

**Міністерство освіти і науки України**

**Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки**

**НАТАЛІЯ КАРПЧУК**

**ВСТУП ДО ФАХУ**

**Конспект лекцій**

**ЛУЦЬК – 2019**

УДК 327:001.92+316.77](075.8)

К 26

**Рецензенти:** **Юськів Б. М.**, доктор політичних наук, професор кафедри економічної кібернетики Рівненського державного гуманітарного університету  
**Митко А. М.**, доктор політичних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних комунікацій та політичного аналізу Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

*Рекомендовано до друку*

*вченою радою факультету міжнародних відносин*

*Східноєвропейського національного університету*

*імені Лесі Українки (протокол № 10 від 7 червня 2019 р .)*

**К 26**      **Карпчук Н.П.** Вступ до фаху : конспект лекцій / Н. П. Карпчук.  
– Луцьк, 2019. – 163 с.

*ISBN*

Видання містить виклад найбільш важливих проблем навчального курсу «Вступ до фаху» – базові теоретичні аспекти міжнародних відносин, суспільної комунікації й регіональних студій, тлумачення основних понять курсу. Посібник розрахований на студентів, що навчаються за спеціальностями «міжнародні відносини, суспільні комунікації, регіональні студії», викладачів, аспірантів.

УДК 327:001.92+316.77](075.8)

**К 26**

*ISBN*

© *Карпчук Н.П.*

## ЗМІСТ

<b>ЗМІСТ</b>	3
<b>ТЕМА 1. Міжнародні відносини як суспільне явище</b>	5
Сутність й особливості міжнародних відносин	5
Види й форми міжнародних відносин	6
Взаємозв'язок понять «міжнародні відносини», «світова політика», «міжнародна політика», «внутрішня / зовнішня політика»	10
Теорії міжнародних відносин: теорія ідеалізму, теорія політичного реалізму, неореалізм	13
<b>ТЕМА 2. Міжнародна система</b>	21
Учасники міжнародних відносин	21
Поняття «міжнародна система», типи міжнародних систем	24
Могутність держави	28
Системи міжнародних відносин: Вестфальська, Віденська, Вашингтонська-Версальська, Ялтинсько-Потсдамська	31
<b>ТЕМА 3. Дипломатія й дипломатичні переговори</b>	38
Взаємозв'язок понять «дипломатія» й «дипломатичні переговори». З історії дипломатичних переговорів	38
Види й функції дипломатичних переговорів	44
Сторони дипломатичних переговорів, їх інтереси та сила	49
Стратегія й тактика ведення дипломатичних переговорів	51
Національні стилі ведення переговорів	56
<b>ТЕМА 4. Суспільні комунікації</b>	61
Теоретичні основи розвитку суспільних комунікацій. Інформаційні революції	62
Вербальні й невербальні комунікації, їх типи	69
Міжкультурні комунікації	72
Особливості сучасних міжнародних комунікацій, їх види (традиційна дипломатія й публічна дипломатія)	75
Роль невербальних комунікацій в міжнародних переговорах	77
<b>ТЕМА 5. Інформаційно-аналітична діяльність в міжнародних відносинах</b>	79
Поняття «інформаційно-аналітична діяльність», її завдання й етапи	79
Інформаційно-роз'яснювальна робота в країні перебування	82
Документи дипломатичного представництва: внутрішньовідомчі документи	85
Документи дипломатичного представництва: зовнішня документація	88
Інформаційне забезпечення візитів	91
<b>ТЕМА 6. Міжнародний PR</b>	92
Поняття «зв'язки з громадськістю» (PR). З історії PR	92
Структура та завдання міжнародних PR	100

Держава як суб'єкт міжнародних PR	101
PR у діяльності міжнародних організацій	105
Транснаціональні організації як суб'єкт міжнародних PR.	107
Мультикультурне середовище міжнародних PR	
<b>ТЕМА 7. Глобалізаційні процеси</b>	111
Поняття «глобалізація», її причини	111
Теорія глобалізму	114
Вплив глобалізації на систему міжнародних відносин	116
Альтерглобалізм та антиглобалізм	119
Глобалізація та регіоналізація	120
Глобальні проблеми сучасності	122
<b>ТЕМА 8. Співробітництво та інтеграція в міжнародних відносинах</b>	128
Сутність міжнародного співробітництва	128
Інтеграційні процеси. Дезінтеграційні процеси	131
Причини міжнародних конфліктів	141
Роль міжнародних організацій у врегулюванні конфліктів (ООН, ОБСЄ, НАТО)	150
<b>ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ для обговорення на семінарських заняттях</b>	161
<b>РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА</b>	163

## **ТЕМА 1. Міжнародні відносини як суспільне явище**

1. Сутність й особливості міжнародних відносин
2. Види й форми міжнародних відносин
3. Взаємозв'язок понять «міжнародні відносини», «світова політика», «міжнародна політика», «внутрішня / зовнішня політика»
4. Теорії міжнародних відносин: теорія ідеалізму, теорія політичного реалізму, неореалізм

### **1. Сутність й особливості міжнародних відносин**

**Міжнародні відносини** визначають як: 1) систему політичних, економічних, соціальних, культурних, воєнних, правових та інших зв'язків між державами й народами; 2) системну сукупність політичних, економічних, соціальних, дипломатичних, правових, військових та гуманітарних зв'язків та відносин між основними суб'єктами світового співтовариства, до яких належать народи, держави, суспільні та громадські сили, рухи і організації; 3) сукупність взаємовідносин між представниками різних держав світу; 4) силове з'ясування національних інтересів у міжнародному середовищі; 5) стосунки, що виникають між особами, які приймають зовнішньополітичні рішення.

Міжнародні відносини вивчаються різними науками. Так, історія аналізує проблеми виникнення й розвитку зовнішньої політики та дипломатії. Економічна наука досліджує міжнародні економічні зв'язки. Наука міжнародного права зосереджується на вивченні норм і принципів, які регулюють систему міжнародних відносин, а також взаємовідносини в межах окремих груп країн або на двосторонній основі. Політологія відіграє особливо велику роль у дослідженні міжнародних відносин, адже найважливішим об'єктом її вивчення є держава, яка виступає головним суб'єктом міжнародних відносин. Політологія зосереджується на дослідженні саме політичних зв'язків між державами, розглядаючи їх як суб'єкт зовнішньої політики.

Міжнародні відносини виступають специфічним видом суспільних відносин. Як і суспільні відносини в цілому, вони є відносинами між людьми; в них чітко вирізняються економічний, соціальний, політичний і духовно-культурний аспекти. Водночас міжнародні відносини характеризуються такими **особливостями**:

1) їх невіддільний характер. Влада є одним із основних регуляторів суспільного життя всередині держави, де існують відносини панування і підкорення, керівництва й підпорядкування. У відносинах між державами владні відносини як відносини панування і підкорення є не правилом, а відхиленням від нього. Тут має бути рівність партнерів під кутом зору

міжнародного права. Це відносини конкуренції, суперництва або співробітництва і лише як виняток — панування й підкорення.

Оскільки міжнародні відносини не мають владного характеру, то постає проблема виокремлення їх політичного аспекту. Цей аспект не може бути визначений через владу, як це робиться стосовно політики всередині держави. Він може бути виокремлений на основі суб'єктів відносин, якими є політичні інститути та особи, що їх представляють. Іншими словами, **міжнародні політичні відносини** – це відносини між державами, політичними партіями, громадсько-політичними організаціями і рухами, міжнародними організаціями та іншими суб'єктами політики на міжнародній арені. За такого розуміння міжнародних політичних відносин навіть суто економічні відносини між державами як політичними інститутами набувають політичного характеру. Політичний аспект, політичні відносини складають основний зміст міжнародних відносин;

2) система міжнародних відносин має децентралізований характер. Якщо всередині держави є загальнодержавний центр прийняття рішень, яким виступає система владних органів, то в міжнародних відносинах таких керівних центрів, діяльність яких ґрунтувалася б на пануванні й підкоренні, немає;

3) основним засобом розв'язання суперечностей в міжнародних відносинах є консенсус – прийняття рішення на міжнародних конференціях, нарадах та в міжнародних організаціях на основі спільної згоди учасників без проведення формального голосування, якщо проти нього не виступає жоден з учасників. Консенсус застосовується також, як засіб забезпечення єдності позицій держав до проведення голосування з обговорюваних питань, яке в такому разі відкладається на час процесу узгодження. Консенсус має важливе значення в досягненні домовленості між державами, оскільки відкриває можливості для відшукання взаємоприйнятних рішень для всіх учасників переговорів. Він передбачає прийняття рішень усіма державами на основі добровільних компромісів, поваги суверенітету одна одної, рівності і взаємного визнання інтересів сторін, виключає диктат, тиск або прийняття рішення механічною більшістю голосів на міжнародній конференції чи в міжнародній організації;

4) в міжнародних відносинах більшу, ніж у внутрішніх, роль відіграє суб'єктивний чинник, особливо діяльність керівників держав і міжнародних організацій, у розв'язанні наявних суперечностей.

## 2. Види й форми міжнародних відносин

Після другої світової війни були сформовані дві концепції або два підходи до розуміння змісту і направленості міжнародних відносин. Перший одержав назву «*традиціоналістською*» і найбільш повне втілення знайшов у працях

американського політолога Ганса Моргентау. Учений визначав міжнародні відносини як «політичні взаємини між націями», в основі яких лежить боротьба за владу – єдиний «національний інтерес» для всіх учасників або акторів міжнародного життя. Це, на його думку, зумовлюється їхньою природною схильністю до насильства й жагою влади.

Прихильники другого підходу – «*модерністського*» – розглядали тільки окремі компоненти міжнародного життя, наприклад процес прийняття зовнішньополітичних рішень, їх оптимізації та втілення у життя. Тому наука про міжнародні відносини фактично зводилася до визначення поведінки окремих суб'єктів цих відносин, найчастіше до вивчення політики окремих держав, хоча й не завжди.

**Види міжнародних відносин:**

1) *за сферами суспільного життя* (економічні, політичні, воєнно-стратегічні, культурні, ідеологічні тощо):

- політичні – відіграють чільну роль, тому що заломлюють, синтезують, детермінують всі інші види відносин. Політичні відносини знаходять своє вираження в реальній політичній діяльності елементів політичної системи, насамперед держави. Вони гарантують безпеку і створюють умови для розвитку всіх інших відносин;

- економічні та науково-технічні. Зовнішня політика спрямована, як правило, на захист економічних відносин, які впливають на формування світового ринку, міжнародного поділу праці. Стан економічних відносин багато в чому визначається рівнем розвитку виробництва і продуктивних сил держав, різними моделями економіки, наявністю природних ресурсів та іншими секторами;

- ідеологічні відносини – відносно самостійна частина політичних відносин. Роль і значення ідеологічних відносин змінюється залежно від зміни ролі ідеології в суспільстві;

- міжнародно-правові відносини – передбачають регулювання взаємовідносин учасників міжнародного спілкування правовими нормами і правилами, про які ці учасники домовилися. Міжнародно-правовий механізм дозволяє учасникам захистити свої інтереси, розвивати взаємини, запобігати конфліктам, вирішувати спірні питання, підтримувати мир і безпеку в інтересах усіх народів;

- військово-стратегічні відносини, до яких відноситься велика сфера специфічних суспільних, міжнародних відносин, так чи інакше пов'язаних з прямим або опосередкованим створенням, нарощуванням, перерозподілом військової сили;

2) на основі взаємодіючих суб'єктів – міждержавні, міжпартійні, відносини між різними неурядовими асоціаціями, приватні та ін.

Міжнародні відносини здійснюються на таких **рівнях**, як:

• **глобальний** (загально планетарний) – це відносини між системами держав, найбільшими державами та відображають світовий політичний процес в цілому,

• **регіональний** (африканський, азійський та ін.) – це відносини між державами певного політичного регіону у всіх областях життєдіяльності суспільства, що мають більш конкретні прояви і що носять багатосторонній характер,

• **локальний** (східноєвропейський, північноамериканський та ін.).

З точки зору ступеня напруженості міжнародних відносин можна говорити про їхні стани – стабільності, суперництва, ворожнечі, довіри, співробітництва, війни та ін.

На відміну від внутрішньополітичного життя кожної держави, міжнародні відносини не мають єдиного центру управління. Тут діють стільки регулюючих центрів, скільки є учасників міжнародних відносин. А це означає, що головну роль у міжнародних стосунках мають відігравати переговори, співробітництво, взаємодія.

Із виникненням держав міжнародні відносини поділяються на:

1) **формальні** (учасниками яких власне і стають держави);

2) **неформальні** (учасниками яких стають різні соціальні спільноти, недержавні інститути, економічні утворення, особи).

Міжнародні відносини реалізуються через низку **форм**, кожна з яких є способом їх реалізації, що визначається кількісним складом учасників тих чи інших інтеракцій. Кількісне означення учасників щодо форм міжнародних відносин має значно глибший зміст, ніж на перший погляд видається, оскільки залежно від цього змінюються характер і особливості відносин. Що більше учасників міжнародних відносин бере участь у конкретних інтеракціях, тим вони складніші, позаяк вимагають складніших механізмів реалізації.

Виокремлюють три форми міжнародних відносин:

• **двосторонні (білатеральні)** відносини є найдавнішою, базовою формою міжнародних відносин, яка поширена і в сучасному світі. Щоб сприйняти відносини як такі, потрібно щонайменше дві сторони. Сторони можуть реалізувати у стосунках між собою один вид відносин або ж (як це переважно буває) одразу декілька. Така форма переважає для будь-яких типів учасників міжнародних відносин. У двосторонніх інтеракціях учасники міжнародних відносин можуть домінувати, тобто односторонньо впливати (контролювати) один на одного, підтримувати партнерські відносини між собою (взаємодіяти)



та конфліктувати. У кожному випадку сторони, залежно від змісту відносин між ними, послуговуються відповідним дипломатичним та правовим інструментарієм;

- *багатосторонні (мультилатеральні)* відносини є формою, яка пов'язана з участю у стосунках декількох, інколи багатьох сторін, які можуть бути пов'язані між собою як безпосередньо, так і через одного з учасників, роль якого в їх множині важливіша, ніж інших. Учасники міжнародних відносин вступають між собою у такі стосунки тоді, коли розв'язання певної проблеми, що становить спільний інтерес, неможливе або утруднене без участі декількох сторін. Ця форма міжнародних відносин є значно складніша порівняно з попередньою, оскільки передбачає використання багатосторонніх механізмів координації дій держав. Полілатеральні відносини реалізуються переважно на довготривалій або середньотривалій основі, яка виявляється у створенні ними коаліцій, союзів, блоків тощо. У будь-якому разі тривалість існування таких об'єднань визначає проблема чи інтерес, для розв'язання чи реалізації яких вони створені;

- постійні проблеми чи інтереси, що стали причиною їх створення, продовжують їх існування та призводять до об'єктивної потреби переходу відносин до більш інтегрованої форми. *Колективні відносини* мають найвищий, порівняно з усіма іншими формами, ступінь інтегрованості, оскільки для їх реалізації (що є визначальною формальною ознакою) формується міжсуб'єктний центр, який виконує функції координатора та організатора відносин усередині множини учасників міжнародних відносин. Така форма міжнародних відносин визначає інколи навіть дуже жорсткі норми діяльності учасників; кожен із них втрачає частину власних функцій та повноважень на користь створеного координаційного центру. Колективні відносини мають переважно довготривалий характер і велику щільність взаємозв'язків між їх учасниками.

Залежно від форми міжнародних відносин видозмінюються способи правової регламентації діяльності учасників. Якщо двосторонні відносини здійснюються на підставі двосторонніх угод, договорів або навіть *modus Vivendi*, то підставою багатосторонніх відносин є угоди, договори та конвенції. Колективні відносини, на відміну від попередніх, регламентують угоди, договори, статuti тощо.

Двосторонні та багатосторонні відносини можуть мати конфронтаційний або партнерський характер. У кожному з цих випадків форма міжнародних відносин не змінюється, але її зміст набуває іншого значення. Кожна з форм міжнародних відносин відзначається також специфічним правовим регулюванням, оскільки для успішної реалізації взаємодій застосовуються

найбільш доречні, у конкретному випадку, міжнародно-правові документи: угоди, договори, конвенції та статuti міжнародних організацій.

Інша класифікація форм: Сучасні учасники міжнародних відносин використовують чотири форми міжнародних відносин (**форми дипломатичної діяльності**): спеціальні дипломатичні місії, постійні дипломатичні представництва, міжнародні конференції і міжнародні організації. Основним змістом різноманітних форм міжнародних відносин є те, що вони служать для проведення переговорів. Саме переговори й укладання різних угод і є сутністю дипломатичної діяльності. Модель переговорів сформулював Т. Шеллінг. Схематично сутність моделі така: досягнення результату є завжди наслідком взаємних поступок сторін, які ведуть переговори. Угода може бути укладена тільки тоді, коли кожна із сторін не прагне до односторонньої капітуляції іншої сторони. Звичайно, предметом дипломатії є намагання сторін, щоб бажану угоду було укладено якнайближче до власної позиції кожної із сторін. Що далі від вихідних позицій, то гостріше йде боротьба, тоді вихід один: або припинення переговорів, або компроміс у серединному пункті.

#### **4. Взаємозв'язок понять «міжнародні відносини», «світова політика», «міжнародна політика», «внутрішня / зовнішня політика»**

*Світова політика* зародилася і виросла на фундаменті міжнародних відносин і являє з ними єдиний нерозривний комплекс. При цьому повної тотожності між обома частинами цього комплексу немає. Світова політика включає і міжнародну політику, але не зводиться до неї, вона ширше за своєю проблематикою і по числу задіяних у ній суб'єктів. При цьому міжнародні політичні відносини є ведучим і системоутворюючим елементом структури міжнародних відносин, яка включає також економічні, науково-технічні, ідеологічні, культурні та військові міжнародні відносини.

«Міжнародна політика» й «зовнішня політика» не є синонімами. Зовнішня, або закордонна, політика – це діяльність певної держави за межами своїх національних кордонів. Вона виступає в ролі всезагального інтегратора державних інтересів і є логічним продовженням внутрішньої політики даної держави. Одночасно сама закордонна політика у багатьох випадках визначає внутрішню політику. На міжнародній арені виступають різні політичні, економічні й культурні організації, які мають метою свої власні інтереси, нав'язують свої контакти й відносини з різними закордонними партнерами. Крім цього, господарські кола держави ведуть жваву економічну діяльність за рубежем, розвивається туризм (як через державні організації, так і приватний) тощо. У зв'язку з цим стає зрозумілим, що крім зовнішньої політики на рівні

держави існують й інші, тобто ціла система економічних і культурних зв'язків, які найчастіше доповнюють закордонну політику, але часом навіть суперечать окремим її декларованим цілям. Цю багатогранну діяльність, різноманітні відносини на різних рівнях нормує міжнародне право. Усе разом узятє можна розглядати як міжнародну практику, в яку включаються закордонна політика і різні групові, відомчі та інші зв'язки.

Отже, міжнародна політика знаменує собою розширення кола учасників, суб'єктів міжнародних відносин, коли поряд із державами дедалі активнішу роль у них відіграють міжурядові й неурядові організації, політичні партії та рухи. Зрозуміло, що в сучасних умовах зовнішня політика перетворюється на політику міжнародну, до підвалин якої належить віднести не тільки відносини між індивідами або державами, а й будь-який вид діяльності або взаємодії задля реалізації групових чи державних інтересів.

Проблема залежності й підпорядкування зовнішньої і внутрішньої політики має принципове значення, оскільки дає змогу виявити характер їхнього взаємозв'язку, рівень залежності або незалежності однієї від іншої, з'ясувати питання про те, яка група розглядуваних відносин є первинною, а яка – вторинною, похідною. Головні наукові напрями, течії у сфері теорії міжнародної політики і зовнішніх відносин формуються залежно від вирішення цієї проблеми. У прямій залежності від неї трактуються інші проблеми теорії: питання про природу і предмет міжнародних відносин, їхні закономірності й типологію, про форми закордонної політики, проблеми війни і миру, питання безпеки. Тут слід враховувати три підходи. Перший полягає в тому, що за основу береться зовнішня політика як визначальна. Польсько-австрійський соціолог Л. Гумплович стверджував, що внутрішній розвиток держави визначається розвитком її зовнішніх сил: на долю першого випадає службова роль по відношенню до останнього; внутрішня історія є простим додатком зовнішньої, зумовлюється нею.

Інша точка зору пов'язана з виведенням зовнішньої політики з внутрішньої й базується на уявленні про те, що міжнародні відносини є простим продовженням внутрішньосупільних, детермінованих економічним базисом та інтересами правлячих кіл. Така позиція характерна для ортодоксального марксизму й домінувала в нашій літературі до недавнього часу. Безумовно, в цьому трактуванні є певний сенс, адже цілі зовнішньої політики справді завжди випливали з внутрішньої політики держави, а не з її акцій на світовій арені. Але таке трактування відчутно спрощує, звужує взаємозв'язок між зовнішньою і внутрішньою політикою держави. Внутрішня політика може домінувати над зовнішньою, але при цьому не слід недооцінювати активності зовнішньої політики, її зворотного впливу. Досить згадати внутрішню політику держав

колишньої «соціалістичної співдружності», яка майже цілком визначалася їхньою зовнішньою орієнтацією на «великого брата» – Радянський Союз.

Тому найприйнятнішим можна вважати третій варіант трактування взаємозв'язку між внутрішньою й зовнішньою політикою. Він базується на визнанні їхньої рівноправності, аргументується саме тим, що в основі обох лежать єдині закони соціального буття. Теоретичною базою цього трактування стала концепція взаємозалежності, за якою найважливіші проблеми внутрішньосупільних відносин набувають як внутрішніх, так і зовнішніх вимірів. Тобто йдеться про тісний взаємозв'язок і взаємодію зовнішніх і внутрішніх чинників розвитку держави, їхній вплив на формування як внутрішньої, так і зовнішньої політики диктується конкретними історичними обставинами. Відповідно до цього пріоритет може бути то за однією, то за іншою групою чинників. Саме такого погляду дотримується американський політолог Г. Моргентгау: «Суть міжнародної політики ідентична внутрішній політиці. І внутрішня, і зовнішня політика є прагненням до сили, а тому вони тотожні».

У реалізації зовнішньої політики будь-якої держави важливу роль відіграють форми, функції та засоби. Існує чотири форми зовнішньої політики.

1. Пасивна, характерна для слаборозвинутих держав, які слугують об'єктом закордонної політики інших держав. Політично це означає відмову від частини власного суверенітету і пристосування внутрішньої політики цих держав до тиску міжнародного середовища.

2. Активна, характеризується пошуком рівноваги між зовнішньою і внутрішньою політикою.

3. Консервативна, характеризується значною політичною активністю щодо захисту досягнутого раніше балансу між внутрішньою і зовнішньою політикою.

4. Агресивна, характеризується формуванням експансіоністських цілей, примусу до зміни зовнішньої і внутрішньої політики інших держав.

З метою реалізації закордонної політики держави використовують чотири види засобів.

1. Інформаційно-пропагандистські (ідеологічні): для формування певного зовнішнього іміджу даної держави, її міжнародного престижу витрачаються певні кошти на представництво, рекламу, поліпшення якості інформаційних матеріалів.

2. Політичні: це, передусім, дипломатичні стосунки на різних рівнях – від консульських до зустрічей у верхах.

3. Економічні: полягають у використанні економічного потенціалу держави для впливу на економіку й політику інших країн (ліцензії, квоти, торгівля тощо).

4. Військові засоби використовують для демонстрації сили, публічній демонстрації нових видів зброї, стратегічного зосередження військ на загрозованих напрямках, у різних миротворчих заходах під егідою ООН.

## **5. Теорії міжнародних відносин**

*Політичний ідеалізм* в міжнародних політичних відносинах зародився в першій половині ХХ ст. в США, його видатними представниками стали Ф. Танненбаум, Ф. Джессап, У. Ліппман, Т. Мюррей, В. Дін та ін. Після Другої світової війни прихильниками даної концепції виступали держсекретарі Дж. Ф. Даллес і З. Бжезинський, президенти Дж. Картер (1976-1980) і Дж. Буш (1988-1992). Представники політичного ідеалізму вважали, що шляхом демократизації міжнародних відносин, включення в світову політику норм моральності і справедливості стане можливим повністю виключити збройні конфлікти і війни між народами, вирішувати всі суперечки мирним шляхом на основі норм і принципів міжнародного права при безпосередній участі міжнародних організацій та створенні системи колективної безпеки. Як інструмент подолання воєн і досягнення вічного миру між народами розглядалося світовий уряд під керівництвом міжнародної організації та діє на основі світової Конституції.

Теорія ідеалізму базується на припущеннях про те, «що людську поведінку формує середовище, але його можна змінити.., що людство здатне до самовдосконалення... політичне середовище може бути трансформоване розвитком нових установ, таких як Ліга Націй та Об'єднані Нації». Гармонія зацікавленості у спокої на рівні спільноти або нації-держави ґрунтується на зацікавленості індивіда у спокійному світі. Тобто ідеалісти трактували сутність учасника міжнародних відносин антропоморфічно, вважаючи, що він може діяти у міжнародних відносинах добре чи погано, морально чи аморально. Діяльність будь-яких учасників міжнародних відносин визначається певними принципами, а вони самі можуть підлягати моральному вдосконаленню.

Теоретичні погляди ідеалістів на міжнародні відносини зводяться до таких тверджень:

1. Міжнародні відносини, як і будь-які суспільні відносини, впливають із характеру та прагнень людини, і тому їх доцільно розглядати й пояснювати крізь призму її поведінки. Людина, як і будь-який створений нею колектив, зацікавлена у гармонійних та безконфліктних стосунках, оскільки вони гарантують розвиток і процвітання.

2. Держави є макроявищем будь-якої людської спільноти, і їхню зовнішню політику можна порівняти з людською поведінкою, тобто вона може бути моральною чи аморальною, доброю чи злою. Критерієм моральності є універсальні людські норми поведінки, що матеріалізуються у сфері міжнародних відносин як гармонійність та безконфліктність. Держава, що є ініціатором конфлікту, діє аморально та заслуговує на застосування до неї адекватних заходів з боку міжнародної спільноти. Р. Каст назвав ініціатора конфронтації «природним агресором, заколотником проти миру».

Інструментами підтримання стабільності є міжнародні організації, міжнародне право та світова громадська думка. Міжнародні організації покликані бути регуляторами взаємовідносин між державами, виконуючи роль арбітрів та скеровуючи їх у русло гармонійності.

3. Національний інтерес психологічно виражає суб'єктивне розуміння потреб суспільства, яке завжди відмінне від реальності. У міжнародних відносинах наявна гармонія інтересів їхніх учасників, а розбіжності їхніх поглядів та суперечності не мають істотного характеру, оскільки гармонізуються «невидимою рукою» (Бога, розуму тощо), що запозичено з економічної теорії А. Сміта.

4. Конфлікти на об'єктивній основі не можуть виникати, тому що будь-які суперечності без об'єктивної основи можна врегулювати за допомогою переговорів.

Міжнародні відносини, й особливо зовнішня політика, мають здійснюватися за універсальними нормами моралі та міжнародним правом, як запорука стабільності, а їх порушення призводить до суперечностей і конфліктів, що є аномальним явищем.

Отже, основні положення політичного ідеалізму можна сформулювати наступним чином.

1. У міжнародних політичних відносинах на рівноправних засадах діють найрізноманітніші актори: держави, міжнародні урядові та неурядові організації, громадські групи, окремі особи тощо, між якими ведеться постійна боротьба, пошук компромісів і узгодження інтересів.

2. Відсутність домінуючої держави не призводить до війн між державами, оскільки розширюються повноваження міжнародних організацій та відносини будуються на нормах міжнародного права, принципах моральності і справедливості.

3. Міжнародні політичні відносини будуються не на постійному чергуванні «війни» і «миру», а шляхом формування єдиного світового співтовариства, у якого виникають загальні проблеми.

4. У плюралізмі інтересів суб'єктів міжнародних відносин простежується пріоритет загальнолюдських цінностей і універсальних демократичних принципів.

5. Міжнародне співтовариство держав здатне вирішувати конфлікти мирними засобами, спираючись на норми права і моралі, і будувати відносини на основі співробітництва, основним напрямком якого є створення системи колективної безпеки на основі добровільного роззброєння і відмови від вирішення конфліктів військовим шляхом.

6. У кінцевому підсумку можна очікувати створення єдиного політичного простору і світового уряду під керівництвом ООН, в якому не буде воєн і конфліктів.

Е. Карр розглядав прихильників ідеалізму як інтелектуальних нащадків Просвітництва (XVIII ст.), лібералізму (XIX ст.) та ідеалізму В. Вільсона (XX ст.). Ідеалізм, на його думку, пов'язується з традиційною англо-американською тенденцією до перебільшення свободи вибору у зовнішній політиці, певним фарисейством, вибудуванням на відірваних від життя гаслах незацікавленості, моральності та нормативності мислення як політиків, так і науковців.

Ідеалізм як система наукових поглядів на міжнародні відносини сформувався на початковому етапі розвитку теорії та розвивався, передусім, у США та Великій Британії. Криза Ліги Націй та Друга світова війна поклали край багатьом ілюзіям науковців і наочно продемонстрували неадекватність реальності міжнародних відносин їхнім уявленням про неї. Теорія ідеалізму зазнала жорстокої кризи, яка виявилася у скепсисі до неї та трансформації позиції аналітиків до діаметрально протилежних оцінок міжнародних відносин.

Класична теорія ідеалізму залишається теоретичною основою багатьох сучасних наукових ідей та концепцій, науковим обґрунтуванням зовнішньої політики низки держав світу.

Джерела *політичного реалізму*, як і його наукового опонента – ідеалізму, сягають античних часів. Його засновником вважають давньогрецького історика Фукідіда (близько 460—400 рр. до Р. Х.), відомого як автора «Пелопоннеської війни» – першої ґрунтовної праці, присвяченої міжнародним відносинам. Причини суспільних процесів він шукає не у сфері розуму та ідей (у їх ідеалістичному розумінні), а пов'язує з: «особливостями людської природи, із ...прагненнями до здійснення своїх надій, інтересів, до влади, намаганням позбутись бідності чи збільшити свій достаток». Фукідід пропонує розрізняти причини та приводи до подій, що відбувались у Стародавній Греції часів війни між Пелопоннеським та Афінським союзами (431–404 рр. до Р. Х.) та намагається визначити їхню реальну основу, уникаючи суб'єктивних суджень та опираючись на факти. Серед усіх його висновків найважливішими є два:

1. Від найдавніших часів зіткнення між племенами та народами відбувались за володіння найціннішими для господарства землями.

2. Стабільність стосунків між державами залежить від рівноваги сил між ними, а війни виникають через її порушення. Зокрема, вибух Пелопоннеської війни Фуکیدід пояснює страхом багатьох міст-держав перед зростаючою могутністю та намаганням не допустити до гегемонії Афін у Греції.

Криза діяльності Ліги Націй і Друга світова війна висунули на політичний порядок денний нову концепцію, що отримала назву «*політичний реалізм*». На чолі даної наукової школи стояли Р. Арон, Г. Моргентау, Ч. Маршалл, Л. Халле, Ф. Шуман, Р. Страус-Хюпе, Г. Кіссінджер та ін. Прихильники політичного реалізму піддали критиці ідеалізм, вказавши, зокрема, на те, що ідеалістичні погляди державних діячів довоєнного періоду в чималому ступені сприяли розв'язуванню Другої світової війни, а також запропонували досить струнку теорію міжнародних політичних відносин.

Ганс Моргентау у своїй роботі «Міжнародна політика. Боротьба за владу і мир» (1948) відзначав, що міжнародні відносини являють собою арену гострого протиборства держав, викликаного прагненням до реалізації своїх «національних інтересів», збільшення своєї сили та зменшення влади інших.

У свою чергу, національні інтереси теоретики даної школи підрозділяють на постійні (основні) і минуці (проміжні). До постійних інтересів відносять:

- інтереси національної безпеки (наприклад, захист території, населення і т.п. від зовнішньої загрози);
- національні економічні інтереси (розвиток зовнішньої торгівлі, зростання інвестицій);
- інтереси підтримки світового порядку (зовнішня політика, пошук союзників).

Проміжні інтереси включають в себе:

- інтереси виживання (недопущення або запобігання загрози самому існуванню країни);
- життєві інтереси (створення умов для ненанесення шкоди безпеці країни і громадян);
- важливі інтереси (запобігання можливого значного збитку для держави);
- периферійні (дрібні) інтереси (протидія локальних конфліктів).

При цьому під «силою» теоретики політичного реалізму розуміють здатність кожної держави захищати свої інтереси і реалізовувати свої цілі на міжнародній арені за допомогою відповідних засобів. У той час як «влада» розглядається з позиції як військової, так і економічної могутності країни, гарантії його найбільшої безпеки і процвітання, престижу, можливості для поширення своїх ідеологічних установок і духовних цінностей. Держава



забезпечує собі владу і діє у зовнішній політиці двома основними шляхами - за допомогою військової стратегії і дипломатії. Перша з них трактується в дусі Клаузевіца – як продовження політики насильницькими засобами. Дипломатія являє собою боротьбу за владу мирними способами. У сучасну епоху держави прагнуть до максимального задоволення своїх національних інтересів, що призводить до встановлення на світовій арені певної рівноваги, «балансу сил», яке є єдиним реалістичним способом забезпечити і зберегти мир. При цьому стан світу – це і є стан рівноваги сил між державами.

Згідно Г. Моргентау існують два фактори, здатних утримати держави від застосування сили, – це міжнародне право і мораль, разом з тим сліпа надія на них – це ідеалістична ілюзія. Як зазначає дослідник, проблема війни і миру не має жодних шансів на рішення за допомогою механізмів колективної безпеки або за допомогою ООН, при цьому проекти гармонізації національних інтересів шляхом створення світової спільноти чи світової держави також приречені на невдачу.

Для прихильників політичного реалізму зовнішня політика може здійснюватися у трьох варіанти:

1) *політика статус-кво* – проводиться державою, що прагнуть зберегти вплив у сфері міжнародних відносин;

2) *імперіалістична політика* – характерна для держав, що прагнуть до розширення сфери свого впливу і зміни балансу сил на свою користь;

3) *політика престижу* – використовується країнами за допомогою демонстрації сили для збереження своєї ролі в системі міжнародних відносин.

Слід зазначити, що в рамках політичного реалізму знайшли своє вираження нові політичні реалії, головною серед яких виступає поява ядерної зброї. У зв'язку з цим Г. Моргентау формулює чотири парадокси стратегії ядерних держав:

*Перший парадокс* полягає в одночасному прагненні використовувати ядерну силу в міжнародних відносинах і страх вдатися до неї через загрозу загальної ядерної катастрофи. Таким чином, держави скуті у використанні доступного їм арсеналу засобів.

*Другий парадокс* полягає в прагненні виробити ядерну політику, при якій можна було б уникнути можливих наслідків ядерної війни, а саме власного знищення.

*Третій парадокс* полягає в одночасному продовженні гонки ядерних озброєнь і спробах її припинення. Ядерні країни висувують на політичний порядок денний ініціативи щодо скорочення військового арсеналу, але при цьому змушені підтримувати ядерний паритет і у відповідь на реальні (або потенційні) дії супротивника нарощують і вдосконалюють форми озброєнь.

*Четвертий парадокс* пов'язаний з тим, що з появою ядерної зброї в корені змінюються відносини між союзниками. На зміну коаліціям в традиційному розумінні приходять відносини протекторату та захисту країн-сателітів. При цьому спроби вступу неядерних країн у «Клуб ядерних держав» всіляко присікаються через страх перед безконтрольним поширенням і застосуванням такого роду зброї.

Узагальнюючи теоретичні погляди прихильників політичного реалізму, можна позначити наступні основні положення, розроблені в рамках даної наукової школи.

1. Суб'єктами міжнародних політичних відносин виступають виключно національні держави, які перебувають у відносинах конфлікту і співпраці. При цьому визначальне значення для світової політики мають тільки взаємини сильних держав, які реалізують свої інтереси без урахування інтересів слабких країн.

2. У міжнародних відносинах відсутня верховна влада, і взаємодія держав носить анархічний характер. Основний принцип відносин між країнами полягає в реалізації своїх «національних інтересів».

