

Дмитрашко Світлана Анатоліївна

## Аналіз переговорних кейсів: політико-культурні впливи на політичний процес

УДК [321.02:327.82]:341.76(045)  
DOI <https://doi.org/10.24195/2414-9616.2023-2.14>

Дмитрашко Світлана Анатоліївна  
кандидат політичних наук,  
старший викладач кафедри політичних  
наук і права  
ДЗ «Південноукраїнський педагогічний  
національний університет  
імені К. Д. Ушинського»  
вул. Старопортофранківська, 26,  
Одеса, Україна  
ORCID: 0000-0002-4803-4387

*В умовах війни Росії проти України зростає роль дипломатії у представництві та захисті національних інтересів України. Існує політична, наукова актуальність дослідження переговорних кейсів конфліктних, воєнних, безпекових ситуацій. Метою та завданнями статті є аналіз станів підготовки, проведення та результатів переговорів на прикладі конкретних кейсів; виявлення стратегій і тактик переговорів у відповідності до шкіл переговорів; визначення впливів політичної культури, дипломатичних традицій країни та проведення переговорного процесу. Для досягнення поставленої мети й вирішення завдань було застосовано аналіз дипломатичних кейсів, синтез прикладного матеріалу та узагальнення у вигляді висновків, описативний метод викладу матеріалу, системний метод дослідження політико-культурних та цивілізаційних впливів на обрання переговорних стратегій.*

*Для досягнення успішного результату в переговорному процесі потрібно врахувати як міжнародну підтримку, так і суспільні настрої всередині країни. Особливо важливим є попередній етап переговорного процесу, коли створюються необхідні умови успішних переговорів, підготовлюються аналітичні рекомендації щодо геополітичної ситуації та враховуються прагматичні інтереси, культурні традиції країн. Визначено, що фактор цивілізаційних та традиційних дипломатичних шкіл впливає на переговорний процес, встановлення спектру відносин від союзних до антагоністичних. Проведений аналіз конкретних кейсів переговорів зі складних кризових та військових конфліктів дозволив встановити важливість фактору використання попереднього періоду для підготовки прямого чи непрямого переговорного процесу за третейською участю.*

**Ключові слова:** дипломатія, переговори, переговорні стратегії, школи переговорів, переговорні кейси, політична культура, політичний процес, світопорядок.

**Вступ.** Відносини між державами формуються під впливом багатьох факторів. Коли вони переходять у стан конфлікту, важливу роль у вирішенні спірних питань відіграють дипломатичні переговори. Дипломатичні переговори – це прямий контакт сторін із метою досягнення взаємно прийнятного рішення і, як правило, передують іншим засобам вирішення спорів [8]. Щоб досягти взаємно прийнятного рішення, треба врахувати багато факторів: політичну культуру країни, традиції та символи врядування, характерні стратегії й тактики проведення переговорів, інтереси та потреби сторін, готовність, або її відсутність, до контакту сторін, підтримка, або її відсутність, з боку суспільства та міжнародного співтовариства тощо. Окремі аспекти дипломатичних переговорів розглянуті в фундаментальних працях Г. Кіссінджера, в мемуарах дипломатів, таких як А. Зленко, та дослідженнях сучасних дипломатів – С. Корсунського, в наукових працях українських дослідників Д. Ткача, О. Банчук-Петросової, в прикладних рекомендаціях американських дослідників К. Сабатіні, Дж. Доббінс, Т. Пікерінга тощо. Безумовно, зазначені автори, глибоко досліджують дипломатичні переговори, проте існує нагальна потреба у подальшому вивченні та осмисленні застосування стратегій і тактик переговорів у відповідності до традицій, культури країн.

**Метою нашого дослідження** є аналіз станів підготовки, проведення та результатів переговорів

на прикладі конкретних кейсів; **завданнями дослідження** є виявлення стратегій і тактик переговорів у відповідності до шкіл переговорів; визначення впливів політичної культури країни на проведення переговорного процесу.

Для досягнення поставленої мети та вирішення завдань було застосовано **методи:** аналіз дипломатичних кейсів, синтез прикладного матеріалу та узагальнення у вигляді висновків, описативний метод викладу матеріалу, системний метод дослідження політико-культурних та цивілізаційних впливів на обрання переговорних стратегій.

