипломатії та глобалізації світу, а також зростанням чисельності учасників дипломатичних переговорів, з одного боку, та активності неформальних учасників переговорів – з іншого. Ці та інші чинники висувають на перше місце необхідність подальшого розвитку наукових та практичних розробок основних засад дипломатичної переговорної діяльності на світовій арені.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. За час становлення України, як суверенної держави, з'явилося багато наукових напрацювань із проблематики концептуальних основ переговорного процесу. Вивчення дипломатичних переговорів носить міждисциплінарний характер і базується на положеннях та висновках, одержаних в межах теорій середнього рівня, у тому числі, теорії міжнародних відносин та дипломатії, переговорної теорії, політології, теорії управління, психології, соціології та, зокрема, роботи українських та зарубіжних авторів: М. Айзенхарт, А. Я. Анцупов, Л. Белланже, С. Блейк, Д. Браун, І. А. Василенко, Д. Л. Давиденко, У. Зартман, В. Л. Ізраїлян, Д. Карнегі, Д. Кемп, Г. Кеннеді, Н. І. Леонов, Ю. Ф. Лукін, В. Мастенбрук, Д. Є. Міхель, Дж. І. Ніренберг, В. Н. Панкратов, Б. Паттон, А. Рапопорт, С. Сайм, Дж. У. Селек'юз, П. А. Сергоманов, М. Спенгл, І. Томан, Р. Фішер, Б. Й. Хасан, Д. Ходжсон, П. А. Циганков, В. П. Шейнін, М. А. Шепелев, С. Г. Шеретов, А. І. Шипілов, У. Юрі та інших.

Однак, незважаючи на значні напрацювання у сфері вивчення проблематики переговорного процесу, аналіз українського національного стилю ведення переговорів набуває особливої актуальності в контексті євроінтеграційного курсу.

Цілі статті. Головними цілями дослідження є аналіз міжнародних переговорів як засобу дипломатії, зокрема в національному контексті.

Методологія та методи дослідження. При здійсненні дослідження було використано такі методики дослідження: методи аналізу, синтезу, індуктивний та

дедуктивний методи, типологічний та класифікаційний аналіз, структурнофункціональний аналіз.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В сучасному світі особливим видом взаємодії учасників міжнародних відносин та світової політики з метою вирішення конфліктних ситуацій, розв'язання суперечностей або ж налагодження співробітництва у різних сферах діяльності, а також узгодження зовнішньополітичної діяльності шляхом взаємного обговорення представниками держав різних питань двосторонніх та багатосторонніх відносин є міжнародні переговори. Окрім цього, їх розглядають як організовану діяльність з налагодження міжособистісної взаємодії іноземних партнерів, спрямовану на вирішення конфліктів або розвиток співпраці, що передбачає консенсусне прийняття певного рішення, яке матиме міжнародне значення.

Таким чином єдиним способом зняття інформаційної невизначеності є здійснення переговорного процесу для з'ясування візії переговорників.

Сутність поняття переговорів та переговорного процесу зокрема може бути одночасно як науковим, так і звичним, буденним. Його можна розглядати з позиції як права, тобто закону, так і дипломатії, історії, філософії, психології, етики тощо. Щодня ми є свідками десятків, якщо не сотень переговорних процесів, не задумуючись детально над їх специфікою. Переговорні процеси мають місце як в юриспруденції, так і в інших сферах професійної діяльності людини. Так як переговори прямо пов'язані з людиною (і є соціальним явищем), то еволюція їх виникнення сягає сотень років тому, заглиблюючись в період зародження людства, появи письма та розширення контактів між представниками різних соціальних спільнот з метою досягнення домовленостей щодо спірних чи неврегульованих проблемних питань.

Тому переговорний процес – це в першу чергу соціальний феномен активної комунікації та спільна робота по прийняттю консенсусного рішення щодо виходу з ситуації, яка склалася. Суть поняття «переговори» найбільш повно розкрито у сфері міжнародних відносин, звідки переговори саме беруть свій початок.

Для здійснення переговорного процесу людині досить важливо тонко володіти інтуїцією, високою майстерністю, знаннями культурних особливостей та традицій партнерів з переговорів, щоб втілити в життя задуману ціль.

