

Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний  
університет імені К. Д. Ушинського»

**Доброва Марина Павлівна**

УДК 303.6+327.5

**Роль переговорного процесу у врегулюванні політичних конфліктів**

Спеціальність 23.00.02 – політичні інститути та процеси

Автореферат  
дисертації на здобуття наукового ступеня  
кандидата політичних наук

Дисертацією є рукопис

Робота виконана в Державному закладі «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського» Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України

Науковий керівник: доктор політичних наук, професор

**НАУМКІНА Світлана Михайлівна,**

Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського,  
завідувач кафедри політичних наук

**Офіційні опоненти:** доктор політичних наук, професор

**Вітман Костянтин Миколайович,**

Національний університет «Одеська юридична академія»,  
декан магістратури державної служби

кандидат політичних наук,

**Ніколаєв Олександр Трифонович,**

Одеський державний університет внутрішніх справ,  
проректор по службі

Захист відбудеться 12 квітня 2012 р. о 14.00 годині на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 41.053.06 в Державному закладі «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського» Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України (65020, м. Одеса, вул. Старопортофранківська, 26, ауд. 55)

З дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського» (65020, м. Одеса, вул. Старопортофранківська, 36)

Автореферат розісланий «7» березня 2012 р.

Вчений секретар  
спеціалізованої вченої ради

С. І. Ростецька

## **ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ**

**Актуальність дослідження.** Переговори можна вважати найбільш оптимальним і ефективним способом урегулювання й розв'язання конфліктів. Небажання вести переговори для вирішення політичних конфліктів найчастіше пояснюється або мотивом уникнення невдачі, або відсутністю навичок переговорного взаємодії, або надмірними амбіціями сторін, що віддають перевагу силовому вирішенню конфлікту. Тому дослідження різноманітних аспектів переговорного процесу є не тільки актуальним напрямком наукових досліджень, але й перспективним. При цьому необхідно враховувати, що одне лише знання про переговори ще не є достатньою підставою для успіху. Не менш важливу роль відіграє формування й розвиток переговорних навичок. А вміння вести переговори здобувається лише при реалізації наявних знань на практиці.

Рух українського суспільства до демократичних цінностей вимагає знань та умінь узгоджувати інтереси між політичними силами, гілками влади. Єдиним же цивілізованим методом досягнення згоди в сучасному світі залишаються переговори. Крім того, багатопартійна система України вимагає знаходження цивілізованих засобів вирішення суперечностей між інтересами різних політичних сил, партій і течій. Принцип знаходження балансу інтересів у міжнародних відносинах, висунутий ООН, все з більшою очевидністю підкреслює необхідність наукового підходу до переговорних процесів.

Разом з тим слід зауважити, що сьогодні не існує загальної теорії переговорів. Швидше за все, доцільно говорити про існування певних теоретичних основ ведення переговорів та їх аналізу. Це можна пояснити тим, що переговори виступають інструментом досягнення цілей при вирішенні політичних проблем. Тому актуальність дослідження такої складної та неоднозначної наукової проблеми не може викликати заперечень.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертаційне дослідження виконано згідно з загальною науково-дослідною програмою кафедри політичних наук Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського «Трансформаційний процес в Україні: основні проблеми та умови вирішення» (№ держреєстрації 0109U000215), одним із виконавцем якої є дисертант.

**Мета дослідження** – розкриття суттєвих характеристик переговорного процесу, як мирного способу вирішення конфліктів, та визначення його особливості з урахуванням стратегій, тактик та національних стилів ведення політичних переговорів. Обрана мета роботи обумовила й вирішення наступних **дослідницьких задач:**

- з'ясувати ступінь розробки досліджуваної проблеми та стану джерельної бази;
- виявити і систематизувати основні теоретико-методологічні підходи до визначення поняття «політичні переговори»;
- з'ясувати особливості, типи та функції переговорів в політичній сфері;
- визначити специфіку підготовки і організації політичних переговорів та основні етапи переговорного процесу;

- проаналізувати основні стратегії ведення переговорів та визначити особливості тактичних прийомів в їх веденні;
- дослідити та порівняти національні стилі у веденні політичних переговорів;
- визначити основні аспекти інформаційно-аналітичної роботи в переговорному процесі та вплив інформаційних технологій;
- дослідити психологічні методи та роль особистісного чинника в політичних переговорах.

**Об'єктом** дослідження є переговорний процес як багатомірне і функціонально динамічне явище, а **предметом** – роль та місце переговорного процесу у розв'язанні політичних конфліктів.

**Методологічною основою** даного дисертаційного дослідження є як загальнонаукові, так і спеціальні методи пізнання. При побудові дисертаційного дослідження автор роботи спиралася на діалектичну методологію дослідження та дедуктивний метод викладення матеріалу. При дослідженні окремих тем застосовувалися аналітичний, системний, порівняльний, історичний методи тощо.

Системний підхід дозволив розглянути переговори як цілісну систему з її особливими рисами. Використання структурно-функціонального методу сприяло виявленню структури політичних переговорів та встановленню функціональних зв'язків між її елементами.

Застосування аналітичного методу дозволило якісно проаналізувати джерела, які накопичила наукова думка щодо визначення теоретичних засад ведення політичних переговорів. Історичний метод дозволив прослідкувати зародження та розвиток теорії політичних переговорів, роль переговорних технологій в історичному минулому та сьогоденні.

Використання компаративного методу дослідження дозволило виявити переваги та недоліки стратегій та тактик переговорного процесу, інформаційних та психологічних технологій.

Метод біхевіоризму дав змогу дослідити особливості національних стилів ведення політичних переговорів та роль особистісних чинників в переговорному процесі.