**Результати.** У світовій політиці є багато прикладів проведення успішних переговорів. Для цього було докладено багато зусиль, бажання, знань. Існує три етапи підготовки та проведення дипломатичних переговорів: підготовка, переговорний процес, завершення переговорів. Якщо мова йде про переговори про мирні угоди, то «завершення війни відбувається у три етапи: попередня підготовка, попередні переговори, самі переговори [12]. Кожен етап є важливим, оскільки цілком можливі різні варіанти розвитку подій, навіть, на самих переговорах при прямому контакті.

Від першого етапу багато що залежить, в першу чергу, майбутній успіх переговорів. Перший підготовчий етап – це етап узгоджень теми та мети переговорів, дати й місця проведення переговорів. За цим формальним етапом приховується велика підготовча робота. Якщо Т. Пікерінг зазначає,

що це «етап вирішення внутрішніх розбіжностей та встановлення контактів між сторонами» [12], то Д. Ткач підкреслює, що на цьому етапі відбувається «з'ясування конкретних інтересів, намірів учасників, пошук найбільш ефективних методів їх проведення, передбачення можливих проблем, які можуть виникнути під час переговорного процесу» [7, с. 3]. Дослідник Н. Кащишин, проаналізувавши переговорний процес, визначає, що «етап підготовки має особливу складність і може займати значно більше часу, ніж самі переговори» [2, с. 2]. Можна погодитися із наведеними поглядами дослідників переговорного процесу, оскільки підготовчий етап є важливим для підготовки переговорів по суті. Дослідження проблемної ситуації, пошук стратегій і тактик проведення майбутніх переговорів, визначення можливих гострих суперечностей, що можуть змінити вектор переговорного процесу.

У цей період створюються робочі групи, до яких входять дипломати та запрошені експерти з різних відомств, які створюють аналітично-інформаційні документи. Ці документи не тільки присвячені аналізу проблемної ситуації, вони пропонують рекомендації, наприклад, вибору стратегії на переговорах.

У 2023 р. Китай продемонстрував декілька миротворчих кейсів, наприклад, між Іраном і Саудівською Аравією. Запропонував свій план урегулювання війни в Україні, призначив спеціального представника. Відповідно, існує потреба в розумінні того, що вкладає Китай в поняття світового порядку, стосунків держав. Видатний дипломат Г. Кіссінджер підкреслює, що традиційно в Китаї дипломатію сприймали як сукупність церемоній та виходили з позиції, що «кожне знане суспільство ... уявляли своєрідним васалом Китаю залежно від рівня близькості до китайської культури, однак ніхто не міг претендувати на рівність» [3, с. 173]. Хоча Китай зараз є іншим, проте ця вихідна позиція не змінилася, оскільки східному світогляду характерний саме концептуальний підхід до світової політики. В свою чергу, треба зазначити, що азійський підхід до світової політики – це підхід тонких взаємодій з різними цивілізаційними центрами. Тому Китай намагається писати нові правила світового порядку, наприклад, врахування інтересів держав, що досягли високого рівня розвитку, тому не можуть вважатися «країнами третього світу».

Іншим цивілізаційним центром в Азії є Японія. Якщо Китай намагається довести, що у світобудові XXI ст. основними стовпами будуть Китай і США, тому є, безумовно, конкуренція, навіть з елементами антагонізму, в стосунках двох держав. Для Японії стосунки зі США є стратегічним партнерством, проте Японія має свою давню історію та традицію побудови стосунків з іншими держа-

вами. Для Японії також важливим є ієрархія, символізм, церемонія [5, с. 264]. Тому на підготовчому етапі обов'язково треба врахувати у рекомендаціях, що східні держави завжди володіють інформацією про партнера, ще до проведення власне переговорів, звертають увагу на вияв поваги до керівника делегації та дотримуватися принципів «м'якої сили» у стосунках зі східними партнерами. Отже, культурний контекст у переговорному процесі є надзвичайно важливим. Японці довго проводять підготовчий етап переговорів, намагаючись уникати застосування сили, не наражатися на осуд у власному суспільстві, налаштовуватися на проведення переговорів з досягненням компромісу.

