

ПЕРЕГОВОРИ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАПОБІГАННЯ ТА ПОДОЛАННЯ ПОЛІТИЧНИХ КОНФЛІКТІВ

Маркітантов В. Ю.,
*кандидат політичних наук, доцент,
доцент кафедри політології та філософії
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка
ORCID ID: 0000-0002-7700-972X
vamark@ukr.net*

Найчук А. В.,
*кандидат філософських наук, доцент,
доцент кафедри політології та філософії
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка
ORCID ID: 0000-0002-9906-6645
nav1963@ukr.net*

Стаття присвячена аналізу переговорів як одного з ключових механізмів врегулювання політичних конфліктів. Переговорний процес становить складний інструмент, що дозволяє його учасникам знаходити компроміси, забезпечувати стабільність та досягати консенсусу при вирішенні спірних питань. Вказано на його чітко вираженому процесуальному характері, дотримуватися якого мають усі. Розглянуто сутність та різновиди переговорів, охарактеризовано їхні основні функції.

Мета статті полягає у характеристиці суті та ролі переговорів як механізму врегулювання політичних конфліктів.

Автори звертають увагу на роль компромісу та консенсусу в процесі досягнення взаємовигідних рішень. Водночас аналізують значення фасилітації та медіації, що сприяють сторонам у забезпеченні конструктивного діалогу.

Результати роботи засвідчили, що політичні переговори становлять багатогранну взаємодію політичних суб'єктів в офіційній чи неофіційній формі, спрямовану на врегулювання конфліктів або досягнення певних політичних угод.

Взаємодіючи між собою, сторони прагнуть досягти спільної мети, зняти існуючі суперечності або ухвалити необхідні рішення. Політичні переговори охоплюють стратегії, процеси обговорення та пошуків компромісів, які спрямовуються на досягнення необхідних політичних результатів.

Переговори є одним із найефективніших та демократичних механізмів розв'язання політичних конфліктів, які сприяють вирішенню проблеми та подоланню протиріч мирними засобами з урахуванням інтересів усіх сторін. За своєю суттю вони є багатофункціональними, що дозволяє одночасне здійснення кількох функцій, які зазвичай формують певну ієрархію.

Ключові слова: переговори, політичний конфлікт, співпраця, політичні переговори, компроміс, посередництво.

Постановка проблеми. Сьогодні наукова та експертна спільнота переконані, що переговори є одним із головних інструментів подолання політичних конфліктів, оскільки сприяють конфліктуючим сторонам у досягненні взаємовигідних угод, уникаючи насильства та інших руйнівних наслідків. Сівши за стіл переговорів, учасники отримують змогу висловити власні позиції, обговорити побажання та пропозиції, наголосити на принципових аспектах, що відкриває шлях до пошуку компромісу та досягненню домовленостей мирними механізмами. Переговори сприяють розумінню позицій опонентів, дозволяючи враховувати їх інтереси та знаходити спільні цілі. У результаті між сторонами зростає, зазвичай, взаєморозуміння.

Рішення, ухвалені під час переговорів, часто мають більшу легітимність і підтримку порівняно з тими, що могли б бути нав'язаними силовими методами чи ультиматумами. Участь сторін у переговорах надає їм відчуття власної важливості у формуванні й ухваленні рішень. Це сприяє напрацюванню стійких і довгострокових рішень, оскільки, за умови достатньої взаємодії сторін, забезпечується врахування різних аспектів наявних проблем та досягнення компромісу, здатного задовольнити усіх учасників.

Аналіз останніх досліджень. Проблема переговорів, зокрема й як механізму подолання політичного конфлікту, у своїх дослідженнях приділяли значну увагу такі українські вчені, як М. Вайнагій, К. Вітман, В. Герасимович, М. Добрава, Р. Карагіоз, П. Кузьмін, С. Наумкіна, О. Ніколаєв, М. Пірен, С. Ростецька, М. Шепелєв, М. Цюрупа, Д. Яковлев та ін.

Мета статті полягає у характеристиці суті та ролі переговорів як механізму врегулювання політичних конфліктів.

Виклад основного матеріалу. Переговори тривалий час становлять невід'ємний процес політичної сфери, перетворившись на один із основних й найефективніших інструментів розв'язання конфліктних ситуацій та вирішення спірних питань. Водночас, упродовж останніх десятиліть простежується тенденція щодо розширення переговорних контактів у різних сферах життєдіяльності людини, зокрема політиці, дипломатії, торгівлі, функціонуванні міжнародних організацій тощо. Вони вважаються одним із найбільш перевірених часом способів комунікації, що сприяє розвитку взаєморозуміння та забезпеченню співпраці між державами, політичними силами, громадськими організаціями та окремими політичними акторами.