Соціокультурний підхід був застосований в рамках дослідження національних стилів ведення переговорів. За допомогою контент-аналізу автор досліджував особливості сучасних переговорних процесів.

**Наукова новизна отриманих результатів** полягає в тому, що дана дисертаційна робота є одним із перших комплексних досліджень специфіки, динаміки і результативності переговорного процесу в політичній сфері. У ході дослідження отримано результати, що мають наукову новизну:

***Вперше:***

визначено, що, незважаючи на загальноприйняту тенденцію щодо визначення переговорів, як найоптимальнішого способу вирішення конфліктів, переговори можуть нести і руйнівний ефект. У випадку, коли переговори виступають замаскованою під тимчасову згоду формою боротьби, вони дозволяють приховати учасників конфлікту, істинні протиріччя, і таким чином

лише посилити протистояння і дати одній із сторін, або ж обом сторонам виграти час для посилення боротьби;

обґрунтовано, що теоретичні основи підготовчого етапу переговорного процесу необхідно доповнити такою умовою, як врахування та забезпечення простору в політичних переговорах. Переговорний простір означає згоду сторін розглядати ситуацію не лише з власної позиції. У відсутності переговорного простору необхідно шукати причину інших, досягнутих не в результаті переговорів рішень. Їх можна визначити як АТНА (альтернатива переговорному рішенню) та ВАТНА (краща альтернатива переговорному рішенню).

#### ***Удосконалено:***

типологію політичних переговорів. Зазначено, що в політиці активно застосовуються такі форми двосторонніх та багатосторонніх переговорів як дебати, політичні консультації, бесіди, кулуарна робота тощо;

завдання кожного з етапів переговорного процесу. Так, завдання першого етапу – це згода учасників переговорів закласти в основу наступного пошук вирішення проблеми або навіть рамкові домовленості на цей рахунок; завдання другого етапу – обговорення та аргументація варіантів вирішення обговорюваної проблеми, тобто власне дискусія; третього етапу – узгодження позицій і розробка домовленостей (підсумкових документів);

підхід до виявлення ролі невербальних комунікацій в структурі національного стилю ведення переговорів. З точки зору специфіки невербальних комунікацій, національні стилі важливо розділяти на культури з «низьким контекстом» і «з високим контекстом».

#### ***Дістало подальшого розвитку:***

поняття «політичні переговори» як специфічний вид політичної міжособистісної взаємодії сторін і сумісної діяльності, орієнтованої на розв'язання політичних конфліктів або організацію співробітництва і передбачення сумісного прийняття рішення, оформлення письмової згоди або договору;

визначення специфічних рис переговорного процесу, що вирізняє його від інших форм взаємодії. Такими рисами є: наявність проблеми, подібність і відмінність інтересів сторін; взаємозалежність учасників переговорів, складна структура; спілкування сторін; спільне вирішення проблеми;

комплексно представлено стратегії і тактики переговорного процесу та запропоновано рекомендації щодо їх застосування в залежності від типів та функції політичних переговорів.

**Практичне значення одержаних результатів** визначається необхідністю попередження та розв'язання політичних конфліктів, в яких приймають участь політичні актори, досить часто з протилежними інтересами. Результати дисертаційної роботи доповнюють теоретичний доробок політичної науки в питаннях врегулювання політичних конфліктів та визначають роль політичних переговорів в даному процесі.

Окремі положення дисертації та висновки можуть стати основою для подальших досліджень з питань функціонування політичних інститутів,

розв'язання політичних конфліктів, як горизонтальних, так і вертикальних. Матеріали роботи можуть бути використані при викладанні навчальних курсів в процесі підготовки фахівців з політології, правознавства, державного управління, міжнародних відносин.

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення дисертації апробовані автором на всеукраїнських і міжнародних науково-методичних і науково-практичних конференціях та семінарах: «Християнські цінності в освіті та вихованні» (м. Одеса, 2007 р.), «Демократичне врядування, наука, освіта, практика» (м. Київ, 29 травня 2009 р.), «Толерантність як основа соціальної безпеки» (м. Одеса, 2009 р.), «Євроатлантична співпраця: від науки до миру» (м. Одеса, 2009 р.), «Україна в системі сучасних цивілізацій: трансформації держави і громадянського суспільства» (м. Одеса, 2010), «Конфлікти та безпека» (м. Одеса, 25 листопада 2010 р.).

Основні положення роботи обговорювалися на засіданні кафедри політичних наук Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського» (2008-2011 рр.).

**Публікації.** Основні теоретичні положення дисертації знайшли відображення в 6 наукових публікаціях, 3 з яких надруковані у фахових виданнях з політичних наук.

**Структура роботи** обумовлена специфікою проблем, що стали об'єктом і предметом дослідження. Структура роботи відповідає меті і завданням. Робота складається зі вступу, трьох розділів, кожен із яких містить підрозділи, висновків і списку використаної літератури. Загальний обсяг дисертації становить 164 сторінки. Список використаних джерел містить 206 найменувань (18 сторінок).

## ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У **вступі** обґрунтовано актуальність дисертаційної теми, визначено мету, завдання, предмет та об'єкт, методологічну основу дослідження, наукову новизну, теоретичне і практичне значення, розкрито зв'язок дисертаційного дослідження з науковими програмами і темами.

У **першому розділі «Переговорний процес як предмет наукового аналізу»** систематизовано основні теоретико-методологічні підходи до вивчення політичних переговорів, що розроблені у зарубіжній і вітчизняній політичній науці; досліджено еволюцію уявлень про політичні переговори в межах розвитку політичної науки та практики; визначено основні функції політичних переговорів та здійснено їх детальну класифікацію.