Проте також треба враховувати, що переговорний процес може затягуватися на роки, якщо знайти остаточне рішення не вдається. Так, у дуже складному кейсі переговорів між Ізраїлем та Палестиною, були періоди «коли обидві сторони розглядали проміжний період не як підготовку до остаточної угоди, а як просту розминку перед остаточними переговорами» [9]. Тобто, підготовчий період був спрямований не на пошук довіри, а як можливість оптимізувати свої позиції на переговорах.

Також на підготовчому етапі важливо заручитися підтримкою політичних сил, самого суспільства. Дж. Доббинс і К. Малкасіан, провели ґрунтовне дослідження американо-афганських стосунків в період з 2001 по 2015 рр. Це були складні стосунки, оскільки в Афганістані йшла боротьба між урядом і талібами, тому переговори включали декілька сторін, були залежні від військової боротьби так само, як і боротьби за владу, а також від позицій зовнішніх гравців. У 2010 р. американський президент Б. Обама відмінює заборону президента Дж. Буша на переговори з талібами. «У результаті протягом місяця Карзай провів лоя джиргу, або великі збори, для обговорення можливості мирних переговорів. У вересні він створив Вищу раду миру, яка повинна була стати публічним лицем його мирних зусиль, орган, який очолював бувший президент Б. Раббані та складався із командирів афганських моджахедів і бувших членів Талібану» [10]. Урегулювання внутрішніх протиріч може бути практично складним, але воно буде свідчити про те, що переговори цілком можливі.

Наступним є вибір стратегій проведення переговорів. Стратегії вибирають з огляду на ту проблему, яку необхідно вирішити.

Наприклад, можна визначити такі стратегії, як домінування, паритет, змішана. Паритет передбачає рівність сторін-учасників переговорів. Ця стратегія вимагає взаємності, адже мова йде про справедливий компроміс, консенсус. Якщо інша сторона не дотримується стратегії паритету, то спільного рішення може не бути. Паритет корелюється зі справедливістю у двосторонніх стосунках.

Якщо ж проблема не вирішується компромісом, тоді застосовується конкурентна стратегія. Існують різні варіанти конкурентної стратегії, найчастіше зустрічаються саме конкуренція з домінуванням однієї зі сторін, яка орієнтована на власну вигоду у переговорах. Конкурентну стратегію з домінуванням застосовують як жорстку стратегію, без поступок з власного боку. Ця стратегія, де переважає бажання досягнути мети з поступками з боку іншої сторони, проте, на відміну від ультиматуму, передбачає дуже складні компроміси.

Ультимативна стратегія передбачає постійні вимоги поступок з боку іншого учасника, часто з погрозами. У переговорах, які спрямовані на вирішення багатоаспектних питань, нерідко застосовують різні стратегії. Критерієм застосування стратегії стають аспекти проблеми, які потрібно вирішити. Велика кількість залучених дипломатів, як і аспектів проблеми, вимагають гнучкості у застосуванні стратегій.

Надзвичайно важливою стратегією, яка схожа з паритетом, є співробітництво, що найчастіше застосовується у переговорах про інтеграційні процеси. Наприклад, з наданням Україні статусу країни-кандидата на вступ до ЄС, переважає власне співробітництво як переговорна стратегія з обох сторін. Зближення з Європою та євроатлантична інтеграція є безальтернативним шляхом, у якому домінує саме співробітництво. Дмитро Кулеба у передмові до книги Анатолія Зленка пише, що перший міністр закордонних справ був прихильником регіональних доброзичливих відносин, але не толерував перетин червоних ліній. Для України такими червоними лініями є «навіть подумки не зачіпайте наших людей та нашу територію і ставтеся до нас з повагою – це буде найкращим проявом налаштованості на конструктивні взаємовигідні відносини» [6, с. 4]. Думаємо, що ці червоні лінії є завданням і метою для захисту на будь-яких переговорах, що стосуються України.