Вищезазначені характеристики переговорного процесу дають можливість зробити висновок, що переговорний процес як спосіб вирішення конфлікту – це процес комунікації між двома та більшою кількістю осіб, які мають різні бачення, але подібні інтереси, що виходять із потреб, маючи в наявності необхідні засоби, спільно працюють на основі взаємопов'язаних та узгоджених правових норм і етичних правил заради досягнення взаємовигідного рішення шляхом консенсусу. До прикладу, С. Г. Шеретов «серед характерних особливостей переговорів виділяє:

- наявність проблеми;
- схожість та відмінність інтересів сторін;
- взаємозалежність учасників переговорів;
- складну структуру (підготовча стадія, взаємодія (власне переговори) та стадія виконання досягнутих домовленостей);
- спілкування сторін;
- спільне вирішення проблеми» (Джейн, 2012).

Важливою складовою зовнішньої політики та важливим засобом її проведення в будь якій державі є дипломатія. Також під дипломатією розуміють діяльність з проведення переговорів, укладання угод, окреслення перспектив та тенденцій розвитку міжнародних відносин. Англійський дипломат Е. Сатоу зазначає: дипломатія – це «застосування розуму і такту з метою розвитку офіційних відносин між урядами незалежних держав» (Історія дипломатії, 2021).

Під способами реалізації дипломатичної роботи розуміють як сукупність засобів впливу на дипломатичних представників, уряди та конкретних осіб іноземних держав. Її використовують для досягнення поставлених завдань перед тією чи іншою державою. Відмінністю від форм є те, що на практиці не може бути чітко сформульованих методів дипломатії, оскільки кожна держава самостійно формує власне мистецтво дипломатії. Такі особливості залежать від рівня підготовки кадрового складу, їх вміння вирішувати усі проблеми переговорного процесу, гнучкості тощо. Методи дипломатії закладаються під час тривалого історичного розвитку, змінюються та доповнюються в залежності від ситуації.

Дипломатія «постала як надзвичайно впливова, значуща, відповідальна як за двосторонні, так і глобальні міждержавні стосунки» (Кубрак, 2017).

Проведені дослідження дозволяють зробити висновок про те що культура може чинити досить великий вплив на переговорний процес через такі аспекти як:

по-перше встановлення умов, в яких здійснюється взаємодія між сторонами;

по-друге, створення перешкод для взаємодії, оскільки відображає різні норми поведінки учасників;

по-третє, полегшення переговорного процесу, особливо коли сторони виявляють спільні цінності, норми та традиції.

В процесі аналізу особливостей культурних традицій та базових громадських установок в Україні можна зробити припущення про те, що українська ділова культура досі знаходиться на етапі формування. «Тому виникають проблеми її взаємодії з європейською діловою культурою та проблеми збереження специфіки саме української ділової культури» (Дубов, 2017).

Розвиток вітчизняної економіки та сучасні тенденції активної інтеграції до світового торговельного простору зумовили трансформацію ділової культури українських дипломатів, оскільки в умовах ринкової економіки успішними можуть бути лише ті економічні суб'єкти, які володіють високим рівнем ділової культури.

Під час ділових переговорів українці характеризуються як досить гостинна нація. Також українці вважають за доцільне мати справи з тими, кому довіряють, а тому приділяють немало часу на розбудову відносин. Більшість переговорів ведуться з командою, проте найголовнішим, як правило, є керівник.

Вагомою рисою українських дипломатів є емоційність, що є досить сильною стороною нашої країни. Варто зазначити, що з одного боку, це дає можливість їм бути відкритими та щирими, проте з іншого боку, надмірна емоційність українських дипломатів може часом їм шкодити. Почуття емоційної переваги на переговорах буває головнішим за реальні вигоди для бізнесу. Що стосується слабких сторін, то найтипівішою помилкою українців це сприйняття – гнучкості у переговорах за поступливість, а пошук взаємовигідних рішень – за прояв слабкості (Кандиба, 2015).

Дослідження теоретичних та практичних площин культурного впливу на переговорний процес вказує на те, що культура є важливим чинником, що впливає на міжнародні переговори. Вплив культури проявляється у двох ймовірних сценаріях розвитку подій. Так непорозуміння цінностей може призвести до провалу переговорів, натомість розуміння культурних особливостей при переговорному процесі може стати причиною їхнього успішного ведення.