У підрозділі 1.1 *«Ступінь наукової розробки проблеми політичних переговорів в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених»* зазначено, що переговори є необхідним процесам в усіх сферах сучасного суспільства, але в першу чергу – політичній. Саме переговори є потужним і основним засобом розв'язання конфліктів, спірних питань. Тому природно та обґрунтовано переговори стали об'єктом наукового дослідження різних дисциплін – політології, психології, соціології, права, економіки, міжнародних відносин.

Перші дослідження переговорного процесу були здійсненні європейськими та американськими вченими, таким як Л. Белланже, Д. Гольдблатт, С. Джейн, І. Зартман, Е. Макгрю, К. Селлих, Р. Фішер, Д. Хелд, У. Юрі та ін.. Українські дослідження з переговорів як в радянський період, так і в сучасності можна виділити наступним чином: поява інтересу до проблем процесу ведення переговорів і перших робіт з даної тематики (1940-і – початок 1970-х років); початок розвитку вітчизняних досліджень з переговорів (середина 1970-х років – 1980-ті роки); розквіт досліджень з переговорів (кінець 1980-х – перша половина 1990-х років) в СРСР та СНД; сповільнення інтересу до проблем ведення переговорів (друга половина 1990-х – 2000-ті роки).

На сьогоднішній день серед українських вчених, які активно досліджують процес переговорів, можна назвати К. М. Вітмана, Р. С. Карагіоза, П. В. Кузьміна, С. М. Наумкіну, О. Д. Ніколаєва, М. І. Пірен, С. І. Ростецьку, М. А. Шепелева, М. В. Цюрупу, Д. В. Яковлева та ін.

У підрозділі 1.2 *«Теоретико-методологічні підходи до сутності політичних переговорів»* зазначено, що термін «переговори» з'явився разом із зародженням дипломатії, тобто в період появи і розвитку перших державних утворень. В сучасній науці розвивається множина підходів до переговорів, які доповнюють один одного, і необхідний набір інституціональних результатів переговорів. Не дивлячись на те, що переговори виступають свого роду «панацеєю», яку застосовують у всіх сферах життєдіяльності, а найчастіше в політичній, вони залишаються до кінця не визначеними. Збільшення кількості досліджень з даної проблематики наводять на думку, що переговори можуть стати добрим вирішенням для постійного пристосування в конфліктному світі, вони здатні зменшити насилля, навіть в тих випадках, де чітко виражена криза влади і хаос в суспільстві.

У підрозділі 1.3 *«Типологія та функції переговорів в політичній сфері»* здійснено класифікацію політичних переговорів. Так, за критерієм мета, яку ставлять перед собою учасники переговорів, вирізняє: переговори з метою подовження раніше досягнутих мирних угод; переговори про нормалізацію мирних відносин учасників міжнародного конфлікту; переговори з метою перегляду раніше досягнутих угод на користь однієї із зацікавлених сторін; переговори для досягнення нової згоди (у випадку врегулювання міжнародних конфліктів до цього виду відносяться більшість переговорів); переговори з метою отримання дотичних результатів (в цих випадках сторони не намагаються досягнути кінцевого результату, а виявляють для себе позиції і наміри партнерів, встановлюють контакти, які можуть бути потрібними в майбутньому). За критерієм – тип рішень, що приймаються в результаті переговорів: переговори, що закінчуються прийняттям компромісного рішення; переговори, що закінчуються повним вирішенням конфліктної ситуації; переговори, що закінчуються частковим вирішенням; переговори, що закінчуються асиметричним вирішенням, яке одну із сторін задовольняють більшою мірою, ніж іншу. Критерій – офіційний статус учасників переговорів: переговори на вищому рівні; переговори на високому рівні; переговори в

робочому порядку. Переговори можуть бути одиничними, або разовими, а можуть бути тривалими, тобто складатися з декількох раундів. Переговори також можна поділити на двосторонні або багатосторонні. Переговори потрібні, перш за все, для того, щоб спільно з партнером обговорити проблему, яка представляє взаємний інтерес, і прийняти спільне рішення. Проте переговори можуть використовуватися і для досягнення інших цілей. І в цьому сенсі вони можуть виконувати різні функції, а їх учасники ставити перед собою різні функціональні цілі. Головна функція будь-яких переговорів – спільне обговорення і спільне вирішення спірних проблем шляхом прийняття домовленостей (угод).

У *Висновках до першого розділу* зазначено, що переговори у політичній сфері займають важливе місце, тому що через них виражається сенс спрямованості політики держави. Серед зарубіжних та вітчизняних вчених існує намагання виділити переговори в окрему структуру, з метою виявлення специфіки дії кожного структурного елементу. Розглянуто нетрадиційні форми переговорів, які активно впроваджуються в політичній сфері – це кулуарна робота та переговори в рамках Комітету. Зрозуміло, як будь-яка класифікація, наведена вище носить досить умовний характер. Одні і ті ж переговори можна класифікувати за різними підставами, перелік критеріїв для типології переговорів можна завжди продовжити.

**Другий розділ «Динаміка переговорного процесу з урахуванням стратегій, тактик та національних стилів політичних переговорів»** складається з трьох підрозділів та присвячений висвітленню етапів переговорного процесу, особливостей стратегій та тактик, ролі національних стилів в політичних переговорах.

