

## РОЛЬ МЕДІАЦІЇ У ПОЛІТИЧНИХ ПЕРЕГОВОРАХ: ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ ТРАДИЦІЙНИХ ПІДХОДІВ

*У статті розглядається вплив медіації у політичних переговорах, зокрема, переосмислення традиційних підходів до вирішення політичних конфліктів. Сучасний світ, де все частіше виникають політичні кризи та конфлікти, потребує все більш ефективних методів досягнення миру. В цьому контексті, традиційні прямі переговори між сторонами конфлікту, хоча й залишаються важливими, все частіше доповнюються переговорами з активною участю третьої сторони – посередника або медіатора. Цей новий підхід не тільки розширює можливості для врегулювання конфліктів, але й пропонує альтернативні шляхи для досягнення взаєморозуміння та згоди між сторонами. Мета статті полягає в дослідженні медіації та переговорів з посередництвом третьої сторони як альтернативи прямим політичним переговорам. Аналізується, як медіація може сприяти вирішенню конфліктів, забезпечуючи більш гнучкий та інноваційний підхід до дипломатії. Методологія включає аналітичне моделювання, порівняльний аналіз, а також вивчення кейсів. Це дозволяє не тільки оцінити ефективність медіації, але й зрозуміти її вплив на зміну динаміки міжнародних відносин. Додаткові методи, такі як синтез та аналіз, індуктивний та дедуктивний підходи, сприяють створенню повного та збалансованого огляду теми. Такий підхід дозволяє авторці розкрити складність та багатогранність медіації у політичних переговорах. В статті зосереджується увага на різних аспектах медіації, включаючи її роль у вирішенні міжнародних конфліктів, вплив на політичні процеси та важливість для забезпечення стабільності та миру. Акцентується увага на унікальності медіаційних переговорів, де медіатор виступає як незалежна особа, що шукає взаємоприйнятні рішення для обох сторін конфлікту. Підкреслюється, що ефективність медіації залежить від ряду факторів, включаючи вміння медіатора зрозуміти інтереси та потреби обох сторін, його незаангажованість та здатність до встановлення довіри. Розглядаються також виклики та перешкоди, з якими може зіткнутися медіація, та стратегії їх подолання. Основна увага приділяється ролі медіації у сучасних міжнародних відносинах, враховуючи її потенціал для вирішення навіть найскладніших конфліктів.*

**Ключові слова:** політичне посередництво, медіація, врегулювання конфліктів, міжнародна політика, переговори.

**Постановка проблеми.** У світі, де гострі міжнародні конфлікти та кризи безпеки виникають все частіше, пошук ефективних шляхів досягнення миру та порозуміння стає нагальним завданням для світової політичної спільноти. У цьому контексті традиційні дипломатичні переговори між сторонами конфлікту, хоч і продовжують залишатися значущим та важливим інструментом досягнення згоди, все частіше доповнюються переговорами опосередкованими, тобто переговорами за активною участю третьої сторони – посередника або медіатора. Особливість цієї форми переговорів полягає в тому, що медіатор є не арбітром чи суддею, а незалежною особою, дії якої спрямовані на пошук взаємоприйнятних рішень для обох сторін конфлікту. Завдяки тому, що медіатор виступає в інтересах обох сторін, прагнучи розглянути проблему з точки зору кожної з них, стає можливим його контакт та діалог зі сторонами, що створює передумови для приведення їх до столу переговорів. Зростання ролі посередництва та медіації сприяє також збільшенню кількості недержавних та позадержавних суб'єктів, що впливають на сферу міжнародних політичних відносин та додають до неї більшу кількість неформальних діалогів, конференцій, консультацій тощо. Вони стають важливою альтернативою військовим діям, пропонуючи більш безпечний та економічно вигідний спосіб досягнення політичних цілей. Переговори, що базуються на посередництві та медіації, не лише служать для досягнення інтересів сторін, але й відкривають нові можливості для інтерпретації

та розуміння інформації, вимагаючи від учасників емпатії та здатності до передбачення дій інших. Ця стаття зосереджується на аналізі ролі та значення посередництва та медіації у сучасній міжнародній політиці. Розглядаються ключові аспекти цієї форми переговорів, їх вплив на вирішення конфліктів, а також їх потенціал у досягненні згоди та вирішення найскладніших конфліктів, що є ключовими для побудови довготривалих та мирних відносин між державами та іншими суб'єктами міжнародного права.