3. Головною формою міждержавних відносин реалісти називають перманентний «конфлікт», хоча існує і співробітництво між країнами, але вона зосереджена, головним чином, на укладенні військових і військово-політичних союзів і коаліцій. Стан «миру», у свою чергу, завжди має тимчасовий характер.

4. Головною метою будь-якої держави в міжнародній політиці виступає забезпечення власної безпеки, що призводить до постійного нарощування і вдосконаленню озброєнь. При цьому створюється дилема – чим більшої безпеки досягає одна з великих держав, тим менше захищені інші.

5. Реалізація національних інтересів і досягнення безпеки може бути здійснено тільки шляхом застосування сили, оскільки опора на норми моралі і справедливості не приносить бажаного результату.

6. Реалісти заперечують можливість відмови держав від стратегії сили і можливість дозволяти міжнародні конфлікти шляхом залучення міжнародних організацій.

Гідність політичного реалізму полягає у відмові від ідеальних схем і зосередженні уваги на об'єктивних законах суспільного розвитку. Разом з тим критики політичного реалізму уgliedили в ньому низку істотних недоліків, зокрема розуміння міжнародних відносин як «природного стану» силового протистояння держав на світовій арені, що зводило міжнародні відносини виключно до міждержавних, заперечення взаємозв'язку між зовнішньою і внутрішньою політикою держави та ін.

Наприкінці 70-х років XX ст. після істотної теоретичної та методологічної кризи класичного реалізму, пов'язаної з гострою критикою його принципів і методів дослідження представниками теорії модернізму, розпочався його ренесанс, який виявився у відродженні інтересу до класичних праць реалістів та став провісником *неореалізму*. Неореалізм, що розвивався насамперед завдяки працям К. Волтца, Р. Гілпіна та К. Кіндермана, Дж. Гріко, Дж. Міршаймера, поставив собі за мету поєднати принципи класичного реалізму з теорією міжнародних систем. Міжнародна система, що розглядається як структура взаємовідносин між державами – головна категорія неореалізму, похідними від якої є поняття: конфлікт, кооперація (співпраця), норма, перевага, інтерес, сприйняття, реальність, рішення. Власне тому неореалізм ще іноді називають структурним реалізмом, формування основ якого пов'язують з ім'ям професора Каліфорнійського університету К. Волтца.

У теорії міжнародних відносин К. Волтц відомий завдяки працям: «Людина, Держава і Війна: теоретичний аналіз» і «Теорія міжнародної політики». Перша написана під значним впливом класичного реалізму, однак демонструє значно ширше розуміння міжнародних відносин. Розглядаючи проблему застосування державами воєнної сили, він стверджує, що «держави використовують силу, якщо в результаті оцінки перспектив досягнення успіху з'ясує, що бажані цілі привабливіші, ніж спокій мирного життя. Оскільки кожна держава – сама собі найвищий суддя, оскільки будь-яка країна у будь-який час може застосувати силу для здійснення власної політики, через це інші країни змушені бути постійно готові відповісти на силу силою або заплатити за свій спокій. Відповідно середовище, в якому діють держави, вимагає від них певної поведінки». Розв'язуючи дилему війни і миру владні політичні еліти держав змушені зважати не лише на власні інтереси, а й на ситуацію, що складається в міжнародних відносинах. Тобто у процесі дослідження міжнародних відносин доцільно аналізувати три елементи – людину, державу та міждержавне середовище.

Цю ідею К. Волтц розвиває у праці «Теорія міжнародної політики», де на перше місце ставить проблему дослідження структури міжнародної системи, яка розкриває співвідношення сил держав та способу взаємодій між ними. Взаємодіючи, держави мінімально прагнуть до самозбереження, максимально – до переважання, а результатом їх нескоординованої діяльності стає виникнення міжнародної системи, яка формується завдяки сталим політичним взаємодіям між урядами держав та трансформується завдяки змінам у розподілі їхніх силових можливостей. Міжнародна система поєднує в собі дві діаметрально протилежні якості: анархічність та досить жорстку структурну обумовленість політики держав. Постійна схильність системи до війни є залежною змінною

(від політики держав), але вона стає реальністю лише в умовах певного укладу сил наймогутніших держав (полярності), який К. Волтц визначає як незалежну змінну. Конфлікт інтересів у стосунках між державами існує завжди, і вони постійно виявляють схильність розв'язати його за допомогою застосування сили, але війна між ними виникає лише за умов певної полярності у міжнародній системі. Він виокремлює три типи полярності міжнародних систем: біполярний, мультиполярний та уніполярний. Позиція держав у ієрархії міжнародних систем символізує акумульований ними силовий потенціал, яким вони можуть оперувати та який зобов'язує їх до певної поведінки, а також визначає функції, здійснювані державою у міжнародному середовищі.

На відміну від теорії класичного реалізму, в якій діяльність держав визначається егоїзмом, К. Волтц виводить її з «раціонального егоїзму», згідно з яким вони вдаються до сили лише за певних умов, які їх політична еліта інтерпретує як сприятливі.

Величезний внесок у розвиток теорії неореалізму зробив Р. Гилпін, який у праці «Війна і зміни у світовій політиці» виклав три найважливіші постулати неореалізму:

1. Держави залишаються найважливішим суб'єктом міжнародних відносин, хоч поряд з ними автономно діють недержавні актори (міжнародні організації і ТНК).

2. Держави, намагаючись максималізувати власну вигоду, діють раціонально, тобто з багатьох можливих розв'язань у будь-якій ситуації обирають оптимальні.

3. У результаті багатьох інтеракцій між державами в системі виникає рівновага сил, яка є гарантією стабільності.

На відміну від К. Волтца, він вважає цю рівновагу динамічним поняттям, тому що статус та ієрархія держав у системі перебувають у безперервному процесі змін, позаяк історія світу є нескінченною низкою циклів, що складаються з трьох фаз: «експансія – гегемонія – занепад». У цій тріаді весь час відбувається зміна станів балансу та дисбалансу укладу сил у глобальній міжнародній системі, тобто вона постійно має тенденцію до виходу зі стану рівноваги, але постійно до нього повертається. Р. Гилпін вважає, що сила держави зводиться не лише до можливості диспонування нею потужними та ефективними збройними силами, але також прямо залежить від стану двох принципових параметрів: стадії розвитку економічного потенціалу та технологічної ефективності. Лише досягнення вищого рівня цих параметрів, порівняно з іншими, дає їм змогу оптимізувати свій статус і підніматись в ієрархії системи, що він розглядає як визначальну мету держави.

Р. Гилпін вважає, що стабільність чи нестабільність міжнародної системи визначається раціональним ставленням держави до стану системи.

1. Система є сталою тоді, коли держави задоволені своїм статусом та не бачать користі в її змінах.

2. Держави прагнуть змінити систему тоді, коли сподіваються, що вигода, отримана від цього, буде більшою від можливих втрат.

3. Зміни в системі здійснюються за допомогою різних способів, наприклад, шляхом територіальної експансії чи економічного узалежнення.

4. Досягнення стану рівноваги між втратами та вигодою подальшої експансії призводить до її припинення та намагання дотримуватись існуючого status-quo.

5. Система трансформується, якщо держави не здатні втримати її рівновагу, внаслідок чого створюється новий розподіл влади і відповідно нова структура системи.

Неореалісти формулюють дві принципові для розуміння міжнародних відносин тези:

1) у сучасному світі держави, послуговуючись силою, ведуть боротьбу не за фізичне існування, а за підвищення рівня власного добробуту;

2) держави незалежніші у своїй поведінці тоді, коли володіють більшим силовим потенціалом (у широкому розумінні).

## **ТЕМА 2. Міжнародна система**

1. Учасники міжнародних відносин
2. Поняття «міжнародна система», типи міжнародних систем
3. Могутність держави
4. Типи міжнародних відносин: Вестфальська, Віденська, Вашингтонська-Версальська, Ялтинсько-Потсдамська

### **1. Учасники міжнародних відносин**

Поняття «учасник» є одним із найважливіших у теорії міжнародних відносин, оскільки воно виражає узагальнену характеристику суспільних одиниць, що їх практично здійснюють. У міжнародні відносини вступають та взаємодіють між собою певні одиниці, які володіють такими характеристиками:

- їхня діяльність у сфері міжнародних відносин зумовлена власними практичними потребами та інтересами, що впливають із них;

- вони є джерелом функціональної активності, спрямованої на інших, їм подібних;

•аналогічно вони самі стають об'єктом діяльності інших суспільних одиниць.

Керуючись власними інтересами, учасники вступають у взаємодію між собою, тобто у міжнародні відносини. Поняття «учасник» досить широко вживається у теорії міжнародних відносин для окреслення будь-якої суспільної одиниці, що в той чи інший спосіб бере участь у взаємодіях з іншими, незважаючи на їхній активний чи пасивний характер. Учасник міжнародних відносин не завжди є джерелом активності у взаємодіях з іншими; своїми діями він може провокувати певні ситуації або опосередковано брати участь у їх створенні чи відігравати роль пасивного об'єкта дій зі сторони інших учасників.

Практично тотожним за змістом є поняття «*актёр*», яке найчастіше вживають західні дослідники міжнародних відносин: Дж. Розенау, Дж. Догерті, Б. Рассет, Х. Старр, Ю. Кукулка та Р. Земба, а останнім часом ним також оперують російські науковці П. Циганков та К. Гаджиєв. Б. Рассет та Х. Старр розглядають походження цього поняття як результат блискучої аналогії В. Шекспіра, що порівняв життя з театром, а людей з акторами, що грають певні ролі. Це поняття має значні переваги, тому що дає змогу одночасно охопити найрізноманітніші суспільні одиниці, які беруть участь у міжнародних відносинах, їх поведінку та ступінь активності. Активність акторів можна трактувати як незначну, і тоді вони відіграють роль статистів.

«*Актор*» – це суспільна одиниця, яка характеризується достатнім рівнем організації та самостійністю діяльності. Дж. Розенау визначає актора як цілість, що впливає на світові процеси. Ще ширше це поняття тлумачать Ф. Брайар і М. Р. Джалілі, які визначають актора як будь-яку особу, що відіграє важливу роль у міжнародних відносинах. Інколи, як його різновид, вживають поняття «*гравець*», що широко практикується у теорії ігор, де міжнародні відносини розглядають як результат взаємодії двох або більше стратегій.

У теорії міжнародних відносин, однак, відсутнє однозначне трактування понять «учасник» чи «актор», як і не всі вчені використовують визнаний термін, що їх лаконічно окреслює. Дослідники міжнародних відносин найчастіше оперують поняттями «партнер», «чинник», «сторона».

«*Партнер*» застосовують для означення учасників міжнародних відносин, які у той чи інший спосіб співпрацюють між собою. З одного боку, це поняття виявилось досить влучним, але з іншого – вузьким, тому що стосується учасників міжнародних відносин лише у випадку конструктивної співпраці між ними.

«Чинник» міжнародних відносин як поняття має прикладний характер, означаючи того учасника, який так чи інакше впливає чи навіть визначає їх характер і зміст.

«Сторона» – поняття, що має конотативний характер, визначаючи відмінність лише тих учасників міжнародних відносин, між якими вони відбуваються. Сторони, залежно від ступеня їх активності, поділяють на суб'єкти та учасники.

Міжнародні відносини складаються з низки дій, які мусять мати ініціатора та сторону, на яку вони спрямовані. З огляду на це, вдалими є поняття «учасник» або «актор», серед яких варто виокремлювати суб'єкти та об'єкти. Дії між учасниками міжнародних відносин не завжди мають односпрямований характер, а як свідчить реальність, досить часто їх спрямування двостороннє, або навіть взаємне. Учасник міжнародних відносин послідовно, або й навіть одночасно, може характеризуватися ознаками суб'єктності чи об'єктності.

Якщо кожен із учасників міжнародних відносин набуває одночасно ознак як суб'єкта, так і об'єкта, то створюється замкнений цикл відносин. Що більша кількість циклів замкнеться у межах певної частини світу, то більшу роль і значення вона відіграє у міжнародних відносинах. Але, з іншого боку, що більше незамкнених циклів, тобто, що більше об'єктів, пов'язаних з певним суб'єктом, то сильніший його вплив на міжнародні відносини, то чіткіше можна визначити залежність їх певної гупи від цього суб'єкта.

У науковому розумінні поняття «суб'єкт» переважно визначається як носій предметно-практичної діяльності... джерело активності, спрямованої на об'єкт або, ширше, як особа, організована група осіб, соціальна, етнічна та політична спільнота, суспільство, що здійснюють властиву їм діяльність. Тобто суб'єктом у міжнародних відносинах може бути певна суспільна одиниця, що є активною стосовно іншої – пасивної.

Суб'єктом міжнародного права є самостійне утворення, яке, завдяки своїм можливостям та юридичним особливостям, здатне володіти правами та обов'язками за міжнародним правом, брати участь у створенні та реалізації його норм. Основними атрибутами суб'єкта міжнародного права є легітимність, право укладати міжнародні угоди, здатність до самостійних дій та відповідальність за порушення норм міжнародного права. Звідси випливає, що найважливішими ознаками міжнародної правосуб'єктності є суверенність, дієздатність та відповідальність за наслідки дій щодо інших суб'єктів. У повному обсязі цими ознаками володіють лише незалежні держави, які у

міжнародному праві прийнято вважати первинними, а всі інші суб'єкти – похідними.

Серед суб'єктів міжнародного права розрізняють:

1. Держави, які є основними суб'єктами, оскільки власне вони мають усі атрибути, що потрібні для визнання їх суб'єктами міжнародного права. За загальним переконанням, суверенна держава характеризується трьома елементами: легітимною публічною владою, територією та населенням.

2. Державоподібні або специфічні політичні утворення, такі як Ватикан чи вільні міста, які набувають міжнародної правосуб'єктності на підставі угод, що укладаються зацікавленими в їх виникненні державами.

3. Міжнародні організації, правосуб'єктність яких вважається похідною від державної та випливає з угод, на підставі яких вони створені. У межах розробленого зацікавленими державами статуту вони відзначаються легальністю, володіють правом укладати міжнародні угоди, мати привілеї та імунітети, заявляти претензії та бути стороною у міжнародних судових процесах. Тобто суб'єктами міжнародного права можуть бути лише деякі з міждержавних організацій, неурядові ж такими взагалі не вважаються. Окремі ознаки суб'єкта міжнародного права надані лише Міжнародній Організації Червоного Хреста.

4. Народи, що борються за свою незалежність, добиваючись збройною силою також утворення власної національної держави. Їх правосуб'єктність має перехідний характер, оскільки від моменту створення та визнання міжнародним співтовариством цієї держави вона розглядатиметься як повноправний суб'єкт міжнародних відносин. Їх статус визначено додатковим протоколом до Женевських конвенцій 1949 р., що стосувались жертв міжнародних збройних конфліктів, прийнятим 8 червня 1977 р. У ст. 1, § 4 протоколу серед усіх інших виокремлюють конфлікти, у яких народи ведуть боротьбу проти колоніального панування та іноземної окупації і проти расистських режимів за здійснення свого права на самовизначення.

## **2. Поняття «міжнародна система», типи міжнародних систем**

Під будь-якою *системою* розуміють сукупність елементів та відносин між ними. *Міжнародна система* – це сукупність міжнародних акторів та відносин між ними. Як і інші соціальні системи, вона є системою взаємодії людей, що керуються у своїх діях свободою, свідомістю, ціннісними орієнтаціями тощо. Це означає, що визначальні чинники міжнародної системи пов'язані з такими феноменами, як вибір, мотивації, сприйняття та інші. Нескоординована діяльність суверенних держав, що керуються своїми інтересами, формує міжнародну систему, що характеризується домінуванням обмеженої кількості



найсильніших держав, а її структура визначає поведінку всіх міжнародних акторів. Зрушення в співвідношенні цих сил можуть змінити структуру міжнародної системи, але сама природа цієї системи, в основі якої лежить існування обмеженої кількості великих держав з несумісними інтересами, залишається незмінною. Це дозволяє аналізувати і прогнозувати лінії поведінки держав на міжнародній арені.

Метою міжнародної системи є підтримання внутрішнього стабільного стану. У структурному відношенні вона складається з незалежних та залежних змінних, взаємодія яких визначає загальний стан цих систем:

- незалежними змінними вважаються актори (держави та міжнародні організації, транснаціональні сили), структура міжнародної системи (різні типи союзів та коаліцій), форми та види взаємодії між основними елементами системи (взаємодія у військових, дипломатичних, економічних, ідеологічних каналах в умовах конфлікту або співробітництва);

- до залежних змінних належить державна міць (здатність впливати на поведінку інших дійових осіб), управління силою (застосування сили однією державою щодо іншої), стабільність існуючої структури й процесів у міжнародній системі та їхня зміна.

Вирізняють такі типи «примусів» (структурних характеристик) міжнародних систем: 1) число акторів; 2) розподіл сили між ними; 3) співвідношення між конфліктом і співробітництвом (система може бути більше конфліктною, ніж кооперативною, або навпаки, – більше кооперативною, ніж конфліктною; 4) можливості використання певних засобів (сили, обміну, або переконання), що допускаються цією системою; 5) ступінь зовнішньої централізації акторів, тобто впливу характеру цієї міжнародної системи на їхню поведінку, а також розбіжність статусів між самими акторами.

Важливим аспектом системного аналізу міжнародних відносин є проблема типологізації міжнародних систем, адже в кожен окремий проміжок часу складається певний характер взаємовідносин між основними учасниками міжнародних відносин, який набуває певної структури, що, відповідно, і визначає той чи інший тип системи міжнародних відносин.

У теорії міжнародних відносин системи поділяють на гомогенні та гетерогенні, стабільні та нестабільні, конфліктні та кооперативні, уніполярні, біполярні та мультиполярні тощо (питання досліджено у працях Г. Кісінджера, Р. Арона, М. Каплана, Дж. Моделскі, Ф. Рігса та ін.).

При аналізі міжнародних систем часто послуговуються їх поділом на три типи: монополярну, біполярну та мультиполярну.

*Монополярна* система характеризується наявністю однієї наддержави, могутність і вплив якої на систему є визначальним, формуючи взаємозв'язки та

окреслюючи характер дій держав нижчих ієрархічних рівнів. Така система, зазвичай, жорстко субординована згори донизу. Досить чітко можна виділити підтипи монополярних систем:

- проста монополярна система характеризується відносинами «наддержава – залежні (слабкі) держави». За наявності одного «полюса» різниця в могутності держав значна, що робить систему надзвичайно стабільною; у ній можуть виникати окремі конфлікти, зазвичай, на найнижчих щаблях ієрархії, але загальносистемний конфлікт не можливий, що пояснюється відсутністю хоча б порівняно більш-менш сильних суперників, що могли б створити загрозу для єдиної наддержави;

- структуризована монополярна система характеризується наявністю сильних регіональних центрів (не обов'язково в усіх регіонах світу), які безпосередньо впливають на держави у регіоні й самі перебувають під доволі значним впливом світових наддержав, що окреслюють межі їх функціональної активності. Ієрархічні відносини в таких системах визначаються зв'язком «наддержава – регіональний центр – держави – залежні держави». Структуризована монополярна система досить стабільна, хоча у ній уже починають створюватися умови для загальносистемної конфронтації;

- змішана монополярна система є своєрідним поєднанням попередніх підтипів. Тут існує два типи ієрархічних зв'язків: «наддержава – залежні держави» та «наддержава – регіональний центр – держави – залежні держави». Такий тип найбільш поширений у реальних міжнародних відносинах, порівняно з іншими типами монополярних систем, що пояснюється неоднорідністю розвитку окремих регіонів світу. В розвинених регіонах світу існує значно більша ймовірність виникнення сильних регіональних центрів, ніж у відсталих.

*Біполярна* система визначається наявністю двох наддержав, могутність і вплив яких ділить міжнародну систему на дві відносно відмежовані підсистеми. Вони формуються у той самий спосіб, що й монополярна. Тобто у складі глобальної міжнародної системи співіснують дві монополярні системи. Така ситуація виникає в тому випадку, якщо дві держави одночасно досягають найвищого рівня могутності, або тоді, коли одна з держав, швидко зростаючи, переходить у статус наддержави, стикаючись з іншою, яка домінувала до цього часу. Кожна з підсистем біполярної системи характеризується тими ж особливостями, що й монополярна, тому вона також може бути проста (тобто поєднуються дві монополярні прості), структуризована чи змішана. Інакше кажучи, біполярна система складніша, позаяк складається з двох паралельних систем.

Біполярній системі притаманна конфронтативність, яка зумовлюється як об'єктивними, так і суб'єктивними передумовами. Об'єктивною передумовою

конфронтації є наявність двох приблизно однаково могутніх наддержав, а суб'єктивною – їх політика, яка переважно протилежно спрямована. Одна з наддержав спрямовує свої зусилля на трансформацію системи у власних інтересах, а інша – на збереження status-quo, що, зрозуміло, також відповідає її інтересам. Через це біполярна система характеризується як відвертими, так і прихованими формами конфронтації, що виявляється у майже постійній напруженості та численних локальних конфліктах. У всесвітній історії періоди біполярного протистояння виникали досить часто, починаючи зі стародавнього світу. Проте класична ситуація склалася в 50—90-х роках ХХ ст., коли сторонами, що конфронтували між собою, були США та СРСР.

Тривала боротьба за лідерство призводила до послаблення одного з центрів міжнародних відносин та до утвердження нової наддержави. У деяких випадках конфронтуючі сторони послаблювались настільки, що роль «полюса» переходила до третьої держави, а якщо такої не існувало, система набувала ознак мультиполярності або опинялася в стані хаосу з притаманними йому випадковими орієнтаціями та практично повною руйнацією ієрархії.

*Мультиполярна* система характеризується наявністю декількох (інколи досить значної кількості) наддержав, могутність яких порівняно однакова. У складі глобальної міжнародної системи формується декілька монополярних, причому зрозуміло, що мультиполярна система виникає за наявності хоча б трьох наддержав. Кількість «полюсів» може бути довільна, але перехід критичної межі 8–9 наддержав настільки послаблює ієрархічні взаємозв'язки, що це призводить до ліквідації глобальної системи та перетворення міжнародного середовища на множину слабо пов'язаних між собою регіональних та субрегіональних систем.

Мультиполярні системи відзначаються перманентною конфронтаційністю, нетривким балансом сил, позаяк кожен із «полюсів» намагається розширити і зміцнити власну сферу впливу та максимально послабити конкуруючі. Унаслідок цього постійно виникають і розпадаються союзи та коаліції, що ведуть позиційну боротьбу між собою. Їх протистояння не тільки визначає зміст світової політики, але й служить фундаментальним механізмом розвитку мультиполярної міжнародної системи.

Теоретик системного аналізу М. Каплан виділив **6 типів систем**, які відповідають глобальному розподілові сил, тобто позначають «полюсність» міжнародних систем. Більшість із цих типів, на думку дослідника, має гіпотетичний, апріорний характер, а на практиці існували лише система балансу сил і гнучка біполярна система.

1. **Система вето**, в якій кожен актор має можливість блокувати систему, використовуючи певні засоби шантажу (насамперед, йдеться про

запаси атомної зброї), в той же час кожен з цих акторів здатен протівитись подібному впливу.

2. **Система балансу сил**, що характеризується мультиполярністю. В її рамках повинно існувати не менше п'яти великих держав, які володіють значними військовими та економічними можливостями. Ці держави зацікавлені в тому, щоб не допустити послаблення інших держав як основних акторів системи, трактуючи їх як майбутніх союзників. З метою забезпечення своєї безпеки ці держави утворюють союзи, можуть вступати у війни між собою, які ці союзи і змінюють. Коаліції, що виникають, найчастіше направлені проти акторів, що претендують на панування чи лідируюче становище у міжнародній системі.

3. **Гнучка біполярна система** – це система, в якій існують актори-держави і новий тип акторів – союзи і блоки держав, а також універсальні актори (міжнародні організації). Варіантами такого типу можуть бути сильно ієрархізовані та авторитарні системи і неієрархізовані системи.

4. **Жорстка біполярна система** – це система, за якої обидва блоки організовані суворо ієрархізованим способом. В її рамках атрофується роль універсальних організацій та не враховується роль держав, що не приєднались до блоків.

5. **Універсальна** – відповідає системі, за якої переважаюча роль належала б універсальному акторові, який має право визначати статус держав і виділяти їм ресурси. За універсальної системи міжнародні відносини функціонують на основі колективних і міжнародних правил і цінностей, відповідальність за виконання яких лежить саме на універсальному акторі.

6. **Ієрархічна система** може бути тотожна світовій державі, яка виникає внаслідок зміни масштабів міжнародної організації чи встановлення єдиновладдя певного міжнародного актора. Національні держави втрачають за такої системи своє значення, стаючи простими територіальними одиницями.

### **3. Могутність держави**

Серед суб'єктів міжнародних відносин особливе місце належить державі, оскільки саме держава презентує на міжнародній арені суспільство в цілому, а не окремі соціальні групи або організації. Держава розглядається як єдиний загальнонаціональний інститут, який має легітимні повноваження здійснювати політику на міжнародній арені: оголошувати війну, укладати договори про співпрацю і т.ін., тому найважливішою складовою міжнародних відносин є

міждержавні відносини, які випробовують на собі вплив світової економічної ситуації.

Вплив окремих держав на міжнародні відносини різний і пов'язаний з визначенням потужності держави, її міжнародною конкурентоспроможністю, що визначається економічним військовим потенціалом, природними і трудовими ресурсами, рівнем розвитку науки і культури, досягненнями у сфері високих технологій, рівнем соціальної стабільності. Могутність держави є показником того, які сили держава має в своєму розпорядженні і якою мірою вона може їх використовувати в стосунках з іншими державами або недержавними учасниками міжнародних відносин.

Серед учасників міжнародних відносин є так звані наддержави, які отримали такий статус завдяки можливості впливати на умови існування всього людства; великі держави, які можуть робити істотний вплив на світовий розвиток; середні держави, які роблять серйозний вплив на своє близьке оточення, але такий вплив не виходить на межі регіону; малі держави, які мають досить сил для забезпечення свого суверенітету, територіальної цілісності і незалежності, але їх вплив на найближче оточення слабкий; мікродержави, які не здатні захистити свій суверенітет власними силами.

Незважаючи на те, що 1) сила здавна активно використовується як засіб у міжнародних відносинах і 2) з силою пов'язана проблема війни і миру як одна з центральних проблем міжнародних відносин, немає повної ясності відносно змісту поняття сили. Найчастіше під силою мають на увазі здатність міжнародного актора нав'язати свою волю і тим самим вплинути на характер міжнародних відносин у власних інтересах.

З кінця 40-х рр. у набули поширення два **підходи** до розуміння сили – атрибутивний і біхевіоріальний (біхевіористський), до яких пізніше додався третій – структуралістський.

*Атрибутивний підхід* характерний для представників політичного реалізму. Вони розглядають силу міжнародного актора, насамперед держави, як щось властиве йому з самого початку, як його невід'ємну властивість. Звідси, Г. Моргентау розглядає міжнародну політику як політику сили. При цьому він не проводить різниці між силою, могутністю, владою і впливом, виражаючи все це одним терміном «power». Він виступає для нього як узагальнена характеристика для позначення цілі та засобу політики держави на світовій арені. Г. Моргентау виділяє наступні елементи сили: військові ресурси, промисловий потенціал, природні ресурси, геостратегічні переваги, чисельність населення, культурні характеристики (національний характер), національна мораль, якість дипломатії і державного керівництва.

Другий підхід – *біхевіористський* – пов'язує силу з поведінкою міжнародного актора, його взаємодіями на світовій арені.

Однак останнім часом великою популярністю користується *структуралістський* підхід до розуміння сили, його предтечею можна вважати відомого французького соціолога Р. Арона. Він розглядав силу лише як один із елементів державної могутності. В цьому випадку могутність ґрунтується на використанні сили, в тому числі й для здійснення ефективної зовнішньої політики. Могутність міжнародного актора – це здатність нав'язати свою волю іншим, вона виражає соціальні відносини. Тим самим уже Р. Арон поставив силу в залежність від характеру і природи широкого комплексу зв'язків і взаємодій між державами. Основи такого підходу, який одержав назву структуралістського, виходили з теорії взаємозалежності та набули поширення в 70-і рр.

Теоретики взаємозалежності (наприклад, Р. Коохейн і Дж. Най) звернули увагу на перерозподіл сили у взаємодії міжнародних акторів, на переміщення основного суперництва між ними з воєнної сфери у сфери економіки, фінансів тощо та на збільшення у зв'язку з цим можливостей малих держав і недержавних суб'єктів міжнародних відносин. Отже, великий внесок школи взаємозалежності полягає в тому, що вона показала недоречність зведення феномену сили тільки до її воєнного компоненту. Він витісняється іншими елементами сили, в першу чергу такими, які належать до сфери економіки, фінансів, нових технологій і культури. Водночас слід визнати поспішність положень представників цієї школи про відмирання ролі воєнної сили у відстоюванні міжнародними акторами своїх інтересів (збройний конфлікт у районі Перської затоки, війна Росії на Кавказі, дії НАТО в Югославії з весни 1999 р.).

У зв'язку з цим прихильники структуралістського розуміння сили, спираючись на позитивні здобутки політичних реалістів і особливо теоретиків взаємозалежності, запропонували в сучасних умовах поняття «структурна сила». Під *структурною силою* треба розуміти здатність міжнародних акторів забезпечити чотири соціальні потреби, які знаходяться в основі сучасної економіки: безпеку (в т.ч. оборонну могутність), знання, виробництво і фінанси. Особливо виділяють такий елемент структурної сили як технологія. Технологічна могутність є не просто продовженням економічної і торгової сили, але й відіграє самостійну роль у системі засобів міжнародних акторів. Вона знаходиться в основі трьох вирішальних для сучасної міжнародної діяльності феноменів: автономії рішення актора у воєнній сфері, його політичного впливу, а також культурної привабливості.

Деякі дослідники пропонують розглядати силу держави через прояв одного чи декількох параметрів, що її характеризують. Зокрема, К. Кнорр (середина 50-х років ХХ ст.) запропонував оцінювати силу держави через її військовий потенціал, що може бути використаний у великій війні. В основу цієї ідеї лягло припущення про те, що військові параметри держави є результируючими, позаяк вони опосередковано відображають стан усіх інших суспільних структур (політичних, економічних, соціальних тощо). Р. Гілпін визначав силу як поєднання воєнних, економічних і технологічних можливостей держави, які вона може використати за певних умов.

А. Камінський серед «елементів сили» виділяє такі: географічне положення; кількість, структура і характер населення; національна мораль; ступінь розвитку економіки.

Могутність, на думку більшості дослідників, охоплює матеріальні та нематеріальні параметри. До чинників, які найчастіше вважають складовими поняття «могутність держави», належать:

1. Географічні – положення, розмір території, її орографічна та гідрографічна характеристика, природні умови.

2. Демографічні – чисельність населення, рівень урбанізації країни, структурні особливості населення (вікові, етнічні, релігійні тощо).

3. Економічні – забезпеченість природними ресурсами, рівень розвитку технологій, потенціал промисловості й сільського господарства, фінансова система країни, валовий національний продукт (ВНП).

4. Інфраструктура – шляхи сполучення, рівень розвитку транспорту, система зв'язку, рівень інформаційних технологій.

5. Військові – чисельність та оснащеність збройних сил країни, рівень їхньої боєздатності, військові традиції.

6. Політичні – стабільність політичної системи держави, позиції національної політичної еліти, рівень розвитку державного апарату, політичний престиж держави у міжнародних відносинах.

#### **4. Типи міжнародних систем**

Особливості та базові засади сучасної системи геополітичних відносин, зокрема централізація політичної влади, спільні механізми адміністративного керування, професійні армії, легітимізація влади мають своє коріння у Вестфальській політичній системі.

*Вестфальську систему* геополітичних відносин встановлено у 1648 р. після закінченні Тридцятирічної війни (1618–1648) – боротьби між німецькими протестантськими князями, з одного боку, й католицькими князями та імператором з іншого, яка перетворилася з внутрішньогерманської на

загальноєвропейську. Вестфальська система вперше санкціонувала принцип територіального суверенітету у міждержавних відносинах. З певними модифікаціями вона проіснувала до 1939 р., тобто до початку Другої Світової війни. Деякі елементи цієї системи продовжували діяти й у період Ялтинсько-Потсдамської системи міжнародних відносин.

За основу вестфальської системи було покладено Вестфальську мирну угоду, укладену 24 жовтня 1648 р. на двох конгресах, що відбувались у містах Вестфалії – Мюнстері й Оснабрюці. Статті Вестфальського договору зафіксували нове співвідношення сил, яке склалося в Європі. Фактично на ціле століття було встановлено більшість державних кордонів.

Особливе значення Вестфальська угода мала для політичного устрою німецьких земель.

Щодо внутрішнього устрою імперії, за князями було визнане право суверенітету: відтепер для них уможливилось укладання угод між собою та з іноземними державами (із застереженням: якщо ці угоди не укладатимуться на шкоду імперії – у дійсності подібне застереження нічого не важило). Священна Римська Імперія фактично перестала існувати, бо імператор ніде, окрім власних спадкових австрійських земель, не посідав реальної влади. Це була імперія без населення, яке було саксонськими, баварськими, франкфуртськими громадянами, але вже не німецькими імперськими підданими. Таким чином, Вестфальська угода фактично санкціонувала розпад Священної Римської Імперії на 355 самостійних держав і встановила Вестфальську геополітичну систему. Відтоді за ґрунтовну форму політичної організації суспільства править «держава-нація», а домінуючим принципом міжнародних відносин стають засади національного суверенітету.

Вестфальською системою встановлено баланс сил великих держав, передусім Королівств Франції, Великої Британії, Швеції, а також Австрії та Речі Посполитої Польської. Ця система відсунула на другий план Іспанію і Португалію. Після Вестфальського миру змінилося співвідношення сил між європейськими країнами і Турецькою Османською імперією на користь перших. Ця система не повною мірою враховувала інтереси Царства Російського і виключала Китай.

Отже, серед основних характеристик Вестфальської системи геополітичного устрою слід назвати такі пункти:

- національна держава – основна форма політичної організації суспільства;
- національний державний суверенітет – головний принцип міжнародних відносин;
- ієрархія держав (слабкіші/могутніші);
- відповідні геополітична нерівність та система політичної рівноваги;



- встановлення чітких стабільних кордонів між європейськими державами.

Покінчено з багаторівневою феодалною системою, де підданство існувало на кількох рівнях: місцевої політичної влади (сеньйора), короля, церкви й імператора. На зміну йому прийшла вертикальна структура, в якій усе суспільство політично тяжіє до однієї єдиної влади – влади держави, вписаної у визначені кордони, й яка є дійовою особою міжнародних відносин. Це система такого силового балансу, коли тільки вищі органи державного управління володіють водночас суверенною владою у межах кордонів країни і могутністю у міжнародних відносинах.

Після Французьких Революцій 1789-1794 рр. та 1799р. відбулося остаточне зміцнення системи національних держав, що продовжило і закріпило Вестфальську систему. На тому етапі держава постулювала себе гарантом безпеки своїх громадян; і тим часом розвивала націоналізм як чинник-ствердження необхідності співпадіння єдності національної з політичною. Тобто затверджувалася теорія «політичної легітимності», за якою національна держава має право на існування лише тоді, коли кордони країни співпадають з етнічними її межами.

Поряд з державою-нацією і закріпленням національного суверенітету в міжнародних відносинах закріплюється система політичної рівноваги – компроміс між принципом суверенітету і принципом загального інтересу. У процесі функціонування Вестфальська система змушувала кожного з її учасників обмежувати свої експансіоністські наміри. Одним з головних засобів підтримки рівноваги були різноманітні види коаліцій.

Довестфальський період визначався роз'єднаністю учасників, безсистемністю міжнародних взаємодій, головним проявом яких виступали короточасні збройні конфлікти чи тривалі війни. По встановленні Вестфальської системи стають провідними два базових поняття – «суверенітет» і «колективна безпека», що стали підґрунтям цієї міжнародної системи.