Цивілізований і демократичний характер переговорів дозволяє учасникам захищати та відстоювати свої інтереси, висловлювати власну точку зору, а також бути зрозумілим та почутим на побутовому, державному чи міждержавному рівнях. Цей складний та відповідальний процес вимагає від його учасників не лише навичок ведення переговорів, але й здатності розуміти та сприймати один одного, йти на поступки, обмежувати власні амбіції тощо (Герасимович, 2016).

Ключовою метою політичних переговорів є розв'язання конфліктів, подолання розбіжностей та сприяння співпраці, особливо на міждержавному рівні. Організація таких переговорів є важливим завданням дипломатів та політичних діячів. Вони є особливим видом взаємодії між іноземними партнерами, що спрямована на врегулювання конфліктів або налагодження співпраці та передбачає ухвалення рішень, які мають міжнародне значення (Герасимович, 2016). У контексті проведення політичних переговорів на міжнародному рівні важливо враховувати культурні особливості та національну ідентичність їх учасників. Успіх дипломатичних зусиль значною мірою залежить від здатності сторін адаптувати свої підходи до цих особливостей (Monheim, 2016).

Переговори вирізняються чітко вираженою процесуальною складовою. Вони мають визначені правила, порядок обговорення та протокол, якого змушені дотримуватись усі сторони. Водночас, на відміну від інших видів комунікації, переговорам властива наявність спільної для їх учасників проблеми, а також пошук оптимального шляху її розв'язання.

Переговорам притаманна практика, завдяки якій люди, зазвичай діючи у межах певних інституцій від імені інших, висувають аргументи й пропозиції, а також реагують на вимоги, з метою досягнення взаємоприйнятних угод (Martin, 2013). Реалізація політичних переговорів, зазвичай, є прерогативою професійних політиків чи державних діячів, що підкреслює значущість високого рівня кваліфікації та досвіду у цій сфері діяльності.

Основу переговорного процесу становить добровільна участь та спільні зусилля сторін, які спрямовані на досягнення згоди та компромісу. Ця особливість відрізняє переговори від інших механізмів врегулювання політичних конфліктів.

Порівнюючи переговори з іншими методами подолання політичних конфліктів, О. Майстренко зосереджує увагу на таких їх перевагах як:

- безпосередня взаємодія сторін;
- максимальний контроль різних аспектів взаємодії, включно із самостійним визначенням тимчасових меж в обговоренні, впливи на хід та результати переговорів, а також визначенні рамок угоди;
- можливості розробки угоди, яка б задовольняла усі сторони й дозволила би уникнути затягування процесу та завершення його програвшем одного з учасників;
- неофіційність певних ухвалених рішень, що залишатимуться приватними домовленостями сторін;
- збереження, за необхідності, конфіденційності.

Водночас, головною властивістю переговорів при доланні конфлікту, на його думку, є взаємозалежність їх учасників, оскільки, докладаючи спільні зусилля, вони прагнуть вирішити накопичені протиріччя (Майстренко, 2022).

Переговори традиційно поділяють на два основні різновиди: в умовах конфлікту та в умовах співпраці. Якщо переговорний процес здійснюється в умовах співпраці, то досягнення успіху, порозуміння та ефективна взаємодія є значно легшими, оскільки цьому сприяють як конструктивна атмосфера, так й відсутність потреби «гасити пожежу» чи знаходити спільну мову. Завданням подібних переговорів є узгодження конкретних шляхів досягнення бажаної мети та побудова співпраці таким чином, щоб кожна сторона була зацікавлена у співпраці. Натомість під час переговорів, що відбуваються в умовах конфлікту, головний акцент варто робити на готовності сторін йти на поступки, оскільки принциповий захист власних позицій та небажання досягти компромісу не можуть сприяти успішному та ефективному подоланню конфлікту.

Переговори є важливим інструментом насамперед для спільного обговорення питань, що становлять взаємний інтерес для сторін, і ухвалення спільних рішень. Їх головна функція полягає у досягненні домовленостей та укладанні угод, спрямованих на розв'язання спірних моментів. Водночас переговори можна також використовувати для досягнення інших цілей, залежно від намірів учасників, зокрема: нормалізації несприятливих відносин; збереження діючих відносин; зміни діючих відносин; «прориву» у відносинах та досягнення принципово нових угод; досягнення непрямих результатів, які хоча й не становили основну мету переговорів, проте відповідали інтересам обох сторін (Доброва, 2011).