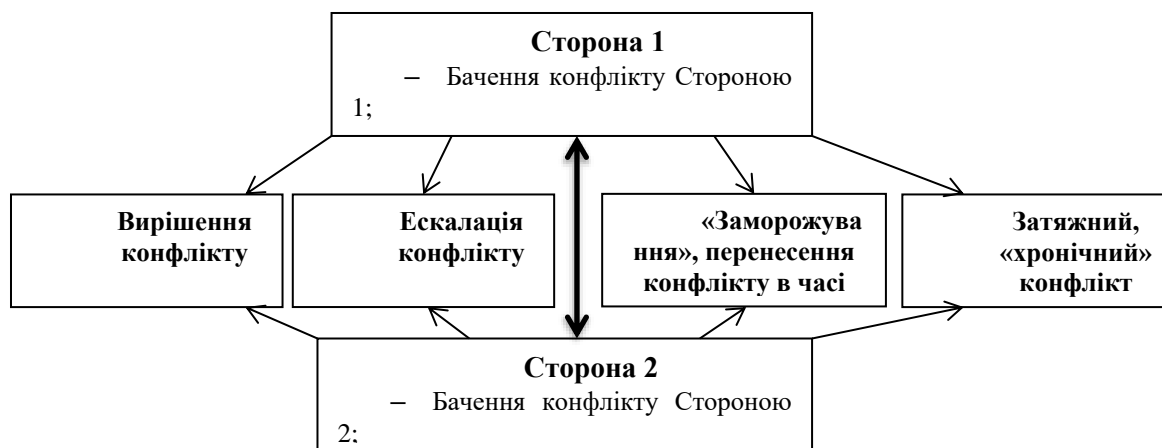
**Стан дослідження.** Варто зазначити, що, незважаючи на своє значення, питання медіації та переговорів за участю третьої сторони в політичній науці часто залишаються на периферії досліджень. При цьому цей феномен, безумовно, має комплексний характер, в зв'язку з чим привертає увагу також представників інших наукових галузей, в тому числі, істориків, експертів з міжнародних відносин, психологів, соціологів, комунікологів, економістів, експертів з міжкультурної комунікації, конфліктологів, фахівців з управління та лідерства, юристів тощо. Серед найбільш впливових дослідників питань переговорів за участю третьої особи (посередників/медіаторів) варто виділити: Т. Шеллінга [1], А. Рапопорта [2], Ф. Ікле [3], Р. Валтона, Р. МакКерсі [4] та інших. Однак, досить часто вивчення цієї сфери зводиться до опису, а в найкращому випадку – певному аналізі, реальних історій конфліктів, досягнення порозуміння в яких відбулося за участю третіх сторін (авторитетних осіб, представників інших країн, міжнародних організацій тощо), а спеціалісти різних наукових галузей закономірно розглядають один і той самий кейс з абсолютно різних сторін: через призму історичного розвитку, фокусуючись на дипломатичних аспектах подій та з точки зору соціальної динаміки й структур; зосереджуючись на комунікативних стратегіях, прийомах та методах й розглядаючи стадії та стратегії врегулювання конфліктів; під кутом дослідження ролі особистості та лідерства, аналізуючи міжособистісні аспекти та мотиваційні фактори учасників переговорів і розглядаючи правові аспекти медіації тощо. Наявність такої кількості аспектів дослідження проблем медіації та переговорів за участю третьої сторони підкреслює складність та важливість цієї сфери. При цьому важливо зазначити, що жодний з цих підходів не дає повного уявлення про медіаційні процеси саме з точки зору політичної науки. Це викликає необхідність комплексного аналізу феномену медіації та посередництва в політичних процесах, й вимагає специфічного підходу, який б враховував унікальні політичні контексти та динаміку.