У підрозділі 2.1 *«Особливості підготовки, організації та етапи переговорного процесу»* зазначається, що процес підготовки до переговорів включає, як мінімум, наступне: вивчити проаналізувати в деталях тему переговорів, обміркувати політичну ситуацію навколо переговорів, перейнятися нею, розглянути всі можливі варіанти майбутнього рішення, навести докладні довідки про політичних партнерах і розробити концепцію переговорів з ефективною стратегією і тактикою, що повинно бути зафіксовано в переговорному досьє, включаючи чіткі інструкції для всіх членів делегації, а також забезпечити ефективний зв'язок з громадськістю. Можливо виділити три основних етапи в процесі переговорів: початковий; дискусійний; заключний. Чітко виділити рамки кожного етапу в процесі конкретних переговорів найчастіше важко, можливо їх переплетіння, перетікання одного в інший, тим не менш, кожен елемент переговорного процесу має свої завдання, що дозволяють відокремлювати їх один від одного. Особливістю кожного з етапів переговорів є той факт, що після завершення цих етапів (інколи їх називають ще «фазами») визріває попередній результат, який стане зав'язкою для наступного етапу. Таким чином, етапи переговорів пов'язані не тільки послідовністю у часі, але й загальним сюжетом, своїм внеском у остаточний результат.

У підрозділі 2.2 *«Основні стратегії та тактичні прийоми в веденні політичних переговорів»* зазначено, що призначення стратегії полягає в тому,

щоб окреслити головний маршрут переговорів. Одним з проявів стратегічних задумів учасників переговорів є їх політична воля. Наявність політичної волі, що збігається, можливість досягти домовленості у переговорах і є найважливішою передумовою їх успіху. В цілому, можна відзначити, що всі стратегії зводяться до двох базових постулатів: на переговорах можливо або намагатися зберігати відносини, навіть ціною поступок («м'який підхід»), або орієнтуватися на результат переговорів, до останнього відстоюючи кожну букву своєї позиції («жорсткий підхід»). Тактика переговорів передбачає, серед іншого, вибір такої схеми розкриття своїх позицій, яку переговорник вважає найбільш зручною для себе і адекватною з точки зору зазначеної стратегії. Розробляючи тактику та її застосування, важливо мати на увазі, що ефективним засобом забезпечення успіху переговорів є конструктивність у всьому, що пов'язано з їх проведенням.

У підрозділі 2.3 «*Специфіка національних стилів ведення політичних переговорів*» зазначається, що різні культури відповідно по-різному впливають на поведінку учасників переговорного процесу. Автором дисертаційного дослідження здійснена спроба аналізу різних національних стилів при веденні політичних переговорів. Так, в китайському переговорному стилі відображаються такі риси національного характеру, як прагнення до природності, неквапливості, готовності зачекати створення потрібних умов та високий рівень толерантності. В специфіці японського національного характеру дослідники виділяють такі якості, як працьовитість, розвинене естетичне почуття, прихильність традиціям, дисциплінованість, відданість авторитету, почуття боргу, увічливість, акуратність. На сьогодні, відзначаючи коректність, толерантність японських політиків, слід зазначити, що з більш слабшими партнерами вони можуть відійти від свого тактичного спілкування і вдатися до погроз. На відміну від японців, корейці не люблять загальних міркувань на початку переговорів, і відразу готові обговорювати основне питання переговорної програми. Для корейського переговорного стилю характерна ясність і чіткість висловлення проблем і шляхів їх розв'язання. Арабські дипломати відрізняються гарними ораторськими здібностями й умінням вести дискусію, знанням того або іншого питання. Для них також характерною є обережність і чітке дотримання інструкцій. Щодо характеристики американського національного стилю ведення переговорів, то слід відзначити наступне: нетерплячість, зарозумілість, обмеженість, справедливість, гнучкість, прагматичність. Автором розглянуто та визначено особливості національних стилів європейських держав. Так, наприклад, німці здатні перетворити політичні переговори в суто діловий захід з чітким регламентом і детальними інструкціями для кожного учасника. Французькі політики традиційно орієнтуються на логічні докази. Вони досить жорстко ведуть переговори і часто не мають запасної позиції. Традиційним для англійського стилю ведення переговорів є вміння уникати гострих кутів. Російські політики зосереджені в основному на спільних цілях і відносно мало уваги приділяють тому, як їх можна досягти, компроміс розглядається як прояв слабкості, тому до нього вони вдаються дуже неохоче. Українських політиків під час переговорів характеризує

толерантність, доброзичливість, вміння застосовувати технологію компромісу. В той же час – відсутність пунктуальності, відповідальності та застосування не завжди правдивих аргументів та фактів.

У висновках до другого розділу зазначається, що підготовчий етап включає організаційний, культурний та змістовний аспекти, кожен з яких має певне функціональне навантаження – якомога краще підготуватися до ведення переговорного процесу. Жорстке розмежування стилів переговорного процесу можливе лише в наукових дослідженнях, в практичній діяльності ці стилі ведення політичних переговорів одночасно співіснують і змінюють один одного, в залежності від ситуації, що складається під час переговорів. Ефективність сучасних політичних переговорів багато в чому залежить від уміння враховувати національні особливості, традиції та звичаї учасників політичних переговорів.

У третьому розділі **«Вплив комунікативно-психологічних технологій на процес політичних переговорів»** досліджено основні інформаційні, психологічні технології в переговорному процесі.