Висновки, обговорення та рекомендації. В сучасному світі переговори є важливою частиною ділового спілкування. Їх завдання дійти до взаємоприйнятного рішення через обмін думками та обговорення різних бачень, чим власне займаються сторони переговорного процесу.

В ході дослідження було визначено, необхідність вивчення та врахування національних стереотипів. Більшість дослідників підкреслюють, що останнім часом у міжнародну бізнес-діяльність активно інтегрується все більша і більша кількість

суб'єктів господарювання, які часто не володіють досвідом міжнародного спілкування, вносячи при цьому значний елемент національної специфіки.

Проаналізувавши наукові дослідження, які стосуються даної проблематики, можна констатувати той факт, що при зростанні зацікавленості до дослідження культурних, національних особливостей, що впливають на національний стиль проведення переговорів, і розвитку сучасних досліджень в цій сфері, немає загальноприйнятих уявлень у даному питанні серед багаточисельних наукових праць.

Вивчення теоретико-прикладних аспектів впливу культурних особливостей на переговорний процес показало, що саме культура є важливим чинником, що впливає на міжнародні переговори. Такий вплив може проявити себе двояко, тобто або сприяти успішності переговорного процесу (через механізм врахування культурних особливостей), або ж до провалу на переговорах (у випадку повного ігнорування таких особливостей).

Культурний відбиток можна відслідкувати в кожному елементі системи міжнародних переговорів (суб'єкти, структура, стратегії, процеси тощо), але ступінь такого впливу на переговорний процес є розмитим, особливо в контексті глобалізації економіки та зближення культур.

Результати дослідження довели, що вітчизняні особливості ведення переговорів мають суттєві відмінності від інших стилів, особливо в частині підготовки до переговорів. Українці також багато уваги приділяють і самому переговорному процесу. Істотними є також відмінності щодо використання невербальної комунікації українських та інших переговорників, їх ставленням до формування команди, встановлення ціни контрактів, укладання угод тощо.

Авторські внески

Концептуалізація: Зелінська Ольга.

Зберігання даних: Зелінська Ольга.

Формальний аналіз: Зелінська Ольга.

Придбання фінансування: Галазюк Наталія.

Розслідування: Зелінська Ольга.

Методика: Галазюк Наталія.

Адміністрація проекту: Зелінська Ольга.

Ресурси: Галазюк Наталія.

Нагляд: Галазюк Наталія.

Підтвердження: Галазюк Наталія.

Візуалізація: Зелінська Ольга.

Написання: Зелінська Ольга.

Список бібліографічного опису

1. 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.
2. Історія дипломатії : навч.-метод. посібник. за ред. завідувача кафедри міжнародного та європейського права. Одеса. Видавничий дім «Гельветика», 2021. 116 с.
3. Кубрак О.В. Етика ділового та повсякденного спілкування. 2017. 222 с.
4. 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.
5. Кандиба Ю. І. Політична географія з основами геополітики. Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2015. 201 с.

References

1. Dzhein Kh. Efektyvne vedennia perehovoriv: Takyka shvydkoho reahuvannia. Novi pidkhody do tvorchoho myslennia ta vyrishennia problem. (Per. z anhl., za red. L. I. Baisary). Balans-Audyty, 2012. 242 s.
2. Istoriia dyplomatii : navch.-metod. posibnyk. za red. zaviduvacha kafedry mizhnarodnoho ta yevropeiskoho prava. Odesa. Vydavnychiy dim «Helvetyka», 2021. 116 s.
3. Kubrak O.V. Etyka dilovoho ta povsiakdennoho spilkuvannia. 2017. 222 s.
4. Dubov D. Polityka kulturnoi dyplomatii yak mekhanizm realizatsii stratehichnykh komunikatsii derzhavy. Nauk. pr. Nats. b-ky Ukrainy im. V. I. Vernadskoho. Asots. b-k Ukrainy. Kyiv, 2017.
5. Kandyba Yu. I. Politychna heohrafiia z osnovamy heopolityky. Kharkiv: KhNU im. V. N. Karazina, 2015. 201 s.

Дата подання публікації 18.06.2023р.