**Мета статті та методологія дослідження.** Метою статті є дослідження медіації та переговорів за участю третьої нейтральної особи в якості посередника як важливої альтернативи традиційним прямим політичним переговорам, в контексті їх ефективності в розв'язанні конфліктів. Вивчення теми медіації та переговорів з посередництвом третьої, нейтральної особи в політиці, як альтернативи традиційним прямим переговорам, буде здійснюватися за допомогою двох основних методів: аналітичного моделювання та порівняльного аналізу. Перший метод буде зосереджений на розробці та аналізі концептуальних моделей та схем, що ілюструють важливі аспекти медіації та прямих переговорів. Це дозволить нам ідентифікувати слабкі місця традиційних переговорних процесів та виявити переваги переговорів за участю медіатора. Особлива увага буде приділена аспектам, які сприяють успіху медіаційного процесу та стратегіям, які можуть бути використані для покращення результатів переговорів. Другий метод – порівняльний аналіз медіації та прямих переговорів. Завдяки цьому буде забезпечено глибоке розуміння відмінностей та схожостей між цими двома підходами. Об'єднання цих методів надає можливість для аналізу та оцінки ролі медіації як альтернативи прямим переговорам у політичних діалогах. Для більш глибокого розуміння цих проблем нами будуть використані додаткові методи, які доповнюють основні підходи. Серед них, аналіз кейсів залишається важливим інструментом, що дозволяє зануритися у конкретні приклади медіації, зокрема через вивчення реальних ситуацій, де були застосовані різні підходи до переговорів. Для більшої гнучкості та глибини аналізу ми також вдаємося до використання методів синтезу та аналізу, які включають зіставлення та об'єднання різноманітних даних та інформації для виведення нових висновків. Індуктивний підхід допоможе у виявленні загальних тенденцій та закономірностей на основі конкретних даних, тоді як дедуктивний метод зосереджується на застосуванні загальних теоретичних принципів до конкретних випадків. Це дозволить створити повний та збалансований огляд теми, спираючись на широкий спектр наукових підходів та технік аналізу.

**Виклад основного матеріалу.** Виклад основного матеріалу. В політичній науці питання вирішення конфліктів завжди залишається в центрі уваги як для теоретиків, так і для практиків. Успішний процес вирішення конфліктів вимагає не лише високого рівня дипломатичної майстерності, але й здатності до компромісів та усвідомлення спільних інтересів. Традиційний підхід до вивчення переговорів в політичному контексті, перш за все, зосереджується на дипломатичних

переговорах, які проводяться безпосередньо між сторонами конфлікту, часто між представниками окремих держав.

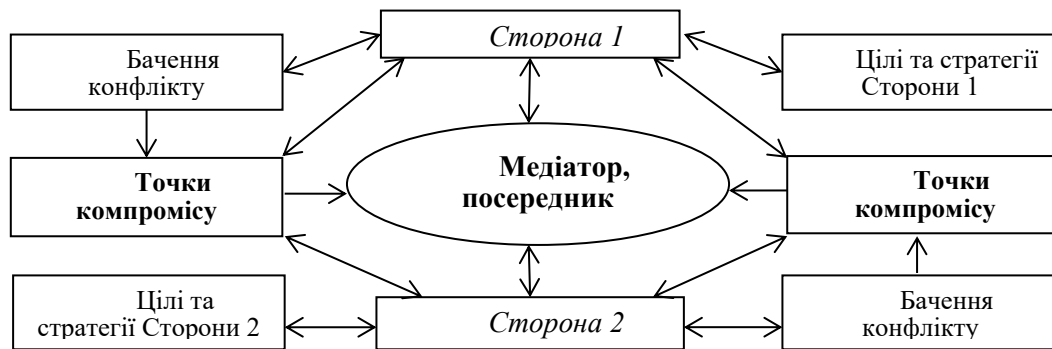
На рис. 1 представлена білатеральна схема потенційних сценаріїв розвитку політичного конфлікту, де застосовуються методи прямих переговорів та задіяні тільки дві сторони. Особливістю прямих переговорів є з'єднання кожної зі сторін з власним баченням конфлікту, а також цілями та стратегіями. Саме це тісне переплетення позицій, цілей та стратегій часто ускладнює процес вирішення конфлікту, адже кожна сторона має свою унікальну перспективу й інтереси, які на момент конфлікту знаходяться в принциповому протиріччі між собою, особливо, коли конфліктні позиції глибоко закорінені та емоційно навантажені. Цей аспект переговорів схематично зображений у вигляді верхнього та нижнього блоків, що символічно поєднані між собою двосторонньою стрілкою. У випадку реалізації позитивного сценарію розвитку конфлікту, тобто при досягненні згоди між сторонами, прямі переговори демонструють цілу низку значущих переваг. Серед них – можливість пряму обговорювати та вирішувати спірні питання, швидкість у прийнятті рішень та створення безпосереднього діалогу, що сприяє більшій відкритості та довірі. Також, прямі переговори дають сторонам можливість краще зрозуміти мотивацію та інтереси одне одного, що є важливим для досягнення довготривалої згоди.