Г. Кіссінджер наводить слушну цитату Чарльза Болена, дипломата і архітектора політики «холодної війни», який критикував Ф. Д. Рузвельта за те, що той вважав, «що ворожість і недовіра Сталіна, були пов'язані з нехтуванням, від якого страждала Радянська Росія від інших країн протягом багатьох років після революції. Він не розумів, що неприязнь Сталіна була заснована на глибоких ідеологічних переконаннях» [3, с. 219]. У даному випадку, гарвардська школа переговорів, якої дотримувався президент Ф. Рузвельт, зустрілася з кремлівською школою, якою керувався Й. Сталін. З течією часу відбувається нова зустріч цих шкіл ведення переговорів, але висновок веде не до переконання у співробітництві, а до стратегії конкуренції із Заходом, де не партнер у переговорах, а суперник, тому стратегії не виключають помсти, блефу, ультиматуму. У попередніх переговорах Нормад-

ського чи Мінського формату російськими стратегіями були конкуренція, домінування, уникнення, помста, блеф тощо. Часто застосовується тиск часом. У лютому 2015 р. виснажували переговорників інших держав, самі ж виставили дві команди переговорників. Тобто, створювалися умови для прийняття рішень без розуміння ризиків від його прийняття і подальшого впровадження. У відповідь отримали угоди, але без виконання.

Дослідження подібних кейсів є важливими для вибору стратегій на переговорах. У травні 2023 р. Ф. Фукуяма в «American Purpose» написав, що «простих словесних зобов'язань з боку західних держав буде недостатньо» [11], оскільки є приклад невиконання Будапештського меморандуму 1994 року. Якщо розпочати мирні переговори зараз, то це приведе до дуже поганих наслідків для України, оскільки Росія залишить окуповані території під своїм контролем й виграє час на переозброєння. За думкою політичного філософа, миру це не принесе, тому пропонує сценарій «вступ до НАТО, підписання миру». Тоді як генеральний секретар НАТО Йенс Столтенберг пропонує сценарій «Мирні угоди, вступ до НАТО». Вважаємо, що українська влада стоїть на позиціях справедливого миру і буде застосовувати відповідні стратегії на переговорах, які активно проходили у Хіросімі, Ватикані та будуть ще проходити для забезпечення безпеки України.

Цікавою є пропозиція посла України в Японії, який у своїй книзі «Як будувати відносини з Азією», аналізує східну дипломатію. Він порівнює геополітичні, гео економічні фактори впливу на Японію та Україну: неспокійні сусіди з геополітичними амбіціями та ядерною зброєю. «Уміння не поступатися базовими принципами й водночас уникати конфліктів, захищати національні інтереси, але не брязкати зброєю, допомагати іншим країнам, розширювати економічну та культурну співпрацю і при цьому ретельно стежити, щоб виділені кошти витрачалися суворо цільовим чином, – усе це частина японської зовнішньополітичної культури» [5, с. 269]. Проте, коли росіяни застосували стратегію уникнення, тобто затягування підписання мирного договору, у відповідь з'явилося нове, значно жорсткіше твердження про незаперечну належність островів Японії. Отже, застосування стратегій переговорів залежить від рівня важливості питання для сторін.

До 24 лютого 2022 року Європейський Союз дотримувався стратегії співпраці, співробітництва з Росією у своїй зовнішній політиці. Переважало бажання вступати в діалог, зв'язати спільними інтересами – економічними і гуманітарними, оскільки переважала думка, що якщо буде домінувати підхід «ми всі в одному човні», то агресії з боку Росії не буде. Деякі, як зазначає С. Корсунський, навіть пропонували започаткувати нові

переговори з Москвою, які мають повернути європейцям почуття захищеності, а Росії – визнання її величчя» [4, с. 199]. Конкретно на переговорах ці стратегії приводили до пристосування, компромісу, уникнення. Проте з 2022 р. відбулися кардинальні зміни у політиці Європейського Союзу, який стає союзником і партнером України у захисті від імперіалістичної війни Росії. Відтоді ЄС бажає забезпечити умови для таких переговорів, які б зробили регіон більш безпечним як в безпековому питанні, так і економічному. Деякі лідери держав, що входять до ЄС, пропонують свої послуги у посередництві третейської сторони.