У підрозділі 3.1 *«Ключові засади інформаційно-аналітичної роботи та застосування інформаційних технологій в політичних переговорах»* визначено, що за всіх обставин інформаційно-аналітична робота повинна постійно супроводжувати процес переговорів. Якісно підготовлені інформаційно-аналітичні матеріали дозволяють адекватно оцінити ситуацію, спланувати дії, спрямовані на ефективне досягнення поставлених цілей в переговорах, визначити очікувані результати та обсяги робіт. Інформація слугує не тільки вихідною точкою багатьох переговорів, але й зброєю переговорного змагання. Дезінформація є однією із ведучих інформаційних технологій в політичних переговорах. На сьогодні, як показує практика, змагання за столом переговорів переходить у змагання за громадську думку.

Впливати, формувати громадську думку можливо шляхом застосування PR-технологій. Тому PR-супроводження політичних переговорів стало необхідною вимогою нашої інформаційної епохи, саме воно сьогодні визначає, який вплив матимуть результати політичних переговорів на світову громадську думку, стан суспільної свідомості всередині кожної країни-учасниці.

У підрозділі 3.2 *«Роль особистісного фактора та психологічних чинників у веденні (та результатах) переговорів»* визначено, що амплітуда методів психологічного впливу досить широка, такого роду методи поділяються на три категорії, а саме: варварський вплив (блеф, агресія), маніпуляція, цивілізований вплив (аргументація, GRIT). Особистісний стиль ведення переговорів являє собою сукупність професійних якостей, індивідуальних рис характеру, зразків поведінки та особливостей комунікації, що визначають форми і методи взаємодії особистості з партнерами по переговорах. Переговори є особливим процесом взаємодії, який має власні соціально-психологічні закономірності. По суті процеси переговорів висловлюють закономірності прояву людських здібностей до спільної діяльності, спілкуванню і взаєморозумінню.

У висновки до третього розділу визначено, що складність в інформаційній роботі виявляється саме в тому, щоб визначити, наскільки далеко має бути звернено дослідження в минуле або майбутнє, і встановити, де повинен проходити кордон інтересів. Основними складовими інформаційного забезпечення є збір, документування, обробка, систематизація, інтеграція, зберігання і видача інформації. Вибудовуючи стратегію і тактику переговорів, вибираючи аргументацію, необхідно брати до уваги індивідуальні психологічні та комунікативні якості, професіоналізм і досвід співрозмовників, їх стиль спілкування, звички і схильності.

У висновках зазначено, що проблема переговорів приймає відносно самостійне значення в науці із середини 60-х років. На роботи з політичних переговорів уплинули два напрямки, які багато в чому суперечать один одному: з одного боку, це розробка проблем миру (Peace Research), а з іншого боку – ідеї «силового підходу». Відповідно, якщо перша тенденція сприяла формуванню уявлення про переговори як засобі вирішення політичних конфліктів і досягнення миру, то друга була спрямована на розробку оптимальних шляхів досягнення виграшу на переговорах. Незадовільний стан справ з дослідженням переговорів призвів до того, що проблематика знаходить відображення в основному у відповідних розділах в підручників з політології, міжнародного права і дипломатії або взагалі відсутні, або обмежуються спільними положеннями.

Зазначено, що сама проблема переговорів у теоретичному ракурсі була поставлена західними дослідниками. Ними розглянуті такі аспекти переговорного процесу як: історія формування переговорного процесу, роль особи в переговорах, етичний аспект переговорів, проблема ухвалення рішень, роль влади на переговорах та інші питання.

Сучасний світ характеризується і глибинними змінами, які не зводяться лише до змін міждержавних відносинах, але і формуванням нової світової політичної системи. Все це веде до того, що переговорна тематика все тісніше, швидше за все, переплітатиметься з іншими проблемами, наприклад, з процесами прийняття політичних рішень, політичного менеджменту, взаємодії державних і недержавних акторів, глобального управління та іншими. Є необхідність і в аналізі конкретних випадків проведення переговорів, що прояснюють специфіку політичних, торговельних, екологічних та інших переговорів і сприяє розумінню успіхів і поразок переговорного процесу. Такі лише деякі з можливих напрямів розвитку досліджень з переговорів. На жаль, всі вони доки не знаходять належного віддзеркалення в вітчизняних дослідженнях.

Визначено, що переговори – це процес досягнення угоди на взаємній основі. Таке розуміння переговорів є загальноприйнятим в політичній практиці. Мета переговорів – досягнення згоди з питань, що виникають в політичних відносинах. Переговори можуть прирівнюватися до такого засобу досягнення влади, як і зброя. В умовах конфліктного протистояння сторін політичні переговори можливо розглядати і як науку, і як мистецтво досягнення

політичної згоди. З точки зору «переговори як мистецтво» – це мистецтво можливого, яке балансує на межі «переконати», «перемогти», і досить часто пов'язано з ризиком. За таких обставин специфіка політичних переговорів повною мірою розкривається в теорії ігор. Але якщо розглядати політичні переговори з позиції науки, то в першу чергу слід вирізнити цю форму політичної практики від інших типів політичних взаємодій людей. Саме переговори, на відміну від політичного конфлікту, консультацій мають чітко виражений процесуальний аспект, а саме – правила, порядок обговорення та протокол. Від інших видів політичного спілкування переговори вирізняють наявність єдиної проблеми в учасників переговорного процесу та необхідності пошуку оптимального шляху вирішення конфліктної проблеми. Ведення політичних переговорів є прерогативою професійних політиків та державних діячів. Можливо говорити про спорідненість понять конфлікту і переговорів, але переговори – не що інше, як подоланий конфлікт. В той же час переговорний процес передбачає складну динаміку, який поєднує в собі конфліктні процеси і процеси співробітництва. За всіх обставин, розв'язання або поновлення конфлікту за межами «переговорів» залишається загрозою і двигуном переговорів як сумісного проекту.