*Рис. 1. Сценарії розвитку конфлікту при прямому переговорному процесі (розроблено автором)*

Однак, попри важливість прямих переговорів, вони не завжди виявляються ефективними. В ситуаціях, коли сторони не можуть досягти порозуміння, виникає ризик реалізації негативних сценаріїв конфлікту, включаючи ескалацію конфлікту; тимчасове перемир'я, яке просто переносить конфлікт у часі та ставить під загрозу безпеку майбутніх поколінь; або перехід конфлікту в затяжну фазу, коли він не ескалюється і не заморожується, а залишається без остаточного вирішення, триваючи без явних змін у статус-кво. Такі ситуації вимагають додаткових ресурсів від учасників, знижують довіру до сторін в міжнародному співтоваристві, створюючи у них репутацію «проблемних», а також вони стають надто вразливими для деструктивного впливу ззовні. Тому, визнаючи значення прямих переговорів, необхідно також враховувати альтернативні методи, такі як посередництво та медіація, які пропонують більш гнучкі та креативні підходи до вирішення політичних конфліктів. Вони є інструментами структурованого та нейтрального підходу до діалогу. Ключовою особливістю цього методу є роль медіатора як нейтрального посередника, який прагне об'єктивно розглянути проблему, враховуючи інтереси кожної сторони. У випадку медіації, медіатор намагається відокремити та усвідомити ці різні позиції, сприяючи більш конструктивному і збалансованому діалогу.

Рис. 2 демонструє ті переваги, які дають медіація та посередництво в політичних конфліктах як альтернативи традиційним методам вирішення конфліктів на міждержавному рівні.



**Рис. 2. Переваги процесу медіації в конфліктах (розроблено автором)**

У центрі схеми розташований медіатор – нейтральна особа, яка виступає як посередник між сторонами конфлікту. Він не має прямого відношення до перспектив чи стратегій кожної із сторін, але саме завдяки присутності медіатора ці елементи можуть бути виокремлені та відділені від сторін. Це дозволяє медіатору проводити конструктивний діалог з кожною стороною, залишаючись при цьому незаангажованим. Сторона 1 та Сторона 2, розташовані відповідно у верхній та нижній частинах схеми, представляють учасників конфлікту, кожен з яких має власну унікальну перспективу, стратегічні інтереси та готовність до компромісів у деяких питаннях. Бокові елементи схеми окреслюють ключові аспекти, які мають бути враховані під час провадження медіації, включно з основними позиціями та інтересами сторін, які впливають на розуміння структури конфлікту та ідентифікацію можливих шляхів до порозуміння. Використання цієї схеми дає розуміння структури взаємодії сторін та медіатора в конфлікті, в тому числі ілюструє шляхи знаходження потенційних можливостей для співпраці та порозуміння через аналіз потенційних точок компромісу кожної зі сторін. Це підкреслює значення медіатора у створенні умов для ефективного діалогу та розв’язання конфлікту.

Медіація в політичному процесі завжди має факультативний характер та відбувається за згодою сторін. Медіатор не є суддею або арбітром, а скоріше радником, який може давати сторонам свої рекомендації [5, С. 461]. Також важливою є повага до суверенних прав сторін конфлікту та добровільна участь цих сторін в вирішенні проблеми з участю медіатора. Базовою передумовою успішної медіації є довіра сторін до медіатора. Важливу роль відіграє також конфіденційність цієї процедури. Медіатор створює для сторін мотивацію для досягнення згоди, окреслюючи можливі сценарії розвитку конфлікту («якщо не домовитися, то...»); забезпечує від настання неконтрольованого розвитку подій, від швидкого або деструктивного розвитку ситуації; окреслює організаційні обмеження, встановлює порядок та процедуру переговорів, а також контролює їх дотримання (наприклад, викриває спроби демагогії з боку сторін); оцінює прогрес кожної зі сторін, а також висловлює свою думку щодо ступеню їх готовності до конкретних вирішень проблеми [6, С. 589].