Віденським Конгресом закінчено війни коаліцій європейських держав з Наполеоном I і встановлено нову – *Віденську систему* міжнародних відносин. По розгромі наполеонівської імперії, 30 травня 1814 р. підписано Паризький мир між Францією і країнами-учасниками 6-ої антифранцузької коаліції. Він передбачав скликання у Відні конгресу усіх європейських держав. Офіційні його засідання почалися 1 листопада 1814 р. й закінчилися 9 червня 1815 р. У Відні збиралося 216 представників усіх європейських держав (за винятком Туреччини) на чолі с переможцями Наполеона – Росією, Великою Британією, Пруссією й Австрією. Провідну роль у конгресі відіграли імператор Росії

Олександр І, австрійський канцлер К.Меттерніх та Ш.Ф.Талейран, що презентував переможену Францію.

Усі питання обговорювалися на раді п'яти держав, на неофіційних прийомах, а також у спеціальних комітетах і комісіях. Були утворені: комітет з італійських проблем, німецький комітет, комітет у швейцарських справах, комісії про свободу навігації, про відміну работоргівлі, статистична та ін.

Переговори велися в обстановці свят, балів, урочистих прийомів та інших розваг, що дало привід князю де Лин назвати ці збори дипломатів і государів «танцюючим конгресом». Однак за усім цим галасом й розгулом велася складна дипломатична гра.

Внаслідок роботи конгресу укладено ряд договорів про державні кордони, прийнято численні декларації й постанови, значна частина яких увійшла до заключного генерального акту Віденського конгресу. Однією з найважливіших особливостей Віденського конгресу було охоплення ним усіх європейських держав єдиною системою міжнародних угод. Росія, Велика Британія, Франція і німецькі держави доти ніколи не були зв'язані подібними договорами. Система відносин, створена на Віденському конгресі, в основних рисах проіснувала до 1850-х років.

Головними завданнями Віденського Конгресу були:

- відновлення засад державного устрою, що існували в Європі до Великої Французької Революції;
- відновлення феодальних порядків з реставраціями правлячих династій у монархіях, що були підкорені Наполеоном;
- затвердження військової поразки Франції, її дипломатичне послаблення, унеможливлення відновлення наполеонівської імперії та інших спроб завоювання Європи, надання і підтримання відповідних взаємогарантій;
- переділ деяких територій Європи і колоній в інтересах держав-переможниць.

Віденський конгрес вперше розробив систему договорів, що регулювали міжнародні відносини і закріпили кордони у масштабах усієї Європи.

Основою Віденської системи стало співробітництво Великої Британії, Росії, Австрії і Пруссії. Будь-яке загострення протиріч поміж ними могло призвести (і врешті призвело) до руйнування міжнародної системи. Для закріплення Віденської системи у подальшому було утворено Священний Союз і Четвертний союз Росії, Великої Британії, Австрії і Пруссії.

*Версальсько-Вашингтонська система* – світовий порядок, основи якого були встановлені державами-переможцями, головним чином, Великою Британією, Французькою республікою, США і Японською імперією, після

закінчення Першої Світової Війни. Основним питанням конференції у Версалі була підготовка мирного договору з Німеччиною. Його було підписано 28 червня 1919 р., у п'яту роковину сараєвського вбивства, у Великому Версальському палаці (Версальський мир).

Версальська система була також розрахована на закріплення післявоєнного переділу світу і спрямована не тільки проти переможених держав, але і проти національно-визвольного руху в колоніях і залежних країнах.

Оформлення нового світового порядку в Європі після Першої світової війни було ускладнено революцією в Росії і хаосом у Східній Європі. Виробленням Версальського договору займалися тільки переможці, що найчастіше переслідували різні цілі. Для Франції основне значення мало максимальне ослаблення Німеччини, що дозволяло закріпити французьку гегемонію в Європі й убезпечити її східні границі. Англія і США були більш зацікавлені в збереженні європейської рівноваги. Для цього було потрібно в більшому ступені враховувати інтереси Німеччини, що в умовах розпаду Австро-Угорщини, революції в Росії, загального національно-революційного підйому і діючої більшовицької пропаганди можна було використовувати як стабілізуючий фактор у Центральній і Східній Європі. У підсумку версальські домовленості були компромісом між цими крайніми позиціями за рахунок переможених, що визначило революційний підйом в Угорщині, становлення масових комуністичних партій і реваншистський вектор зовнішньої політики Німеччини. Англія і Франція намагалися використовувати нові держави, що виникли в Європі, як проти більшовицької революції, так і проти німецького реваншизму. Однак роль союзників Лондона і Парижа ніколи не була занадто висока і мала тенденцію до зниження.

Гарантією міцності Версальської системи могла б стати погоджена позиція Англії, Франції і США. Однак США з ряду причин самоусунулися від політичних проблем Європи, а Англія і Франція по-різному бачили перспективу європейської рівноваги. Німеччина, що стала об'єктом Версальського договору, і СРСР, що взагалі знаходився поза рамками нової системи міжнародних відносин, цілком природно стали її супротивниками. Тим самим Версальська система залишалася неврівноваженою і не універсальною, а її відносно високий ступінь конфліктності, незважаючи на широку пропаганду пацифізму, визначалася збереженням розподілу політичної карти Європи на переможців і переможених.

Враховуючи настрої населення й піднесення демократичних рухів після війни, творці Версальсько-Вашингтонської системи змушені були підтримати, принаймні на словах, заклики президента США В. Вільсона будувати світовій порядок на базі демократичних принципів і міжнародного співробітництва й у

такий спосіб сприяли поширенню демократичних форм управління і встановленню демократичних режимів, зокрема в новостворених державах. У результаті число демократичних країн збільшилося, сягнувши майже 30-ти. Також, згідно з Версальським договором, у рамках Ліги Націй була створена Міжнародна організація праці, яка розробляла для держав-учасниць Паризької конференції свої рекомендації щодо того, як порозумітися зі «своїм» робітничим класом, до якої межі йти йому на поступки в трудовому і соціальному законодавстві, щоби справа не доходила до небезпечної для правлячих класів конфронтації.

З іншого боку, сама Версальсько-Вашингтонська система за своєю сутністю не могла бути тривкою. Ненадійність, слабкість і вибухонебезпечність створеної структури післявоєнних міжнародних відносин були обумовлені насамперед тим, що творці цієї системи свідомо чи несвідомо поставили надто багато держав і народів у таке становище, яке спонукало їх боротися проти цієї системи.

В основі хиткості й нестійкості післявоєнного устрою світу була ціла низка чинників:

- значною мірою несправедливий (а часто й грабіжницький) характер мирних договорів з переможеними країнами;
- поглиблення протиріч між переможеними і переможцями;
- незадоволення підсумками війни окремих країн з табору переможців і загострення суперечок між переможцями;
- обурення малих країн, інтересами яких часто нехтували;
- нерівномірність розвитку країн, що зумовлювало постійні зміни у співвідношенні сил між ними;
- невирішеність проблеми кордонів між європейськими країнами;
- відсутність у Ліги Націй дієвого механізму контролю за реалізацією своїх рішень;
- неучасть у роботі Ліги США та - доволі довгий час - Німеччини і СРСР, яких намагалися принизити та «покарати».

Після війни загострилися протиріччя між державами-переможницями. Так, між Великобританією і Францією, вчорашніми союзниками по Антанті, розгорнулася боротьба за гегемонію в Європі. США, які не змогли досягти реалізації своїх планів щодо здобуття світового лідерства за рахунок послаблення позицій Англії і Франції в Європі та на Сході, відмовилися ратифікувати Версальський договір і Статут Ліги Націй, значною мірою знецінивши їх стабілізуючу роль у післявоєнних міжнародних відносинах. Розробляючи принципи мирного врегулювання і створюючи систему післявоєнного світового порядку, представники великих держав припустилися

низки фатальних помилок, які негативно позначилися на стані міжнародних відносин у наступні десятиліття.

*Ялтинсько-Потсдамська система* утворена на основі рішень Ялтинської (4 – 11 липня 1945 р.) та Потсдамської (17 липня - 2 серпня 1945 р.) конференцій, коли було укладено стали домовленості між трьома великими державами: Великобританією, СРСР, США.

В ході роботи конференції були розроблені принципи політики союзників щодо Німеччини: демілітаризація, демократизація, декартелізація й денацифікація.

В рамках нової міжнародної системи США й СРСР (Великобританія поступово зійшла на «другий план») визначили сфери впливу в світовій політиці. Згадані домовленості в цілому зберігали силу впродовж тривалого часу. Тоді ж Ялтинсько-Потсдамська система викликала обурення багатьох країн, роль яких значно припинувалася. До того ж невіддільними рисами зазначеної системи були «холодна війна», гонка озброєнь, яка досягла критичної межі.

Серед основних характеристик Ялтинсько-Потсдамської системи сучасні політологи називають:

- біполярність;
- поділ сфер впливу між двома наддержавами і прагнення до його порушення;
- децентралізація насильства (стабільність на центральному та глобальному рівнях, що підтримувалася наддержавами, нестабільність на регіональному та субрегіональному рівнях);
- фрагментація глобальної міжнародної системи і регіональних підсистем, на рівні яких вихід з конфліктів залежить передусім від рівноваги сил в регіоні та від чисто внутрішніх факторів;
- неможливість збройних сутичок між наддержавами, присутність регіональних криз і війн;
- розпад колоніальних імперій;
- відхід від європоцентристської орієнтації у глобальному масштабі;
- формування єдиного світового простору внаслідок розвитку транспорту та засобів комунікації;
- прискорення суспільно-історичних процесів внаслідок модернізації;
- формування єдиного інформаційно-телекомунікаційного простору.

При всій своїй суперечливості і постійній напруженості відносин двох конфронтуючих блоків Ялтинсько-Потсдамська система забезпечувала мінімізацію традиційних європейських протиріч.

Якщо Ліга націй була результатом першої світової війни, то Організація Об'єднаних Націй постала внаслідок другої світової війни, а її завдання, функціональні принципи й організаційні структури та параметри розроблено вже під час і наприкінці війни. Як і у випадку Ліги націй, головним її завданням було підтримання міжнародного миру і безпеки і з цією метою вживання ефективних колективних заходів для відвернення й усунення загрози мирові. Для виконання цих завдань ООН мала такі головні інституції: Генеральну Асамблею, Раду Безпеки, Секретаріат, а також нові органи – Економічну і Соціальну Раду, Міжнародний Суд.

Перші тріщини в цій системі світоустрою з'явилися в середині 1980-х рр., коли під гаслом «нового мислення» почався кардинальний перегляд основ радянської зовнішньої політики. Цьому не змогла протидіяти навіть позиція США та Великобританії, стратегічне партнерство яких також було одним з найважливіших елементів післявоєнного балансу сил у Європі. Самоліквідація Радянського союзу, одного з двох світових «центрів сили», привело до руйнування також «біполярної» моделі глобальної системи міжнародних відносин.

### **ТЕМА 3. Дипломатія й дипломатичні переговори**

1. Взаємозв'язок понять «дипломатія» й «дипломатичні переговори».
- З історії дипломатичних переговорів
2. Види й функції дипломатичних переговорів
  3. Сторони дипломатичних переговорів, їх інтереси та сила
  4. Стратегія й тактика ведення дипломатичних переговорів
  5. Національні стилі ведення переговорів

#### **1. Взаємозв'язок понять «дипломатія» й «дипломатичні переговори». З історії дипломатичних переговорів**

Поняття «дипломатія» походить із Стародавнього Риму, де «дипломатами» спочатку називали осіб, які мали диплом – рекомендаційну, або вірчу, грамоту, що видавалася сенатом офіційним посланникам, яких направляли у провінції імперії чи за кордон.

Класичне визначення дипломатії міститься в Оксфордському словнику англійської мови: *«Дипломатія – це здійснення міжнародних відносин шляхом переговорів; сукупність засобів, що їх використовують послани й посланники з метою забезпечення переговорного процесу; праця або мистецтво дипломата»*. Англійський дипломат Е. Сатоу уточнює:

дипломатія – це «застосування розуму і такту з метою розвитку офіційних відносин між урядами незалежних держав».

Сучасний український «Словник іншомовних слів» дає таке визначення дипломатії: «Офіційна діяльність глав держав, урядів та спеціальних органів зовнішніх зносин щодо здійснення зовнішньої політики й захисту прав та інтересів держави за кордоном... мистецтво досягти своєї мети методами, притаманними дипломатові».

Таким чином, дипломатія безпосередньо належить до сфери зовнішньої політики і по своїй суті є одним із головних і найбільш ефективних засобів її здійснення. Дипломатія – це діяльність щодо ведення переговорів, підписання міжнародних угод, вивчення основних тенденцій та перспектив розвитку як регіональних, так і глобальних міжнародних відносин.

Постійні посольства почали з'являтися в Європі лише після підписання Вестфальської мирної угоди 1648 р., яка є епохальною в історії розвитку міжнародних відносин.

Однак, недоречно зводити дипломатію лише до переговорів, адже міжнародні справи проводять також за допомогою інших мирних засобів (таких, як збір інформації, прояв доброї волі), які прямо або побічно припускають проведення переговорів.

Переговори є діючим інструментом побудови й регулювання міжнародних відносин. Необхідність вирішувати сучасні проблеми дипломатичними засобами внесла в процес міжнародних переговорів цілий ряд нових моментів. Насамперед у зв'язку з ростом кількості глобальних проблем і їхньої актуальності в другій половині ХХ ст. зросло значення міжнародних переговорів як засобу рішення міжнародних проблем, а також збільшилася кількість переговорів, що ведуться у світі; розширилася проблематика міжнародних переговорів, у них стало утягуватися велика кількість людей, що як безпосередньо беруть участь у переговорах, так і виконують функції експертів; ускладнилися й обговорювана тематика й структура переговорних форумів.

Кожна епоха висувала власні вимоги до дипломатів, виходячи зі своїх потреб, визначала суть цієї професії. Так, в індійських «Законах Ману» дається чи не найперший перелік вимог до дипломата: посол повинен не тільки розумітися на всіх науках, але й вміти розуміти натяки, вирази обличчя, жести іноземного володаря і розкривати його плани.

У Стародавній Греції послами були здебільшого люди поважного віку, які володіли красномовністю, вміли чітко викладати свої думки і справляли позитивне враження на слухачів. Красномовність, вміння аналізувати ситуацію були важливими рисами і дипломатів Стародавнього Риму.

У Середньовіччі на формування вимог до дипломатів впливала католицька церква, яка домінувала в суспільному житті. Ці вимоги найбільш яскраво викладені венеціанським дипломатом XVI ст. Оттавіано Маджі: «Він повинен бути не лише хорошим християнином, але також ученим-теологом; він повинен бути філософом, добре знати Аристотеля і Платона; він повинен вміти в кожному мить викласти в діалектичній формі абстрактні проблеми; він повинен знати класиків і бути знавцем математики, архітектури, музики, фізики, цивільного і канонічного права; він повинен не тільки говорити і писати латиною з класичною тонкістю, але й володіти грецькою, іспанською, французькою і турецькою мовами; він повинен мати глибокі знання історії, географії, військових наук і завжди мати при собі Гомера».

Сучасні вимоги до дипломата такі: обов'язкове громадянство держави, яку дипломат представляє; працездатний вік і добре здоров'я (без фізичних вад); добра морально-політична база; академічна освіта; практика роботи в МЗС; здача конкурсних іспитів для зайняття вакантної посади; бездоганне знання не менше двох іноземних мов; дипломатичної історії; міжнародного права; історії власної держави; господарської (економічної) географії, конституційного права, торговельного і морського права, цивільного права, дипломатичного протоколу. Дуже велика увага приділялася довірі до особи, яка зараховувалась на дипломатичну службу.

Видатні дипломати минулого і сучасності винятково великого значення надають особистій правдивості та чесності дипломатів, вважаючи, що обман може стати головною перепоною на будь-яких переговорах, може дискредитувати офіційну особу, бо, обманувши, свідомо дезінформувавши співрозмовника, дипломат може втратити довіру й опинитися в ізоляції, втративши контакти.

Роль дипломатії як знаряддя зовнішньої політики держави завжди була надзвичайно великою. Адже навіть між варварськими племенами існували більш-менш стабільні відносини, відбувалися переговори, уклалися угоди і союзи як економічного, так і військово-політичного характеру. Багатий матеріал для розуміння витоків дипломатії, як одного із видів державної діяльності, дає історія Стародавнього Єгипту. В одній із гробниць було знайдено зображення міністерства закордонних справ, його канцелярії та архіву, яке датується 1400 р. до н. е. Це свідчить про те, що Давній Єгипет підтримував різнобічні стосунки із сусідніми державами, а значить проводив активну дипломатичну діяльність.

Найважливіші міжнародні проблеми вже тоді вирішувалися за допомогою дипломатії. Коли в середині VI ст. до н. е. перський цар Кір розпочав здійснення своїх завойовницьких планів, він проводив ретельну дипломатичну



підготовку перед кожною військовою операцією. Зокрема, в 558 р. до н. е. Кірові вдалося створити союз перських племен, завдяки якому в 539 р. завойована Вавилонія.

Широко застосовувалася дипломатія в зовнішній політиці міст-держав Стародавньої Греції, зокрема такі державні діячі й дипломати, як Фемістокл та Перікл, котрі прагнули встановити гегемонію Афін над усією Елладою, й особливо цар Філіп Македонський, який здійснив об'єднання Греції під контролем власної Македонської держави.

Боротьба знаменитого карфагенського полководця Ганнібала проти Риму під час другої Пунічної війни супроводжувалась широкомасштабними дипломатичними заходами з обох сторін. Так, перемога Ганнібала при Каннах у 216 р. до н. е. була підготовлена його дипломатичною діяльністю. Він прихилив на свій бік численні племена Піренейського півострова, Галлії та інших земель. Водночас римляни, намагаючись паралізувати дипломатичні успіхи Ганнібала, добилися підтримки сусідніх Карфагену нумідійських царів у Африці, домовитися з якими карфагенським дипломатам не вдалося.

Що стосується Риму, як імператорського так і республіканського, то Макіавеллі справедливо наголошував, що дипломатія дала Римові більше, ніж усі війни разом узяті. Після розвалу Римської імперії настає епоха середньовіччя. Вся державна структура західноєвропейського суспільства розпалася, залишався лише один центр, який мав певні можливості і прагнув поновити цю структуру. Таким центром була Римська церква, глави якої – папи, – використовуючи релігію як засіб впливу на варварські племена, створили нову дипломатію, яка забезпечила їхнє власне суспільне піднесення і вселенську владу.

З іншого боку, на протилежному кінці Європи, в її південно-східній частині Візантія змогла, насамперед завдяки своїй вмілій дипломатії, вистояти під натиском варварських племен і продовжити своє існування ще на ціле тисячоліття. За цей час роль церкви в західноєвропейському суспільстві значно зросла, вона стала, по суті, єдиною впливовою силою не тільки в духовному житті, а й політичному.

Згодом, коли середземноморська Європа в результаті хрестових походів у XIII–XVI ст. набрала нового вигляду (розвиток торгівлі та мануфактури, розквіт архітектури, мистецтва, поява нових міст тощо), дипломатія в руках пап, венеціанських дожів, тиранів італійських міст-держав, візантійських імператорів, які боролися між собою за сфери економічного, військового та політичного впливу, за нові джерела збагачення й водночас вели запеклу боротьбу проти своїх французьких і німецьких конкурентів, набуває колосального, принципово нового значення. До середини XV ст. звичай

призначати постійних представників, що утворився між Міланом, Флоренцією та Неаполем, поступово поширюється на інші італійські міста. Примат Італії в заснуванні постійних представництв пояснювався також і відносною військовою слабкістю її міст-держав, змушених виявляти постійну пильність перед могутнішими арміями, які були готові підкорити собі півострів. Більш могутні централізовані держави, наприклад Франція, в цей період обмежуються посиленням за кордон лише надзвичайних короткотермінових місій.

Звичайно, в ті далекі часи міжнародні (міждержавні) стосунки ще не були постійними і не мали системного характеру. Тому й дипломатія ще не могла здійснюватися постійними, спеціальними органами (інститутами), оскільки не була професійною. За кордон посилали чи приймали в себе, в державі, посольства, які, виконавши свою місію, поверталися додому і, як правило, припиняли своє існування. Спочатку це були навіть не посольства, в сучасному розумінні цього слова (тобто не йшлося про отримання загальних директив і можливість діяти в їх рамках на свій розсуд, залежно від обставин).rawdopodobno це були делегації, які діставали жорсткі вказівки як саме діяти і що говорити (іноді текст послання вивчався напам'ять і мав бути доведеним до адресата з абсолютною точністю). Ось чому в Стародавній Греції до складу таких делегацій входили актори, майстри художнього слова, у Стародавньому Римі – професійні промовці, так звані оратори-посли. Ще й сьогодні папських послів вищого рангу називають нунціями, тобто провісниками. Ці місії отримували інструкції від вищих органів влади своєї держави – від народного зібрання у Греції, від сенату – в Римі. Вони викладали свою справу гласно перед аналогічними зібраннями зарубіжних держав, після чого залишали зали засідань, аж доки там тривало обговорення почутого, а отримавши відповідь, відбували на батьківщину.

З установами інституту особистої або олігархічної влади в ранніх середньовічних державах процедура зносин між ними і ведення переговорів суттєво змінюється: дипломатичні місії направляються від однієї особи, наприклад короля, персонально до іншої. Разом із тим, починаючи з XV ст., дипломатія починає набувати професійного характеру.

Проте це ще не означало, що застосування постійних представництв стало звичним явищем, а проїзд послів до країни призначення міг відбуватися вільно й безперешкодно. В ті часи почуття недовіри до всіх іноземців узагалі, й послів особливо, набуло гіпертрофованих форм. Втім, останні користувалися до певної міри особистою та майновою недоторканністю. Не дивно, що інститут постійних представництв приживався повільно, з великими труднощами.

Постійні посольства почали з'являтися в Європі лише після підписання Вестфальської мирної угоди 1648 р., яка є епохальною в історії розвитку міжнародних відносин.

На Сході, в Японії, перші постійні посольства з'являються лише в другій половині XIX ст., після «насильницького відкриття» цієї країни. Спочатку гармати американського командора М. Перрі зіграли роль перших «вірчих грамот», і лише згодом у цій країні з'явилися перші іноземні – голландські, британські, російські, американські – купці, консули, дипломати.

Ще повільнішими темпами відбувалося утворення перших зовнішньополітичних відомств. Щоправда, вже в XIII ст. в Іспанії, Франції, а згодом і в Англії при монархах з'являються секретарі, які поряд із внутрішніми справами відали зовнішніми зносинами. Проте, по-перше, це дійсно були лише секретарі, які ретельно виконували волю своїх володарів, а, по-друге, вони тривалий час поєднували виконання як зовнішньополітичних, так і внутрішньополітичних функцій. Лише наприкінці XVIII ст. в переважній більшості європейських монархій визначаються особливі статс-секретарі з іноземних справ і формуються спеціальні дипломатичні відомства та інститути.

Історію сучасної, тобто класичної, дипломатії можна поділити на три великі етапи, кожен з яких, у свою чергу, ділиться на окремі періоди та підперіоди. Початком першого етапу вважається Віденський конгрес 1815 р. та Аахенський протокол 1818 р., які вперше встановили поділ на класи дипломатичних агентів («Положення щодо дипломатичних агентів»), заклали правила і традиції дипломатичного церемоніалу та протоколу. Саме на цьому етапі формуються класичні правила геополітики та дипломатії.

Початок другого етапу в історії дипломатії збігається із завершенням Першої світової війни 1914–1918 рр. та облаштуванням повоєнного світу Версальською системою мирних угод, одним із головних наслідків яких було утворення Ліги Націй. Хоча й на цьому етапі дипломатії не вдалося врятувати людство від вселенської катастрофи 1939–1945 рр., вона стала більш зрілою, набула певних усталених міжнародно-правових форм. Саме на цьому етапі ухвалено цілу низку конвенцій, які заклали основи сучасного дипломатичного та консульського права.

Третій етап охоплює другу половину XX ст. Саме на цьому етапі остаточно формується міжнародно-правовий кодекс дипломатії, «правила гри» стають універсальними і чітко визначеними. З прийняттям Статуту ООН у 1945 р., Конвенції про привілеї та імунітети ООН у 1946 р., Віденської конвенції про дипломатичні зносини в 1961 р., Віденської конвенції про консульські зносини в 1963 р., Конвенції про спеціальні місії 1969 р., Конвенції про представництво держав у їхніх відносинах з міжнародними організаціями універсального

характеру в 1975 р. та цілої низки інших міжнародно-правових актів світова дипломатія отримала цивілізаційний інструментарій для ведення своїх справ у нових історичних умовах.

## **2. Види й функції дипломатичних переговорів**

Своє сучасне юридичне оформлення і закріплення практика переговорів знайшла в Статуті ООН, зокрема в статті 33 наголошено:

1. Сторони, які беруть участь у будь-якому спорі, продовження якого могло б загрожувати підтримці міжнародного миру і безпеки, повинні перш за все намагатись розв'язати спір шляхом переговорів, обслідування, посередництва, примирення, арбітражу, судового розбору, звернення до регіональних органів чи угод, або іншими мирними засобами на свій розсуд.

2. Рада Безпеки, якщо вона вважає це необхідним, вимагає від сторін розв'язання їх спору з допомогою таких засобів.

Однак не слід вважати, що переговори проводять лише для врегулювання спорів і конфліктів. Сучасна дипломатія все частіше звертається до них для розробки і координації загальних політичних, економічних або гуманітарних акцій, що мають міжнародний або регіональний характер. Тому переговори активно використовуються для погодження і координації окремих зовнішньополітичних, а в деяких випадках і внутрішньополітичних заходів, для вироблення загальної стратегії і тактики у розв'язанні складних проблем науки і техніки, які торкаються інтересів багатьох країн (наприклад, проблеми Чорнобильської катастрофи). Об'єктом переговорів у наші дні стають загальні питання боротьби з тероризмом, розповсюдженням зброї і наркотиків, захисту довкілля, освоєння космосу і Світового океану, боротьби проти найнебезпечніших захворювань (наркоманія, СНІД) і т. ін. Це дуже яскраво і наочно демонструється в діяльності нових європейських об'єднань (таких, як ЄС, Рада Європи, Центральноєвропейська ініціатива, ОБСЄ, ПАРЄ, і т. п.).

Міжнародні переговори можна класифікувати за цілями, задачами, кількістю сторін, ступенем відкритості та складності.

1. Найбільш поширеною є типологія міжнародних політичних переговорів за рівнем представлених учасників:

- *переговори на вищому рівні* – глав держав і урядів;
- *переговори на високому рівні* міністрів закордонних справ або міністрів інших відомств);
- *переговори в робочому порядку*, в яких не задіяні перші особи, між представниками політичних партій і організацій.

**Міжнародні переговори на високому та найвищому рівні** мають особливе значення в міжнародних відносинах, оскільки дозволяють вирішити

найбільш складні і актуальні міжнародні проблеми, прийняти принципів, а іноді й доленосні рішення, що дає можливість серйозно змінити політичну ситуацію. При цьому на переговорах даного рівня домовленості скріплюються підписами вищих посадових осіб держав, що покликане забезпечувати додаткові гарантії виконання прийнятих домовленостей. У найбільш складних ситуаціях при цьому можливе посередництво на вищому рівні, що іноді дозволяє знайти рішення в особливо складних конфліктних ситуаціях.

Міжнародні переговори на високому та найвищому рівні можуть мати різні форми: 1) регулярні зустрічі (наприклад, зустрічі «Великої сімки»); 2) двосторонні і багатосторонні саміти; 3) переговори під час свят або похорону. Зауважимо, що проведення урочистих міжнародних свят і похорону часто дає можливість неформального обговорення проблем з тими лідерами, зустрічі з якими в інших обставинах ускладнені по складних політичних причин.

2. Інша відома типологія міжнародних переговорів базується на кількості учасників:

- двосторонні;
- багатосторонні.

Очевидно, що організаційна структура багатосторонніх переговорів набагато складніша, ніж двосторонніх: потрібно більше зустрічей і обговорень, іноді необхідно залучення незалежних експертів. При цьому багатосторонні переговори (особливо на міжнародному рівні) вимагають особливої уваги до вироблення регламенту і процедур їх проведення: вирішення питань про робочу мовою переговорів, про компетенції голови, порядок надання слова, про участь у дискусії, про внесення пропозицій, порядок прийняття рішень, публічному або закритому характері засідань і т. п.

Основні цілі і задачі міжнародних переговорів можуть бути різними:

- встановлення і розвиток міжнародних відносин;
- врегулювання виниклого конфлікту;
- досягнення і підписання угоди;
- обмін інформацією і з'ясування позицій сторін.

Нарешті, переговори можуть переслідувати маніпулятивні цілі, покликані вплинути на світову громадську думку, маскуючи справжні наміри однієї із сторін (часто такі переговори ведуться перед початком військових дій, щоб приспати пильність супротивників).

3. Серед інших типологій зазначимо поділ переговорів на:

- прями і непрямі;
- відкриті і конфіденційні;
- стандартні і нестандартні.

Прямі переговори ведуться безпосередньо самими учасниками, непрямі можуть проходити за допомогою посередників, коли безпосередня зустріч зацікавлених сторін утруднена з якихось причин. **Посередник** (медіатор) – це особа (а також організація, держава), за участі якого ведуться переговори між сторонами. Розрізняють посередництво офіційне і неофіційне. У першому випадку в ролі посередника виступають держави або міжурядові організації, у другому – приватні особи, наукові чи неурядові організації.

Про конфіденційних переговорах зазвичай взагалі нічого не повідомляється у відкритій пресі.

Стандартними прийнято називати переговори в умовах відомої ділової чи політичної ситуації, коли досить прозорі основні обставини і правила гри, принципи аргументації, присутні тексти стандартних договорів. Навпаки, в новій ситуації на ринку або в світі політики, коли дії та принципи ще не визначені, переговори прийнято називати нестандартними.

У будь-якому випадку вести переговори – значить приймати і оцінювати політичні і ділові відносини в їх взаємозалежності, уникаючи атмосфери ворожості і конфліктів. Не випадково всі серйозні події у світі політики і бізнесу були підготовлені з допомогою переговорів, а якщо вам здається, що це не так, – значить, переговори були строго конфіденційними.

В наші дні дуже популярною і ефективною *формою* двосторонніх відносин є політичні консультації, які дають можливість глибоко і всебічно обговорювати питання не тільки двосторонніх, але й міжнародних відносин взагалі. Консультації проводяться згідно з попередньо встановленим графіком, або в міру виникнення необхідності. Проводяться вони, як правило, на рівні спеціальних робочих комісій, але частіше на рівні офіційних представників двох держав, переважно це директори (або їх заступники) департаментів МЗС.

Переговори ведуться як у формі безпосередніх бесід на зустрічах, нарадах, різних міжнародних форумах, так і у письмовому вигляді шляхом обміну відповідними дипломатичними документами (нотами, меморандумами, пам'ятними записками і т. п.).

В сучасних умовах виникають деякі нетрадиційні форми двосторонніх переговорів на постійній основі. Наприклад, у відносинах з Республікою Польща дуже добре зарекомендував себе такий інститут, як Консультативний Комітет Президентів України і Польщі, частини якого очолюються відповідно Секретарем Ради національної безпеки і оборони України і Секретарем Ради національної безпеки Республіки Польща. Переговори в рамках цього Комітету проводяться два-три рази на рік і присвячуються як політичним та економічним проблемам двосторонніх відносин, так і найважливішим питанням міжнародного життя.

В дипломатичній практиці XIX і першої половини XX ст. вищою формою переговорів вважався конгрес, наприклад Віденський конгрес 1815 р., рішення якого стосувалися облаштування Європи після закінчення наполеонівських війн, документального оформлення практики дипломатичних відносин. Сьогодні ця форма в дипломатичній практиці майже не застосовується, а найпоширенішою формою міжнародних політичних переговорів стали конференції і міжнародні форуми (зустрічі). Вони, як правило, скликаються на рівні глав держав або урядів, на рівні міністрів і урядових делегацій.

Дуже часто для ведення як двосторонніх, так і багатосторонніх переговорів використовуються періодичні сесії і засідання міжнародних організацій, в кулуарах яких обговорюється багато важливих проблем як двосторонніх, так і багатосторонніх відносин.

Кулуарна робота – один із невід’ємних елементів професії дипломата, джерело цінної інформації, можливість налагодження неформальних зв’язків з колегами-іноземцями. За важливістю кулуарна робота не поступається формальній, офіційній дипломатії. Однак, на відміну від останньої, не регламентується настільки чітко, не має кодифікованих правил, тому вимагає не лише високої фахової підготовки, а й специфічних особистих якостей, постійної роботи над собою.

Мета кулуарної роботи – особисто познайомитися з партнерами по переговорах, зустрічах, конференціях, увійти з ними в неформальний контакт, що нерідко буває надзвичайно корисним для отримання чи передачі інформації, попереднього обговорення можливих пропозицій, викладу аргументів з метою впливу на позицію партнерів тощо.

За формою кулуарна робота може мати активний і пасивний характер. Активна передбачає дії дипломата для встановлення швидкого контакту. В дипломатичній практиці вважається цілком прийнятним, коли дипломат підходить до одного або трупи дипломатів і після представлення приєднується до бесіди або й розпочинає її. За цих умов необхідно попередньо вирішити, яке питання дипломат пропонуватиме для бесіди, чи буде воно цікавим для співрозмовника, чи не виглядатиме штучним, вигаданим тощо. Безперечно, керуватись при цьому треба вказівками чи директивами визначеними позиціями з цього питання, а не власним бажанням. Треба мати в запасі принаймні ще одну тему і бути готовим перейти до неї. Досвідчений дипломат, крім того завжди має так звану «відхідну» тему, що пов’язана з актуальними для країни перебування або країни акредитації подіями, бажано позитивного змісту (вигране спортивне змагання, церемонія відкриття якогось офісу чи громадського закладу, підписаний контракт тощо).

Пасивна кулуарна робота полягає в умінні, знаходячись серед співрозмовників, уникати викладення позиції своєї сторони з того чи іншого питання. В складних випадках таку поведінку можна пояснити відсутністю відповідної державної позиції тощо. Водночас пасивна позиція залишає можливість вислуховувати аргументи сторін, не висловлюючи власних. Досвідчений дипломат ніколи не вдасться лише до пасивних або лише до активних форм спілкування.

У цілому слід зазначити, що кулуарна робота належить до дипломатії високого рівня. Уміле її ведення часто дає кращі результати, ніж формальне обговорення проблем під час офіційних заходів. Однак це можливо лише за високої майстерності дипломата, незграбні ж манери, неконкретна розмова не лише не зацікавлять співрозмовника, а навіть можуть створити хибне враження про наміри дипломата, зашкодити його репутації.

Терміни проведення переговорів жодними міжнародними актами не обумовлюються і можуть тривати від кількох днів до кількох років (звичайно, з відповідними перервами). Так, наприклад, кілька років тривали переговори з питань безпеки і співробітництва в Європі.

В сучасній дипломатичній практиці часто застосовується метод проведення важливих міжнародних переговорів «під егідою» однієї або кількох держав, чи міжнародних організацій. Суть полягає в тому, що в такому випадку на міжнародній конференції головує не представники країн, безпосередньо зацікавлених у розгляді того чи іншого питання, а представники третіх країн чи міжнародних організацій, під егідою яких проходить форум. Метод «під егідою» застосовується на прохання зацікавлених країн або з ініціативи ООН. Метод посередництва в дипломатичній практиці відомий давно, а нове в ньому полягає в тому, що роль посередників відіграють, як правило, впливові держави, які тією чи іншою мірою стають гарантами безпеки і миру не тільки в окремому регіоні, але й у світовому масштабі.

Оптимальним наслідком переговорів є спільне рішення, яке б задовольняло всіх учасників переговорного процесу і розглядалося ними в конкретній ситуації як найкраще. Використовують переговори і для інших цілей (з'ясування позицій зацікавлених сторін, дезінформування про свої інтереси, імітування активності тощо). В управлінському процесі переговори реалізують такі функції:

1. Інформаційно-комунікативна. Сприяє обміну інформацією, поглядами, налагодженню нових зв'язків. Виявляє вона себе під час будь-яких переговорів, однак обмеженість лише цією функцією дає підстави вважати їх консультаціями.