Отже, стратегія проведення переговорів передбачає відповідність рівням проблем, які потрібно вирішувати. Для вдалого проведення переговорів важливо обирати різні стратегії досягнення поставленої мети. Для цього важливо досліджувати кейси переговорних процесів, враховувати культуру, традиції дипломатії та політики держав-учасниць переговорів. Всі дії потрібно проводити на попередньому етапі підготовки переговорів. Не менш важливим, є визначення типу переговорів у формуванні переговорної ініціативи: прямі чи непрямі переговори.

Прямі переговори є одним з найбільш актуальних та провідних засобів вирішення міжнародних розбіжностей [1, с. 15]. У випадку, коли обидві сторони не бажають зустрічатися, наприклад, цілі сторін кардинально протилежні, тому проводять непрямі переговори.

Непрямі переговори можливі у форматі, коли сторони прибувають в зазначене місце, а посередники зустрічаються з очільниками делегацій для визначення мети, інтересів, умов угоди. Також можливим є визначення поточних питань, проте непрямі переговори повинні вести до прямих переговорів. Чим більше сторін, тим більше виникатиме потреба в узгодженні позицій. Зазвичай, генеральний секретар ООН чи очільники ЄС, ОБСЄ, лідери держав можуть запропонувати спеціальних представників в якості посередництва третейської сторони. Наприклад, як вирішується питання відновлення переговорного процесу в Венесуелі в умовах протистояння Н. Мадуро та Х. Гуайдо. США, Росія, Латиноамериканські країни, ЄС пропонували своїх представників як третейську сторону у переговорному процесі. У 2021 р. місія за наглядом за виборами під керівництвом Європейського Союзу, спостерігали за регіональними виборами. У результаті було розроблено та представлено 23 конкретних кроки, які необхідно прийняти уряду Н. Мадуро. В свою чергу США ув'язали санкції з виконанням цих вимог в умовах дуже складної гуманітарної ситуації в країні. Дослідники К. Сабатіні та Б. Бінетті зазначають, що шлях до демократії від авторитаризму і соціально-економічного колапсу буде надзвичайно складним [13]. Є надія, що переговор-

ний процес із залученням посередників дозволить покращити гуманітарну ситуацію та вивести країну з національного колапсу шляхом виборів.

Проте залучення третіх сторін може мати негативні наслідки або завершитися безрезультатно. Як це було у 2014 р. в переговорах щодо урегулювання арабо-ізраїльського конфлікту щодо обміну територіями шляхом визнання суверенітету Палестини. Треба враховувати великий комплекс факторів, які впливають на вирішення цього багаторічного конфлікту. «Характер конфлікту, дисбаланс сил, внутрішня політика обох сторін, характер учасників переговорів, психологічний стан керівництва – усі ці фактори заважали сторонам рухатися до рішення [9]. Хоча дослідники узагальнили досвід попереднього періоду конфлікту, але вони відобразили найважливіше. Щоб його вирішити, треба знайти реальний і справедливий спосіб завершити екзистенційний та безпековий конфлікт, що лежить в його основі. Тільки у цьому випадку можливе і виправдане представництво зовнішніх акторів у непрямих переговорах між сторонами – якщо угода справедлива, всеосяжна та міцна.

Застосування посередницьких послуг доброї волі вже відбувалося навесні 2022 року, наприклад, при обміні полоненими, зернової угоді, тобто при проміжних угодах.

**Висновки.** Готовність сторін до переходу власне на етап переговорів залежить від багатьох факторів: ситуації на фронті, міжнародної підтримки, суспільних настроїв. Попередній етап підготовки переговорного процесу створює необхідні умови для ґрунтовної підготовки до переговорів із захисту національних інтересів. Це комплексна робота, яка передбачає врахування балансу сил, інтересів великих геополітичних гравців, політичної культури, традицій сприйняття дипломатії та її ролі у представництві національних інтересів на зовнішній арені. Від якості опрацювання фактичного матеріалу на прикладі конкретних кейсів залежить обрання стратегії, тактики ведення переговорів, відповідно, дипломатична майстерність досягнення бажаного результату.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Банчук-Петросова О. В. Дипломатія у механізмі врегулювання міжнародних територіальних спорів. *Міжнародні відносини : теоретико-практичні аспекти*. Випуск 5. 2020. С. 9–21.
2. Кацшин Н. Є. Дипломатичні переговори: лінгвопрагматичний аспект і стратегічний потенціал. *Закарпатські філологічні студії*. Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2019. Т. 1. Вип. 10. С. 73–77.
3. Кіссінджер Г. Світовий порядок. Роздуми про характер націй в історичному контексті. Київ: Наш формат, 2020. 320 с.
4. Корсунський С. Зовнішня політика в епоху трансформацій. Харків: Віват, 2020. 256 с.