Як третя сторона медіатор має в своєму розпорядженні набір засобів впливу на процес переговорів. Це може бути швидка пропозиція тимчасового вирішення в якості першого кроку до компромісу; доведення до усвідомлення сторін, що навіть в безвихідних ситуаціях все одно існує вихід; стимулювання сторін не розтягувати переговори, а працювати інтенсивно та в стислі строки; управління ходом переговорів; переривання занадто довгих висновків та інтенсифікація дискусії; підтримка таких позитивних проявів як відкритість і компроміс, сприяє відкиданню проявів змагальності та нещирості; блокування тенденцій до необґрунтованого розширення тематики переговорів, що може зробити їх безкінечними; використання психологічних переваг: сторонам легше піти на поступки медіатору, ніж опоненту [7, С. 87-96].

На відміну від судових медіацій, до яких допускаються лише особи зі спеціальною освітою, до посередників, що допомагають досягати згоди в політичних конфліктах, важко пред’являти вимогу про якусь спеціалізовану освіту. Це можуть бути державні діячі у відставці, люди «великого формату», які мають реалістичні ідеї та відповідний вплив у всьому світі для реалізації цих ідей, в якості приклада можна навести медіацію, яку проводив президент США Теодор Рузвельт, який завдяки особистому внеску досягнув підписання Портсмутського мирного договору [8], який закінчив в 1905 році російсько-японську війну, за що отримав Нобелівську премію миру (яка, до речі, стала першою в світі Нобелівською премією, яка була присуджена американцю). Тобто від посередників в політиці, скоріше очікують не спеціальної освіти, а авторитет та наявність практичних навичок

впливу на інших, компетентність в предметі конфлікту, вміння керувати перебігом медіації, підтримувати відносини з обома сторонами, детально зрозуміти предмет спору тощо. Будучи стороною нейтральною та досвідченою, такому медіатору легше, ніж сторонам, що задіяні в конфлікті, відділити ситуацію від емоцій і спрямувати дискусію в бік перспектив та можливостей, наприклад, запропонувавши певний несподіваний варіант для вирішення суперечки. Третя сторона може відділити пошук вирішення проблеми від прийняття рішення, обмежити кількість рішень, що необхідні для досягнення згоди, та допомогти сторонам зрозуміти, що саме вони отримають, коли приймуть рішення. Такий спосіб досягнення згоди між державами був відомим ще з давніх часів. Медіатор приймає участь в вирішенні спору, причому процес переговорів часто буває ним ініційований. Серед кандидатів, що можуть запропонувати свої послуги з посередництва, бувають видатні особистості (наприклад, Джиммі Картер, Нельсон Мандела, Тони Блер або Філіпо Гонсалес) або неурядові організації (наприклад, Uppsala Conflict Data Program, Henri Dunant Centre, Finnish Crisis Management Initiative), які здійснюють певний вид посередництва – «брокерська» дипломатія (broker diplomacy) [9, С. 229]. Також медіацію можуть проводити інші країни, які мають добрі відносини зі сторонами конфлікту. Представники, що призначені нав'язувати більш слабим власні рішення, наприклад, «човникова» дипломатія держсекретарів США [10, С. 57], до такого посланника прислухаються через престиж влади, яку він представляє. Цікавою в цьому контексті є думка відомого польського політолога А. Д. Ротфельда, який вважає, що найкращими медіаторами є дипломати з невеликих, раніше периферійних держав, які «...можуть відіграти і відіграють більшу роль і досягають успіхів у вирішенні міжнародних конфліктів. Вони є часто більш ефективними, ніж дипломати з великих країн, які завжди розглядаються, як претенденти на гегемонію» [11, С. 157]. Це не лише допомагає максимально врахувати інтереси кожної зі сторін, але й відкривають нові можливості для досягнення якісно нового рівня порозуміння.

**Висновки.** Підсумовуючи дослідження, зазначимо, що медіація та посередництва відіграють важливу роль у досягненні згоди та вирішенні політичних конфліктів. Вивчення цих процесів відіграє важливу роль у розумінні сучасної дипломатії, оскільки вони сприяють формуванню більш мирного та стабільного світу. Посередництво та медіація набувають особливого значення в контексті потреби демократичних держав вести переговори як внутрішньо, так і на міжнародному рівні, сприяючи встановленню діалогу, зменшенню непорозумінь та запобіганню деструктивним тенденціям. Прямі переговори та медіація, хоча є різними підходами, не виключають один одного, але взаємодоповнюють, пропонуючи свої унікальні переваги у вирішенні конфліктів. Прямі переговори залишаються фундаментальним інструментом у вирішенні конфліктів, надаючи можливість сторонам швидко досягти згоди, тоді як медіація відкриває додаткові шляхи для досягнення балансу інтересів та встановлення тривалої гармонії. Важливо підкреслити, що існує значна потреба у глибокому та систематичному дослідженні цих процесів в рамках політичної науки, щоб не лише повніше розуміти ці процеси, але й розробляти ефективні стратегії для вирішення міжнародних конфліктів, що відіграють ключову роль у забезпеченні міжнародної стабільності та миру.