2. Регулятивна. Передбачає встановлення взаємодії на переговорах, упорядкування спільної діяльності.

3. Координаційна. Спрямована на узгодження дій між учасниками переговорів, встановлення, оптимізацію взаємозв'язку між суб'єктами переговорного процесу.

4. Контролююча. Передбачає перевірку виконання укладених раніше угод.

### **3. Сторони дипломатичних переговорів, їх інтереси та сила**

Американський автор, учасник багатьох міжнародних форумів Дж. Дін запропонував класифікацію міжнародних переговорів, засновану на ступені зацікавленості сторін у досягненні домовленості. Дж. Дін поділяє всі переговори на три групи. До першої з них він відносить переговори, у яких держава проявляє індиферентне ставлення до досягнення домовленостей або, крім того, прагне не допустити їх. Такі переговори «ведуться в основному для того, щоб створити видимість переговорів», тобто вони не виконують провідної функції переговорів – пошуку взаємоприйняттого рішення. До другої групи потрапляють переговори, на яких держава прагне досягти позитивних результатів, проте не проявляє при цьому особливого завзяття. До третьої групи входять переговори, що є вкрай важливими для їх учасників. Інакше кажучи, головна функція переговорів на них реалізується в якнайповнішому обсязі.

Часто для класифікації міжнародних переговорів використовують й інші підстави. Американський автор, учасник багатьох міжнародних форумів Ф. Ч. Ікле запропонував класифікацію міжнародних переговорів, за якою вони розрізняються залежно від мети, яку ставлять учасники. Він виділяє такі переговори, як:

1. Переговори, спрямовані на продовження дії наявних угод, досягнутих раніше домовленостей (наприклад, продовження терміну перебування військової бази на території іншої держави).

2. Переговори з метою нормалізації відносин. Ці переговори припускають перехід від конфронтації до встановлення нормальних відносин. До них відносять насамперед переговори між країнами, що конфліктують, про припинення вогню.

3. Переговори для досягнення перерозподільної угоди. Значення таких переговорів полягає в тому, що одна зі сторін, займаючи наступальну позицію, вимагає змін на свою користь за рахунок інших сторін.

4. Переговори для досягнення нових угод. Ці переговори зорієнтовані на встановлення нових відносин і зобов'язань між сторонами, які беруть участь у них.

5. Переговори, орієнтовані на отримання побічних результатів, які не віддзеркалюються в угоді (у разі досягнення угоди). Як побічні «результати» може бути встановлення контактів, виявлення думки партнерів, формування впливу на громадську думку та ін. У наведеній Ф. Ч. Ікле класифікації основне значення надається завданням, які розв'язуються за допомогою переговорів, а не самому процесу, хоча очевидно, що залежно від мети учасників переговорів по-різному будується процес їхньої взаємодії. Так, міжнародні переговори, спрямовані на нормалізацію відносин, відрізнятимуться від переговорів, спрямованих на продовження чинних угод. У першому випадку можна чекати складніших і жорстких переговорів, які, не виключено, зажадають посередників.

*Учасниками* міжнародних переговорів (особливо зорієнтованих на розв'язання конфлікту) є: коаліції держав, окремі держави, міжнародні й регіональні організації, ТНК й НУО, а також партії, організації і рухи, що борються за запобігання, завершення і розв'язання різних видів конфліктів, пов'язаних з реалізацією владних функцій.

Важливою характеристикою суб'єктів конфлікту є *сила* (здатність одного суб'єкта конфлікту змусити або переконати іншого суб'єкта конфлікту зробити те, що в іншій ситуації він робити не став би, інакше кажучи, сила суб'єкта конфлікту означає здатність до примусу). На думку Г. Моргентау, можна виділити дев'ять факторів сили: географічне положення; природні ресурси; промислові можливості; військовий потенціал; населення; національний характер; національну мораль ступінь підтримки населення; якість дипломатії; якість уряду. Р. Клайм вважає, що сила держави визначається видимою силою (міцністю) держави, критичної маси, що складається з кількості населення і території, економічного потенціалу, військового потенціалу, стратегічної мети, національної волі. Ураховуючи зазначені показники за певною формулою, на думку дослідника, можна дати кількісну оцінку міцності країни (квантифікацію сили держави) через систему показників (змінних) кожного з елементів сили. Позиції суб'єктів конфлікту визначаються його силою, підтримкою з боку інших суб'єктів міжнародних відносин, умовами реалізації потенціалу суб'єктів конфлікту.

*Упродовж переговорів сторони захищають національний інтерес, який є усвідомленням й відбиттям потреб держави в діяльності її лідерів.* Це стосується й багатонаціональних етнічно неоднорідних держав, оскільки фактично під національним інтересом мається на увазі національно-державний інтерес.

Корінний *національно-державний інтерес*, що розуміється традиційно, включає три основних елементи:

- військова безпека;
- економічне процвітання й розвиток;
- державний суверенітет як основа контролю над певною територією й населенням

Інтереси бувають: сумісні, несумісні, інтереси третьої сторони.

#### **4. Стратегія й тактика ведення дипломатичних переговорів**

В сучасній дипломатичній практиці широко застосовується кілька видів міжнародних переговорів, серед яких на першому місці стоять дипломатичні (або політичні) переговори. Але активно проводяться і економічні, військові, торгові, переговори з проблем культурно-гуманітарного і науково-технічного співробітництва, спеціальні (галузеві) і т. д. Тобто, будь-які питання, що стосуються інтересів різних країн, можуть обговорюватися на переговорах. В міжнародному праві не існує якихось чітких рекомендацій, як вести переговори, але дипломатичною практикою вироблено певні загальноприйняті норми.

По-перше, всі учасники офіційних переговорів будь-якого виду повинні мати офіційні повноваження своїх урядів або інших керівних органів, що направили їх на переговори. Не потребують спеціальних повноважень лише три офіційні особи країни: глава держави, уряду, а також міністри закордонних справ. В практиці окремих країн таке право згідно з їх конституціями надається і деяким міністрам, зокрема оборони, торгівлі, культури і т. д. Дуже часто переговори від імені своєї держави ведуть послы. В такому випадку їм також не потрібно спеціальних повноважень, бо ведення переговорів з урядом країни перебування відноситься до прямої функції дипломатичного представника відповідно до статті 3 Віденської конвенції про дипломатичні зносини. Проте, якщо в результаті переговорів посол має підписати якийсь договір або угоду, то він обов'язково повинен пред'явити повноваження свого уряду.

По-друге, результати міжнародних переговорів, як правило, фіксуються в загальноприйнятих у міжнародній практиці документах: договорах, угодах, протоколах, деклараціях, заявах і т. ін. Для інформування громадськості після переговорів публікується комюніке або повідомлення для ЗМТ.

По-третє, згідно зі ст. 102 Статуту ООН учасники переговорів повинні надати для реєстрації і публікації до секретаріату ООН міжнародні договори і угоди, які підписані в результаті переговорів, бо в разі невиконання цієї процедури сторони не зможуть посилатися на них в органах ООН, тобто де-факто ці документи не матимуть міжнародного визнання.

По-четверте, при рівноправних переговорах дотримуються загальноприйнятих норм протоколу і порядку проведення переговорів. Всі

делегатії, що беруть участь у переговорах, повинні мати належним чином оформлені повноваження (крім тих, кому це не обов'язково). На рівноправних засадах учасники переговорів домовляються про мову переговорів: як правило, це мова країн, де відбуваються переговори, звичайно з відповідним, бажано синхронним перекладом, або одна з офіційних мов ООН (англійська, французька, іспанська, китайська, арабська, російська); про регламент переговорів, попередньо про форму заключного документа, про порядок головування на переговорах.

Загальноприйнято, що глави делегацій на переговорах обговорюють найважливіші питання, а решту великої, складної, часто невидимої роботи здійснюють експерти і радники. Вони ж готують проекти заключних документів, які потім остаточно погоджують глави делегацій, проекти комюніке і повідомлень для ЗМІ.

Переговорна *стратегія* визначається загальним підходом до міжнародних переговорів, зовнішньополітичних цілей та загальнонаціональних інтересів держави. Вона відображається в інструкціях учасникам переговорів. Тактика підпорядковується стратегії та залежить від конкретної ситуації.

Кожні переговори по-своєму унікальні, у них особлива порядок денний, свої проблеми і методи їх рішень, тому неможливо запропонувати єдину універсальну модель переговорного процесу. Більш того, з моменту зустрічі за столом переговорів кожен партнер має право вносити принципово нові пропозиції, і будь-який такий непередбачуваний хід і вимагає осмислення, і відповідних дій, що здатне змінити всю структуру переговорів. Однак у попереднього моделювання переговорного процесу є свої переваги: маючи уявлення про ідеальну карті переговорів, сторони будуть більш впевнено почувати себе за столом переговорів.

Багато дослідників пропонують досить докладний **план ведення переговорів**, виділяючи чотири основні стадії.

1. Початок переговорів: обмін думками, перші пропозиції.
2. Дебати.
3. Зона конкретних пропозицій.
4. Заключний етап: прийняття рішень і завершення переговорів.

Цей план є досить логічним. Підкреслимо, що початок офіційних переговорів збігається з піком інформаційної кампанії, коли всі дії партнерів за столом переговорів активно коментують ЗМІ, намагаючись повернути громадську думку на ту або іншу сторону. Тому подача позиції на переговорах повинна бути чітко узгоджена з певними коментарями у ЗМІ, щоб мати необхідний інформаційний резонанс.

*Перша зустріч* з партнерами, початок переговорів має важливе психологічне значення. Ритуал вітання на міжнародних переговорах може бути різним і залежить від культурних традицій сторін. Так, якщо в Росії і країнах Заходу усне привітання супроводжується потиском руки, то у багатьох азійських державах рукостискання не прийнято. Слід також пам'ятати, що східні культури досить формальні щодо статусу і титулів членів делегації: якщо на Заході ділові партнери зазвичай просто називають один одного по імені, то в країнах Сходу слід більш точно згадувати титули і звання.

Експерти дають наступні рекомендації: заходити в приміщення, звільнивши праву руку від паперів і речей; не змушувати себе чекати при рукостисканні; потискати руку швидко і впевнено, не переводити рукостискання в захоплення; відкрито, природно посміхатися; вільно, без напруги підтримувати зоровий контакт. Позитивний настрій, гідне поведіння та солідний імідж на початковому етапі переговорів особливо важливі.

Дуже багато на даній стадії переговорів залежить від того, хто зробить перше речення. «Правило першого речення» говорить: якщо ви вважаєте, що варто взяти ініціативу в свої руки, необхідно зробити це першим. Дуже важливо, щоб перше речення викликало інтерес ваших партнерів, було досить ясним і в той же час гнучким: воно повинно залишати простір для маневру, але разом з тим не повинно містити поступок. Перше речення повинно бути цілком реалістичним, при цьому слід уважно вислухати відповідь ваших партнерів, а якщо вони не готові відповісти вам - залишити їм час на обдумування.

Як правило, партнери на переговорах ніколи не відкривають «карти» повністю: щось завжди залишається недосказаним або свідомо замовчується. При всій унікальності кожної переговорної ситуації психологічно правильно для створення атмосфери співробітництва почати при подачі позиції з підкреслення спільних моментів. Однак мотиви учасників переговорів можуть бути різними: іноді партнери приходять на переговори не тільки без серйозного наміру домовлятися, але і, навпаки, з метою уникнути угоди. В цьому випадку відбувається відверте підкреслення розбіжностей і закриття позицій.

Але в більшості випадків партнери все ж прагнуть домовитися, тому на першому етапі вносять й обґрунтовують пропозиції кожної із сторін, висуваються аргументи на їх підтримку. Важливо досить чітко сформулювати свої пропозиції, щоб партнери могли добре усвідомити ваші пріоритети і уточнити висунуті вимоги. Поступово відбувається взаємне уточнення образу партнера, ведеться робота по визначенню зони можливого компромісу. В результаті сторони можуть намітити переговорну область, в рамках якої відбуватимуться дискусії на наступному етапі, щоб позначити межі можливої угоди.

На стадії *дебатів* відбувається активне обговорення висунутих пропозицій і в ході полеміки з'ясовуються найбільш прийнятні варіанти вирішення проблем. Однак слід пам'ятати, що багатослівність під час обговорень – головний ворог парламентаря. Тут сторонам знадобиться карта питань, заготовлена в їх переговорного досьє. Висуваючи аргументи на користь своєї позиції, використовуйте правила теорії аргументації та красномовство. У запалі полеміки намагайтеся контролювати атмосферу переговорів. Прагніть до того, щоб зберігати спокій і дружелюбність на всіх етапах дискусії.

Успішність цього етапу багато в чому залежить від ефективності інформаційної підтримки, яка зуміла (чи не змогла) схилити громадську думку в потрібну сторону. Якщо вдалося отримати вирішальне інформаційну перевагу над опонентами, то і за столом переговорів аргументи будуть виглядати більш вагомими і значущими. На етапі дебатів можливі вкидання компромату в ЗМІ, розкрутка надуманих сенсацій і скандалів навколо учасників переговорів, що здатне значно ускладнити полеміку і навіть змінити суспільні настрої.

Іноді зайвий розмах полеміки заводять переговори в глухий кут. Природний перебіг переговорів призупиняється, можливий навіть перерву в роботі, щоб учасники могли заново переосмислити те, що відбувається, провести консультації в межах своїх делегацій, зв'язатися з центром. Під час перерви важливо задіяти неофіційні зустрічі з партнерами, щоб обговорити в неформальній обстановці можливі шляхи виходу з кризи. Тут можуть стати в нагоді заготовлені заздалегідь альтернативні варіанти переговорного рішення. Дуже важливо також використовувати продовження дискусії в ЗМІ для зміцнення своїх позицій.

*Зона конкретних пропозицій.* На стадії дебатів сторони з'ясували для себе, наскільки їх інтереси перетинаються з інтересами партнерів. Тепер можна уточнити конкретні пропозиції, наближаючись до реалістичного вирішення проблеми. Експерти пропонують цілий ряд тактичних прийомів, що дозволяють знайти варіант взаємоприйняттого рішення.

1. *Фрагментація*: розбити проблему на більш дрібні складові.
2. *Пошук* альтернативних рішень.
3. Принцип «*що, якщо?..*»: обговорення принципово нової пропозиції.
4. *Обхідний шлях*: найскладніший питання відкласти на потім.
5. *Готовність і бажання*: скористайтесь цими словами при обговоренні пропозицій ваших партнерів, це допоможе поліпшити взаєморозуміння.
6. *Взаємні поступки*.
7. *Періодичне підведення підсумків*: прагнення підкреслити прогрес у вирішенні проблеми.

8. *Підтримка опонентів у момент відступу.* Якщо партнери готові вам поступитися, не варто тішитись і радіти. Навпаки, потрібно психологічно допомогти їм у цьому: підкресліть достоїнства ваших партнерів; відзначте їх мудрість і сміливість; применшіть свої власні переваги; не робіть ніяких вирашних коментарів на свою користь.

Особливої уваги заслуговує питання про поступки. З усією можливою коректністю необхідно уточнити у партнерів по переговорах, які саме пропозиції вони вважають найбільш неприйнятними для себе. Стратегія взаємних поступок допоможе сторонам наблизитися до визначення можливих рамок угоди. Тут ключове значення набуває вміння виробити компромісне рішення, що влаштовує всі сторони. Якщо компроміс знайдений, сторони підходять до завершального етапу переговорів.

*На завершальному етапі переговорів* партнери входять в зону остаточної пропозиції. Перш ніж висунути остаточну пропозицію, експерти рекомендують сторонам для досягнення оптимального числа домовленостей використовувати такі тактичні прийоми:

1. *Перегляд раніше складних питань:* ті складні питання, які на попередніх стадіях відкладалися, тепер слід знову обговорити, використовуючи позитивний досвід, набутий сторонами під час переговорів, і, можливо, стали більш довірливими відносини з партнерами.

2. *Останні поступки,* пошук «золотої середини» - проміжного рішення між двома пропозиціями.

3. *Вибір з двох альтернатив.*

4. *Пакет пропозицій.*

5. Нові ідеї та пропозиції: ризикований крок, який може погубити досягнуті раніше угоди, але іноді він необхідний, щоб вивести переговори з глухого кута.

6. *Відкриття позиції* («карти на стіл!»).

Коли всі можливі варіанти обговорення питань вичерпані, вам належить зробити партнерам свою **остаточну пропозицію**. Дуже важливо підкреслити в діалозі з партнерами, що ця пропозиція - остання і ви чекаєте відповіді «так» або «ні». Іноді це краще зробити в письмовій формі, щоб підкреслити важливість того, що відбувається. Якщо пропозиція приймається, слід швидко **оформити протокол**. Письмова угода має бути ясною, лаконічною, гранично точно відображати суть домовленостей. Бажано точно вказати строки виконання взаємних домовленостей та визначити заходи щодо розірвання договору.

Після підписання домовленостей і офіційного завершення переговорів ще деякий час триває інформаційна кампанія, оскільки те, яке вплив зроблять

прийняті рішення на світову громадську думку, багато в чому залежить від ефективного інформаційного висвітлення переговорів у світових каналах комунікацій.

## 5. Національні стилі ведення переговорів

*Західні національні стилі* ведення переговорів глибоко вкорінені в західній культурі, заснованої на пріоритеті ідеї сили і діяльності, тому тривалий час на Заході домінував жорсткий стиль ведення переговорів, націлений на гру з нульовою сумою, де переможець отримує все. Тільки в кінці минулого століття в культурі переговорів починають затверджуватися нові підходи, засновані на ідеї партнерських відносин, чому значною мірою сприяли закінчення холодної війни і політика розрядки.

У західній культурі переговорів особливе значення має ідея відокремлення політики від моралі, що веде до світського і прагматичному розумінню техніки переговорного процесу, домінуванню технологічних принципів над етичними.

Західна культура міжнародних переговорів сьогодні справедливо піддається критиці за використання подвійних стандартів у практиці переговорного процесу. Йдеться про **концепції прав** людини, яка під час політичних переговорів нерідко використовується західними політиками як інструмент політичного тиску на партнерів по переговорах. В умовах, коли всі члени світової спільноти схильні міркувати про свої права і ніхто не поспішає брати на себе обов'язки, стає очевидним, що людство вже не може обмежуватися тільки Загальною декларацією прав людини (ООН, 1948 р.). Ця декларація забезпечує лише деякі зовнішні норми політичної поведінки, залишаючи без уваги внутрішню духовну позицію.

Глобалізація світового політичного процесу поставила під сумнів презумпцію західної культури нав'язувати західні цінності та принципи іноземним партнерам, при цьому деякі західні лідери самі визнають, що така політика підриває демократичні ідеали світової спільноти.

Західні дослідники підраховали, що 85% інформації, яка циркулює в каналах комунікацій всього світу, - західного походження, при цьому 52% світового бізнесу в області інформаційних технологій мають коріння в США, а 75% всього ринку програмних продуктів належить американським компаніям. Таке інформаційне домінування дозволяє використовувати технологію програмуючого лідерства на міжнародних переговорах, яка стала новим ефективним інструментом західного домінування.

*Стратегія програмуючого лідерства* полягає у висуненні на міжнародних переговорах порядку денного, що включає формулювання найбільш актуальних



проблем в найбільш виграшному для лідера форматі, що припускає деякий спектр спільних дій ряду держав під керівництвом лідера і в його інтересах.

Загальна концепція програмуючого лідерства складається з декількох програмних принципів:

- випереджальне зовнішньополітичне планування і вкидання в політичний дискурс ідей і концепцій, втілення в життя яких відповідає інтересам лідера;
- випереджальне формулювання основоположних цілей міжнародного порядку денного у вигідному для лідера ракурсі;
- рішуче дистанціювання від «чужої гри» та ігнорування цілей інших суб'єктів світової політики;
- штучне створення лідером умов, що підштовхують партнерів до інкорпоруванню пропонованого лідером порядку денного в їх зовнішньополітичні програми.

Улюблена тактика *американців* на міжнародних переговорах пов'язана з прагненням гнучко балансувати між протилежними національними інтересами. Будучи тверезими і неупередженими людьми, вони віддають перевагу ситуаційному аналізу і здатні швидко перебудовуватися. Суть американської тактики вельми точно визначив Томас Джефферсон: «Ми повинні зайняти таке положення між двома суперниками націями, щоб залишатися не залученими до тих пір, поки необхідність не змусить нас зробити це, і ми в підсумку могли б приєднатися до ворога того, хто поставив нас перед такою необхідністю». Саме таким чином американці поводитися на міжнародних переговорах під час двох світових воєн.

Особливо слід відзначити пристрасть американців до експериментаторства, глибоко вкорінену в їх історії. Вони щиро вірять у те, що американці - обрана нація, благословенна Провидінням на порятунок від гріхів світу. Сьогодні месіанський стиль у зовнішній політиці США проявляється особливо сильно, що пов'язано з претензіями на роль глобального лідера.

Схильність до консерватизму і сьогодні відрізняє *англійський* національний стиль. Консервативний політичний стиль передбачає сильний контроль «зверху» - з боку центральних політичних інститутів та лідерів, управління владною рукою, опору на духовно-моральні цінності та матеріальні інтереси.

Певна схильність англійців до ритуалу і традиціям на переговорах передбачає послідовність дій, якої англійці намагаються ретельно дотримуватися. Для них характерно починати переговори з обговорення абстрактних проблем, таких як погода, спорт, діти, тварини. Любов англійців до тварин широко відома, і англійські дипломати часто стають поборниками товариств захисту тварин не тільки у себе на батьківщині, а й за кордоном.

Таким чином, на відміну від американців, що віддають перевагу на переговорах «брати бика за роги», з англійцями краще починати переговори не з предмета обговорення, а з суто життєвих проблем. Моральні та етичні питання є для них вельми значущими, тому важливо показати їм, що загальнолюдські цінності для їхніх партнерів якщо і не вище політичних, то принаймні дорівнюють їм.

Найважливішими рисами *французької* ментальності є розсудливість, скепсис і матеріалізм. Розум - володар французького життя. При всій своїй запальності вони скептики, що на переговорах виражається в певній споконвічній недовірі до нової справи. Французи не відразу дозволяють переконати себе в доцільності внесених за столом переговорів пропозицій: для них дуже важливі аргументи, підкріплені фактами, політичними, економічними або технічними обґрунтуваннями.

*Німцям* властиво відразу переходити в бесіді до головного питання, без ліричних відступів про погоду та природу. Вони уникають вживати самі і не люблять вислуховувати від інших порожні фрази. Німці на переговорах дуже сухі й педантичні і при цьому дуже розважливі. Визначальним для німецької ментальності є почуття обов'язку. Цікаво, що німці не сприймають ніяких сюрпризів і імпровізацій навіть у неформальних заходах на переговорах. Вони здатні внести в реєстр, прорахувати і передбачити всі деталі, навіть якщо мова йде про відвідини концертного залу, музею чи театру.

Незважаючи на те що **Схід** представлений величезною кількістю найрізноманітніших культур, всі східні традиції об'єднують колективізм, традиціоналізм, пріоритет обов'язків людини, що яскраво проявляється в східних стилях ведення переговорів.

**На мусульманському Сході** особливо яскраво виражено вплив релігії на всі сфери суспільного життя. Духовна і світська влада тут нерозривно злиті: і в бізнесі, і в політиці дотримання основних правил шариату вважається обов'язковим. Ідея єдиного Бога і принцип повної покори вказують людині на її досить скромне місце в світі. Мусульманська релігія не містить ідеї подібності людини Богу: вона з самого початку відсікає претензії людини на абсолютність. Одночасно ісламська культура вчить людину з довірою ставитися до долі. Вона застерігає людину від психології пана і переможця, спонукає бізнесменів і політиків обмежувати свої владні устремління межами можливого.

**На конфуціанському Сході** (країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону) сформувався ще один тип східної культури переговорів. Наріжним каменем конфуціанської свідомості є кланова солідарність. При відсутності особистого індивідуалізму сім'ю в тій цивілізації можна розглядати як головний осередок суспільства. Людина живе і працює заради сім'ї і разом з сім'єю. Кланова

солідарність - могутня сила, яка згуртовує конфуціанські країни, а це, у свою чергу, народжує патріотизм, любов до батьківщини, бажання працювати в ім'я неї. Китайці широко вірять, що всі вони походять від одного предка, а японці вважають свого імператора главою нації-родини.

В *індійській* культурі, навпаки, глибоко закладений внутрірелігійний плюралізм, оскільки індуїзм припускає безліч шляхів, істин і способів життя, які анітрохи не виключають один одного. Головні особливості індійського національного характеру і темпераменту пов'язані з концепцією реінкарнації (перевтілення). Вони не схильні надавати основне значення власної. Ось чому індійці так терпимі до інших людей, до їх думок, віруванням, політичним поглядам. Вони проповідують етику ненасильства, турботу про природу і навколишній світ.

Всі східні культури переговорів глибоко самобутні, і тому, збираючись на переговори зі східними партнерами, важливо докладно познайомитися із характерними рисами їх національної культури.

*Арабський стиль* ведення переговорів нерозривно пов'язаний з мусульманською культурною традицією. Іслам надає величезний вплив на світ бізнесу і політики в арабських країнах. Ритм життя, години роботи, проведення ділових зустрічей і переговорів - все тут повинно бути погоджено з релігійними звичаями і традиціями. Ніщо не повинно заважати арабові в години, покладені для молитви, і розклад переговорів має це враховувати.

Ідея єдиного Бога і принцип повної покори вказують людині на її досить скромне місце в світі. Одночасно ісламська культура вчить людину з довірою ставитися до долі: ісламські бізнесмени і політики на переговорах ніколи не будують грандіозних планів і не заглядають у далеке майбутнє, бо це суперечить світогляду мусульман.

У мусульманській традиції зі схваленням йдеться про зовнішню демонстрацію символів багатства і високого становища в суспільстві. Відсутність аскетизму, демонстрація успіху і могутності вражає представників інших цивілізацій в культурі мусульман. Тому під час переговорів з представниками арабського світу слід приділяти велику увагу одягу, зовнішньому вигляду, етикету, подарункам, підкреслювати всі титули і посади ваших арабських партнерів по переговорах.

Етика ісламу - це етика конкретних норм; вона суто практична, цікавиться не мотивами поведінки людей, а їх вчинками.

В основі *китайського* стилю ведення переговорів лежить конфуціанська етика, і в певному сенсі він уособлює собою шлях золотої середини в бізнесі та політиці. Конфуціанство являє собою систему цінностей, що регулюють відносини людей. Світ поділений на чіткі структури: старші - молодші, патрон -

клієнт. На переговорах вертикальна структура відносин чітко відтворюється в ієрархії і субординації делегації, у відносинах лідерів і підданих.

У культурі переговорів домінує послідовний традиціоналізм, прихильність канонам в діях і риторичі. Бізнесмени та політики дуже часто використовують в якості аргументів на переговорах історичні факти, цитати древніх філософів чи аналогії з подіями в минулому. Посилання на «давнину» - головні докази й аргументи в суперечках, при цьому поняття «давнини» ніколи не обмежувалося часовими рамками, оскільки суспільне життя і історія завжди були тісно взаємопов'язані. Таким чином, стародавність тут міцно увійшла в культуру переговорів.

Етика міжособистісних відносин в конфуціанстві надзвичайно висока: вони повинні бути пронизані почуттям любові, не стаючи формальними обов'язками. Подібний підхід передбачає використання м'яких переговорних технологій, уникнення прямих силових впливів, апелювання до етичних і моральних принципів. Керівники всіх рангів в бізнесі і політиці підносяться тут дуже високо, майже обожнюються.

У китайському стилі переговорів втілилися ідеали природності, неквапливості, готовності чекати дозрівання необхідних умов з безмежним терпінням. Подібний стиль визначають ритуал і ієрархія на всіх рівнях переговорного процесу. Все це тісно пов'язано зі здатністю китайців пожертвувати миттєвими вигодами на переговорах заради більш важливих довгострокових інтересів китайської політики.

Сильними сторонами китайської дипломатії є її цілеспрямованість, активність, плановість, цілеспрямованість. Китайська сторона з самого початку прагне чітко розмежувати окремі етапи переговорного процесу: початкове уточнення позицій, їх обговорення, прийняття угоди, заключний етап підписання документів. На початковому етапі велика увага приділяється зовнішньому вигляду партнерів по переговорах, їх манері поведінки. На такій підставі китайці намагаються визначити формальний і неформальний статус і вплив кожного з учасників делегації і надалі чітко орієнтуються на учасників з більш високим статусом, як офіційним, так і неофіційним. При цьому загальна стратегія переговорного процесу заснована на парадоксальному конфуціанському постулаті «управляти не діючи». На переговорах подібна стратегія виражається в наступному: китайська сторона зазвичай вичікує, щоб партнери першими зробили пропозицію – прагнення досягти максимального результату при мінімальних зусиллях. На поступки китайці йдуть під самий кінець переговорів, після того як оцінять можливості і недоліки своїх партнерів. Нерідко їх пропозиції з поступками з'являються в той момент, коли вже здається, що переговори остаточно зайшли в глухий кут і досягти домовленості

не вдасться. При обґрунтуванні своєї переговорної позиції китайці вміло використовують всі помилки і промахи, допущені партнерами по переговорах.

Китайці ніколи не приймають рішень без досконального вивчення всіх аспектів і наслідків передбачуваних угод. Їх делегація зазвичай дуже численна, оскільки має в своєму складі велику кількість експертів з усіх питань порядку денного переговорів. По найбільш важливих питань рішення приймаються колегіально, з численними узгодженнями на всіх рівнях, при цьому неухильно дотримуються культ старших і ієрархія. Схвалення досягнутих домовленостей з боку центру обов'язково. Все це передбачає, що у складі учасників переговорів з китайцями повинні бути висококваліфіковані фахівці, здатні на місці вирішувати складні питання, а також хороший перекладач, знаючий специфічну китайську термінологію.

У делегації партнерів китайці зазвичай намагаються знайти тих, хто висловлює симпатії їхньому боці, і через цих людей вплинути на позицію протилежної сторони. Велике значення для них має розвиток духу дружби на переговорах; важливу роль відіграє налагодження неформальних відносин з партнерами. Китайці проявляють гостинність, привітність, щирий інтерес, нерідко особистий. Китайці взагалі дуже гостинні: за обідом вони можуть запропонувати близько 20 страв, і, щоб не образити господарів, необхідно хоч трохи спробувати від кожного. Роблячи подарунки китайської делегації, слід мати на увазі, що сувеніри потрібно дарувати не окремим співробітникам, а делегації в цілому.

Мати справу з китайськими партнерами на переговорах вельми складно: ця стародавня культура виробила складні переговорні стратегії із зовнішнім світом, які багато в чому нагадують гру в шахи.

#### **ТЕМА 4. Суспільні комунікації**

1. Теоретичні основи розвитку суспільних комунікацій. Інформаційні революції
2. Вербальні комунікації, їх типи
3. Невербальні комунікації, їх типи
4. Міжкультурні комунікації
5. Особливості сучасних міжнародних комунікацій, їх види (традиційна дипломатія й публічна дипломатія)
6. Роль невербальних комунікацій в міжнародних переговорах

## **1. Теоретичні основи розвитку суспільних комунікацій. Інформаційні революції**

У науковому обігу існує велика кількість інтерпретацій поняття «інформація», які зумовлені цілями конкретної науки. Серед учених домінуючою є точка зору теоретика інформаційної економіки Ф. Махлупа, який розумів «інформацію» як: 1) процес передавання знань, сигналу чи повідомлення; 2) поточні дані про змінні величини у певній галузі діяльності, систематизовані відомості щодо основних причинних зв'язків, які містяться у знанні як понятті більш загального класу; 3) знання, передані кимось чи набуті шляхом власного дослідження чи вивчення; 4) знання про певну особу, подію, випадок тощо.

Інформація наближується до комунікації – операції трансляції символів, яка закликає чи спонукає до дії. При цьому комунікація розглядається, перш за все, як процес генерування соціальних смислів. Однак комунікація – це не лише процес обміну інформацією, це – процес створення певної спільності, у якій осмислюється будь-яка інформація, яка потім зіставляється зі смислами усіх учасників комунікативної взаємодії, створюючи певну міру взаєморозуміння, спільного смислоутворення та смислогенерування. Зважаючи на це, під комунікацією розуміють соціальний процес створення, збереження, підтримки та перетворення соціальних реальностей; комунікація є смисловим відтворення суспільства і будь-який соціальний зв'язок базується на комунікації.

На думку В. Шрамма, одного з основоположників американської комунікативістики, гуманним призначенням інформаційних зв'язків між людьми було виникнення людського співтовариства, яке відрізняється і від тваринного, і від рослинного світу. Без комунікації не було б спільноти, як без спільноти немає комунікацій. Дійсно, комунікація виникає для задоволення потреб побуту окремої людини і спочатку використовується лише у побуті. 4-5 тисяч років тому людина починає «розмірковувати й узагальнювати», тому на перше місце виходять соціальні потреби і комунікація «обслуговує» невеликі людські спільноти. Розвиток письма, поява книгодрукування, телеграфу, радіо, телебачення розширює обсяги й підвищує значення комунікації. Ще більш значущою стає роль комунікації в інформаційному суспільстві, в якому з'являються величезні можливості для інтелекту людини й створюються нові інформаційні ресурси, що суттєво впливають на спосіб нашої спільної діяльності та життя.

Комунікацію часто описують за допомогою таких понять як «порозуміння», «повідомлення», «інтерація», «передача», що підкреслює

динамічний характер комунікації як процесу. Існує вузьке та широке тлумачення комунікації. Вузьке поняття комунікації описує обмін інформацією між людьми і спільнотами, тобто соціальний процес. Широке поняття використовують у багатьох сферах. Наприклад, ним позначають взаємодії в тваринному світі, процеси в живих організмах (біокомунікація), а також у середині чи між технічними системами (технічна чи машинна комунікація) чи між людьми й технічними апаратами (комунікація людина-машина). Обсяг поняття є неуніфікованим і швидко змінюється, як і усі сфери комунікації.

Поряд із терміном «комунікація» досить часто синонімічно використовується поняття «спілкування», однак ці терміни не тотожні. Спілкування передбачає комунікативну взаємодію лише людей, натомість комунікація може відбуватися між людиною та людиною / масою, між людиною та комп'ютером, між комп'ютерами, між тваринами тощо. Спілкування – необхідна і специфічна умова життя людини в суспільстві. Спілкування як людська комунікація «провокується» проблемною ситуацією і починається з того, що людина відчуває певну потребу, яка зазвичай знаходиться поза межами власне спілкування, у сфері діяльності, яку це спілкування обслуговує. У спілкуванні комунікатори (учасники комунікації) реалізують соціальні відносини, які накладають обмеження на їх актуальну поведінку, організують її. Отже спілкування – це частина комунікації, а не її абсолютний синонім.

У соціумі користуються значущою системою повідомлень, у яких відображені інформація, знання, ідеї, зумовлені значимими оцінками конкретних ситуацій, тобто здійснюють суспільну комунікацію. *Суспільна комунікація* – це зумовлений ситуацією й соціально-психологічними особливостями комунікаторів процес встановлення і підтримання контактів між членами суспільства в цілому на основі духовного, професійного або іншого єднання учасників комунікації, який відбувається у вигляді взаємопов'язаних інтелектуально-мисленневих та емоційно-вольових актів, опосередкованих мовою й розірваних у часі та просторі, що пов'язані з процесом збору фактів, їх зберігання, аналізу, переробки, оформлення, висловлення та при потребі поширення, сприймання й розуміння, відбуваються з або без використання різних знакових систем, зображень, звуків (письмо, жести, міміка та ін.), засобів комунікації (газети, журнали, аудіовізуальні програми й т.п.), засобів зв'язку (телефон, телеграф, транспорт тощо) і результатом яких є конкретна інтелектуально-мисленева й емоційно-вольова поведінка комунікатора, конкретні результати його діяльності, прийняті ним рішення, що задовольняють членів певної соціальної групи або суспільства в цілому. У ролі ініціаторів

такої комунікації найчастіше виступають соціально комунікаційні інститути, служби, а з іншого – організовані спільноти учасники соціальної взаємодії.