Традиційно існують два концептуальні механізми досягнення домовленостей у переговорному процесі. Перший механізм базується на попередньо підготовлених та узгоджених позиціях сторін, що артикуються під час безпосереднього процесу комунікації учасників та стають основою для ухвалення спільного рішення. Другий передбачає динамічний пошук компромісів шляхом корегування позицій вже в ході переговорного процесу, що дозволяє сформулювати нові домовленості. Ці механізми є ключовими у забезпеченні ефективності переговорів на усіх рівнях (Mansbridge, Martin, 2015).

Вибір функцій переговорів та їх поєднання визначається цілями учасників переговорного процесу, вони можуть змінюватись залежно від обставин та контексту. До основних функцій переговорів прийнято зараховувати такі:

- інформаційно-комунікативна – передбачає обмін інформацією щодо проблеми, з'ясування позицій сторін та налагодження каналів зв'язку між сторонами;
- регулятивна – здійснення регулювання та контроль за діяльністю учасників переговорів насамперед під час перевірки виконання досягнутих домовленостей;
- пропагандистська – вплив на громадську думку або її формування щодо власних позицій, дій чи бездіяльності, звинувачення іншої сторони, що реалізується через взаємодію зі ЗМІ;
- вирішення власних внутрішньо- та зовнішньополітичних завдань – реалізація сторонами своїх намірів, що супроводжується затягуванням переговорного процесу, невідвертістю сторін та відсутністю бажання досягти зазначених цілей попри тиск громадської думки;
- координація дій на міжнародній арені – реалізація раніше ухвалених спільних рішень в умовах налагоджених взаємин та досягнутих домовленостей між сторонами (Доброва, 2011).

Переговори також можуть використовуватись для приховування небажання вирішувати проблеми та затягування процесу, що призводить до загострення існуючих протиріч та зриву процесу врегулювання конфлікту. В результаті усі залишаються в програвші.

Конструктивність ухвалення рішень на переговорах залежить насамперед від врахування таких складових:

- об'єктивності поінформованості щодо конфлікту;
- готовності сторін переговорного процесу відкрито та тактовно розкривати свої позиції;
- створення атмосфери довіри та співпраці;
- вивчення причин конфлікту;
- формування взаємовигідних рішень та їх документальне закріплення (Павловська, 2007).

Врегулювання політичного конфлікту потребує насамперед його локалізації, визначення суб'єкту, об'єкту та сутності конфлікту. При цьому важливого значення набувають інформування опонента про наміри розпочати переговорний процес та майбутні заходи, об'єктивна оцінка та підтримка діалогу з протилежною стороною.

Переговори включають безпосередню взаємодію сторін, можливість спостерігати за реакцією опонентів та контролювати процес. Завершальний етап передбачає можливість ухвалення угоди, що враховує інтереси всіх учасників (Павловська, 2007).

Ключове завдання політичних суб'єктів під час переговорів – почути опонентів та в розумних межах піти на поступки, усвідомлюючи негативні наслідки подальшого протистояння для обох сторін. Не менш важливим є досягнення сторонами компромісних або консенсусних рішень, що відображає демократичний підхід у вирішенні політичних конфліктів. Консенсус у цьому контексті полягає в ухваленні рішення, розробленого усіма учасниками переговорів. Це головний принцип,

яким позначається колегіальність рішення, що дозволяє досягти узгоджених позицій та співпраці, позитивно сприяючи розв'язанню проблеми. Компроміс, подібно до консенсусу, ґрунтується на поєднанні зусиль сторін, спрямованих на пошук виходу з конфліктної ситуації. Водночас, компроміс передбачає взаємні поступки, що не завжди носять взаємовигідний характер (Білецька, 2014).

У переговорному процесі також може застосовуватись фасилітація – допоміжний інструмент, що полегшує переговори та допомагає врегулюванню конфлікту. Фасилітатор контролює процедуру переговорів, сприяє зниженню напруженості та налагодженню конструктивного діалогу. Його участь особливо важлива в умовах коли сторони схильні до значної емоційності або забувають про серйозність наслідків конфлікту.