#### *Бібліографічний список/ References:*

1. Schelling, T.C. (1960). *The Strategy of Conflict*. Cambridge:Harvard University Press.
2. Rapoport, A. (1960). *Fights, Games and Debates*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
3. Ikle, F. Ch. (1964). *How Nations Negotiate*. New York: Frederik A. Praeger.
4. Walton, R.E., McKersie (1965). *A Behavioral Theory of Labor Negotiation. An Analysis of a Social Interaction System*. New York: McGraw-Hill.
5. Wyrozumska, A., Czaplinski, W. (2014). *Prawo międzynarodowe publiczne. Zagadnienia systemowe*. Warszawa: C.H. Beck 984 s. S. 461.
6. Qi, H. (2007). *A Comparison of the Effectiveness of International Conflict Mediation Strategies*. *Chinese Journal of International Politics*, vol. 1, s. 589-622.
7. Bargiel-Matusiewicz, K. (2007). *Negocjacje i mediacje*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 87-96.
8. Wikipedia (2023). *Portsmouth Peace Treaty* <[https://uk.wikipedia.org/wiki/Портсмутський\\_мирний\\_договір](https://uk.wikipedia.org/wiki/Портсмутський_мирний_договір)>
9. Svensson, I. (2007). *Mediation with Muscles or Minds? Exploring Power Mediators and Pure Mediators in Civil Wars*. *International Negotiation. A Journal of Theory and Practice*, 2, 229-248.
10. Bundy, W. (1998). *A Tangle Web. The Making of Foreign Policy in the Nixon Presidency*. London-New York: I.B. Taurus, 57.
11. Rotfeld, A.D. (2012) *W cieniu. 12 rozmów z Marcinem Wojciechowskim*. Warszawa: Polski Instytut Międzynarodowych, s. 157.
12. Fisher, R. D., Ury, W. L., Patton, B. (2011) *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. Penguin Books. 240 p.

13. Nye, J. S. (2023). *Soft Power and Great-Power Competition*. Springer Singapore. 208 p.

14. Walzer, M. (2002). *The Company Of Critics: Social Criticism And Political Commitment In The Twentieth Century* Paperback. Basic Books. 288 p.

***Kalashlinska M. V. The role of mediation in political negotiations: rethinking traditional approaches***

*In this article, the impact of mediation in political negotiations, particularly the reevaluation of traditional approaches to resolving political conflicts, is examined. In the modern world, where political crises and conflicts are increasingly common, there is a growing need for more effective peace-making methods. In this context, traditional direct negotiations between conflict parties, while still important, are increasingly complemented by negotiations involving a third party – a mediator or facilitator. This novel approach not only expands the possibilities for conflict resolution but also offers alternative pathways for achieving mutual understanding and agreement between the parties. The aim of this article is to explore mediation and negotiations facilitated by a third party as an alternative to direct political negotiations. It analyzes how mediation can contribute to conflict resolution, providing a more flexible and innovative approach to diplomacy. The methodology includes analytical modeling, comparative analysis, and case studies. This allows not only for an assessment of the effectiveness of mediation but also for an understanding of its impact on the dynamics of international relations. Additional methods such as synthesis and analysis, inductive and deductive approaches, contribute to creating a comprehensive and balanced review of the topic. This approach enables the author to uncover the complexity and multifaceted nature of mediation in political negotiations. The article focuses on various aspects of mediation, including its role in resolving international conflicts, its impact on political processes, and its importance in ensuring stability and peace. Particular attention is given to the uniqueness of mediation negotiations, where the mediator acts as an independent individual seeking mutually acceptable solutions for both sides of the conflict. It is emphasized that the effectiveness of mediation depends on several factors, including the mediator's ability to understand the interests and needs of both sides, their impartiality, and their ability to establish trust. The challenges and obstacles that mediation may encounter, as well as strategies for overcoming them, are also discussed. The main focus is on the role of mediation in contemporary international relations, considering its potential to resolve even the most complex conflicts.*

**Keywords:** *political mediation, mediation, conflict resolution, international politics, negotiations.*