Система суспільних комунікацій сучасного суспільства – це

- комунікаційна мережа, яка об'єднує взаємопов'язаних соціальних суб'єктів, які координують та узгоджують свою спільну діяльність через передачу повідомлень за допомогою ІКТ;

- загальнодоступне хранилище масивів знань та інформації, яке використовується як засіб задоволення інформаційно-комунікативних потреб соціальних суб'єктів у системі соціальної взаємодії.

Комунікація може бути успішною та неуспішною. *Успішна комунікація* – це адекватна комунікація, за якої досягається більш-менш повне, але обов'язково достатнє з точки зору комунікаторів, взаєморозуміння. У разі *неуспішної комунікації* можуть траплятися комунікативні переривання (недостатньо адекватна комунікація, недостатньо повне взаєморозуміння комунікаторів) та комунікативний провал (неадекватна комунікація, повне непорозуміння).

Серед факторів, що зумовлюють адекватну комунікацію, тобто її успішний перебіг, виділяють, перш за все, певну спільність знань комунікаторів, що передбачає 1) спільність знань про мову, якою користуються та спільність навичок мовленнєвої поведінки, 2) спільність знань про світ у формі образів свідомості. Окрім цього в ідеалі для адекватної комунікації слід знати правила етикету, історію, культуру та літературу того народу, мовою якою спілкуються, що дає змогу продемонструвати ввічливість та повагу до представників іншої культури чи просто може допомогти підтримати розмову.

Ф. Зейтель виділяє декілька типових помилок, які можуть спричинити неадекватну комунікацію:

- погане слухання – слухання повинно бути активним (на Заході навіть є курси, які навчають активному слуханню),

- невикористання орієнтації на комуніката – людям цікаво слухати саме те, що входить у їхню сферу загальних, професійних чи практичних інтересів,

- неврахування того, що комунікація є двостороннім процесом, і слід обов'язково звертати увагу на свого співрозмовника,

- незнання аудиторії, тобто потреб, інтересів, соціально-демографічних характеристик,

- неправильні невербальні сигнали – при сприйнятті повідомлення комунікатори звертають увагу на міміку, жести, паузи, візуальний контакт тощо, які повинні узгоджуватися із вербальним повідомленням (65 % усієї інформації передається по невербальному каналу),



- невміння писати так, щоб бути зрозумілим – текст, призначений для читання, та текст для усної презентації суттєво різняться за граматичною структурою та стилістичними прийомами,

- неврахування елементарних правил увічливості, яка є нормою комунікативної поведінки і сприяє позитивному налаштуванню комунікаторів на сприйняття інформації і навіть може знижувати рівень упередження (якщо він існує).

Очевидно, концепт «комунікація» був уведений в наукову думку європейською античною філософією. Зокрема, Сократ упродовж своїх знаменитих діалогів з опонентами уважно їх вислуховував, задавав питання, а потім переконував у хибності їхніх поглядів. Відхід від суб'єктивного догматизму і перехід до діалогічності, тобто сприймання доказів опонента та готовність змінити свої погляди на основі обґрунтованих аргументів співрозмовника, виділили європейський стиль наукової думки. Слід зауважити, що ці деліберативні традиції зберігаються і в сучасній Європі, де інтелектуали створюють свої осередки спілкування, щоб допомогти один одному розширити погляди і духовно збагатитися.

В античній культурі звернення до проблеми людини, людського буття виводило на перший план питання міжособистісних відносин, які стали предметом риторики та етики. Саме антична риторика (Платон, Сократ, Арістотель, Цицерон) зробила вагомий внесок у становлення та розвиток теорії та практики комунікації, адже була детально розроблена структура мовлення, яка охоплює такі елементи: вступ, назву і тлумачення назви, розповідь, опис, доказ, спростування, звернення до почуттів, заключення. Теоретичне підґрунтя, закладене античними мислителями, стало основою, на якій будувалися наступні дослідження у сфері суспільної комунікації. Природно, тогочасний рівень розвитку особистості й реальних відносин між людьми був ще не досить високим, тому й проблема людської комунікації не набула серйозного значення в суспільній свідомості.

Великий вплив на вирішення проблеми особистості й людських відносин здійснило виникнення та поширення християнства, яка дало потужний поштовх для розвитку самосвідомості особистості. Це було пов'язано з: 1) визнанням рівності усіх людей перед Богом; 2) проголошенням, що поведінка кожної людини залежить від неї самої, від її вільного вибору, її індивідуальних духовних якостей, бо Бог наділив людину свободою волі; 3) особливим місцем людини у світі – над усім сущим, як господаря природи; 4) проголошенням найважливішого принципу – «возлюби ближнього, як самого себе».

Епохи Відродження та Нового часу ставлять у центрі нової культури не Бога, а людину, намагаючись надати справжню цінність саме земному, а не

потойбічному, існуванню людини. Ключовим моментом комунікації стала проблема внутрішнього світу людини.

На межі XVIII – XIX ст. у німецькій класичній філософії починають розробляти категоріальний апарат, принципово важливий для побудови теорії комунікації: вводяться поняття «суб'єкт» – людина в її активно-пізнавальному ставленні до оточуючої дійсності, та «об'єкт» – оточуюча дійсність. Відомий представник німецького романтизму Ф. Шлейєрмахер (1768-1834) послідовно розглядав проблему спілкування. Для нього спілкування між людьми – це, перш за все, спілкування між індивідами як рівними сторонами (суб'єктно-суб'єктні відносини). Саме визнання цього факту стало для нього основою для розробки теорії герменевтики (розуміння), тобто розуміння та тлумачення різноманітних творів.

У XIX ст. виникає новий напрям дослідження комунікації – семіотика, яка приділяла особливу увагу знаковій природі комунікації. Основні принципи семіотики сформулював американський філософ та логік Ч. Пірс (1839-1914). Згідно цього напрямку будь-яка думка – це знак; не лише мислення складається із знаків, але й людину можна розуміти як знак; мова є знаком, який є публічним за своєю суттю та є засобом спілкування. Зокрема, Ч. Пірс створив класифікацію знаків за трьома групами:

1. Знаки-ікони – дія яких заснована на фактичній подібності до означуваного об'єкта, тобто знак копіює об'єкт (портрет, фотографія, географічна карта, зліпки, відбитки, сліди тощо).

2. Знаки-індекси – дія яких заснована на реальній суміжності знака й означуваного об'єкта (дорожні знаки, дим є прикметою вогню, тремтіння – прикмета страху або холоду тощо).

3. Знаки-символи (умовні, конвенціональні знаки) – дія яких заснована на умовному, встановленому «за домовленістю» зв'язку між знаком та означуваним об'єктом. Це більшість слів будь-якої мови, жести тощо.

Однак у XIX ст. з'являються й критичні теорії, зокрема найяскравішим критиком комунікації став Ф. Ніцше (1844-1900), який стверджував, що мислення нерозривно пов'язане з мовою, але мова обов'язково спотворює реальність, бо підмінює справжнє життя його штучною картиною; за допомогою слів-метафор люди впорядковують хаос вражень.

Системні дослідження комунікації розпочинаються на початку XX ст. через потребу вивчити модифікацію процесів спілкування в межах політичних умов, що склалися, що зумовлено зміною структури інформаційного процесу, виокремлення різних типів аудиторії з урахуванням соціальних груп і освітньо-професійного рівня, розуміння ефективності масової комунікації.

У ХХ ст. розроблено кілька конкретно-наукових підходів до вивчення комунікації:

*Технократичний підхід* до вивчення комунікації базується на концепції технологічного детермінізму, найбільш відомою серед яких є теорія інформаційного суспільства, що розглядає сучасні технічні засоби інформації як найважливіший стимул і джерело соціального розвитку (Д. Белл, М. Маклюен, Т. Стоуньєр, Е. Тоффлер та ін.). Теоретик комунікаційних технологій Г. М. Маклюен вважав, що основним двигуном історії є зміна технологій, яку провокує зміна способу комунікації; тип суспільства значною мірою визначається пануючим у ньому типом комунікації, а людське сприйняття – швидкістю передачі інформації. Разом з тим бурхливий розвиток сучасних інформаційних технологій призводить до того, що зміст комунікації відступає на задній план, стає випадковим, ситуативним, а засоби її здійснення набувають можливості маніпулювання свідомістю людей.

*Системний підхід* (К. Шенон) розглядає комунікацію як систему, в якій присутні: джерело, передавач, канал, одержувач, місце призначення, шум. Комунікація означає, що джерело інформації вибирає бажане повідомлення, передавач кодує повідомлення в сигнали, а одержувач розшифровує сигнали в повідомлення. Успіх інформаційної передачі залежить від здатності точно одержати повідомлення в місці призначення. Проблемами інформаційної передачі є: надмірність (повторення, копіювання інформації); шум (будь-яке спотворення, яке виникає при передачі сигналу від джерела до місця призначення); зворотний зв'язок (коригувальна інформація від одержувача).

*Інтеракційний підхід*, запропонований Т. Ньюкомбом, розглядає комунікацію як взаємодію. Суб'єкти комунікації тут рівноправні і пов'язані як взаємними очікуваннями й установками, так і спільним інтересом до предмета спілкування. Комунікацію розглядають як реалізація цього інтересу за допомогою переданих повідомлень. Ефекти комунікації полягають у зближенні або розходженні точок зору комуніканта і комуніката на загальний предмет, що в свою чергу означає розширення чи звуження їх можливостей взаєморозуміння й співпраці. Такий погляд на комунікацію ставить в центр уваги досягнення згоди між суб'єктами комунікації, встановлення рівноваги в системі взаємних установок.

Американські науковці Дж. С. МакКроскі та В. П. Річмонд виділяють два історичні підходи до розуміння саме інтерактивної природи комунікації:

- риторичний (західний, індивідуалістський, що базується на європейській філософії) підхід загалом концентрує свою увагу навколо вивчення впливу комунікації: комунікант прагне переконати чи примусити комуніката зробити те, що бажає комунікант. Вплив є основним, відносини між комунікаторами –

вторинні. Комуникант володіє владою та контролем, він здійснює комунікативний вплив, щоб захистити свої інтереси та досягти ще вищого статусу. Як засіб впливу застосовують різноманітні риторичні прийоми та фігури;

•релятивний (східний, колективістський, що базується на принципах конфуціанства) підхід вивчає комунікацію з транзакційної точки зору, коли комунікатори узгоджують свою взаємодію, намагаючись досягти взаємної вигоди. Первинним є гармонійні відносини, вплив є вторинним і може не досягти поставленої цілі. За такої взаємодії основним є збереження «обличчя» комунікаторів та підтримка хороших відносин.

На розвиток комунікації вплинули так звані **інформаційні революції**, які пов'язані з кардинальними змінами у сфері виробництва, обробки й циркуляції інформації, що призвели до радикальних перетворень суспільних відносин.

*Першою* інформаційною революцією – *мовною* – вважають винайдення людьми мови, яка, як і абстрактне мислення, виникає при формуванні суспільства на ґрунті суспільної праці. Вербальна (мовна) комунікація задовольнила потребу спілкування і передачі складної інформації.

*Друга* інформаційна революція – *писемна* – настала із винайденням писемності близько 5000 років тому у шумерів. Це призвело до гігантського якісного й кількісного стрибка в інформаційному розвитку суспільства, адже уможливило фіксацію знання на матеріальному носії й передачу його від покоління до покоління.

*Третя* інформаційна революція – *книгодрукарська* – (середина XVI ст.) пов'язана з винаходом книгодрукування. З'явилась можливість тиражування й активного розповсюдження інформації, зросла доступність джерел знань. Ця революція радикально змінила суспільство, створила додаткові можливості залучення до культурних цінностей широких верств населення, водночас надаючи можливість владним колам контролювати поширення інформації і знань.

*Четверта* інформаційна революція – *телекомунікаційна* – (кінець XIX ст.) зумовлена винайденням телеграфу, телефону та радіо, які дали змогу оперативно передавати й накопичувати інформацію у значних обсягах. Наслідок цієї революції – підвищення поширення інформації й інформаційного «охоплення» населення засобами мовлення. Зросла роль засобів масової інформації як механізмів розповсюдження повідомлень і знань на великих територіях та забезпечення ними громадян, що там проживають. З'явилась можливість оперативного спілкування людей між собою.

*П'ята* інформаційна революція – *кібернетична* – пов'язана з винаходом обчислювальної техніки, з появою персонального комп'ютера та створенням

мереж телекомунікацій. Стало можливим накопичувати, зберігати, обробляти й передавати інформацію в електронній формі. Зросли оперативність та швидкість створення і обробки інформації, в пам'яті комп'ютера стали накопичуватися практично необмежені об'єми інформації, збільшились швидкість передачі, пошуку й отримання інформації.

*Шоста* інформаційна революція – *синергетична* (або глобально-конвергентна) пов'язана з формуванням та розвитком трансграничних глобальних інформаційно-телекомунікаційних мереж, які охоплюють усі країни й континенти, проникають у кожен дім та впливають одночасно на кожну людину й на маси. Найяскравіший приклад – Інтернет. Суть шостої революції полягає у інтеграції в єдиному інформаційному просторі по всьому світу програмно-технічних засобів, засобів зв'язку і телекомунікацій, інформаційних запасів або запасів знань, як єдиної інформаційної телекомунікаційної інфраструктури, в якій активно діють юридичні й фізичні особи, органи державної влади та місцевого самоврядування. Як наслідок, неймовірно зростають швидкості й обсяги обробки інформації, з'являються нові унікальні можливості виробництва, передачі й розповсюдження інформації, пошуку та отримання інформації, нові види традиційної діяльності у цих мережах.

## **2. Вербальні комунікації, їх типи**

**Вербальні комунікації** – це такі мовні комунікації, що здійснюються за допомогою слів; це різні взаємодії з метою обміну інформацією, при яких застосовуються словесні символи та знаки (розмова й слухання, читання і письмо).

У процесі спеціальних досліджень встановлено, що в середньому людина витрачає на слухання – 29,5%, говоріння – 21,5%, письмо – 10% свого часу. У ситуаціях ділового спілкування адміністратор витрачає свій робочий час таким чином: 16% – читання, 9% – письмо, 45% – слухання, 30% – розмови.

Для успішної вербальної комунікації слід пам'ятати, що

- кожна мова неоднорідна за своїм складом;
- у ній існують помітні розбіжності, характерні для різних соціальних груп суспільства (професійні, поселенські, територіальні, освітні та інші особливості);
- у різних комунікативних ситуаціях використовують різні мовні засоби;
- треба володіти нормами літературної мови, використовувати мовні засоби з урахуванням ситуації й мети спілкування, володіти різними видами мовної діяльності, уміти кваліфіковано вести бесіду, володіти основами культури мови, вміти не тільки говорити, але й слухати.

Вербальні комунікації можуть бути діалогічними й монологічними. *Типовими різновидами вербальних монологічних комунікацій є:*

1) інформаційна промова, яка має на меті не лише спонукати до пізнання, але й дати певне уявлення про предмет (наприклад, оголошення, виступи на оперативних нарадах, лекції, відповіді на екзаменах). Інформаційна промова має відповідати таким вимогам: у ній не повинно бути нічого дискусійного; вона повинна викликати інтерес, задовольняти запити аудиторії; повідомлення повинно бути актуальним;

2) переконувальна промова, мета якої – з'ясувати, що є правдою, чи що слід робити; оратор будь-якими методами переконує погодитися з ним у спірному питанні. Для правильної організації такої промови слід пам'ятати таке: необхідно обирати дійсно спірне питання; визначити змістовну тему; зупинитися на питаннях, які можна вирішити;

3) розважальна промова не має іншої мети, крім розважання, її функція – підтримати інтерес. Такий вид комунікації може застосовуватися під час банкетів, дружніх вечірок, під час перерви, для зняття психологічної напруги тощо. Це виступи гумористів, оповідачів анекдотів і смішних історій;

4) вітальна промова (ювілеї осіб або організацій, пам'ятні дати та визначні події, відкриття пам'ятників та меморіальних дощок, відкриття виставок, зустрічі делегацій, гостей, вручення нагород, презентації), яка вимагає певної емоційності і особливо точного врахування специфіки слухачів, характеру події та обстановки. Вона має таку структуру: звернення, слова вітання, коротка характеристика події, успіхи, досягнення, побажання.

Залежно від характеру знань партнерів *діалогічну суспільну комунікацію* поділяють на:

1) інформаційну, яка характеризується наявністю до початку діалогу розриву в знаннях партнерів;

2) інтерпретаційну, яка характеризується тим, що знання в партнерів приблизно однакові, але отримують різну інтерпретацію. Залежно від цілей та завдань суспільної комунікації діалог може мати такі різновиди: ділова бесіда, співбесіда, інтерв'ю, переговори.

### **3. Невербальні комунікації, їх типи**

**Невербальні комунікації** – це позамовні комунікації, що ґрунтуються на різноманітних знакових системах. Згідно з особливостями цих систем розрізняють такі різновиди невербальних комунікацій:

1) *оптико-кінетичні* – це сукупність таких засобів комунікації, як жести, пози, рухи тіла, моторика обличчя;

2) *фонаційні* – тон мови, голосність, темп, паузи, заповнювачі пауз («е-е», «м-м»), якісні ознаки голосу (тембр, висота, діапазон), особливості вимови (діалект, хриплість голосу, присмоктування тощо);

3) *графічні засоби письмової комунікації* (схеми, види шрифтів, графіки тощо);

4) *ситуативні зміни невербальної комунікації*: дистанція, що обирається співрозмовниками; тривалість погляду, рукостискання; першість у вітанні; зовнішній вигляд (зокрема одяг); «кольорові» засоби комунікації.

Вважають, що 60 – 80 % інформації під час спілкування людей передається через невербальні засоби і лише 20 – 40 % – через вербальні. Експерименти підтвердили: рухи тіла передають 55 % інформації, голос – 38 %, слова – усього 7 %. Невербальні повідомлення можуть передавати різноманітну інформацію: про особу комунікатора (темперамент, емоційний стан у момент комунікації, особистісні якості, самооцінку тощо), про ставлення комунікаторів один до одного та до комунікативної ситуації (наскільки їм комфортно у цій ситуації, чи цікаве їм повідомлення, чи хочуть вони вийти із ситуації).

Невербальні повідомлення синтетичні, які важко розкласти на окремі складові (на відміну від вербальних компонентів – слів, фраз, речень тощо). Як правило, невербальні повідомлення мимовільні, спонтанні і практично не піддаються контролю. Невербальну мову люди успішно засвоюють у природних умовах через спостереження, копіювання, наслідування (а говорити навчають спеціально). Однак слід пам'ятати, що невербальні сигнали, як і національні мови, можуть мати національну специфіку й різне тлумачення у різних культурах, наприклад існують такі відмінності у розумінні жестів:

- *«палець у скроні»*: в Україні – «ти з'їхав з глузду», у Франції «ти говориш розумні речі», у США – «я знаю, що я роблю»;

- *«дуля»*: в Україні – «ти нічого не отримаєш», у Португалії та Бразилії – жест захисту, в арабських країнах – брутальний знак сексуальної зневаги;

- *«піднятий догори великий палець»*: в Україні – «добре, чудово», у США, Сполученому Королівстві, Скандинавських країнах – голосування на дорозі чи «у мене все гаразд»;

- *«середній палець, різко випростаний догори»*: в Україні, США, Західній Європі – сексуальна образа, нецензурна лайка, у Греції – «закрий рота»;

- *«круг, утворений пальцями руки»*: в Україні та Франції – «у мене нічого немає», у США – «все гаразд», в Японії – гроші, у деяких середземноморських країнах так позначають гомосексуального чоловіка;

- в Австралії, Новій Зеландії, Великобританії два розведених пальці (вказівний і середній) і долоня, повернута від себе – знак перемоги; але якщо

долоню повернути до себе, то жест означатиме «пішов ти». Європейці сприймають цей жест незалежно від положення долоні, як знак перемоги;

- європейець, кажучи про себе, показує на груди, японець – на ніс;
- українці, рахуючи, загинають пальці руки у кулак, американці, німці – розгинають пальці.

#### 4. Міжкультурні комунікації

**Міжкультурна комунікація** – сукупність різноманітних форм відношень та спілкування між індивідами та групами, які належать до різних культур; це комунікація в спеціальному контексті, коли один учасник знаходить культурну відмінність іншого.

При першому контакті з чужою культурою людина володіє досить малим обсягом інформації про нове культурне середовище, не має чітких уявлень про прийняті в даній культурі норми поведінки і тому приписує символам і знакам в повідомленні інше значення, ніж уклав комуніканти, переоцінює чи недооцінює поведінку оточення. У таких ситуаціях виникають **три типи невизначеності**: 1) когнітивна невизначеність – людина не може точно знати уявлень та установок свого партнера; 2) поведінкова невизначеність – людина не може передбачити поведінку свого партнера; 3) емоційна невизначеність – психологічний стан, у якому людина відчуває хвилювання, що її неправильно зрозуміють, негативно оцінять, нанесуть шкоду її Я.

Дослідження західних учених з проблем комунікативної невпевненості встановили, якщо невпевненість буде надто великою, людина буде або уникати спілкування, або, перш за все, буде турбуватися, яке враження справляє на співрозмовника і не буде думати про сам акт комунікації. Однак якщо хвилювання не буде зовсім, то людина теж перестане думати про процес спілкування, не звертає уваги на співрозмовника і втрачає стимули нормальної комунікації, бо покладається на відомі стереотипи і неправильно сприймає поведінку іншої людини. Отже, ефективній комунікації повинен бути властивий певний оптимальний рівень невизначеності.

Наукове вирішення проблеми комунікативної невпевненості було запропоноване К. Бергером, який розробив **теорію редукції невпевненості**. Основна ідея його концепції: комунікатори хочуть точніше знати, чого їм очікувати від спілкування з іншою людиною – винагороди чи покарання, нормальної чи девіантної поведінки, а також вміти правильно визначити початок та кінець акту комунікації. Зменшення (редукція) невпевненості полягає в побудові припущень (до початку комунікації) та інтерпретація дій після завершення. Редукція невпевненості – двоєдиний процес, який відбувається на когнітивному рівні (зменшення невизначеності) та емоційному



рівні (контроль хвилювання та невпевненості). Ці прагнення властиві всім учасникам комунікації і мотивують їх до спілкування.

Загалом виділяють *три стратегії редуції невпевненості*: 1) *пасивна* – спостереження за іншими без втручання в процес спілкування (порівняння, з'ясування реакцій та певні стимули тощо); 2) *активна* – людина задає запитання іншим про об'єкт свого інтересу і отримує необхідну для спілкування інформацію; 3) *інтерактивна* – безпосередня взаємодія з партнером по комунікації, коли задаються запитання, відбуваються спроби саморозкриття тощо. Це найоптимальніша стратегія.

Існує низка факторів, які зменшують невпевненість та невизначеність при контакті з представниками інших культур: позитивні очікування при контакті з представниками інших культур; схожість між групами, що контактують; поради та зауваження з боку представників інших груп; тісніші особисті відносини з представниками інших груп; краще знання мови групи, з якою знаходишся в контакті; здатність до самоспостереження; глибокі знання чужої культури; велика терпимість до невизначеності; установка на ефективність спілкування та адаптацію до чужої культури.

Стресогенний вплив нової культури на людину спеціалісти називають **культурним шоком** (термін уведений К. Обргом у 1960 р.). Сьогодні вважають, що досвід нової культури є неприємним чи шоківим, з одного боку, бо є неочікуваним, а з іншого, бо може призвести до негативної оцінки власної культури.

Виділяють *шість форм прояву культурного шоку*: 1) напруження через зусилля, які докладаються для досягнення психологічної адаптації; 2) відчуття втрати, бо людина залишила своїх друзів, статус, професію, власність; 3) відчуття самотності в новій культурі, яке може перетворитися в заперечення цієї культури; 4) порушення рольових очікувань та відчуття само ідентифікації; 5) тривога, яке переростає в огиду після усвідомлення культурних відмінностей; 6) відчуття неповноцінності через неспроможність справитися із ситуацією.

Сучасні дослідники розглядають культурний шок як нормальну реакцію, як частину звичайного процесу адаптації до нових умов. К. Оберг стверджував, що люди проходять через певні ступені переживання культурного шоку і поступово досягають задовільного рівня адаптації. Сьогодні запропонована модель кривої адаптації (U-подібна крива), в якій виділяють п'ять ступенів адаптації:

I – цей період називають «медовим місяцем», бо більшість іммігрантів прагнуть навчатися та працювати за кордоном, і, опинившись там, сповнені

ентузіазму та надій. Окрім цього, часто до їх приїзду готуються, на них чекають, спочатку вони отримують допомогу та мають деякі привілеї.

**II** – незвичне довкілля та культура, нерозуміння місцевих жителів починають негативно впливати на іммігранта. Результатом стає розчарування, фрустрація і навіть депресія. У цей період іммігранти намагаються втекти від реальності, спілкуючись переважно із земляками та скаржачись на своє життя.

**III** – критичний етап, культурний шок досягає свого піку. Це може призвести до фізичних та психічних захворювань. Саме на цьому етапі багато іммігрантів повертаються до дому. Однак ті, хто знаходять сили подолати культурні відмінності, вчать мову, знайомляться з місцевою культурою, заводять місцевих друзів, від яких отримують необхідну підтримку.

**IV** – з'являється оптимістичний настрій, людина стає впевненішою та задоволеною своїм положенням в новому суспільстві та культурі. Пристосування та інтеграція в життя нового суспільства просувається успішно.

**V** – повна адаптація до нової культури. Залежно від факторів, що впливають на процес адаптації, він може тривати від кількох місяців до 4 – 5 років. Через коротку тривалість перебування в чужій країні, туристи не відчують культурного шоку.

Цікаво, що коли успішно адаптована в чужій культурі людина повертається на батьківщину, вона проходить процес реадaptaції до своєї власної культури і відчуває шок повернення (запропонована W-подібна крива реадaptaції): спочатку людина радіє поверненню, зустрічі з друзями, однак потім помічає, що певні особливості власної культури здаються дивними та незвичними, і лише потім знову пристосовується до життя вдома.

Ступінь культурного шоку та тривалість міжкультурної адаптації залежать від двох груп факторів:

• **внутрішніх (індивідуальних)**: *вік* (чим старша людина, тим повільніше вона сприймає моделі нової культури, тим довший культурний шок і тяжча адаптація); *стать* (вважалося, що жінки тяжче адаптуються, однак це стосується лише жінок з традиційних суспільств, основне заняття яких – вести домашнє господарство та мінімально спілкуватися з новими людьми. Сьогодні науковці вважають, що важливішим для адаптації є фактор освіти: чим вона вища, чим швидша адаптація); *особистісні характеристики* (професійна компетентність, висока самооцінка, комунікабельність, екстравертність, відкритість для різних поглядів, інтерес до людей, схильність до співпраці, терпимість до невизначеності, внутрішній самоконтроль, сміливість та наполегливість, емпатія);

• **зовнішніх (групових)**: *мотиви до адаптації* (найсильніші – це прагнення переїхати до іншої країни і швидко стати повноправним членом нової

культури); *досвід перебування в інокультурному середовищі; наявність друзів; культурна дистанція* (наприклад, погано адаптуються представники великих держав, як вважають, що пристосовуватися повинні не вони, а до них); *умови країни перебування* (доброзичливість місцевих жителів, економічна та політична стабільність, рівень злочинності).

## **5. Особливості сучасних міжнародних комунікацій, їх види (традиційна дипломатія й публічна дипломатія)**

**Міжнародна комунікація** – це різноманітні аспекти відносин через обмін інформацією між національними, етнічними, культурними чи іншими групами чи співтовариствами як на міждержавному, так і на внутрідержавному рівнях. Такі відносини завжди реалізуються в публічній сфері та часто пов'язані з процесами формування нації і створення колективної ідентичності. Міжнародна комунікація протікає у сфері міжнародних відносин, де у полі зору перебувають такі важливі питання як попередження, запобігання, вирішення конфліктів, мирні переговори та угоди, контроль за озброєнням, геополітичні та стратегічні проблеми, іноземна політика, економічний розвиток та його відношення до проблем безпеки, довкілля, міжнародна реакція на надзвичайні ситуації тощо.

Міжнародні комунікації є особливим об'єктом, бо:

- протікають у ситуації умовно незалежного комунікативного ланцюга, де не існує всесвітнього уряду;
- комунікація відбувається між принципово різними структурами, між якими часто не співпадають коди та національні картини світу;
- піддаються більш жорсткому контролю, ніж внутрішні комунікації, що потребує більшої відповідності коду;
- досить часто протікають в агресивному середовищі, коли існує потреба розв'язання конфліктних ситуацій;
- навіть реалізуючись у непрямому виді, наприклад, через фільми, літературу, інші прояви масової культури, можуть виступати певним силовим центром.

Міжнародна комунікація здійснюється через:

- *традиційну дипломатію*, яка є основною формою підтримання офіційних відносин між державами відповідно до норм та дипломатичної практики міжнародного права, найпоширенішою формою участі держави у міжнародному співробітництві. Дипломатичні відносини покликані сприяти розвитку ділового партнерства та дружніх взаємин між країнами, підтриманню міжнародного миру та безпеки, та

• *публічну дипломатію* як форму зовнішньополітичної діяльності, пов'язану з представництвом інтересів держави або різних державних об'єднань через відповідні легітимні інституції (міністерства, відомства, комітети), що виражають суверенну волю нації, користуючись наданими їм повноваженнями в межах державного законодавства та міжнародно-правових актів. Методами публічної дипломатії є медіа-дипломатія, віртуальну дипломатія, громадську дипломатія, зв'язки з громадськістю.

За визначенням американських аналітиків, публічна дипломатія це урядова діяльність, яка спрямована на просування національних інтересів та національної безпеки через розуміння, інформування і здійснення впливу на зарубіжні аудиторії, а також розширення діалогу з іншими націями. Інформування та розуміння означає поширення інформації про внутрішню та зовнішню політику країни через усі можливі канали комунікації, враховуючи особливості сприйняття та культури цільової аудиторії. Основним принципом є націленість на реципієнта: важливим є не те, що сказано, а як це сприйнято аудиторією.

В основі публічної дипломатії – «м'яка сила», яка вважається одним із найперспективніших напрямів зовнішньої політики. Дж. Най тлумачить «м'яку силу» як спроможність отримати бажане через привабливість, а не через примус чи оплату; це – моральний авторитет наукових, технічних, спортивних досягнень, творів високого мистецтва, привабливість гуманістичної ідеології, ефективної економічної політики, раціональної адміністративної системи, спокуса масової культури, симпатія до національної культури, звичаїв і моделей поведінки. «М'яка сила» сприяє гарантуванню національних інтересів, бо встановлення дружніх стосунків і взаєморозуміння посилює безпеку держави й зміцнює мирне співіснування; поглибленню дипломатичних відносин, обміну знаннями й досвідом; посиленню інституцій і громадянського суспільства, стимулюванню економічного процвітання.

У рамках публічної дипломатії поєднується інформаційна та культурно-освітня діяльності. З одного боку, це – інформаційне забезпечення політики країни, а з іншого – формування розуміння й сприятливого ставлення до країни, її ідей та цінностей іншими націями за допомогою освітніх та культурних програм.

Використовуючи інформаційно-комунікативні можливості публічної дипломатії, керівництво держави може досягти таких цілей, як: підвищення обізнаності про країну; формування позитивного сприйняття країни іншими акторами міжнародних відносин; вплив на поведінку громадськості (залучення інвестицій, здобуття громадської підтримки для позиції держави, переконання політиків сприймати країну як союзника тощо). Основними інструментами

публічної дипломатії є засоби масової комунікації, міжнародні та національні неурядові організації, міжнародні неформальні контакти й обміни

## **6. Культура спілкування в міжнародних переговорах**

**Культура спілкування** передбачає дотримання загальноприйнятих моральних вимог до поведінки в суспільстві: ввічливості, коректності, тактовності, заповідливості, точності.

На міжнародних переговорах зустрічаються представники самих різних культурних традицій, тому проблема підтримки високої культури спілкування, що припускає прояв поваги до представників усіх націй і національностей, є основою успішних переговорів.

Дослідження інституту Карнегі підтвердили, що успіх фахівців у різних сферах політики, бізнесу і фінансів обумовлений на 85% умінням спілкуватися з колегами і тільки на 15% - вузькоспеціальними технічними знаннями у своїй професії.

Основні правила культури спілкування об'єднують відомі **постулати принципу ввічливості** Дж. Ліча:

- *максима такту* є максима кордонів особистої сфери;
- *максима великодушності* є максима необтяжених співрозмовника;
- *максима схвалення* є максима позитивності в оцінці Інших;
- *максима скромності* є максима неприйняття похвал на свою адресу;
- *максима симпатії* є максима доброзичливості.

Культурний контекст міжнародних переговорів включає як вербальні, так і невербальні комунікації. Специфіка міжнародних переговорів вимагає не тільки високої професійної культури спілкування на вербальному і невербальному рівнях. Тут потрібні також знання в сфері міжкультурних комунікацій, адже одні й ті ж повідомлення і жести у представників різних народів можуть мати абсолютно різний зміст.

Японці, наприклад, практично не використовують слово «ні», вони прагнуть замінити його вельми туманними виразами на кшталт: «Це викличе великі труднощі, але я постараюся зробити все від мене залежне».

Зустрічаються культури з високим і низьким контекстом, що пов'язано з переважанням вербальних або невербальних способів комунікації. **Високий контекст** означає, що більшість інформації передається за допомогою невербальних способів; тут величезне значення мають відтінки і нюанси в процесі спілкування. Низький контекст вказує на те, що основні відомості повідомляються за допомогою слів. Тут цінується прямий стиль комунікацій, не вітаються двозначності і невизначеності. Угоди найчастіше є письмовими, а не усними, і вважаються остаточними і скріпленими законом.

До культур з високим контекстом відносяться Росія, держави Південного Середземномор'я (Іспанія, Греція, Італія, Франція), країни АТР (Японія, Китай, В'єтнам, Корея), Латинської Америки, Середнього Сходу. До культур з низьким контекстом належать англомовні регіони, Скандинавські країни та Німеччина.

На міжнародних переговорах величезну роль грає **якість** перекладу: високопрофесійний перекладач тонко відчуває контекст культури і здатний адекватно перекласти всі нюанси крос-культурних комунікацій. Ось чому навіть у тому випадку, якщо ви володієте іноземною мовою, не слід покладатися на свої можливості перекладу, інакше під час переговорів ви будете думати не стільки про їх змістовний бік, як про те, як більш точно сформулювати іноземною мовою свої думки. Професійний перекладач допоможе вам не тільки більш точно зрозуміти партнерів по переговорах, але і пояснить особливості їхньої поведінки, які найчастіше пов'язані з соціокультурними традиціями зарубіжних країн. І звичайно, кваліфікований перекладач необхідний на переговорах у всіх випадках, коли партнери говорять різними мовами. Очевидно, що в присутності перекладача потрібно говорити повільно й при необхідності чітко повторювати слова, хоча це, безсумнівно, позначиться на часі переговорів: воно дещо збільшиться.

Особливої уваги заслуговує питання про діалекти, ідіоми й сленгові вирази, які не можна використовувати в міжнародному спілкуванні, оскільки вони вельми складно перекладаються на інші мови і можуть призвести до нерозуміння у процес спілкування. Практично будь-яка приказка, перекладена іноземною мовою, викличе лише здивування іноземних партнерів, і вам доведеться довго пояснювати її смислове значення. Спілкуючись через перекладача, необхідно по можливості вживати короткі ясні фрази, при цьому не слід дивитися на перекладача: під час бесіди ви повинні звертатися до ваших партнерів по переговорах.

У міжнародній практиці склалися певні **правила запрошення перекладачів для участі в переговорах**.

1. До початку переговорів, перш ніж запросити перекладача, постарайтеся визначити його професійні знання і досвід за допомогою надійних експертів. У кожній делегації на переговорах повинен бути свій перекладач. Не слід покладатися на перекладача ваших партнерів, якщо тільки хтось з членів делегації не володіє вільно мовою потенційного партнера, а отже, зможе в процесі переговорів перевіряти правильність перекладу.

2. Напередодні переговорів слід зустрітися з перекладачем і пояснити йому суть майбутніх переговорів, а також ваші вимоги до перекладу: чи потрібен дослівний переклад або достатньо просто резюме сказаного.