Таким чином, переговори можна визначити як засіб попередження, врегулювання, розв'язання політичного конфлікту, а в деяких випадках і маневром, який відволікає від конфлікту.

Здійснено класифікацію типів політичних переговорів за такими критеріями як мета, тип рішень, характер, офіційний статус, кількість сторін та зазначено, що в сучасних умовах більшість переговорів носять відкритий характер, тобто про початок переговорів повідомляють публічно, а їх результати оголошуються. Але при врегулюванні конфліктів проводяться і приховані переговори. Саме політична сфера найчастіше застосовує такі форми переговорів як політичні консультації, бесіди та дебати, кулуарна робота. Перед початком офіційних переговорів сторони вдаються до таких форм, з метою запобігти можливому загостренню в процесі майбутніх переговорних етапів. Так, політичні консультації – це засіб соціально-політичної комунікації, якому притаманні ефективність, регулярність і легітимність. Відбуваються вони з метою інформування сторін про кроки з вирішення проблемної ситуації.

Бесіди можна вважати підготовкою до переговорів або початком самих переговорів, вони допомагають сторонам «без потреби не сперечатися», а правила бесіди передбачають спокійно, переконливо доказувати свою правоту, а не зосереджуватися на неправоті опонента, і головне правило – це утримання від критики. До дебатів у політичних переговорах звертаються найчастіше з метою привернення уваги громадськості до предмету переговорів, і тому дебати проводять відкрито, з залученням ЗМІ та зі значними за кількістю тактичними прийомами, зазвичай, демонстративного характеру та відвертою дискредитацією політичного опонента. Кулуарна робота є невід'ємною формою співпраці в процесі конфлікту та переговорів, що надає можливість налагодження неформальних зв'язків, вона не регламентується чітко, не має але потребує високої фахової підготовки і специфічних особистих якостей.

Результати переговорів втілюються в різних формах офіційних актів, які є різними за статусом, володіють різною обов'язковою силою та мають різні наслідки. Але при цьому суть їх одна – угода сторін. Для розуміння змісту досягнутих угод знання процесу їх підготовки та ведення має істотне значення.

Переговори мають офіційний, конкретний характер і, як правило, передбачають підписання документів, що визначають взаємні зобов'язання сторін. Основні елементи підготовки до переговорів – визначення предмету (проблем) переговорів, пошук партнерів для їхнього розв'язку, з'ясування своїх інтересів і інтересів партнерів, розробка плану й програми переговорів, добір фахівців до складу делегації, розв'язок організаційних питань і оформлення необхідних матеріалів – документів, креслень, таблиць, діаграм, зразків і т. д. Хід переговорів укладається в наступну схему: початок бесіди – обмін інформацією – аргументація й контраргументація вироблення й прийняття розв'язків – завершення переговорів. Етапи, на які поділяється процес переговорів, є відносно самостійними фазами, що мають логічну послідовність, а підсумком кожного із етапів можна назвати «стартовим майданчиком» нової фази.

Досліджуючи стилі переговорного процесу в політичних відносинах, доцільно зазначити, що вони суттєво відрізняються один від одного, в першу чергу, тактиками, але в цілому їх характерні риси визначаються стратегічною спрямованістю – на досягнення згоди, на боротьбу. Описані тактичні прийоми мають як переваги, так і недоліки. Наприклад, вживання тиску і погроз може мати результат. Але якщо вони не мають під собою реальних підстав, то втрачають силу і, швидше за все, не зможуть бути застосовані ще раз. Самі угоди, засновані на погрозах, вимушені і тому нетривалі. Тактика «завищення первинних вимог» може привести до того, що інша сторона може просто піти з переговорів. Вживання тактик «салямів» і «відходу» може привести до значного затягування переговорів. Тактичні прийоми, вживані в процесі переговорів, постійно удосконалюються, з'являється їх новий вигляд. У кінцевому підсумку їх поєднання залежить від досвіду і мистецтва парламентарів, цілей і завдань переговорів. Тактика переговорів передбачає і вибір стилю взаємовідносин з партнером. Він може носити конфронтаційний характер, а може бути націлений на співпрацю. Між цими крайніми варіантами можливо безліч нюансів у стилі взаємин, що диктуються стратегічними задумами, тактикою, ходом переговорів, а часом і особистісними особливостями переговорників.

Роль національного стилю на переговорах не варто абсолютизувати, оскільки на поведінку учасників переговорів не менш значний вплив здійснюють також корпоративна та професійна культура, а також особистісні риси. Національний стиль ведення переговорів формує ряд факторів, серед яких найбільш значущими є: основні цінності, звичаї і правила, що впливають на манеру ведення переговорів; ментальні особливості, пов'язані зі специфікою людського сприйняття і мислення; специфіка невербальних комунікацій; основні моделі прийняття рішень, ступінь самостійності при прийнятті рішень; найбільш характерні тактичні прийоми та особливості поведінки під час переговорів.

Переговори, починаючи з їх задуму, органічно пов'язані з інтенсивною інформаційно-аналітичною роботою. Чим вище якість такої роботи, тим точніше можна розрахувати стратегії і тактики переговорів, краще визначити кінцеві їх результати, швидше шлях до їх досягнення. Є всі підстави стверджувати, що інформація самого різного роду знаходиться в центрі переговорів і, отже, в центрі турбот переговорника. При підготовці і в ході переговорів сторони задіють різні засоби для збору необхідної інформації. Обсяг цієї роботи визначається важливістю переговорів. Коли мова йде про національні інтереси країни або про долю світу, у справу йдуть всі можливості держав, включаючи й діяльність спецслужб.