Наступним популярним методом вирішення політичного конфлікту є медіація, що передбачає зближення позицій і інтересів сторін за участі посередника – медіатора (з лат. «mediatio» – посередництво третьої сторони, третьої держави, що не бере участі у суперечці). Його завдання полягає у пропозиції готового рішення, яке сторони мають узгодити та виконати. Порівняно з фасилітацією, медіація передбачає більш тісну комунікацію з учасниками конфлікту на всіх стадіях переговорного процесу – від підготовки до укладання угоди (Білецька, 2014).

Третьою стороною у переговорному процесі можуть виступати посередник, спостерігач або будь-яка інша особа чи група осіб, які здатні допомогти врегулювати конфлікт, вирішити спірні питання між сторонами тощо. Зважаючи на функції третьої сторони у переговорному процесі, Ж. Макеєнко, поряд із медіаторством, вказує й на інші форми її залучення, зокрема примирення (concillation) – посередництво, що фокусується переважно на припиненні конфлікту, а також арбітраж (arbitration) – передбачає втручання третьої сторони, рекомендації якої носять обов'язковий характер (Макеєнко, 2019).

Висновки. Політичні переговори є багатосторонньою взаємодією політичних суб'єктів у офіційних та неофіційних формах, спрямованою на вирішення конфліктів чи досягнення політичних угод. Сторони взаємодіють між собою з метою досягнення спільних цілей, врегулювання суперечностей або ухвалення рішень в політичній сфері. Вони охоплюють стратегії, процес обговорення та пошук компромісів, що спрямовуються на досягнення необхідних політичних результатів.

Переговори є одним із найефективніших та демократичних механізмів врегулювання політичних конфліктів, дозволяючи мирним шляхом вирішувати проблеми та долати протиріччя з урахуванням інтересів усіх сторін. За своєю суттю вони є багатофункціональними та допускають одночасне здійснення декількох функцій, що зазвичай формують певну ієрархію, згідно з якою одна з функцій є більш пріоритетною для однієї зі сторін переговорного процесу, в той час як інша/і – менш значущі.

Markitantov V., Naichuk A. Negotiation as a mechanism of prevention and overcome political conflicts

The article deals with the analysis of negotiations as one of the key mechanisms for the settlement of political conflicts. The negotiation process is a complex tool that allows its participants to find compromises, ensure stability and reach consensus when solving controversial issues. It is indicated on its clearly expressed procedural nature, which everyone must adhere to. This article also deals with the consideration of essence and types of negotiations and characterization of their main functions.

The purpose of the article is to characterize the essence and role of negotiations as a mechanism for resolving political conflicts.

The authors draw attention to the role of compromise and consensus in the process of reaching mutually beneficial solutions. At the same time, they analyze the importance of facilitation and mediation, which help the parties to ensure a constructive dialogue.

The results of the work proved that political negotiations are a multifaceted interaction of political subjects in an official or unofficial form, aimed at resolving conflicts or reaching certain political agreements.

By interacting with each other, the parties strive to achieve a common goal, remove existing contradictions or make the necessary decisions. Political negotiation encompasses strategies, processes of discussion and search for compromises aimed at achieving the desired political results.

Negotiations are one of the most effective and democratic mechanisms for resolving political conflicts, which contribute to solving the problem and overcoming contradictions by peaceful means, taking into account the interests of all parties. By their nature, they are multifunctional, which allows the simultaneous implementation of several functions, which usually form a certain hierarchy.

Key words: negotiations, political conflict, cooperation, political negotiations, compromise, mediation.

Література:

1. Білецька Ю. Способи врегулювання національних політичних. *Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]*. 2014. № 10. С. 177–188. URL : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nv_2014_10_18.pdf (час звернення: 26.09.2024).
2. Герасимович В. Переговорний процес як невід'ємна складова політики та роль особистості на переговорах. *Гілея: науковий вісник*. 2016. Вип. 114. С. 295–298. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya_2016_114_78 (час звернення: 26.09.2024).
3. Добрава М. Роль переговорного процесу у врегулюванні політичних конфліктів : дис. ... канд. політ. наук : 23.00.02. – політичні інститути та процеси. Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського». Одеса, 2011. 182 с.
4. Майстренко О. Переговори під час вирішення конфліктів. *Політика. Право. Життя*. Інтернет-версія всеукраїнського часопису. 13.01.2022. URL : http://www.pollawlife.com.ua/2021/03/blog-post_30.html (час звернення: 21.09.2024).
5. Макеєнко Ж. Технології переговорів у врегулюванні конфліктних відносин у державному управлінні. *Вісник НАДУ. Серія «Державне управління»*. 2019. № 3. С. 61–67. <https://scholar.archive.org/work/wlzclvpafvchpj3z5oljchsfqbq/access/wayback/http://visnyk-nadu.academy.gov.ua/article/download/185362/184959> (час звернення: 26.09.2024).
6. Павловська Т. Політичні переговори як спосіб розв'язання політичних конфліктів. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: «Філософія. Політологія»*. 2007. № 84-86. С. 102–105.
7. Mansbridge J., Martin C. Political Negotiation : A Handbook. Washington : Brookings Institution Press, 2015. 304 p. URL: https://muse.jhu.edu/pub/11/edited_volume/chapter/1772547/pdf
8. Martin C. Negotiating Political Agreement. *Negotiating Agreement in Politics. Report of the Task Force on Negotiating Agreement in Politics* / edit by J. Mansbridge and C. Martin. 2013. December. P. 1–18. URL: https://scholar.harvard.edu/files/dtingley/files/negotiating_agreement_in_politics.pdf
9. Monheim K. How Effective Negotiation Management Promotes Multilateral Cooperation. The power of process in climate, trade, and biosafety negotiations. London : Routledge, 2016. 290 p.

References:

1. Biletska YU. (2014) Sposoby vrehulyuvannya natsionalnykh politychnykh [Methods of settlement of national political]. *Naukovyy visnyk [Odes'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu]*. № 10. S. 177–188. Retrieved from : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nv_2014_10_18.pdf (chas zvernennya: 26.09.2024). [in Ukrainian].
2. Herasymovych V. (2016) Perehovorny protses yak nevidyemna skladova polityky ta rol osobystosti na perehovorakh [The negotiation process as an integral part of politics and the role of the individual in negotiations]. *Hileya: naukovyy visnyk*. Vyp. 114. S. 295–298. Retrieved from : http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya_2016_114_78 (chas zvernennya: 26.09.2024). [in Ukrainian].
3. Dobrova M. (2011) Rol perehovornoho protsesu u vrehulyuvanni politychnykh konfliktiv [The role of the negotiation process in the settlement of political conflicts]: dys. ... kand. polit. nauk : 23.00.02. – politychni instytuty ta protsesy. Derzhavnyy zaklad «Pivdenoukrayinsky natsionalnyy pedahohichnyy universytet imeni K.D. Ushynskoho». Odesa. 182 s. [in Ukrainian].
4. Maystrenko O. (2022) Perehovory pid chas vyrishennya konfliktiv [Negotiations during conflict resolution]. *Polityka. Pravo. Zhyttya*. Internet-versiya vseukrayinskoho chasopysu. Retrieved from : http://www.pollawlife.com.ua/2021/03/blog-post_30.html (chas zvernennya: 21.09.2024). [in Ukrainian].
5. Makeyenko ZH. (2019) Tekhnolohiyi perehovoriv u vrehulyuvanni konfliktnykh vidnosyn u derzhavnomu upravlinni [Negotiation technologies in the settlement of conflict relations in public administration]. *Visnyk NADU. Seriya «Derzhavne upravlinnya»*. № 3. S. 61–67. Retrieved from : <https://scholar.archive.org/work/wlzclvpafvchpj3z5oljchsfqbq/access/wayback/http://visnyk-nadu.academy.gov.ua/article/download/185362/184959> (chas zvernennya: 26.09.2024). [in Ukrainian].
6. Pavlovska T. (2007) Politychni perehovory yak sposib rozvyazannya politychnykh konfliktiv [Political negotiations as a way to resolve political conflicts]. *Visnyk Kyivs'koho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriya: «Filosofiya. Politolohiya»*. № 84-86. S. 102–105. [in Ukrainian].
7. Mansbridge J. & Martin C. (2015) Political Negotiation : A Handbook. Washington : Brookings Institution Press, 304 p. URL : https://muse.jhu.edu/pub/11/edited_volume/chapter/1772547/pdf

8. Martin C. (2013) Negotiating Political Agreement. *Negotiating Agreement in Politics. Report of the Task Force on Negotiating Agreement in Politics* / edit by J. Mansbridge and C. Martin. P. 1–18. URL: https://scholar.harvard.edu/files/dtingley/files/negotiating_agreement_in_politics.pdf
9. Monheim K. (2016) How Effective Negotiation Management Promotes Multilateral Cooperation. The power of process in climate, trade, and biosafety negotiations. London : Routledge. 290 p.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2024

Стаття рекомендована до друку 19.12.2024