3. Уважно стежте за поведінкою перекладача, остерігайтеся ситуації, коли він в особистих інтересах прагне захопити контроль над переговорами або направити їх в певне русло. Таке можливо, якщо перекладач одночасно грає роль посередника або агента.

4. Під час зустрічей з іноземними партнерами намагайтеся вживати короткі фрази, говорити повільно, робити паузу після кожного речення, щоб дати можливість перекладачеві спокійно перекласти ваші слова.

5. У розмові з іноземними партнерами слід уникати аббревіатур, сленгу і ділового жаргону, щоб виключити неясності перекладу.

6. Робота перекладача вельми складна і втомлива, тому час від часу слід робити невеликі перерви, щоб дати можливість перекладачеві відпочити.

7. Необхідно ставитися до перекладачів з підкресленою повагою, віддаючи належне їх високим професійним якостям.

Ваші партнери по переговорах можуть у неформальній обстановці звернутися до перекладачів із різними питаннями з приводу вашої делегації, відносин між людьми, про те, чи можна вам довіряти. Тому теплі дружні стосунки з перекладачами необхідні, інакше їх негативна думка про вашу делегацію може зіпсувати атмосферу переговорів.

## **ТЕМА 5. Інформаційно-аналітична діяльність в міжнародних відносинах**

1. Поняття «інформаційно-аналітична діяльність», її завдання й етапи
2. Інформаційно-роз'яснювальна робота в країні перебування
3. Документи дипломатичного представництва: внутрішньовідомчі документи
4. Документи дипломатичного представництва: зовнішня документація
5. Інформаційне забезпечення візитів

### **1. Поняття «інформаційно-аналітична діяльність», її завдання й етапи**

*Інформаційно-аналітична діяльність* включає підбір і систематизацію фактів щодо певного питання, їх оцінку, відбір, тлумачення, чітке й продумане викладення в усній або письмовій формі. Варто зазначити, що добування необхідних матеріалів, діяльність, пов'язана з придбанням, систематизацією, перекладом і поширенням книг та документів сюди не відноситься. Головна мета аналітичної діяльності полягає в отриманні максимальної користі від інформації, щоб правильно зрозуміти і оцінити ситуацію, бачити її у перспективі, а в кінцевому підсумку – успішно діяти.

*Інформаційно-аналітична робота* – це процес, в результаті якого первинна інформація (сирі факти) перетворюються у вторинну, нову, аналітичну інформацію, довершену продукцію, передбачену для передачі замовнику. Будь-

яка кількість фактів, оброблених найкращим чином, занесених в досье, проіндексованих, – не має жодної цінності, поки не розкрито їх смисл, не зіставлено, не показано перспективи розвитку ситуації, явища, процесу і не передано у тому вигляді, в якому їх значення буде абсолютно ясным і зрозумілим споживачу.

Інформаційно-аналітична робота є складовою інформаційно-аналітичної діяльності. Під час проведення ІАД виділяють два рівні (або напрями) інформаційно-аналітичної роботи (ІАР):

- *інформаційний* — пошук, збирання, зберігання, поширення інформації;
- *аналітичний рівень* — узагальнення, класифікація інформації, її аналіз і перетворення, розробка висновків, пропозицій, рекомендацій і прогнозів.

Інформаційно-аналітична робота по прийняттю рішень може мати оперативний, тактичний або стратегічний рівень.

При ІАР використовуються такі форми роботи:

- *моніторинг* – складання інформаційних зведень та оглядів;
- *аналіз* ефективності прийняття рішень;
- *дослідження* актуальних проблем (інформаційні розробки, оперативні дослідження, аналітичні дослідження).

Основними принципами інформаційно-аналітичної роботи є:

- формування мети досліджень (це основа підходу для вирішення питання «для чого» проводять дослідження);
- створення понятійного апарату (що дає змогу формувати судження й умовиводи в певних категоріях);
- забезпечення достатньої інформованості;
- розкриття значення фактів;
- встановлення причин та наслідків;
- врахування історичного розвитку та національного характеру;
- визначення тенденцій розвитку;
- забезпечення високого рівня достовірності;
- формування висновків і рекомендацій;
- наявність зворотного зв'язку (аналітик повинен знати оцінку споживачів, які використовуються результати досліджень).

Цілі ІАД можна розділити на дві великі групи: стратегічні і тактичні.

Стратегічні – на основі концепцій, методів, засобів зібрати, накопичити, обробити, проаналізувати такий обсяг необхідної і достатньої інформації, щоб надати споживачеві (замовнику) якомога більш якісний і повний інформаційний продукт.

Тактичні – визначаються конкретно в кожному випадку окремо, залежно від завдання, яке ставить перед аналітиком споживач (замовник). Це можуть бути, наприклад, питання збільшення результативності та прибутковості певної ділянки бізнесової діяльності, зокрема, пошуки партнерів, ринків збуту, джерел фінансування, ступінь ризиків та інше.

Об'єктами інформаційно-аналітичної діяльності є:

- інформаційно-аналітичні продукти;
- бази даних;



- апаратні засоби: комп'ютери, комплектування, блоки безперебійного живлення, офісне устаткування, мережеве устаткування, засоби комунікацій, периферійна техніка, диски, дискети, матеріали;

- програмні засоби: системне програмне забезпечення (ПЗ), мережеве ПЗ, компресійні програми, антивірусні програми, інтерактивна графіка, електронні таблиці, редакторські пакети, прикладні пакети, засоби мультимедіа, засоби проектування ПЗ;

- інформаційні послуги: консалтингові, навчальні, впроваджувальні, супроводжувальні, ремонтні, посередницькі, торговельні, рекламні, інтерактивні, телекомунікаційні;

- інформаційно-пошукові системні технології;

- імена, адреси в Internet тощо.

Суб'єктами інформаційно-аналітичної діяльності є:

- особистість;

- держава;

- виробники первинної інформації (книжок, газет, журналів, повнотекстових баз даних, відеотек і фонотек);

- виробники вторинної інформації (покажчиків літератури, бібліографічних довідників, збірників, реферативних журналів, індексних і бібліографічних баз даних);

- компанії та підприємства оптової і роздрібною торгівлі інформаційними продуктами та послугами, серед них різноманітні служби пошуку інформації, бібліотеки, інформаційні центри, інститути;

- виробники (постачальники) технічних засобів обробки інформації;

- виробники (постачальники) програмних засобів обробки інформації;

- інформаційні посередники (брокерські фірми);

- Internet-провайдери;

- виробники (розробники) технологій обробки інформації, засобів комунікацій тощо.

*Основні етапи інформаційно-аналітичної роботи:*

Етап 1. Загальне знайомство з проблемою. Ознайомлення з проблемою в цілому, а також з суміжними питаннями, вивчення яких може виявитися корисним; складання загального плану роботи з вказівкою терміну виконання, виконавців і основних джерел, які імовірно можуть бути використані.

Етап 2. Визначення використовуваних термінів і понять. Необхідно визначити і пояснити певний термін або поняття, щоб уникнути будь-якого непорозуміння.

Етап 3. Збір фактів.

Етап 4. Тлумачення фактів. Цей етап включає оцінку, класифікацію, аналіз і з'ясування фактів.

Етап 5. Побудова гіпотези. Робочі гіпотези, що висувуються на цьому етапі, зазвичай пов'язані з конкретними питаннями, відповідаючи на які можна перевірити самі гіпотези. Гіпотеза – це певне недоведене твердження, припущення або здогад. Гіпотезу згодом або доводять, перетворюючи її у

встановлений факт, або ж заперечують, переводячи в розряд помилкових тверджень.

Етап 6. Висновки. На цьому етапі виробляються дослідження, необхідні для доказу або спростування робочих гіпотез, висунених на етапі 5, і формулюються остаточні висновки.

Етап 7. Виклад. Складання документу, що завершує роботу.

Інформаційно-аналітична діяльність виконує такі важливі *функції*:

1. Управлінська – забезпечує інформацією всі етапи управлінської діяльності: підготовку, прийняття управлінських рішень, контроль за їх виконанням.

2. Діагностична – спрямована на отримання об'єктивної картини ситуації, що склалася, її діагностики.

3. Превентивна – виявляє проблеми, небезпеки, конфлікти, дозволяє їх уникнути.

4. Пізнавально-ментальна – сприяє зміні розуміння сутності явищ, зміні ментальності управлінців.

## **2. Інформаційно-роз'яснювальна робота в країні перебування**

Важливою складовою діяльності закордонних дипустанов є поширення в країні перебування різноманітної інформації про свою країну: її історію і культуру, внутрішню і зовнішню політику, місце і роль в світовому товаристві. Уся інформаційно-роз'яснювальна робота в країні перебування проводиться під безпосереднім керівництвом глави дипломатичного представництва, на якого покладається персональна відповідальність за її стан. Глава дипломатичного представництва повинен:

- координувати всю інформаційно-роз'яснювальну роботу в країні перебування або в міжнародній організації, залучаючи до цього представників інших українських організацій, акредитованих в даній країні;

- забезпечувати поточне і перспективне планування такої роботи;

- вивчати ефективність роботи в даному напрямі;

- надавати допомогу дружнім організаціям країни перебування (товариства, земляцтва, спілки журналістів і т. п.) в організації роз'яснювальної роботи про Україну.

З метою забезпечення системності в організації інформаційно-роз'яснювальної роботи складаються річні (квартальні або місячні) плани. Перш за все при складанні планів треба враховувати політичну обстановку в країні перебування, рівень двосторонніх відносин, ставлення до України. Потім уже визначається конкретний перелік заходів з відміткою про час і місце їх проведення, відповідальних осіб.

В планах інформаційно-роз'яснювальної роботи ставляться завдання по вивченню існуючих форм і методів інформаційної діяльності в країні перебування, передбачаються заходи щодо надання допомоги дружнім товариствам і організаціям у справі проведення такої роботи шляхом забезпечення їх своїми друкованими, відео- та аудіоматеріалами про сучасну

Україну. При складанні планів інформаційно-роз'яснювальної роботи необхідно враховувати можливості інших відомств України (зокрема Міністерства культури і мистецтв, Комітету з питань спорту, молоді і туризму, товариства «Україна» і т. п.).

В час бурхливого розвитку електронних засобів передачі інформації, особливо через Інтернет, відбулася справжня революція щодо можливостей їх використання, в тому числі і кожним окремим дипломатичним представництвом. Проте жоден електронний засіб не замінить живого слова і широких можливостей його впливу на безпосередніх споживачів інформації. Тому найефективнішим залишається пряме спілкування з представниками країни перебування. З цією метою використовуються лекції, диспути, бесіди. Саме під час такого спілкування можна давати зважені відповіді на різноманітні запитання, в тому числі на складні, а подекуди й болючі питання двосторонніх відносин. Це потребує серйозної теоретичної підготовки і глибокого знання політичної ситуації в країні перебування.

При проведенні такої роботи слід враховувати насамперед склад аудиторії, з якою відбувається обмін інформацією. Один характер може мати спілкування з людьми, які доброзичливо налаштовані до нашої держави, яких цікавлять в основному позитивні приклади відносин між країнами як в історичному, так і в сучасному аспекті. Такі зустрічі, як правило, відбуваються в атмосфері доброзичливості і взаєморозуміння. Часто учасники подібних заходів вносять багато цікавих пропозицій щодо поліпшення стосунків між країною перебування і Україною, пропонують свої послуги у розповсюдженні інформаційних матеріалів (звичайно, в певних межах, які не дають підстав звинувачувати диппредставництво у втручанні у внутрішні справи країни перебування).

Зовсім інший характер носять зустрічі з аудиторіями, які заздалегідь негативно налаштовані на розмову, готові тільки до конфронтаційної дискусії і, як правило, вважають слушною лише свою точку зору. Для розмови з такою аудиторією треба бути добре підготовленим і налаштованим на можливість провокаційних й образливих випадів стосовно нашої країни, уміти стримувати себе, не піддаватись емоціям. Ефект від таких зустрічей буває двояким: або сторони залишаються на своїх супротивних позиціях (і зрозуміло, надалі майбутні контакти з такою аудиторією досить проблематичні), або лід, як кажуть, починає танути, і тут треба робити все можливе, аби домогтися його остаточному зникненню. Це вважається апогеєм інформаційної діяльності диппредставництва, зокрема кожного дипломата. Особливо, коли вдається зламати спотворені стереотипи про наш народ і державу, ілюструючи це конкретними прикладами з історії І сьогодні.

Величезна роль у забезпеченні ефективності інформаційно-роз'яснювальної роботи належить друкованим і електронним засобам масової інформації. Тому кожен дипломат повинен добре знати, вивчати і використовувати засоби масової інформації країни перебування, бо вони є значним доповненням до усної інформації. Саме через ЗМІ можна найбільш

ефективно і масштабно впливати на формування громадської думки про Україну у вигідному для нас напрямі.

Робота дипломатичного представництва з представниками ЗМІ складається з трьох основних частин:

- опрацювання матеріалів ЗМК (преси, передач радіо і телебачення, матеріалів з Інтернету, бюлетенів, книг і т. п.);
- робота з журналістами всіх видів ЗМК;
- підготовка спеціальних матеріалів для ЗМК.

При підготовці огляду преси насамперед необхідно опрацювати оціночні матеріали, тобто ті, у яких викладаються коментарі подій, особливо, коли це стосується України.

Дуже важливе значення має формування тематичних досьє – матеріалів (вирізок, ксерокопій) з точним зазначенням назви друкованого видання та дати опублікування, бо неточності в пій справі можуть зумовити помилку в посиланнях. При посиланні на пресу доцільно коротко вказувати орієнтацію того чи іншого друкованого органу: офіціоз, орган якоїсь партії чи громадської організації, незалежна і т. ін.

Потрібним матеріалом, крім щоденних оглядів, є оціночні характеристики ЗМІ (яку лінію веде та чи інша газета щодо уряду, опозиції, хто її власник, яка її репутація в країні, хто найбільше її читає і т. п.), довідки про відомих журналістів та їх орієнтації.

В деяких диппредставництвах практикуються щоденні усні огляди місцевої преси за участю усіх дипломатів, особливо там, де вони недостатньо володіють мовою країни перебування. Там, де диппрацівники можуть знайомитися з періодикою самотійно, така необхідність відпадає. Друковані ЗМІ діляться на такі основні категорії:

- офіційні видання (газети, бюлетені, прес-релізи, звіти і т. п.), які видаються парламентом та урядовими структурами;
- офіціоз – газети, які не будучи офіційним органом уряду, практично виражають його точку зору, отримують від нього регулярну інформацію і часто друкують матеріали на замовлення уряду;
- опозиційні ЗМІ, які критикують правлячу партію, коаліцію, уряд шляхом публікації викривальних матеріалів;
- незалежна преса, що існує за рахунок власних доходів;
- т. з. «незалежна» преса, яка насправді відстоює інтереси певних політичних чи економічних угруповань та існує за їх рахунок;
- спеціальні видання (військово-технічні, наукові, культурологічні);
- регіональна преса.

Зважаючи на те, що кожна дипустанова працює в умовах, характерних лише для конкретної країни, то дуже важко давати якісь уніфіковані поради, крім однієї – якомога уважніше вивчати ЗМІ, активно використовувати їх для активізації інформаційно-роз'яснювальної роботи диппредставництва.

Велике значення має встановлення, розширення і підтримка постійних контактів з власниками і керівниками ЗМІ, провідними журналістами, спеціалістами, які пишуть на українську тематику, з метою забезпечення

виходу неупереджених публікацій та передач про Україну, її внутрішню та зовнішню політику.

Цікавою (і дуже ефективною) формою роботи є організація поїздок в Україну прихильно налаштованих до нашої держави журналістів, забезпечення їх відповідними матеріалами, влаштування зустрічей з представниками різних верств суспільства. Необхідно ініціювати встановлення безпосередніх контактів між редакціями вітчизняних і зарубіжних теле- і радіокомпаній, інформаційних агентств, друкованих видань.

При повсякденному спілкуванні з журналістами треба мати на увазі, що в кожній країні вони поділяються на класи чи категорії. Найвище стоїть журналістська еліта, ті, хто має доступ до важливих джерел інформації, виконує парламентські чи урядові замовлення і формує громадську думку на високому професійному рівні. Поряд з ними зустрічаються спеціалісти «середнього» рівня, але також високої кваліфікації. І нарешті основна маса журналістів – часто безіменні інформатори і хронікери, стосунків з якими дипломатам бажано уникати.

Не треба забувати, що, ЗМІ часто діють на замовлення окремих політичних сил, різних угруповань і часто подають свідомо упереджену, сфальсифіковану інформацію.

Форми спілкування з журналістами можуть бути найрізноманітнішими – від прес-конференцій, брифінгів до прийомів, коктейлів, які влаштовуються спеціально, або запрошення на прийоми з певної нагоди (національне свято, приїзд делегації і т. п.).

З іншого боку, не треба зловживати кількістю контактів зі ЗМІ, особливо якщо їх представляють малозначущі фігури.

### **3. Документи дипломатичного представництва: внутрішньовідомчі документи**

Інформаційна діяльність зовнішньополітичних відомств базується на відкритих джерелах інформації, здійснюється через моніторинг друкованих засобів масової інформації, телебачення, радіо, електронних видань, дослідження громадської думки, аналіз звернень та листів; передбачає пошук, збирання й аналіз інформації за такими напрямками:

1) інформація загального характеру (політична, економічна, військова тощо) про суб'єктів міжнародних відносин, яка слугує основою для вироблення прогнозів на тривалий період і прийняття зовнішньополітичних рішень;

2) спеціальна інформація про конкретні галузі міжнародного співробітництва та стан внутрішньої політики, яка є частиною загального стратегічного планування і водночас об'єктом професійного спеціалізованого дослідження;

3) персональна інформація.

У сфері медіа дипломатична служба виконує два головних завдання: 1) збір і обробка інформації в інтересах проведення державою зовнішньополітичного курсу, забезпечення своїй країні гідного місця на

міжнародній арені; 2) забезпечення інформаційної підтримки зовнішньої політики своєї держави як усередині країни, так і за кордоном.

Зовнішньополітичні відомства готують дипломатичні документи внутрішньовідомчого листування й документи дипломатичного листування:

1) документи внутрішньовідомчого листування – це документи, що стосуються зв'язку закордонних дипломатичних представництв з Центром і включають в себе листування з МЗС та іншими державними, рідше з недержавними, структурами по конкретних проблемах відносин з країною перебування або багатосторонніх міжнародних відносин.

До документи внутрішньовідомчого листування відносять:

- службову записку – це форма службового документа, яким дипломат інформує керівництво дипломатичної установи про події та факти, які мали місце або відбудуться в найближчому майбутньому і матимуть безпосередній чи опосередкований вплив на діяльність закордонної установи і вносить відповідні пропозиції;

- доповідну записку – службовий документ, у якому дипломат інформує про виконану роботу чи про ситуацію, що склалася у зв'язку з виконанням дорученого завдання.

Документи дипломатичного представництва для внутрішніх потреб, а також для відправки в Центр поділяють на такі групи: інформаційно-довідкові матеріали; звітна документація; листування з консульських питань; листування з приводу планування роботи та кадрових питань; листування з адміністративно-господарських та фінансових питань; листування з МЗС та іншими відомствами і установами України стосовно запитів цих установ та окремих громадян:

- інформаційна довідка про країну перебування містить стислу характеристику її політики, економіки, культури, державного устрою, преси, партій, інформацію про її геополітичне становище, короткі відомості з історії тощо. У довідці подають інформацію з проблем внутрішньополітичної ситуації: характеризують правлячі партії, угруповання, коаліції; вказують на стосунки між гілками влади (законодавчою, виконавчою, судовою); визначають гострі питання поточного моменту, як політичного, так і економічного плану, місце держави в зовнішньополітичній стратегії країни перебування тощо. Розширена довідка (до 20 сторінок) має внутрівідомчий характер і як документ для службового користування стосується обмеженого кола користувачів.

Для широкого використання готують загальну довідку (до 5 сторінок), де пропонують лише схематичні відомості, без розкриття специфічних, гострих проблем і оцінок. Ці довідки повинні постійно оновлюватися найновішими, найактивнішими матеріалами. Довідки, як правило, складають на окремих листах, щоб їх можна було оперативно замінити, не переробляючи всього документа;

- довідка щодо стану двосторонніх відносин, яка включає розділи про:

- умови й цілі розвитку двосторонніх відносин;
- хронологію контактів між керівниками держав (президентами, головами парламентів, прем'єр-міністрами, міністрами закордонних справ);

- стан договірно-правової бази (документів існуючих і тих, що готуються до підписання);
- стан торговельно-економічного і науково-технічного співробітництва, діяльність міжурядових комісій, змішаних консультативних та робочих груп і т. ін.;
- стан співробітництва в гуманітарній сфері (наука, освіта, культура, охорона здоров'я), а також проблеми національних меншин, специфіку релігійного життя.

Матеріали цієї довідки можуть містити специфічні відомості, що стосуються регіонального співробітництва, проблем стосунків, включаючи історичний аспект. Ця довідка є оперативним документом і повинна постійно оновлюватися з урахуванням конкретної ситуації;

- біографічні довідки про політичних і державних діячів країни перебування містять, як правило, хронологічні дані щодо основних подій в їх житті, службовій кар'єрі, участі у виборних органах; інформація про вчений ступінь, сімейний стан, володіння мовами, про особисті уподобання та хобі.

Усталених правил підготовки довідково-інформаційних матеріалів не існує, але для них характерна одна вимога – чіткість, ясність і послідовність викладу, висвітлення всіх найважливіших аспектів проблеми і, що найголовніше, об'єктивність. У довідці повинні бути викладеними причини виникнення питання, логічний розвиток його вирішення до моменту завершення, з урахуванням часу підготовки документа. Для роботи з матеріалами такого роду використовується як офіційна, так і неофіційна документація країни перебування, матеріали бесід, стенограми виступів державних і політичних діячів, парламентські протоколи, документація громадських організацій і політичних партій. Можуть також використовуватись наукові праці, монографії, дисертації, картографічні матеріали та ін.;

- при підготовці довідкових матеріалів бажано посилатися на джерела інформації, особливо у тих питаннях, які мають якусь особливу вагу. Одним із найважливіших джерел інформації є спілкування з впливовими людьми країни перебування, а також акредитованими в ній дипломатами. Саме у процесі бесід можна з'ясувати найцікавіші і найтонші питання внутрішньої і зовнішньої політики країни перебування, які торкаються інтересів держави; викласти позицію (оцінку) щодо них. До кожної подібної бесіди необхідно ретельно готуватися, вивіряючи питання, які цікавлять, ознайомитися з попередніми матеріалами, накреслити план. Бесіда, як правило, ведеться спокійним тоном, без поспішних висновків, уникаючи особистих емоцій і надокучливості у процесі отримання бажаної інформації. Якість підготовки і проведення бесіди, а також її належне занотування свідчить про професійний рівень дипломата;

- огляди преси, що готуються прес-аташе, є трьох видів:

- оперативний, в якому дається інформація про всі виступи місцевих ЗМІ щодо України, її внутрішньої і зовнішньої політики, відображають ставлення до керівництва держави;

- тематичний, який направляється для використання в територіальних управліннях і висвітлює певну тему публікацій і передач місцевих ЗМІ у певному часовому відрізку;

- «країна на сторінках і в передачах ЗМІ» – інформаційно-аналітична довідка узагальнювального плану (готується, як правило, не менше двох разів на рік).

Огляди преси повинні бути максимально стислими і відобразити найголовніше, що стосується внутрішньої і зовнішньої політики або подій, до яких у даний момент привернута увага міжнародної громадськості. Особливо важливі і цікаві публікації доцільно перекладати повністю і надсилати за призначенням як до управління інформації, так і до відповідного функціонального або територіального управління;

- хроніка подій, до якої, як правило, включають найважливіші події, а також візити, переговори, конференції і симпозіуми; перераховують основні питання, які на них вирішувались або розглядались. Хроніка, подібно до інших дипломатичних документів, має бути стислою і чіткою;

- інші інформаційно-довідкові матеріали: анотації окремих книг, брошур, переклади статей, записи текстів цікавих теле- або радіопередач, огляди парламентських дебатів, статистичні дані, які можуть містити актуальні інформаційні матеріали про зовнішню і внутрішню політику країни перебування, її державних, політичних і громадських діячів, про інші події, що так чи інакше мають відношення до країни, впливають на її імідж або відносини з нею.

#### **4. Документи дипломатичного представництва: зовнішня документація**

Зовнішня документація дипломатичного представництва:

- річний політичний звіт – основний документ про роботу за річний термін. Річний звіт готують упродовж кількох останніх місяців поточного року з метою поглибленого аналізу та осмислення діяльності диппредставництва за звітний період. Річні звіти глибоко аналізуються у відповідних підрозділах МЗС, виходячи з них можуть готуватися висновки і пропозиції для керівнику держави, парламенту та уряду, міністерств і відомств. В регіональних управліннях готуються висновки по звітах, які за підписом заступника міністра, що є куратором даного управління, направляють у диппредставництва для обов'язкового обговорення на референтських нарадах. У цих висновках дають оцінку оперативної і довідково-інформаційної роботи представництва; роблять відповідні зауваження по конкретному розділу звіту і уточнюють конкретні цілі й завдання для персоналу представництва на майбутній рік з урахуванням внесених висновків і пропозицій, а також думки Центру;

- піврічний звіт складають за аналогічною схемою: оцінюють найважливіші політичні й економічні події за звітний період, їх вплив на стан двосторонніх відносин. У піврічному звіті не подають матеріали про фінансово-господарську діяльність, про роботу з кадрами. В піврічних звітах пропозиції носять переважно оперативний характер з урахуванням реальної ситуації



поточного періоду. Як і річний, піврічний звіт також є результатом колективної діяльності, але більш прикладного характеру;

- , політичні листи, чи політичні записки готують за потреби доповіді Центру про важливі події, які сталися в країні перебування і мали вплив на стан політичної ситуації в ній, а також двосторонніх відносин. В політичному листі є можливість глибоко і всебічно проаналізувати одну чи дві важливі проблеми, тому вони є суттєвим і логічним доповненням річних і піврічних звітів, а інколи можуть і замінити піврічні звіти;

- звіти дипломатів про поїздки по країні перебування, в яких викладають зміст бесід і характер зустрічей, дають оцінку політичної і економічної ситуації в регіонах, роблять висновки і вносять пропозиції. Ці документи використовуються для підготовки інформаційно-довідкових матеріалів, річних і піврічних планів. Окремі звіти складаються представниками інших відомств (МВС, Держмитслужба, Міноборони), які представлені в посольстві, і ці матеріали також використовуються при складанні звітів про роботу посольства в цілому;

- звіти за підсумками візитів глави держави (глави уряду, міністра закордонних справ), в яких стисло відображають результати візиту, відпрацьовують рекомендації розвитку двосторонніх відносин, вносять пропозиції щодо конкретної і практичної реалізації досягнутих домовленостей.

Звіт за підсумками візиту складається, як правило, з трьох основних частин:

- оцінка вибраної дати і терміну візиту, хронологія зустрічей, загальна оцінка візиту, виходячи з реалізації його концепції;
- ґрунтовний аналіз виконання кожного з розділів візиту: ділової частини, інформаційного та протокольного забезпечення, організаційних заходів;
- висновки і пропозиції щодо активізації двосторонніх відносин і підвищення їх ефективності.

Досить обсяговим в роботі кожного посольства є листування з консульських питань: візової підтримки, громадянства, витребування і легалізації документів громадянського стану, захисту прав громадян тощо. Диппредставництва ведуть листування з Центром щодо перспективного і поточного планування роботи у розрізі тісної її координації з планами Центру в кадрових питаннях, особливо, що стосується ротації, штатного розпису тощо. Окремо слід виділити листування між дипломатичним представництвом і Центром з питань адміністративно-господарської та фінансової діяльності (фінансова звітність, проблеми матеріально-технічного забезпечення, нормативні документи). Багато уваги кожне представництво приділяє листуванню з іншими відомствами й установами стосовно їх запитів, а також запитів окремих громадян, що стосуються економічних і правових проблем, а також конкретних життєвих потреб громадян.

Окремо виділяють документи зовнішньо-дипломатичного листування, які займають особливе місце в дипломатичній діяльності і стосуються контактів МЗС та його структур з представництвами іноземних держав.

До документів зовнішньо-дипломатичного листування належать:

- особиста нота, яка надсилається з питань надзвичайно важливого та принципового значення і містить в собі інформацію про подію особливої політичної ваги (наприклад, зміну державного устрою, оформлення домовленості з того чи іншого важливого питання двосторонніх відносин тощо). Посол чи посланник, що вручив вірчі грамоти главі держави перебування, інформує про це своїх колег по дипломатичному корпусу також особистою нотою. Особиста нота використовується для інформування про тимчасовий чи остаточний від'їзд глави дипломатичного представництва з країни, для представлення тимчасового повіреного у справах, направляється у відповідь на отриману особисту ноту.

Особиста нота складається у формі листа, у першій особі від імені того, хто її підписує. Вона друкується на нотному бланку з державним гербом і підписом під ним «Міністерство закордонних справ України» або «Посольство України в (назва країни)»;

- вербальні ноти, за допомогою яких міністерства закордонних справ і посольства ведуть між собою офіційний діалог. В них викладають найрізноманітніші проблеми політичного, економічного, науково-технічного, гуманітарного характеру. Вербальними нотами здійснюють запити про візи, повідомляють про дорожньо-транспортні пригоди за участю співробітників посольств, надають інформацію представницького (протокольного) характеру (про організацію поїздки дипломатів по країні, про запрошення дипломатів на найрізноманітніші заходи тощо).

Вербальні ноти служать для оформлення домовленостей щодо зняття найрізноманітніших проблем двосторонніх відносин. Текст вербальних нот складається від третьої особи, друкується на нотному бланку, має вихідний номер і дату відправки; після тексту ноти ставиться печатка МЗС або дипломатичного представництва, нота не підписується;

- пам'ятна записка – дипломатичний документ, що передається особисто і мета якого – звернути увагу та підкреслити важливість зробленої упродовж бесіди заяви або переданого прохання; полегшити подальший розгляд питання, попередити можливість неправильного тлумачення чи розуміння бесіди або усної заяви;

- меморандум – це документ, в якому розглядають конкретне питання, аналізують його окремі найважливіші аспекти, викладають аргументацію на захист своєї позиції. Меморандум може бути додатком до особистої чи вербальної ноти або самостійним документом, що передається особисто чи надсилається кур'єром;

- приватний лист напівофіційного характеру адресується знайомим офіційним особам і пов'язаний з якоюсь особистою послугою або стосується питань, які є предметом офіційних переговорів або листування. Цим автор листа підкреслює свою особисту зацікавленість у вирішенні того чи іншого питання за допомогою особи, якій адресує лист;

- комюніке – це офіційне повідомлення про результати переговорів, яке може бути у вигляді повідомлення чи більш широким з викладенням змісту переговорів чи досягнутих угод та їх публікацією. Комюніке відрізняється тим,

що це документ двосторонніх або багатосторонніх переговорів і він також в обов'язковому порядку узгоджується сторонами і за своїм характером відноситься до міжнародно-правових документів.

## **5. Інформаційне забезпечення візитів**

**Інформаційне забезпечення візитів** – діяльність дипломатичних установ, що передбачає підготовку матеріалів для офіційної делегації з метою дотримання при всіх офіційних контактах єдиної офіційної позиції держави, уникнення двозначностей чи розбіжностей, а також обізнаності у сучасному стані двосторонніх відносин та прямо чи непрямо пов'язаних з ними питань. До інформаційних ресурсів забезпечення візиту відносять орієнтовні програми візиту та протокольних заходів, інформацію про склад офіційної делегації, порядок денний переговорів офіційних осіб, біографічні довідки про членів офіційної делегації, матеріали для офіційних виступів упродовж протокольних заходів, матеріали для ЗМК, довідкові (аналітичні й інформаційно-аналітичні) матеріали про політичні, економічні культурні, військові та інші відносини між державами, а також різнопланові матеріали країнознавчого характеру.

Одним з головних завдань інформаційного забезпечення візиту є вироблення його концепції, яку умовно поділяють на такі розділи:

- у преамбулі йдеться про пріоритети зовнішньополітичної та економічної стратегії й тактики держави, про збалансований розвиток її зв'язків з країною візиту; аналізують радикальні зміни в системі міжнародних відносин, які позначаються на міждержавній взаємодії; підкреслюють можливість активної динаміки зовнішніх зносин; визначають тенденції, які можуть бути корисними для забезпечення національних інтересів;

- у першому розділі докладно аналізують стан і перспективи політичного й економічного розвитку країни, до якої здійснюють візит; розглядають зовнішньоекономічні стратегії, можливості інвестицій та науково-технічного співробітництва; коментують політичну вагу країни на міжнародній арені та її місце в міжнародних організаціях;

- у наступному розділі висвітлюють питання двосторонніх відносин і зовнішньої політики з погляду стратегічного партнерства щодо проблем забезпечення миру і стабільності, торгівельної динаміки, реалізації міждержавних програм та поглибленої інтеграції промислових галузей;

- перераховують цілі, які мають бути досягнуті упродовж візиту: встановити особисті контакти з керівництвом держави, роз'яснити основні засади внутрішньої й зовнішньої політики, висвітлити принципові позиції зовнішньополітичного курсу, отримати об'єктивну інформацію про процеси в країні візиту й перспективи їх розвитку, розширити договірно-правову базу відносин, забезпечити політичну підтримку стороною, до якої здійснюють візит, національних інтересів з метою зміцнення політичної й економічної присутності в країні тощо.

Інформаційне забезпечення візитів може виконуватися такими шляхами:

### **До початку візитів**

1. Публікації матеріалів щодо візиту в ЗМІ міжнародного розповсюдження (в Україні таким ЗМІ, наприклад, є «Ukrainian Business Journal»).

2. Виступи посадових осіб цієї країни перед журналістами різних країн на прес-конференціях, брифінгах, присвячених майбутньому візиту.

3. Інтерв'ю щодо підготовки візиту насамперед засобам масової інформації країни перебування.

4. Підготовка інформаційних аудіо- та відеоматеріалів про конкретну країну та їх трансляція напередодні або / та під час візиту на одному з центральних каналів ТБ.

5. Підготовка консультацій та зустрічей з недержавними структурами країни перебування.

### **Упродовж візиту**

1. Прес-конференції за участю посадових осіб цієї країни або їхніх прес-секретарів.

2. Особисті зустрічі з представниками громадськості цієї країни.

3. Інтерв'ю засобам масової інформації чи виступи на радіо та телебаченні посадової особи, що відвідує країну, або членів делегації.

4. Зустрічі членів офіційної делегації з партнерами.

### **Після закінчення візиту**

1. Вивчення реакції місцевих ЗМІ на результати офіційного візиту.

2. Підготовка звіту про основні підсумки візиту, інформації про зустрічі членів офіційної делегації з їхніми партнерами у країні перебування.

3. Підготовка аналітичної довідки про візит.

## **ТЕМА 6. Міжнародний PR**

1. Поняття «зв'язки з громадськістю» (PR). З історії PR

2. Структура та завдання міжнародних PR

3. Держава як суб'єкт міжнародних PR

4. PR у діяльності міжнародних організацій

5. Транснаціональні організації як суб'єкт міжнародних PR.

Мультикультурне середовище міжнародних PR

### **1. Поняття «зв'язки з громадськістю» (PR). З історії PR**

**Зв'язки з громадськістю** – це система теоретичних знань та практики їх застосування, що відображають комунікаційні процеси в суспільстві, які спрямовані на встановлення взаєморозуміння між різними соціальними суб'єктами та громадськістю.

Паблік рилейшнз як наука виконує кілька головних функцій:

**Комунікативна функція** виявляється в тому, що зв'язки з громадськістю забезпечують знаннями обмін інформацією між різними соціальними суб'єктами. Щоб побудувати комунікацію між соціально організованими суб'єктами та громадськістю, потрібно знати закони спілкування та їхню специфіку в цій сфері.

**Прогностична функція** полягає у прогнозуванні тенденцій розвитку відносин між організацією та громадськістю, змін орієнтацій громадськості, її установок та бажань.