5. Корсунський С. Як будувати відносини з країнами Азії. Економіка, дипломатія, культурні особливості. Харків: Віват, 2021. 288 с.

6. Кулеба Д. Дипломатія і Україна /Зленко А. Дипломатія і політика. Україна в процесі динамічних геополітичних змін. Харків: Фоліо, 2021. 591 с.

7. Ткач Д. Психологічні особливості ведення дипломатичних переговорів (українська практика). *Правничий вісник Університет «КРОК»*. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2013. № 13. С. 170–80.

8. Українська дипломатична енциклопедія : у 2 томах. / Л. В. Губернський (голова) та ін. Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Ін-т міжнародних відносин. Т. 2. Київ : Знання України, 2004. 797 с.

9. Agha Hussein, Malley Robert. The Last Negotiation How to End the Middle East Peace Process. *Foreign Affairs*. May 2002. URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/israel/2002-05-01/last-negotiation> (дата звернення 4 травня 2023)

10. Dobbins James, Malkasian Carter Time to Negotiate in Afghanistan How to Talk to the Taliban. *Foreign Affairs*. June 2015. URL: <https://www.foreignaffairs.com/afghanistan/time-negotiate-afghanistan> (дата звернення 4 травня 2023)

11. Fukuyama Francis NATO Membership for Ukraine. *American Purpose*. 15 May 2023. URL: <https://www.americanpurpose.com/articles/nato-membership-for-ukraine> (дата звернення 20 травня 2023)

12. Pickering Thomas R. How to Prepare for Peace Talks in Ukraine Ending a War Reques Thinking Ahead. *Foreign Affairs*. March 2023. URL: <https://www.foreignaffairs.com/united-states/how-prepare-peace-talks-ukraine> (дата звернення 26.04.2023)

13. Sabatini Christopher, Binetti Bruno Can Negotiations Restore Democracy in Venezuela? *Foreign Affairs*. December 2022. URL: <https://www.foreignaffairs.com/venezuela/can-negotiations-restore-democracy-venezuela> (дата звернення 4 травня 2023)

#### REFERENCES:

1. Banchuk-Petrosova, O. V (2020). Dyplomatiia u mekhanizmi vrehuliuvannia mizhnarodnykh terytorialnykh sporiv [Diplomacy in the mechanism of settlement of international territorial disputes]. *Mizhnarodni vidnosyny : teorkyko-praktychni aspekty*. V. 5. pp. 9–21.

2. Kashchysyn, N., Ye. (2019). Dyplomatychni perehovory: lnhvoprahmatychnyi aspekt i stratehichnyi potentsial [ Diplomatic negotiations: linguistic-pragmatic aspect and strategic potential] *Zakarpatski filohichni*

*studii*. Uzhhorod : Vydavnychi dim «Helvetyka», T. 1. V. 10. pp. 73 –77.

3. Kissindzher, H. (2020). Svitovyi poriadok. Rozdumy pro kharakter natsii v istorychnomu konteksti [World order. Reflections on the nature of nations in a historical context]. Kyiv : Nash format, 320 p.

4. Korsunskyi, S. (2020). Zovnishnia polityka v epokhu transformatsii [Foreign policy in the era of transformations]. Kharkiv : Vivat, 256 p.

5. Korsunskyi, S. (2021). Yak buduvaty vidnosyny z krainamy Azii. Ekonomika, dyplomatiia, kulturni osoblyvosti. [How to build relations with Asian countries. Economy, diplomacy, cultural features]. Kharkiv : Vivat, 288 p.

6. Kuleba, D. (2021), Dyplomatiia i Ukraina // A. Zlenko Dyplomatiia i polityka. Ukraina v protsesi dynamichnykh heopolitychnykh zmin. [Diplomacy and Ukraine // A. Zlenko Diplomacy and politics. Ukraine is undergoing dynamic geopolitical changes] Kharkiv : Folio, 591 p.