Робота з інформаційного забезпечення переговорів, як і в цілому збір інформації, необхідної для розробки і здійснення політики, – це широке поле діяльності. В якості загального правила слід зазначити, що така робота може приносити тим більший і надійний результат, чим більш системний характер носить і збір фактів, і їх аналіз в масштабах делегації, всієї дипломатичної служби, державного апарату в цілому з постійною спрямованістю до вироблення компетентного прогнозу розвитку ситуації та відповідними висновками про практичні дії.

Обґрунтовано, що обмін інформацією – органічна складова переговорного процесу. Він використовується партнерами для роз'яснення своїх цілей. Розповсюдження інформації – це, в залежності від обставин та особливостей поведінки партнерів, і спосіб генерування сприятливих настроїв навколо своїх позицій, і можливість зниження напруженості або, навпаки, її стимулювання. Практично всі переговорні процеси супроводжуються дезінформацією, PR-технологіями, пропагандою із широким залученням ЗМІ. В більшості випадків такі технології чинять негативний вплив на хід політичних переговорів.

Зазначено, що набуває доцільності високоетичний підхід переговорників до вибору методів впливу один на одного і підпорядкування цих методів завданню досягнення згоди і домовленості. Найбільшою мірою цим цілям відповідає прямота, ясний виклад позиції й її коректний захист. Успішне ведення переговорів багато в чому залежить від дотримання партнерами таких етичних норм і принципів, як точність, чесність, такт, уміння вислухати (увага до чужої думки), конкретність. Навіть негативний результат переговорів не є підставою для різкості або холодності при завершенні переговорного процесу. Завершення повинне бути таким, щоб, розраховуючи на майбутнє, дозволило зберегти контакти, політичні зв'язки.

Визначено, що політичні діячі повинні володіти високими професійними та кваліфікаційними якостями, поєднувати гнучкість і альтернативність мислення, прихильність власним позиціям і інтересам, здатність адекватно оцінювати переговорну ситуацію, толерантність, швидку реакцію. Особистий стиль політика в переговорному процесі повинен бути адаптований до актуальних політичних умов.

Зазначено, що в політичних переговорах не другорядну роль мають особистості якості учасників переговорного процесу саме через те, що, по-перше, політики – це публічні люди і своєю агресивною, неадекватною

поведінкою компрометують себе не лише перед опонентами, а й перед суспільством, і навіть перед світовою спільнотою. По-друге, ведучи політичні переговори, вони відповідальні за рішення, які стосуються всієї держави, а не окремих суб'єктів, і тут такі помилки, як некеровані агресивні емоції, можуть завадити прийняттю доленосного рішення. І по-третє, якщо це міжнародні переговори, то від загального враження про лідера країни, досить часто формується враження про країну.

Отримані результати дослідження можуть бути корисними в практичному сенсі для представників владних органів всіх рівнів, окремих політичних діячів, перш за все у зв'язку з тим, що політичні процеси в Україні супроводжуються постійними гострими конфліктними протистояннями, а вміння конструктивно, толерантно вести переговори з опонентами, на превеликий жаль, не можливо назвати рисами українських політиків.

### СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Добрава М. П. Сучасні наукові підходи до переговорного процесу / М. П. Добрава // Наукове пізнання: методологія та технологія (Південноукраїнський державний педагогічний університет (м. Одеса) ім. К. Д. Ушинського). – 2008. – № 2(22). – С. 135-139.
2. Добрава М. П. Політичні переговори: проблема ідентифікації / М. П. Добрава // Науковий вісник (Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців): [зб. наук. праць / голов. ред. Соколов В. М.]. – Одеса, 2008. – № 19(75). – С. 116-125.
3. Добрава М. П. Проблема політичного переговорів в наукових дослідженнях ХХ ст. / М. П. Добрава // Актуальні проблеми політики. Зб. наук. праць. Вип. 41. – Одеса, 2011. – С. 87-96
4. Добрава М. П. Особенности становления государственно-церковных отношений в современной Украине / М. П. Добрава // Виховання і культура. Міжнародний науково-практичний журнал (Південноукраїнський державний педагогічний університет (м. Одеса) ім. К. Д. Ушинського). – 2007. – № 1-2 (11-12). – С. 54-56.
5. Добрава М. П. Роль переговорного процесу у створенні демократичної системи правління / М. П. Добрава // Демократичне врядування в контексті глобальних викликів та кризових ситуацій : матеріали науково-практичної конференції за міжнародною участю (3 квітня 2009 р., Львів ,). – 2009. – Т. 1. – С. 229-231.
6. Добрава М. П. Особливості тактичних прийомів у веденні міжнародних переговорів / М. П. Добрава // Конфлікти та безпека: матеріали міжнародного науково - практичного семінару-наради (25 листопада 2010 р., Одеса). – Одеса: СМІЛ, 2010. – С. 34–37.

## Анотація

**Доброва М. П. Роль переговорного процесу у врегулюванні політичних конфліктів. – Рукопис.**

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата політичних наук за спеціальністю 23.00.02 – політичні інститути та процеси. – Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського», Одеса, 2012.

Обґрунтовано, що, незважаючи на загальноприйнятту тенденцію щодо визначення переговорів, як найоптимальнішого способу вирішення конфліктів, вони можуть нести і руйнівний ефект. У випадку, коли переговори виступають замаскованою під тимчасову згоду формою боротьби, вони дозволяють приховати учасників конфлікту, істинні протиріччя, і таким чином лише посилюють протистояння і дати одній із сторін, або ж обом сторонам виграти час для посилення боротьби. Обґрунтовано, що теоретичні основи підготовчого етапу переговорного процесу необхідно доповнити такою умовою, як врахування та забезпечення простору в політичних переговорах.