**Посередницька функція** – забезпечення комунікацією громадськості й керівництво своєї організації.

**Функція гармонізації суспільних відносин.**

**Захисна функція**, що виражається в захисті інтересів як організації, так і громадськості.

Появу зв'язків з громадськістю пов'язують із початком ХХ-го ст., проте історія людства свідчать про існування певних практик зв'язків із громадськістю ще у древності, адже в усі часи в людей існувала потреба встановлювати контакти з публікою, враховувати думку інших, впливати на їх свідомість і поведінку, бо без цього була неможлива динаміка суспільного життя.

Якщо уявити модель розвитку зв'язків з громадськістю від простого до складного, то на початковому етапі вони розвивалися як спрощені, елементарні форми діяльності, зорієнтовані на підтримку публічного іміджу окремої особи чи держави, тобто здобуття відомості (пабліситі). Наприклад, божественний статус фараонів у Єгипті підтримувався будівництвом гігантських пірамід і єгиптяни вірили, що влада фараону надана богом Ра, а його вчинки, накази та дії священні. В усі часи акт публічного покарання чи публічної винагороди сприяв відомості правителя та подавав його як сильного та справедливого володаря.

Суттєвий внесок у становлення зв'язків з громадськістю зробила **риторика**. Ускладнення соціально-політичної ситуації в містах-державках Древньої Греції, а саме: збройні конфлікти між грецькими полісами, напади зовнішніх ворогів, жорстока боротьба аристократів та демократів, суперечки між етнічними групами, інтриги в конкурентній боротьбі, спричинили напруження в суспільних відносинах. Уміння переконливо доносити свою думку, дотепно відповідати на запитання, говорити без підготовки (спираючись на пункти виступу попереднього опонента), сперечатися всупереч очевидному, збивати з пантелику опонента – усі ці навички красномовства сприяли встановленню контактів із аудиторією, спонукали до дискусій. Саме у Древній Греції закладаються основи спочатку судового красномовства, а потім –

політичного та художнього. Арістотель уважав, що оратор може переконати аудиторію лише тоді, коли буде викликати прихильність до себе. У свою “Риторику”, першу наукову розробку ораторського мистецтва, він вводить поняття етосу, яким позначає ставлення публіки до оратора.

Проте давньогрецькі вчені помітили певний “недолік” риторики – її однонаправленість (говорить оратор, а публіка слухає). Сократ і його учні розробили вчення про **діалог**, який є основою сучасних публік рилейшнз, адже лише на основі двостороннього спілкування можна встановити взаємовигідні гармонійні відносини. Саме Сократом та його учнями були розроблені основи демократичного діалогу: з одного боку, унікальності кожного з партнерів та їх принципової рівності, а з іншого – можливі розбіжності й оригінальність поглядів, думок, взаємозбагачення позицій учасників діалогу.

До діалогу зверталися й представники раннього християнства. Зокрема вважають, що історія Ісуса Христа – це розгорнутий процес демократичного спілкування, а Древній і Новий Завіти створені як форма морального діалогу Всевишнього з людиною задля її щастя.

Ефективний вплив на аудиторію, переконання її прийняти позицію оратора неможливий без **вивчення, урахування та впливу на громадську думку**. У II ст. до н.е. в Китаї була створена Палата пісень – своєрідний інститут для формування громадської думки. Представники цієї організації збирали найпопулярніші в народі вірші, пісні. Потім тексти пісень перероблювалися: вони отримували інший смисл, хоча й використовувалися популярні мелодії. Далі спеціально винайняті люди виконували їх у місцях скупчення людей, впливаючи на громадську думку та впроваджуючи у свідомість необхідну для влади інформацію.

У Європі відомості про стан громадської думки збиралися по-різному: через розгалужені мережі шпигунів, кур’єрів тощо. Один із найвідоміших римських імператорів Нерон, який вважав себе артистом, читцем і співаком, почав посилати в натовп, який збирався на його вистави, десятки своїх спостерігачів, які повинні були стежити за настроями присутніх і відзначати найменші вияви насмішок та невдоволення. Римляни висловили своє ставлення до громадської думки в гаслі: «*vox populi – vox dei*» – «*глас народу – глас Божий*».

Для впливу на громадську думку використовувалися різні засоби. Серед них **реклама та пропаганда**. В античності формується інститут глашатаїв – професійних носіїв рекламного слова. Проте окрім рекламних функцій глашатаїв виконували й функцію інформування громадськості, а саме: викрикували едикти, накази, муніципальні розпорядження, за невиконання яких накладалися санкції. Частина глашатаїв виконувала навіть дипломатичні розпорядження і брала участь у дипломатичних посольствах.

Ще до нової ери Ю. Цезар почав видавати першу газету латинською мовою, щоб усі римляни, які вміють читати, могли переконатися, яке в них прекрасне керівництво. У газеті друкувалися новини про імператорську родину, державні справи, ухвалені закони, героїчні пригоди Цезаря. Уже тоді ті, хто мав владу, розуміли, що так можна поліпшити контакт із народом, який, задоволений такою поінформованістю, не буде бунтувати. Пропаганда державної політики та діяльності володаря та його помічників повинна була сприяти стабілізації держави.

Серйозну пропагандистку роботу провів у 1095 р. папа Урбан II, який пообіцяв усім, хто візьме участь у хрестовому поході, по-перше, відпущення гріхів, а по-друге, – скарби «ворогів віри».

Вважають, що першу цілісну систему широкого й цілеспрямованого вивчення і врахування думки та настроїв народних мас, яка спиралася на методи узагальнення і спостереження, створила в середні віки церква. В основі розгалуженого механізму вивчення громадської думки були священники, які, постійно спілкуючись із простим людом, добре знали запити та думки народу, бачили в них найменші зміни, що дало змогу церкві впливати на громадську думку, апелюючи до ідей та гасел, що хвилювали людей. Як результат, народ вірив у ідеали християнства.

Однією з перших **організаційних форм**, що застосовувалися для встановлення зв'язків з громадськістю, стала спеціальна організація, створена в 1622 р. Ватиканом. Вона отримала назву «Конгрегація пропаганди віри» і мала за мету «допомогти утримати віру» і зберегти церкву. Учені вважають, що саме тоді був уведений в обіг термін «пропаганда». Це поняття спочатку означало поширення ідей і догматів католицької церкви. Ще й досі Ватикан має у своєму розпорядженні потужний і розгалужений апарат для зв'язків з громадськістю. Керівник цього відомства посідає в церковній ієрархії Ватикану високий ранг архієпископа.

Традиції використання інституту публіситі пов'язують із Гарвардським університетом, коли в 1641 р. керівництво цього новоствореного навчального закладу відправило до Англії трьох прохачів для збору коштів. Для реалізації цієї мети була укладена брошура, яка стала першою у галузі ПР.

Сам термін «public relations» вперше ввів президент США Томас Джефферсон, коли в 1807 р. у чернетці свого «Сьомого звернення до Конгресу» замість викресленого «стану думки» вписав «громадські зв'язки». Проте у сучасному значенні термін почав використовуватися через століття. У 1830 р. «public relations» почали використовувати як синонім фрази «relations for the general good», тобто «відносини для суспільного блага». У сучасному значенні термін «public relations» вперше трапляється в 1897 р. у презентаційних

матеріалах Асоціації американських залізничних доріг, що були розіслані видавцями потенційним клієнтам.

Історики ПР виділяють кілька етапів інституалізації паблік рилейшнз.

**I етап (кінець XIX – початок XX ст.)** – «інкубаційний» період ПР. Саме тут зароджуються перші ПР-служби, починають діяти перші професіонали від ПР, формується теоретична основа та принципи професійної діяльності. Зазначають, що перша самостійна фірма, котра здійснювала ПР-послуги, була відкрита в США, у Бостоні в 1900 р. й називалася «Пабліситі-бюро». Пізніше почали виникати й інші самостійні фірми, які функціонували як у сфері економіки, так і політики.

«Батьком» ПР вважають американського журналіста **Айві Лі (1877-1934)**, який на хвилі “викривальної журналістики” фактично започаткував новий вид діяльності, пов’язаної зі встановленням зв’язків між бізнесом та громадськістю, між політиками та громадськістю. Працюючи незалежним експертом з комунікацій, Айві Лі розробив власну декларацію, у якій сформулював принципи нової професії: «Це не таємне прес-бюро. Усю нашу роботу ми виконуємо гласно. Наше завдання – давати новини. Це і не рекламне агентство. Наша справа – точність. Ми оперативно і з радістю надамо додаткову інформацію з будь-якого висвітленого нами питання, ми з радістю допоможемо кожному редакторові перевірити будь-який згаданий факт. Коротше кажучи, наша мета полягає в тому, щоб щиро і відверто від імені ділових кіл та громадських організацій давати пресі та громадськості США своєчасну і точну інформацію з питань, що являють для громадськості цінність та інтерес». У віці 30 років Айві Лі написав перший моральний кодекс професії, відобразив у ньому свій прямий і чесний стиль ПР-роботи. Невипадково його вважають “першим, хто вніс елементи чесності та щирості у сферу зв’язків з громадськістю, трансформував сумнівні прагнення прес-агентів створити пабліситі клієнтові за будь-яку ціну у професійну дисципліну, зорієнтовану на завоювання довіри та поваги з боку громадськості за допомогою комунікацій, що спираються на гласність і правдивість”.

Особливе місце паблік рилейшнз у США займають у 30-ті роки: час Великої депресії та епохи Нового курсу президента Ф. Рузвельта, який вивів країну з кризи. Деякі принципи паблік рилейшнз були апробовані на великих масах людей, оскільки головний шлях, який обрав Рузвельт для подолання упереджень супротивників щодо втручання держави в ринкову економіку, полягав у терплячій роз’яснювальній роботі за допомогою всіх можливих засобів масової інформації й особистого впливу. З цією метою вперше широко застосувалося радіомовлення. У своїх відомих бесідах біля каміна президент



просто та зрозуміло, у довірливий формі роз'яснював співгромадянам сутність і необхідність своїх реформ.

У 30-ті роки в США почав свою діяльність досить відомий тепер Інститут громадської думки Геллапа. Отримані цим інститутом результати вивчення громадської думки стають необхідним компонентом у прийнятті державних та управлінських рішень на підприємствах.

Ще однією країною, де поряд із США у цей період починається становлення системи зв'язків з громадськістю, була Великобританія. Дещо пізніше тут також з'являються спеціалізовані організації, які виконують певні функції паблік рилейшнз, проте є сумішшю комунікацій із громадськістю та пропаганди. На відміну від США, вони були зосереджені загалом у політичній сфері і значною мірою підпорядковувалися логіці розвитку політичних інститутів. Серед них – Міністерство інформації, Національний комітет з військових потреб і Комітет лорда Нордкліффа. Кожна з цих організацій спеціалізувалася на пропаганді в певних країнах. Перша – у домініонах, союзних та нейтральних країнах, друга – у Великобританії, третя – у країнах супротивника. Ці організації діяли до початку 1918 р. У цьому ж році була введена посада прес-секретаря при королі, а в 1932 р. – при прем'єр-міністрові Великобританії. До кінця цього періоду відділи ПР, що займалися соціальними питаннями, уже були створені в усіх відомствах Великобританії та в трьох військових відомствах.

В інших європейських країнах паблік рилейшнз у цей період практично не були відомі. Хоча деякі, зокрема французькі, вчені вважають, що генеза паблік рилейшнз у Франції бере початок ще в ХІХ столітті, згадуючи праці О. Конта, який досліджував місце персоналу підприємства, моральний обов'язок шефа, загальну координацію всіх факторів, які прямо або опосередковано впливають на продуктивність праці в компанії; та французьких соціологів ХІХ століття.

У цей же період паралельно зі створенням фірм, бюро, агентств, які займалися ПР-діяльністю, починаються теоретичні дослідження в цій галузі, друкуються монографії, присвячені втручанням підприємств у політичні та економічні відносини. Першим, хто починає наукову роботу у сфері паблік рилейшнз, стає **Е. Бернайз**, який заклав майже всі основи сучасної науки зв'язків з громадськістю.

Починаючи з 1918 р., паблік рилейшнз стали викладати в навчальних закладах. Поступово формується соціальний інститут професійної освіти з ПР, що сприяє не лише поширенню цієї діяльності та її професіоналізації, але й розвитку теоретичних основ комунікацій із громадськістю, оскільки значна частина вчених, які спеціалізуються у сфері зв'язків з громадськістю, займається активною викладацькою діяльністю.

Завершальною фазою першого етапу стає організаційне оформлення паблік рилейшнз у США. У 1936 р. там утворюється національна асоціація директорів пабліситі (попередник товариства паблік рилейшнз Америки), а в 1939 році – американська рада з питань паблік рилейшнз. Виникнення перших професійних організацій фахівців, що спеціалізуються в галузі зв'язків з громадськістю, свідчило про популярність і поширеність нової професії, сприяло підвищенню її престижу.

**II етап розвитку паблік рилейшнз пов'язують із серединою ХХ ст. (напередодні Другої світової війни та після неї – 40-60 рр.).** У цей період відбувається завершення інституалізації паблік рилейшнз у США і починається цей процес у багатьох країнах Європи. Позиції системи зв'язків з громадськістю зміцнюються у всіх сферах життя суспільства.

Як і раніше, інтенсивно розвивається система зв'язків з громадськістю у **США та Великобританії**. Друга світова війна активізувала діяльність служб паблік рилейшнз у цих країнах. Під час війни та після неї тут з'являються нові служби комунікацій з громадськістю в державних установах і у сфері економіки. У 1942 р. у США було створено управління воєнної інформації, яке проводило активну роботу в армії, у промисловості, інших сферах життя, а у Великобританії в 1946 р. – Центральне бюро інформації, яке з його шотландськими та північно-ірландськими «філіями» стало унікальним у своєму роді відомством: з одного боку, воно було технічною ланкою урядового апарату зв'язків з громадськістю, що націлений на засоби масової інформації, а з іншого – пропагандистським органом, що звертається безпосередньо до масової аудиторії. У 1948 р. у Великобританії був створений Інститут паблік рилейшнз, який відіграв значну роль у становленні нової сфери діяльності в цій країні.

Активне впровадження в життя системи зв'язків з громадськістю стимулює інтеграційні процеси в професійному середовищі США. У 1948 р. Національна асоціація радників з паблік рилейшнз (до 1944 р. називалася Національною асамблеєю директорів пабліситі) об'єднується з Американською радою з питань паблік рилейшнз і утворюється Товариство паблік рилейшнз Америки.

Наприкінці 40-х рр. у США вже майже 100 коледжів та університетів пропонують свої курси з паблік рилейшнз.

У 1949 р., коли декілька голландських та англійських ПР-працівників зустрілися в Лондоні, виникла ідея створення міжнародної організації ПР. Обговорюючи свою роботу, вони висловили думку щодо організації міжнародного товариства, мета якого полягала б у підвищенні рівня роботи в галузі зв'язків з громадськістю в різних країнах і ефективної діяльності практичних працівників – PR-менів.

Спочатку був утворений Тимчасовий міжнародний комітет, у роботі якого брали участь представники Франції, Великобританії, Голландії, Норвегії, США, а також спостерігачі з Австралії, Бельгії, Канади, Фінляндії, Італії та Швейцарії. У травні 1955 р. в Лондоні була утворена **Міжнародна асоціація ПР (МАПР)**. Тоді ж було офіційно схвалено її Статут і обрано Раду МАПР.

У 1961 р. МАПР приймає офіційний «Кодекс поведінки», який стає керівним документом для всіх членів МАПР. У 1964 році МАПР була офіційно визнана ООН як консультант ЕКОСОС (Екологічної і Соціальної Ради ООН). У 1965 р. МАПР приймає Афінський кодекс моральних норм члена МАПР, доповнений змінами у 1968 р. Створення МАПР стало каталізатором розвитку національних асоціацій ПР та поширення сучасних стандартів паблік рилейшнз у світі.

На цьому етапі паблік рилейшнз орієнтуються не тільки на одностороннє інформування, але й прагнуть домагатися розуміння та позитивного сприйняття громадськістю цінностей та інтересів організацій, які інформують про свою діяльність.

**III етап розвитку паблік рилейшнз** пов'язаний із сучасним розвитком комунікацій з громадськістю, його часові рамки – **70-і рр. XX ст. – початок XXI ст.** Вихід ПР на цей етап означає передусім якісні зміни змісту діяльності працівників системи зв'язків з громадськістю, а саме: перехід від переважного впливу на соціальне середовище організації до його вивчення та аналізу. Відповідно до цього система зв'язків з громадськістю характеризується достатньо високим рівнем спеціалізації, чого не було на попередніх етапах. Усе помітніша спеціалізація працівників ПР на дослідницьких, аналітичних функціях, функціях прес-посередництва, іміджмейкерства, роботі з внутрішньою громадськістю тощо. ПР-мени прагнуть адаптувати усю діяльність своєї організації до потреб громадськості, перевага надається власним ПР-службам, а не консультативним агенціям, актуальною стає проблема подолання кризових ситуацій тощо.

Європейський кодекс професійної поведінки у сфері ПР, відомий як Лісабонський кодекс, **був прийнятий на Генеральній асамблеї Європейської конфедерації ПР (ЄКПР) у Лісабоні 16 квітня 1978 р. та доповнений 13 травня 1989 р.** Основні правила гідної поведінки особи й організації в суспільстві були систематизовані в Кодексі професійної поведінки, розробленому Інститутом ПР (Англія) у 1985 р.

В Україні, як і в країнах колишнього СРСР, паблік рилейшнз почали розвиватися лише на початку 90-х рр.. XX ст. Першими почали розвиватися служби, що виконують окремі функції паблік рилейшнз, у політичних структурах українського суспільства: прес-служби при Президентові, при

управлінських органах у центрі та на місцях, при політичних партіях. На початку 90-х рр. в Україні почали з'являтися установи, у статуті яких називалися ПР-послуги, розпочали свою діяльність закордонні фірми, у складі яких були служби паблік рилейшнз. Спільні підприємства також створюють ПР-служби, без яких вони не змогли б міцно закріпитися на українському ринку. У 1992 р. у Київському інституті політології та соціального управління було розпочато навчання спеціалістів з паблік рилейшнз. У 2003 р. ПР-фахівці об'єдналися в Українську лігу із зв'язків з громадськістю.

## **2. Структура та завдання міжнародних PR**

Глобалізація міжнародного розвитку значно актуалізувала важливу частину сучасних комунікацій – міжнародні ПР.

*Міжнародні паблік рилейшнз* – це комунікації зі світовою громадськістю, що відбуваються в мультикультурному середовищі та спрямовані на гармонізацію стосунків між різними суб'єктами міжнародних відносин.

*Світова громадськість* – це сукупний суб'єкт міжнародних ПР, представлений населенням різних країн світу, державами та державними установами, транснаціональними корпораціями, національними фірмами та організаціями, міжнародними утвореннями, які активно сприймають міжнародну інформацію та реагують на неї.

Головною *метою* міжнародних ПР є гармонізація міжнародних відносин. Проте кожен з учасників комунікаційного процесу має свої цілі, які спрямовані на забезпечення їм у міжнародному середовищі сприятливих умов існування та хоча б мінімальної їх підтримки з боку світової громадськості. Орієнтуючись на це, суб'єкти міжнародних ПР створюють необхідні структури для забезпечення комунікацій зі світовою громадськістю, які здійснюють різноманітну ПР-діяльність як на міжнародній арені, так і в межах своїх країн.

Причини зростання значення міжнародних ПР:

*Інтернаціоналізація* економічного, політичного та культурного життя, що сприяла глобалізації міжнародних відносин та зростанню взаємозалежності всіх суб'єктів міжнародних відносин. Ефективність глобальної співпраці, здатність міжнародного форуму держав до вирішення екстремальних проблем спільноти великою мірою залежать від світового співтовариства, яке впливає на процеси в системі.

*Деідеологізація міжнародних відносин*, яка змусила відмовитися від «образу ворога» й усвідомити певну спільність інтересів світової громадськості. Від уявлень про сучасний світ як суперечливий та поділений на дві соціальні системи суспільство перейшло до усвідомлення його цілісності та

взаємозалежності. Зросла потреба в діалозі та компромісах, які не можливі без обміну інформацією.

*Демократизація міжнародних відносин*, яка передбачає свободу обміну інформацією між їхніми учасниками. Без взаємного інформування неможлива демократія й співробітництво суб'єктів міжнародних відносин як рівноправних партнерів.

*Зростання значення громадської думки в міжнародних відносинах*. Фахівці зазначають, що уряди різних країн світу стали глибше розуміти, що вони зобов'язані зважати не лише на національну думку, але й на думку світової громадськості, оскільки сьогодні засоби зв'язку здатні поширювати інформацію на міжнародні теми в усіх регіонах світу.

*Наслідки виникнення та розвитку міжнародних ПР для суспільства:*

1. Підвищення рівня загальної інформованості про життя та діяльність різних країн та регіонів світу.

2. Підвищення інформованості про діяльність міжнародних організацій і транснаціональних корпорацій, популяризація їхньої діяльності.

3. Сприяння формуванню інформаційного суспільства у світових масштабах.

4. Налагодження зв'язків між суб'єктами міжнародних відносин, які раніше мали обмежені контакти.

5. Гармонізація міжнародних відносин, що сприяє зменшенню воєнної загрози та застосування сили в міжнародних відносинах.

Структура міжнародних ПР: держава і державні установи, населення окремих країн, міжнародні організації, ТНК, фірми й організації окремих країн, інформаційні агентства.

Основні напрями міжнародних ПР:

- формування іміджу,
- інформування,
- робота з громадською думкою,
- підготовка прийняття рішень,
- підтримка ідей, рішень, дій,
- забезпечення довіри,
- спонукання до співробітництва,
- просування на міжнародну арену ідей, цінностей, товарів, послуг.

### **3. Держава як суб'єкт міжнародних ПР**

Міжнародна ПР-діяльність насамперед пов'язана із зовнішньополітичними та зовнішньоекономічними структурами держави. Центральне місце тут займають ПР-служби міністерств закордонних справ, хоча й інші державні

структури виконують окремі завдання в галузі міжнародних ПР (прес-служби урядів, президентів тощо). У МЗС України ці функції покладені на Управління інформації, яке має такі підрозділи: прес-центр, відділ оперативного реагування, відділ електронного забезпечення.

Тривалу історію й показовий досвід має ПР-відділ уряду Сполученого Королівства. Зв'язки з громадськістю МЗС Великобританії здійснюють три відділи: відділ інформації, відділ новин та відділ культурних відносин.

*Інформаційний відділ має такі завдання:*

- добре знати місцевих редакторів газет і журналів та директорів радіо- і телестанцій за кордоном для того, щоб стисло інформувати їх про британську політику;

- перекладати і розміщувати матеріал, що створює відповідне публіситі британській політиці (цим займається Центральний Офіс Інформації (ЦОІ) в Лондоні);

- розміщувати та продавати теле- та відеоматеріали;

- роз'яснювати політику та надавати допомогу іноземним кореспондентам у Лондоні;

- вести трансляції Бі-Бі-Сі Уорлд Сервіс.

Інформацію про новини у світі працівники відділу отримують шляхом моніторингу британських програм новин і новин CNN (вони записуються і зберігаються впродовж тижня).

Моніторинг зарубіжних ЗМІ здійснюється інформаційними працівниками дипломатичних місій, від них необхідна інформація надходить до інформаційного відділу МЗС. Коли вважається, що десь пройшла інформація, яка має негативний, руйнівний характер щодо іміджу Британії, британська сторона проводить контракції. Серед них можуть бути прес-конференції, сюжети в теленовинах, документальні фільми тощо.

*Відділ (департамент) новин* – це підрозділ МЗС Великобританії, який формує громадську думку про британську зовнішню політику вдома й за кордоном. Його співробітники спеціалізуються за темами та регіонами світу. Серед тем – оборона, роззброєння, економічна міграція та візи, наркотики, культура, авіація та флот, охорона довкілля, наука і технологія, права людини, парламент, політика, допомога, нерозповсюдження зброї, безпека, тероризм та сприяння торгівлі. До обов'язків працівників відділу входять: підтримка міцних контактів із відповідними географічними, функціональними та адміністративними департаментами зовнішньополітичного відомства та стисле інформування (брифінг) усього департаменту новин про них.

Департамент новин – інституційоване місце офіційних контактів між медіа та Форин Офіс.

Значну роль у здійсненні міжнародних ПР відіграють і представництва країн за кордоном – посольства, консульства, торгові місії. Вони мають інформаційні та прес-посередницькі структури, що сприяють поширенню позитивної інформації про країну, її внутрішню та зовнішню політику. Так, наприклад, в Україні діє Інформаційний Центр Посольства Сполучених Штатів Америки. Він поширює інформацію про політику США щодо американських та європейських структур, розвиток ринкової економіки, роль громадської думки в американських політичних дебатах тощо. Є в Україні також Інформаційний Центр Британської Ради, який представляє Британію у сферах культури, освіти та професійної підготовки. Він є складовою загальної діяльності Британії в галузі дипломатії.

Важливі функції, пов'язані з інформуванням про країни за кордоном, здійснюють спеціально створені інституції, зокрема бібліотеки. Так, в Україні функціонують Бібліотека Американського Дому (розповсюджує відомості про США), Медіатека Французького Центру (сприяє поширенню інформації про культурне та суспільне життя у Франції), Бібліотека Гете-інституту (сприяє поширенню інформації про культурне та суспільне життя в Німеччині).

*Основні завдання ПР-діяльності держави у сфері міжнародних відносин:*

1. *Створення позитивного іміджу певної країни* – головне завдання ПР-діяльності на міжнародній арені будь-якої країни світу. Для успішного здійснення іміджевих комунікацій насамперед необхідно визначити основні складові іміджу, знайти найбільш привабливі в теперішніх умовах їхні характеристики, визначити канали, за допомогою яких можна швидко й ефективно сформувавши імідж.

2. У зв'язку з цим особливо важливими є завдання фахівців з міжнародних ПР щодо *ретельного вивчення стереотипів населення інших країн, традицій і принципів формування їхнього інформаційного простору*, спроби вписатися в нього і сформувавши нові сприйняття України громадськістю інших країн світу, формування позитивного іміджу країни і підтримки його на належному рівні в майбутньому.

3. Не менш важливим завданням міжнародних ПР є *створення позитивного іміджу перших осіб держави, тих, хто представляє її на міжнародній арені, і навіть пересічних громадян певної країни*. Вирішенню першої частини цього завдання приділяється велика увага.

4. *Формування громадської думки* не лише на національному рівні (щодо власної держави, її внутрішньої та зовнішньої політики), а й на міжнародному також є важливим завданням міжнародних ПР. Громадська думка зараз набуває національного та міжнародного виміру, формується залежно від отриманої інформації та перетворюється у своєрідну ставку в грі.

Вважається, що міжнародні ПР повинні бути особливо уважними до громадської думки, оскільки в практичній діяльності вони стикаються з людьми, мова яких, досвід і культура відрізняються від їх власної. Сферами особливої уваги, на думку вчених, є мова зі всіма її нюансами, ставлення до засобів інформації, товарів і послуг, розбіжності у звичаях та законах, тобто те, що може порушити гармонійні стосунки.

#### *5. Вплив на зовнішню громадськість.*

Стратегія ПР у зовнішній політиці держави містить два аспекти: 1) пов'язані відповідно із впливом на внутрішню (населення та інституції цієї країни) та 2) зовнішню (населення та інституції інших країн) громадськість.

*Внутрішні аспекти міжнародних ПР, пов'язані з вирішенням таких завдань:*

- Запобігання виходу суперечливої за своїм змістом інформації із зовнішньополітичних відомств та з уст посадових осіб, що представляють країну на міжнародних форумах.

- Інформування внутрішньої громадськості з питань зовнішньополітичної діяльності держави.

- Створення в країні громадської підтримки обраному зовнішньополітичному курсу.

- Вивчення громадської думки щодо зовнішньополітичної діяльності держави, її пріоритетів та напрямів.

- Встановлення пріоритетів у розпорядку зовнішньополітичних акцій, визначення тієї, яка здатна отримати громадське схвалення.

- Формування позитивного іміджу державних структур, що здійснюють зовнішню політику (президент, МЗС, комітети парламентів, які провадять зовнішню політику).

*Зовнішні аспекти міжнародних ПР у галузі зовнішньої політики спрямовані на вирішення таких завдань:*

- Інформування світової громадськості про зовнішньополітичний курс країни, її діяльність на міжнародній арені.

- Забезпечення міжнародної підтримки і симпатій світової громадськості щодо зовнішньополітичного курсу країни та її діяльності на міжнародній арені.

- Вплив на зовнішню політику інших країн через громадську думку їхнього населення (шляхом використання засобів масової інформації конкретної країни та власних ЗМІ, що поширюють діяльність на цю країну; шляхом використання діаспори тощо).

- Інформаційне забезпечення візитів.



#### **4. PR у діяльності міжнародних організацій**

Інформаційна діяльність міжнародних організацій має два аспекти: 1) збирання, аналіз, систематизація, інтеграція, узагальнення та поширення інформації щодо предмета своєї діяльності; 2) збирання, аналіз, систематизація, інтеграція, узагальнення та поширення інформації щодо самої організації та її діяльності.

Перший аспект – основний, заради нього створюються та існують окремі організації. Проте й без другого не можна уявити діяльності тієї чи іншої міжнародної організації. Другий аспект безпосередньо пов'язаний з ПР-діяльністю.

У різноманітних міжнародних організаціях функції зв'язків з громадськістю виконують:

1. Секретаріати (Всесвітня метеорологічна організація).
2. Спеціалізовані структури внутрішніх організацій (ООН).
3. Регіональні або національні інформаційні центри певної міжнародної організації.

Найбільш поширені такі засоби, що використовуються міжнародними організаціями для здійснення зв'язків з громадськістю:

- поширення прес-релізів, комюніке, інших інформаційних матеріалів з поточних подій;
- публікації брошур, періодичних видань, книг із проблем діяльності міжнародної організації;
- спеціальні події (виставки, конференції, екскурсії тощо).

Частина цих засобів зорієнтована на зв'язки з внутрішньою громадськістю (учасниками цієї міжнародної організації), частина має більш універсальний характер і спрямовується на різні верстви світової громадськості.

Більшість міжнародних організацій мають спеціалізовані структури, які здійснюють зв'язки з громадськістю. Хоча назва їх може бути іншою, проте коло питань, які вони вирішують, дозволяє віднести їх до ПР-служб.

Для прикладу розглянемо ООН.

Функції зв'язків із громадськістю тут виконує Департамент громадської інформації (ДГІ) ООН. Один із найбільших підрозділів створений у Секретаріаті Організації в 1946 р. У прийнятій у 1946 р. у зв'язку зі створенням Департаменту громадської інформації резолюції Генеральної Асамблеї ООН підкреслювалося: «ООН може здійснювати свої завдання тільки в тому випадку, якщо народи всього світу будуть повністю інформовані про її цілі та діяльність».

### *Прийоми та засоби діяльності ДГІ:*

1. Підтримка зв'язків із багатьма урядовими і неурядовими організаціями як національними, так і міжнародними. Щоб досягти успіху, ДГІ прагне різними шляхами та методами зробити доступною інформацію ООН для своєї великої аудиторії. Для цього розширюється використання різних мов, складові частини інформаційних пакетів адаптуються з урахуванням потреб різних груп населення.

2. Публікації про діяльність ООН у пресі, видання навчальних матеріалів, книг.

3. Створення фільмів, теле- і радіопрограм, фотовиставок, діапозитивів. Радіопрограми, що висвітлюють питання діяльності ООН, готуються для передачі майже на двадцяти мовах. Більшість радіопрограм розсилається в записах майже у 167 країн світу (3 тис. радіотрансляційних центрів). На восьми мовах випускаються щотижневі новини для ретрансляції місцевими та національними радіостанціями. Телевізійні програми готуються ДГІ у вигляді коротких тематичних і актуальних оглядів новин.

4. Організація семінарів та поїздок для журналістів.

5. Створення програм для аспірантів.

6. Створення і функціонування довідкового бюро штаб-квартири ООН у Нью-Йорку.

7. Проведення екскурсій по центральному будинку ООН.

8. Організація бесід і доповідей.

9. Створення і функціонування інформаційних центрів ООН у різних країнах (вони часто працюють у тісному контакті з постійними представниками Програми розвитку ООН – ПРООН).

10. Дитяча гра «Модель ООН».

### **Структура ДГІ**

1. *Бюро спікера* Генерального секретаря ООН: забезпечує зв'язок Генсека та інших керівників ООН зі ЗМІ. Відповідає за поширення офіційних документів, прес-релізів та інших інформаційних матеріалів ООН серед акредитованих при Організації журналістів. Це Бюро – перше й головне джерело інформації із усіх найважливіших питань різноманітної діяльності ООН і, передусім, її Генерального секретаря.

#### *Засоби ПР-діяльності Бюро спікера:*

•Щоденні прес-брифінги забезпечують інформацією акредитованих при штаб-квартирі ООН у Нью-Йорку журналістів. Спікери роз'яснюють погляди Генерального секретаря на ті чи інші події у світі, поширюють інформацію про ООНівські операції, мирні ініціативи, зусилля тощо.

•На запити преси Бюро організовує інтерв'ю з Генеральним секретарем.

- Організуються зустрічі з іншими керівними діячами ООН.

- Спікери супроводжують Генерального секретаря в поїздках за кордон, здійснюючи інформаційне забезпечення цих поїздок за допомогою організації прес-конференцій, брифінгів, інтерв'ю в країні перебування.

2. *Відділ ЗМІ* висвітлює діяльність ООН у ЗМІ, готує теле-, радіо-, фотоінформаційні матеріали, відповідає за акредитацію та контакти з журналістами, за поширення кіно- і відеопродукції.

3. *Бібліотечно-видавничий відділ* відповідає за планування та виконання видавничої програми ООН, графічне оформлення, картографічне забезпечення. Крім того, він виконує дослідницькі та довідкові функції, випускає «Щорічник ООН», «Хроніку ООН» і газету «Розвиток бізнесу». У складі відділу – бібліотека імені Дага Хаммершельда, видавничий підрозділ, Служба публікацій.

4. *Відділ сприяння та зовнішніх відносин* забезпечує зв'язок та співробітництво з іншими підрозділами системи ООН та неурядовими організаціями, розробляє політику, стратегію та програму роботи, випускає тематичні матеріали для поширення різними каналами, включаючи мережу інформаційних центрів ООН. Відділ об'єднує: відділ інформцентрів, відділ комунікацій і управління програмами, відділ поширення.

ДГІ оперативно висвітлює всі події та заходи, що відбуваються в стінах ООН, готуючи прес-релізи англійською та французькою мовами.

Кореспонденти, акредитовані у Нью-Йорку, Женеві та Відні, як правило, отримують інформацію про те, що відбувається, впродовж декількох годин. Усю інформацію для своїх статей – від вихідних даних до статистичних показників і прогнозів експертів – вони можуть знайти в періодиці, брошурах, редакційних статтях та інших матеріалах.

## **5. Транснаціональні організації як суб'єкт міжнародних PR**

*Транснаціональні корпорації* – 1) «корпорації», що мають свій національний «дім» в одній країні, але одночасно функціонують на постійній основі та в інших країнах відповідно до їхніх законів і традицій; 2) група компаній, що розташовані в різних країнах і пов'язані спільною власністю і відповідальністю за реалізацію спільної стратегії.

*Основні завдання PR-служб ТНК:*

1. Представляти, позиціювати ТНК та їхню продукцію в країнах перебування їхніх дочірніх підприємств і філій, на реальних та потенційних ринках збуту.

2. Вивчати громадську думку та політику відповідної держави.

3. Скорочувати інформаційний розрив між вищим керівництвом ТНК і тими, хто веде операції в інших країнах.

4. Формувати позитивний імідж організації, її керівників та персоналу, продукції.

5. Лобіювати інтереси ТНК у владних структурах країн перебування.

6. Здійснювати інформування громадськості країни перебування.

7. Формувати корпоративну громадську думку, виходячи з філософії фірми та особливостей регіону, де розміщені філії ТНК.

8. Формувати громадську думку певної країни у зв'язку з розширенням масштабів фінансово-економічної інтеграції.