7. Tkach, D. (2013) Psykholohichni osoblyvosti vedennia dyplomatychnykh perehovoriv (ukrainska praktyka). [Psychological features of conducting diplomatic negotiations (Ukrainian practice)]. *Pravnychi visnyk Universytet «KROK»*. Kyiv: Universytet ekonomiky ta prava «KROK», V.13, pp. 170–180.

8. Ukrainska dyplomatychna entsyklopediia : u 2 t. (2004) L. V. Hubernskyi (holova) ta in. [Ukrainian diplomatic encyclopedia] *Kyivskyi natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka, In-t mizhnarodnykh vidnosyn*. Kyiv : Znannia Ukrainy, 797 p.

9. Agha Hussein, Malley Robert The Last Negotiation How to End the Middle East Peace Process. *Foreign Affairs*. May 2002. URL : <https://www.foreignaffairs.com/articles/israel/2002-05-01/last-negotiation> (data zvernennia 4 travnia 2023)

10. Dobbins James, Malkasian Carter Time to Negotiate in Afghanistan How to Talk to the Taliban. *Foreign Affairs*. June 2015. URL: <https://www.foreignaffairs.com/afghanistan/time-negotiate-afghanistan> (data zvernennia 4 travnia 2023)

11. Fukuyama Francis NATO Membership for Ukraine. *American Purpose*. 15 May 2023. URL : <https://www.americanpurpose.com/articles/nato-membership-for-ukraine> (data zvernennia 20 travnia 2023)

12. Pickering Thomas R. How to Prepare for Peace Talks in Ukraine Ending a War Reques Thinking Ahead. *Foreign Affairs*. March 2023. URL: <https://www.foreignaffairs.com/united-states/how-prepare-peace-talks-ukraine> (data zvernennia 26.04.2023)

13. Sabatini Christopher, Binetti Bruno Can Negotiations Restore Democracy in Venezuela? *Foreign Affairs*. December 2022. URL : <https://www.foreignaffairs.com/venezuela/can-negotiations-restore-democracy-venezuela> (data zvernennia 4 travnia 2023)

## Analysis of negotiation cases: political and cultural influences on the political process

Dmytrashko Svitlana Anatoliivna

---

Candidate of Political Sciences,  
Senior Lecturer at the Department  
of Political Sciences and Law  
The State Institution «South Ukrainian  
National Pedagogical University  
named after K. D. Ushynsky»  
Staroportofrankivska str., 26, Odesa,  
Ukraine  
ORCID: 0000-0002-4803-4387

*In the conditions of Russia's war against Ukraine, the role of diplomacy in representing and protecting Ukraine's national interests is growing. There is a political and scientific relevance to the study of negotiation cases of conflict, war, and security situations. The purpose and objectives of the article are: to analyze the state of preparation, conduct, and results of negotiations using the example of specific cases; to identify negotiation strategies and tactics in accordance with negotiation schools; and to determine the influence of the country's political culture and diplomatic traditions on the negotiation process. To achieve the goal and solve the problems the following were used: analysis of diplomatic cases; synthesis of applied material and generalization in the form of conclusions; the descriptive method of presenting the material; and the systematic method of researching political, cultural and civilizational influences on the selection of negotiation strategies.*

*It was found that in order to achieve a successful outcome in the negotiation process, it is necessary to take into account both international support and public sentiments within the country. The preliminary stage of the negotiation process is especially important, when the necessary conditions for successful negotiations are created, analytical recommendations are prepared regarding the geopolitical situation, and the pragmatic interests and cultural traditions of the countries are taken into account. It was determined that the factor of civilizational and traditional diplomatic schools affects the negotiation process, establishing a spectrum of relations from allied to antagonistic. The analysis of specific cases of negotiations from complex crises and military conflicts made it possible to establish the importance of the factor of using the previous period for the preparation of a direct or indirect negotiation process with the participation of an arbitrator.*

**Key words:** *diplomacy, negotiations, negotiation strategies, negotiation schools, negotiation cases, political culture, negotiation strategies, negotiation schools, negotiation cases, political culture, political process, world order.*