Досліджено роль невербальних комунікацій в структурі національного стилю ведення переговорів. З точки зору специфіки невербальних комунікацій, національні стилі ведення переговорів важливо розділяти на культури з «низьким контекстом» і «з високим контекстом».

Комплексно представлено стратегії і тактики переговорного процесу та запропоновано рекомендації щодо їх застосування в залежності від типів та функції політичних переговорів.

**Ключові слова:** політичний конфлікт, переговори, політичні переговори, переговорний процес, консенсус, компроміс, національний стиль, технології.

## АННОТАЦИЯ

**Доброва М. П. Роль переговорного процесса в урегулировании политических конфликтов. – Рукопись.**

Диссертация на соискание научной степени кандидата политических наук по специальности 23.00.02 – политические институты и процессы. – Государственное учреждение «Южно-Украинский национальный педагогический университет имени К. Д. Ушинского», Одесса, 2012.

Диссертационная работа является одним из первых комплексных исследований специфики, динамики и результативности переговорного процесса в политической сфере. Обосновано, что, несмотря на общепринятую тенденцию определения переговоров, как оптимального способа решения конфликтов, они могут нести и разрушительный эффект. В случае, если переговоры выступают замаскированной под временное согласие формой борьбы, они позволяют скрыть участников конфликта, истинные противоречия,

и таким образом лишь усугубить противостояние и дать одной из сторон, или же обеим сторонам выиграть время для усиления борьбы.

Обосновано, что теоретические основы подготовительного этапа переговорного процесса необходимо дополнить таким условием, как учет и обеспечения пространства в политических переговорах. Переговорное пространство означает согласие сторон рассматривать ситуацию не только с собственной позиции. В отсутствии переговорного пространства необходимо искать причину других, достигнутых не в результате переговоров решениях. Их можно определить как АТНА (альтернатива переговорному решению) и ВАТНА (лучшая альтернатива переговорному решению).

Усовершенствована типология политических переговоров. Отмечено, что в политике активно применяются такие формы двусторонних и многосторонних переговоров как дебаты, политические консультации и кулуарная работа, беседы.

Определены задачи каждого из этапов переговорного процесса. Так, задача первого этапа – это согласие участников переговоров заложить в основу последующего поиска решения проблемы или даже рамочные договоренности на этот счет; задача второго этапа – обсуждение и аргументация вариантов решения обсуждаемой проблемы, т.е. собственно дискуссия; третьего этапа – согласование позиций и разработка договоренностей (итоговых документов).

Проанализирована роль невербальных коммуникаций в структуре национального стиля ведения переговоров. С точки зрения специфики невербальных коммуникаций, национальные стили ведения переговоров важно разделять на культуры с «низким контекстом» и «с высоким контекстом».

Указано, что «политические переговоры» – это специфический вид политического межличностного взаимодействия сторон и совместной деятельности, ориентированной на разрешение политических конфликтов или организацию сотрудничества и предвидение совместного принятия решения, оформления письменного согласия или договора.

Определены специфические черты переговорного процесса, что отличает его от других форм взаимодействия. Такими чертами являются: наличие проблемы, сходство и различие интересов сторон; взаимозависимость участников переговоров, сложная структура, общение сторон, совместное решение проблемы.

Комплексно представлены стратегии и тактики переговорного процесса и предлагаются рекомендации по их применению в зависимости от типов и функции политических переговоров.

В политических переговорах не маловажную роль играют личностные качества переговорщиков ибо, во-первых, политики – публичные люди и своим неадекватным поведением компрометируют себя не только перед оппонентами, но и перед обществом, а также перед мировым сообществом. Во-вторых, ведя политические переговоры, они ответственны за решения, касающиеся всего государства, а не отдельных субъектов, и здесь такие ошибки, как неуправляемые агрессивные эмоции, могут помешать принятию судьбоносного

решения. И в-третьих, если это международные переговоры, то от общего впечатления о лидере страны, зачастую формируется впечатление о стране.

Полученные результаты исследования имеют практическое значение и могут быть применимы в практическом смысле представителями органов власти всех уровней и отдельными политическими деятелями, поскольку политические процессы в Украине сопровождаются постоянными острыми конфликтными противостояниями, а умение конструктивно, толерантно вести переговоры с оппонентами, к сожалению, нельзя назвать чертами украинских политиков.

**Ключевые слова:** политический конфликт, переговоры, политические переговоры, переговорный процесс, консенсус, компромисс, национальный стиль, технологии.

## SUMMARY

**Dobrova M. The role of negotiations in the settlement of political conflicts. – Manuscript.**

Dissertation on competition of scientific degree of political sciences on specialty 23.00.02 – political institutes and processes. – State authority «South Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushynsky», Odessa, 2012.

Determination of the negotiations as the best course of conflict resolution have been validated and they can carry and devastating effect in the case where negotiations stand disguised as a temporary consent form of struggle, they hide the parties to the conflict, real conflict, and thus only strengthen the opposition and give one party or both sides to buy time to strengthen the fight. The theoretical basis of the preparatory phase of the negotiation process must be supplemented by such as incorporation and provide space for political negotiations.

The role of nonverbal communication in the structure of national identity negotiation has been investigated. In terms of specific non-verbal communication, national styles of negotiation is important to separate culture from "low context" and "high context".

Strategies and tactics negotiators were fully presented and recommendations for their use depending on the types and functions of political negotiations have been proposed.

**Key words:** political conflict, negotiations, political negotiations, the negotiation process, consensus, compromise, national style, technology.