9. Спонсорська та благодійницька діяльність ТНК. Особливе значення спонсорство набуває у зовнішньоекономічній діяльності. Японські, південнокорейські, американські та ізраїльські компанії оцінюють і використовують спонсорство як технологію проникнення на зарубіжні ринки. Ці компанії фінансують у Європі, Азії проекти та програми в соціокультурній сфері, мистецтві цих країн, паралельно знайомлячи із власними напрямками діяльності.

Здійснюючи ПР-діяльність за кордоном, потрібно орієнтуватися на культуру, стереотипи та переваги, забобони й табу конкретних країн і народів. Фахівці зазначають, що культурні розбіжності груп громадськості часто перешкоджають успішним комунікаціям. Поведінку партнерів іноді важко пояснити і передбачити. Ефективне ж вирішення ПР-задач стає можливим лише на основі знань та врахування специфіки національних і регіональних ділових культур, особливостей ділових комунікацій основних регіонів світу. Найкраще це можуть зробити ПР-агентства і фірми, що розміщені в державах та регіонах, на які планується поширювати діяльність певної організації чи установи. Можливе створення і власних підрозділів зв'язків з громадськістю, що спеціалізуються на роботі з конкретними країнами та регіонами.

Кожна країна має свої культурні традиції, специфічну ділову етику й систему ціннісних орієнтацій та моделей поведінки, проте можна виділити декілька основних типів культур, один із яких характерний уже не одного народу, а декількох. Учені пропонують різні типологізації національних культур сучасного світу. Дуже часто для цього застосовується етнічний критерій. Так, аналізуючи ділову культуру світу, дехто зосереджує увагу на специфіці американської, британської, французької, китайської, японської, корейської, фінської, німецької, австралійської, ірландської, арабської, перуанської, мексиканської та південноафриканської культур.

І.Альошина пропонує виділяти три рівні ділової культури: національний, регіональний, глобальний. При цьому вона зазначає, що в межах ділового

середовища кожного рівня існує своя ділова культура як система ціннісних орієнтацій, стосунків та норм поведінки. Знання культурних особливостей дозволяє оцінювати, прогнозувати та управляти поведінкою різних груп громадськості – партнерів, зайнятих, інвесторів, споживачів, держчиновників, місцевої громадськості щодо компанії в мультикультурному середовищі.

На думку Р.Д.Льюїса, культури світу можна розподілити на три типи, кожному з яких характерний свій стиль збирання інформації та специфічні комунікативні моделі.

*Моноактивні культури* – культури, у яких прийнято планувати своє життя, складати розклад, організовувати діяльність у певній послідовності, виконувати лише одну справу в певний момент.

*Поліактивні культури* – культури рухливих, балакучих народів, що звикли робити багато справ відразу, планувати черговість справ не за розкладом, а за ступенем відносної привабливості, значущості того чи іншого заходу в певний момент.

*Реактивні культури* – інтровертивні культури, що надають великого значення ввічливості та повазі, вимагають мовчки і спокійно слухати співрозмовника, обережно реагуючи на позиції іншої сторони.

Перелічені типи культур розрізняють за такими параметрами: особливий стиль збирання інформації, певне ставлення до простору і часу, визначення статусу інших людей, реагування на різні типи лідерства, установки щодо суспільного устрою та бізнесу, використання різних комунікативних моделей (стилів поведінки) під час ділових зустрічей та переговорів, навички слухання, застосування невербальних засобів спілкування.

Зазначають, що представники орієнтованих на безособові факти культур віддають перевагу збиранню інформації з таких джерел, як друковані видання, радіо та телебачення, бази даних. На думку Р.Д.Льюїса, таким чином роблять німці, швейцарці, жителі Північної Європи. У процесі виховання їх навчають не випитувати – настирлива цікавість не достоїнство, а плітки тим більше. Те, чого вони не знаходять у своїх базах даних, вони шукають через офіційні канали – посольства, торгові палати, інформаційні бюлетені, можливо, поради дружніх компаній, що мають досвід роботи в цій країні.

Працюючи в країнах із культурою, орієнтованою на формалізовані джерела, працівники ПР повинні зосередити особливу увагу на забезпеченні громадськості офіційними джерелами інформації, максимально використовувати ЗМІ та публікації разового характеру (інформаційні листки, проспекти, каталоги), практикувати виставки, дні відкритих дверей, конференції.

Зовсім інший характер отримання інформації мають народи, зорієнтовані на діалог як джерело інформації. До них належать італійці, іспанці, французи, португальці, латиноамериканці, араби, індійці та інші. Представники цієї культури надають перевагу особистісним каналам отримання інформації, зокрема друзям, колегам, членам сім'ї, родичам, знайомим по бізнесу та спільних інтересах.

Р.Д. Льюїс зазначає, що люди, орієнтовані на діалог культур, таких, як французька чи іспанська, схильні дратуватися, коли американці чи швейцарці засипають їх точнішими фактами та цифрами, на їхню думку, це лише частина великої людської картини. Француз буде вважати американський прогноз продажу у Франції несерйозним, якщо він (француз) не матиме достатньо часу на розвиток відповідних стосунків із клієнтом, від якого залежить успіх справи. У культурах, орієнтованих на діалог, вважається природним, якщо менеджер, звільняючись, забирає з собою клієнтів і колег: вони розвинули свою систему стосунків.

Виходячи на простір країн з такою культурою, працівникам ПР варто більше уваги приділяти особистим контактам, використовувати так звані особистісні стосунки, «людський фактор». Тут доцільно частіше звертатися до таких заходів, як різноманітні прийоми, бесіди, зустрічі керівників фірми з представниками різних верств громадськості, презентаційні та дозвіллеві події, телефонні розмови та бесіди, листування тощо.

Зрозуміло, існують народи, які поєднують у своїй культурі обидва прагнення: отримувати інформацію і з формалізованих джерел, і з особистих каналів. До них учені відносять Японію, Фінляндію, Сінгапур, Тайвань та деякі інші, культуру яких називають іноді культурою слухання. Ця культура характеризується поєднанням застосування баз даних і друкованої інформації з природною схильністю уважно слухати та вступати у дружній діалог.

Працюючи в цих країнах, служби ПР органічно поєднуюватимуть особистісні та формалізовані джерела інформації, активно застосовуватимуть спеціальні заходи, зорієнтовані на розвиток системи стосунків із партнерами та іншими групами громадськості.

## ТЕМА 7. Глобалізаційні процеси

1. Поняття «глобалізація», її причини
2. Теорія глобалізму
3. Вплив глобалізації на систему міжнародних відносин
4. Альтерглобалізм та антиглобалізм
5. Глобалізація та регіоналізація
6. Глобальні проблеми сучасності

### 1. Поняття «глобалізація», її причини

**Глобалізація** (англ. *globalization*) – процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації. У ширшому розумінні – перетворення певного явища на планетарне, таке, що стосується всієї Землі. Глобалізація – процес, завдяки якому досягнення, рішення і діяльність людей в одній частині земної кулі справляють значний вплив на окремих людей і їхні спільноти в усіх частинах світу. Глобалізація охоплює практично всі сфери суспільної діяльності, включаючи політику, ідеологію, культуру, спосіб життя, умови існування людства.

Основними наслідками глобалізації є міжнародний поділ праці, міграція в масштабах усієї планети капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних та технічних процесів, а також зближення культур різних країн. Це об'єктивний процес, зумовлений розвитком транспорту та засобів зв'язку, він носить системний характер, тобто охоплює всі сфери життя суспільства. В результаті глобалізації світ стає більш зв'язаним і залежним від усіх його суб'єктів. Відбувається збільшення як кількості спільних для груп держав проблем, так і кількості та типів інтегрованих суб'єктів.

*Причини* формування глобалізаційних процесів:

- процес інтернаціоналізації, який призводить до поглиблення співробітництва між країнами та посилення їх взаємозалежності;
- науково-технічний прогрес: поява інформаційних технологій, які докорінно змінюють усю систему соціально-економічних відносин, переносять на якісно новий технічний рівень організаційно-економічні відносини, транспортні та комунікаційні зв'язки (зниження витрат на трансакції);
- загострення проблем, що є загальними для всіх людей і країн світу та є важливими з точки зору збереження та розвитку людської цивілізації.

*Основні ознаки* процесу глобалізації:

- взаємозалежність національних економік та їхнє взаємопроникнення, формування міжнародних виробничих комплексів поза національними кордонами;

- фінансова глобалізація – зростаюча фінансова єдність та взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу;
- послаблення можливостей національних держав щодо формування незалежної економічної політики;
- розширення масштабів обміну та інтенсифікація процесів руху товарів, капіталів, трудових ресурсів;
- створення інституцій міждержавного, міжнародного регулювання глобальних проблем;
- тяжіння світової економіки до єдиних стандартів, цінностей, принципів функціонування.

Процеси глобалізації інтенсифікувалися після 1945 р. Друга світова війна була глобальною війною, у яку тією чи іншою мірою були залучені всі континенти. У 1945 р. була створена ООН, виникли могутні наддержавні фінансові установи – Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк. Науково-технічна революція стала впливовим суспільним явищем.

Другий період (1970 рр.) тривав на тлі розвалу радянського блоку, а згодом і самого СРСР, завершення «холодної війни». У цей період людство усвідомило наявність глобальних проблем і здійснило спроби їхнього розв'язання.

З початку XXI ст. розпочався третій період глобалізації: Після атак на США глобального характеру набула боротьба проти світового тероризму; у 2007 р. свідченням глобального характеру економіки стали спільні дії центробанків провідних держав та початок світової фінансової кризи.

#### *Основні форми прояву глобалізації*

Глобалізація проявляється в посиленні взаємозалежності країн і народів у всіх сферах життя суспільства – економічній, техніко-технологічній, екологічній, політичній та соціокультурній.

У сфері економіки глобалізація («економічна глобалізація») проявляється через утворення всесвітнього ринку фінансів (формування мережі банків і бірж, що діють на всіх континентах); виникнення всесвітнього ринку товарів і послуг; глобалізацію виробництва; вихід бізнесу за національні рамки з допомогою формування транснаціональних корпорацій; формування відповідних стратегій поведінки корпорацій і міжнародних фінансово-економічних інститутів; гомогенізацію життя, що означає вирівнювання на світовому рівні цін, продуктів, рівня та якості медичних послуг, рівня доходів процентних банківських ставок; перспективи формування принципово нових економічних відносин і типів господарства.

У техніко-технологічній сфері глобалізація проявляється в поширенні у транснаціональних масштабах інформаційних матеріалів, засобів і систем; становленні глобального інформаційного простору, який уможливує



здійснення різноманітної діяльності в реальному масштабі часу; розвиткові мережі Інтернет, яка створює можливості для швидкого транскордонного поширення інформації, яке перетворює світ на «глобальне село», де один одного знає і розуміє.

У сфері політики глобалізація («політична глобалізація») проявляється у змінах в політичному середовищі та ролях, які виконують державні й інші суб'єкти міжнародного життя в глобалізованому світі; перспективах становлення глобального громадянського суспільства, яке може існувати на основі спільних правових принципів і норм; впровадженні й домінуванні в повсякденній практиці міжнародного та внутрішньополітичного життя народів ліберально-демократичних цінностей (зокрема, права людини, політичний плюралізм, прозорість та відкритість інституцій влади).

У соціокультурній сфері глобалізація («інформаційна та культурна глобалізація») обумовлює перетворення знання в основний елемент суспільного багатства; зростання персональних контактів, що здійснюються на транснаціональному рівні; універсалізацію ідей, стилю мислення, буденної свідомості та наукового знання; зближення образу життя народів різних країн і регіонів світу; формування глобальної системи цінностей, яке супроводжується як пристосуванням до неї існуючих цінностей і норм, так і певною ціннісно-нормативною дезорієнтацією; формування світової культури, що стає більш різноманітною, оскільки поповнюється досягненнями самобутніх національних культур (*мультикультуралізм*). Головна проблема культурної глобалізації полягає в дилемі: призведе вона до культурної одноманітності чи до нових розбіжностей.

Специфічний прояв глобалізація має в *екологічній сфері*, де, зокрема, виражається у глобальних порушеннях екологічної рівноваги та необхідності об'єднання зусиль всіх країн світу для її подолання.

Наявність різних форм прояву глобального поступу не виключає його універсального характеру, причому **універсалізм глобалізації** проявляється не лише у поширенні глобалізаційних процесів на всі сфери життя людства, а й в присутності її у всіх регіонах світу. Проте універсальність не означає, що ці сфери та регіони однаковою мірою глобалізовані. Для сьогоденного етапу глобалізації властиві *асиметричність і неоднорідність* глобалізаційних процесів. Вони проявляються в неоднаковому ступені поширення її як в економіці, політиці та соціокультурній сферах, так і в різних регіонах світу. Оскільки глобалізація різних сфер здійснюється з різною швидкістю, це призводить до множення «асиметричних шоків». Ця асиметрія спричинює такі серйозні протиріччя, як:

- 1) збільшення соціального розриву між багатими та бідними;

2) зростання розриву між включеними та виключеними з соціального життя (ріст структурного безробіття);

3) «безсилля в умовах взаємозалежності», що означає неможливість для уряду управляти планетарною взаємозалежністю.

**До позитивних наслідків** частіше відносяться: поширення свободи і демократичних цінностей; розвиток інформаційних технологій, який сприяв створенню нових робочих місць головним чином у невиробничій сфері, інтенсифікував глобальний інформаційний обмін і зв'язки між народами та державами; зростання кількості та поліпшення якості товарів.

**Негативними наслідками** частіше за все вважаються збільшення розриву між бідними і багатими країнами; посилення впливу на національні держави з боку агентів глобалізації і втрата нею традиційної ролі; зростання негативного впливу масової культури, що веде до втрати масової і культурної ідентичності; погіршення стану екологічного середовища.

## **2. Теорія глобалізму**

Проблеми формування ідеологій не є новими, але саме в такому глобальному масштабі це новий вимір їх розвитку й функціонування. Сам термін «глобалізм» у широкому вжитку означає 1) підхід, концепцію, теорію щодо формування, організації та функціонування й розвитку світу як цілісної економічної, політичної, соціокультурної суперсистеми; 2) зовнішню політику держави, засновану на праві втручатися у внутрішні справи інших країн, в нав'язуванні своєї волі.

**Соціальну базу глобалізму** складають вищі, найбільш забезпечені прошарки світового суспільства і праві та правочентристські організації і рухи, що мають прокапіталістичну орієнтацію. Як вважають деякі дослідники, явище, що описується даним терміном, було зафіксовано раніше, хоча й називалося інакше – інтернаціоналізмом.

Глобалізм розглядається як результат глобалізації, її наслідок. Дискусійним є питання щодо сутності глобалізму як ідеології. Є пропозиції визначати глобалізм як неоліберальну модель глобалізації. Головною вимогою неолібералізму є розширення індивідуальних свобод, обмеження державного втручання в господарське життя і орієнтація на ринок. Вільний ринок і вільна конкуренція, на думку неолібералів, повинні автоматично забезпечити найбільш раціональний і ефективний розподіл ресурсів і капіталовкладень, зокрема, шляхом розширення вільного вибору, що стоїть перед кожним підприємцем і споживачем.

**Глобалізм**, в такому тлумаченні, є сукупністю таких ідей, принципів і заходів як:

- вільна ринкова економіка (приватизація, лібералізація, стабілізація);
- відмова від елементів національного суверенітету;
- створення суспільства, керованого за єдиними правилами з світового центру;
- пріоритет міжнародного права і міжнародних інститутів тощо.

Реалізація даної ідеології здійснюється розвиненими західними країнами через впровадження неоліберальної моделі розвитку, особливістю якої є пріоритет фінансової діяльності над виробництвом і суспільним розподілом на периферії. Контролюють фінансові потоки міжнародні фінансові центри, а контроль над виробництвом в периферійних країнах здійснюють ТНК. Можна вважати, що за допомогою неоліберальної моделі створюються умови для експансії корпорацій в країнах, що розвиваються, через «нав'язування» нерівних умов «вільного ринку», а також створюється довготривала стратегія розподілу природних ресурсів на користь розвинених країн.

Ліберальне трактування глобалізації, вироблення економічної моделі та ідейно-політичної стратегії капіталістичної глобалізації пов'язані з так званим «Вашингтонським консенсусом». Автором цього виразу вважають Д.Уїлльямсона, який у 1990 р. позначив таким чином неофіційну угоду між вищими чиновниками США і Міжнародним Валютним Фондом та Всесвітнім Банком. Спочатку цей термін пов'язувався з латиноамериканськими реаліями, потім став застосовуватися для характеристики країн, що розвиваються, а нерідко й розвинутих держав. Сьогодні «Вашингтонським консенсусом» називають систему поглядів, підходів, принципів і заходів, сформульованих міжнародними фінансовими та іншими установами за участю науковців, політиків, економістів ліберального спрямування.

У «Вашингтонському консенсусі» були сформульовані такі *основні* неоліберальні *принципи*, як лібералізація торгівлі, фінансова лібералізація, приватизація державних підприємств, дерегулювання з метою усунення бар'єрів для конкуренції, заохочування прямих іноземних інвестицій, забезпечення прав власності, уніфіковані і конкурентні курси обміну валют, фінансова дисципліна для скорочення дефіциту, податкова реформа, спрямована на розширення податкової бази, зменшення граничних ставок оподаткування та встановлення менш прогресивної шкали оподаткування, формулювання пріоритетів державних витрат. Пізніше до цих елементів ВБ і МВФ додали ще один, досить важливий, пов'язаний з регулюванням відносин між трудом і капіталом: гнучкість ринків праці, що передбачає децентралізацію трудових відносин на основі згортання тієї нормативно-правової бази, яка забезпечить захист інтересів найманого працівника.

Неоліберальна ідейно-політична спрямованість стратегії глобалізації у «Вашингтонському консенсусі» виявилася досить чітко. *Рекомендації* розроблялися диференційовано: 1) розвинутим країнам рекомендувалося прискорювати зростання високих і, насамперед, інформаційних технологій, форсувати концентрацію і повсюдне проникнення своїх капіталів в усі регіони світу; 2) країнам периферійного світу «Консенсус» рекомендував не перешкоджати потокам західних товарів і капіталу, розширювати торгівлю своїми ресурсами, скорочувати державне втручання в економіку та інші сфери, особливо в міжнародний бізнес, і взагалі більш інтенсивно входити у світову цивілізацію, поступово відмовляючись від такого «застарілого поняття», як державний суверенітет.

Проте за час, що минув з моменту прийняття зазначеної концепції глобалізації і її впровадження в практику глобалізаційного процесу, відбулися значні зміни в ідеології глобалізму. Концепція «Вашингтонського консенсусу» стала об'єктом критики з боку дослідників різної ідеологічної орієнтації. Вже сьогодні фразеологія МВФ та інших агентів глобалізації радикально змінилася. На перший план вийшли поняття керованості, передбачуваності, транспарентності та демократії. Пріоритетними завданнями стали: охорона навколишнього середовища, досягнення сталого розвитку, зниження розвитку соціальної нерівності. Змінилося ставлення до інститутів громадянського суспільства в особі неурядових організацій, ВБ і МВФ почали запрошувати їх представників на свої щорічні сесії, створювати спеціальні змішані комісії і форуми. Все це привело до вироблення так званого *поствашингтонського консенсусу*.

### **3. Вплив глобалізації на систему міжнародних відносин**

Глобалізація визначається кількома факторами:

- процесами інтернаціоналізації економічного життя: вільним змішанням капіталів, товарів, взаємодією національних економік у господарській діяльності. Основними провідниками цього процесу є ТНК, міжнародні банки та інші фінансові організації;
- проблемами довкілля, які вийшли за державні кордони. В той же час вичерпання ресурсів і екосистем породило новий феномен «біженців довкілля» і зробило вірогідно можливим зіткнення між державами і народами за джерела прісної води, енергетичні та інші ресурси. Вирішення цих проблем вимагає координації зусиль світового співтовариства;
- проблемами безпеки перед загрозою ядерної війни, міжнародного тероризму і злочинності;

- революцією у засобах комунікацій: створенням всесвітньої сітки телебачення, Інтернету, розвитком туризму, інформаційно-культурних обмінів. Нові засоби комунікації зробили державні кордони прозорими. Наприклад, ЗМІ сформували спільний інформаційний простір і зробили надбанням світової спільноти події у будь-якому регіоні світу.

Наслідки глобалізації у системі міжнародних відносин дуже суперечливі, зокрема:

- протиріччя між універсалізацією (гомогенізацією) суспільного життя і прагненням народів зберегти свою самобутність. Утвердження єдиних ринкових моделей, демократичних інститутів та цінностей поширюється на культуру і стиль життя. Люди споживають одні і ті самі товари та інформацію. Наприклад, відомо, що три четвертих фільмів, які дивляться у різних країнах світу у кінотеатрах та на відеокасетах – американського виробництва. Символом гомогенізації культури став «Макдональдс», який має філії більше, ніж у ста країнах. Не всі згодні з подібною культурною експансією Заходу, тому багато народів, в цілому прийнявши ринкову модель, намагаються зберегти свою самобутність і культурну ідентичність;

- геоекономічне розмежування світу: поглиблення розриву за техніко-економічними показниками і рівнем життя Півночі (розвинуті країни) і Півдня (країни «периферії»). Нерівність, яка ділить світ, проявляється і у сфері освіти, наприклад, 78% населення Ефіопії, Танзанії, Бангладеш, Конго неграмотні або напівграмотні. Для деяких дослідників і політиків країн, що розвиваються, подібна маргіналізація «периферії» світової системи є безпосереднім наслідком глобалізації. З їх боку звучать протести подібної моделі міжнародних економічних зв'язків і передбачення конфлікту між «бідним» Півднем і «багатою» Північчю. Подібна економічна поляризація небезпечна міжнародною нестабільністю і можливими вибухами націоналізму;

- складовою частиною глобалізації є міграція, яка має суперечливі наслідки як для країн, що приймають, так і для країн, що «віддають». Західний капітал буває зацікавлений у притоці двох груп іммігрантів: високопрофесійних спеціалістів та низькокваліфікованої дешевої робочої сили. Країни, що «віддають», таким чином вирішують проблему зниження безробіття, але в той же час їх економіка і наука страждають від втрати інтелектуальної еліти. Проте й країни, що приймають, стикаються з немалими проблемами: міграційні процеси трансформують соціальну структуру цих суспільств, створюючи нові етнічні общини, породжують нові дискусії про громадянські права етнічних меншин і про культурну ідентичність народу. В деяких країнах серйозною проблемою став ріст антиміграційних виступів, що нерідко мають під собою расове забарвлення, загострення протиріч між різними етнічними діаспорами.

Це змушує уряди багатьох країн зробити більш жорстким імміграційний контроль, що суперечить логіці глобалізації, яка передбачає не тільки вільне пересування капіталів і товарів, але й робочої сили;

- посилення взаємозалежності у світі йде паралельно з процесами регіоналізації міжнародного простору і дезінтеграції окремих територій. Процеси регіональної господарської і політичної інтеграції спостерігаються не тільки у Європі, але й у Латинській і Північній Америці (Андська угода, Північноамериканська зона вільної торгівлі - MERCOSUR), в Азії і Африці. В той же час спостерігається фрагментація деяких регіонів світу: пострадянського простору, Югославії тощо. На думку С. Хантінгтона, дезінтеграція сучасного світового простору здійснюється не стільки за економічними, скільки за цивілізаційними кордонами. Мова йде про виділення різних культурних суперрегіонів (ісламського, християнського тощо), між якими, згідно з позицією ученого, і спостерігаються головні конфлікти сучасності;

- посилення неконтрольованих процесів у міжнародній сфері, що пов'язано з фрагментацією світу, ростом релігійного фундаменталізму та націоналізму, поширенням зброї масового знищення і звичайного озброєння, формуванням центрів міжнародного тероризму й організованої злочинності. Ці процеси стали "другою стороною медалі" процесу глобалізації;

- одним з наслідків сучасних глобальних змін стало формування асиметричної багатополлярності. Це свого роду перехідний етап від однополлярної моделі з домінуванням США до нового перерозподілу влади і можливого формуванню нових центрів сили і стратегічних союзів, покликаних стримувати цю державу. До традиційного суперництва у трикутнику США – Західна Європа – Японія приєднується суперництво з Китаєм, Індією та Росією, які намагаються утвердити свій вплив в окремих регіонах;

Серед чинників впливу глобалізації на міжнародну політику, С. Хоффман виділяє:

- трансформацію міжнародних інституцій внаслідок неможливості вирішення урядами держав нових міжнародних та внутрішніх проблем, що сприятиме появі міждержавних інституцій та посиленню процесів інтеграції;

- опосередкований вплив глобалізації на національну природу громадянства, тому що індивідууми продовжують ідентифікувати себе з певною нацією, а часткове їх технологічне об'єднання ще не дозволило сформувати світову колективну свідомість та колективну солідарність;

- вирішення безпекових проблем за рахунок створення традиційних союзів, що перешкоджає поглибленню процесів світової безпекової інституціоналізації і розширення повноважень ООН у даній сфері.

І закордонні, й вітчизняні дослідники вважають, що діяльність недержавних акторів у глобальних політичних процесах здійснює неоднозначний вплив на міжнародну та національну безпеку, тому що одні групи недержавних суб'єктів своєю діяльністю сприяють стабільності і безпеці на глобальному і регіональних рівнях, тоді як інші – дестабілізують міжнародну ситуацію і створюють загрози подальшому розвитку світової спільноти.

Масштаби політичної глобалізації та роль держав у цьому процесі можна оцінювати по-різному: з одного боку, національні держави виступають локомотивами глобального господарства, які підтримують необхідну бізнесу інфраструктуру, а з другого боку – зростання могутності транснаціональних корпорацій призводить до появи глобальної економіки, в якій національна держава не тільки втрачає свою могутність, а й стає анахронізмом.

З процесами поглиблення політичної глобалізації тісно пов'язана проблема глобального управління. Дослідники вважають, що політичний характер глобального управління пов'язаний з підготовкою й прийняттям світових загальних, стратегічних рішень, а також з масштабами соціального впливу управлінської діяльності на процеси світобудівництва. Додамо, що глобальне управління дозволяє глобальними акторами нівелювати негативні і посилювати позитивні для людської спільноти наслідки глобалізації через використання засобів і механізмів, які діють на різних рівнях – глобальному, регіональному, національному і локальному. На думку Дж. Розенау, до акторів глобального управління належать не лише офіційні інститути й організації, які створюють і підтримують стандарти та норми управління світовим порядком (державні інституції, міжурядові організації), але й інші організації і групи впливу (багатонаціональні корпорації, транснаціональні соціальні рухи, неурядові організації), які займаються реалізацією цілей, впровадження яких залежить від дій глобальних інституцій.

#### **4. Альтерглобалізм та антиглобалізм**

Виникнення соціальних рухів, які протистоять один одному та формують різні концепти розвитку світу, є важливою рисою процесу глобалізації.

Першим з'явився антиглобалізм. *Антиглобалізм* – теорія та ідеологія, що заперечують об'єктивну природу глобалізації і тому обґрунтовують необхідність призупинення процесів глобалізації там, де вона вже здійснюється, й уникнення її там, де вона ще не розпочалася. Соціально-політичну базу антиглобалізму становлять нижні та маргінальні верстви національних суспільств і ліві та лівоекстремістські організації і рухи, що мають антикапіталістичну спрямованість.

Ідеологію, яка є альтернативою глобалізму, але не глобалізації, називають *альтерглобалізмом (контрглобалізмом)*.

*Альтерглобалізм (контрглобалізм)* – це теорія та ідеологія демократичної глобалізації, ідейно-політичне обґрунтування нового світового порядку з позицій широких кіл демократичної громадськості. Відмінність між антиглобалізмом і альтерглобалізмом не лише в різному баченні сутності глобалізаційних процесів та їхніх наслідків, а й в тому, що перші, заперечуючи об'єктивний та закономірний характер глобалізаційних процесів, виступають проти будь-якої глобалізації, а другі, погоджуючись з неминучістю глобалізації, шукають шляхи актуалізації її позитивних наслідків та нейтралізації негативних.

Альтерглобалісти підтримують міжнародну інтеграцію, наполягаючи, що значення демократії, економічного правосуддя, екологічного захисту і прав людини повинні стояти попереду економічних турбот.

Проблеми сучасного альтерглобалізму:

1. Одна з важливих проблем сучасного альтерглобалізму – це *відсутність оформлених соціальних та історичних проектів*, які можуть бути порівняні за масштабами з глобалізмом. Альтерглобалізм ще не має власного теоретичного та ідеологічного забезпечення і підтримки. Програма діяльності світової опозиції є тінню від програми заходів світового уряду.

2. Друга проблема – це неоднорідність бачення перспектив глобалізації всередині самого альтерглобалізму.

3. Тривалий час альтерглобалізм мав *негативний імідж*, бо з'явився з агресивних протестних рухів антиглобалістів.

Альтерглобалістське трактування місця держави у глобальному суспільстві враховує: трансформації національних держав як політичного інституту; зростання ролі та значення регіональної і місцевої влади; включення до системи управління на глобальному, національному, регіональному та місцевому рівні структур громадянського суспільства; поєднання державної діяльності з самоврядуванням; дедалі більша відкритість та прозорість діяльності державних структур різного рівня.

Об'єднує глобалістів і антиглобалістів визнання необхідності консолідації світової спільноти перед обличчям спільних загроз, протистояти яким досить ефективно можна лише об'єднаними зусиллями.

## **5. Глобалізація та регіоналізація**

Поняття «глобалізація» увійшло в науковий оборот в 1980 рр. як відображення фундаментальних перетворень сучасної світової економіки і представляє собою багатомірний, складний і суперечливий процес, що відіграє



системоутворюючу роль у формуванні загальнопланетарного господарства. Поняття «глобалізація» багатогранно. Численні погляди на глобалізацію можна систематизувати, умовно виділивши два базових напрямки:

1) глобалісти, які розглядають глобалізацію як феномен світової економіки. Рушійною силою глобалізації вони вважають ринкову економіку й нові технології, а перспективою розвитку планетарної економіки - глобальну цивілізацію. За їх думкою, глобалізація веде до посилення нерівномірності розвитку окремих країн і до конвергенції регіонів з низьким і високим рівнем доходу;

2) представники другого напрямку не визнають феномен глобалізації. Глобалізація, за їх точкою зору – це результат історичного еволюційного розвитку світової економіки. Перспективи такої глобалізації – інтеграція при одночасній регіоналізації.

Отже, у характеристиках процесів глобалізації можна простежити наявність взаємозв'язків з регіоналізацією. З одного боку глобалізація та регіоналізація – це дві суперечливі тенденції, а з іншого – консолідація глобального ринку посилюється діяльністю потужних регіональних коаліцій країн.

Регіоналізація виступає своєрідним проявом і формою реалізації глобалізації. З одного боку, зняття перешкод під час руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили в межах інтеграційних об'єднань виступає каталізатором зростання міжнародного співробітництва у глобальному масштабі, а з іншого – позитивний ефект від впровадження подібної лібералізації обмежується спільними кордонами та супроводжується введенням обмежувальних заходів у відносинах з країнами, які не є членами даного регіонального інтеграційного угруповання. Регіональна інтеграція розвивається на сучасному етапі значно динамічніше, ніж процеси глобальної інтеграції. Посилення регіоналізму в сучасному світі на перший погляд суперечить тенденції глобалізації. Проте глобалізація й регіоналізм – поняття взаємозалежні.

Одночасне існування тенденцій регіоналізму й глобалізації в сучасному світі і їх взаємозалежність приводять до ослаблення ролі держави. Ефект децентралізації при цьому може розглядатися як наслідок глобалізації й регіоналізації. Відмінності регіоналізації від глобалізації:

- регіоналізація звичайно ґрунтується на правових основах з урахуванням рівноправності сторін; глобалізація – це не юридичне поняття, і, як правило, диктується силовими центрами;

- регіональне об'єднання відбувається між близькими територіально, соціально й економічно подібними за своїм характером країнами; глобалізація

включає у свою орбіту й прямо протилежні по всіх параметрах країни й соціуми;

- у регіональному об'єднанні всі країни мають свою частку вигід від об'єднання; глобалізація призводить до різкої різниці між багатими та бідними країнами;

- регіоналізація по суті екстравертно й інтровертно протекціонічна; усередині – регіональні пільги й свободи призначені тільки для країн-учасниць. Країни-аутсайтери фактично в більшій меншій мері дискримінуються. Глобалізація принципово необмежено екстравертно лібералізована. Вигоди вільної конкуренції формально поширюються на всіх, фактично – на найсильніших.

Поряд з процесом регіоналізації триває процес *глокалізації*. Під глокалізацією розуміємо інтеграцію глобальних (таких, що стали всезагальними) елементів у локальні середовища, де відбувається синтез глобального і локального.

Глобальне та локальне не виключають одне одного. Локальне треба розглядати як аспект глобального. Соціологи глобального суспільства пропонують замінити центральне поняття культурної глобалізації поняттям «глокалізація» – поєднанням слів «глобалізація» та «локалізація». Гокалізацію розуміють як тяжіння до регіональної, місцевої ідентичності. Сьогодні зізнання на зразок «Я усвідомлюю себе, перш за все, франкфуртцем, потім – європейцем, а німцем не усвідомлюю себе зовсім», стає ознакою сучасного життя.

Отже, сьогодні можна виділити два основних процеси, котрі є частиною процесу глобалізації: процеси регіоналізації та глокалізації. Регіоналізація передбачає об'єднання суміжних держав-націй в економічні та політичні блоки, такі як ЄС, MERCOSUR (Південно-Американський спільний ринок), ПАУВТ (Північно-Американська угода про вільну торгівлю), РСПЗ (Рада співробітництва Перської затоки, АМС(Арабський Магребський Союз) та АСС (Арабський Союз співробітництва), СНД та ГУАМ. Глокалізація передбачає утворення локальних спільнот, зосереджених навколо міста, хутора, району. Причому ці спільноти вбирають в себе всі риси спільнот, що існують на глобальному рівні. Крім того, можливе об'єднання не лише навколо певного місця, але і навколо спільних інтересів та ідей.

## **6. Глобальні проблеми сучасності**

Глобальними проблемами називають ті, які мають загальнолюдський характер, зачіпають інтереси людства в цілому і кожної окремої людини практично в будь-якій точці планети. Глобальні проблеми людства

взаємопов'язані, охоплюють всі сторони життя людей, стосуються всіх країн і народів та верств населення, стосуються як поверхні землі, так і Світового океану, атмосфери планети, навколотоземного та космічного простору. Вони призводять до великих економічних та соціальних збитків. Наприклад, загроза термоядерної катастрофи, загроза деградації природного середовища та екологічного самогубства людства, продовольча проблема, проблеми боротьби з небезпечними для людства захворюваннями і т. д. Всі ці проблеми породжені роз'єднаністю людства, нерівномірністю його розвитку. Негативні результати і наслідки неузгоджених, непродуманих дій країн, народів, окремих людей, накопичуючись в глобальних масштабах, стали потужним об'єктивним чинником світового економічного і соціального розвитку. Вони роблять все більш істотний вплив на розвиток окремих країн та регіонів. Їх рішення передбачає об'єднання зусиль великої кількості держав і організацій на міжнародному рівні.

Існують різні класифікації глобальних проблем. Зокрема їх можна звести до трьох основних груп:

1. Проблеми економічного і політичної взаємодії держав:

а) проблема запобігання світовій термоядерній катастрофі та створення сприятливих умов для соціального прогресу всіх країн і народів;

б) проблема подолання технологічної та економічної відсталості країн, що розвиваються і встановлення нового міжнародного порядку.

2. Проблеми взаємодії суспільства і природи:

а) запобігання катастрофічного забруднення навколишнього середовища;

б) забезпечення людства необхідними природними ресурсами (сировиною, енергією, продовольством);

в) освоєння світового океану та космічного простору.

3. Проблеми взаємовідносин людей і суспільства:

а) проблема зростання народонаселення;

б) проблема охорони і зміцнення здоров'я людей;

в) проблеми освіти і культурного зростання.

За іншою класифікацією всі глобальні проблеми умовно можна розділити на чотири групи:

1. Глобальні соціально-політичні проблеми охоплюють комплекс питань, пов'язаних із забезпеченням миру і міжнародної безпеки. Протягом тривалого періоду система міжнародної безпеки базувалася на ядерному стримуванні військових держав. Проте з часом прийшло розуміння, що ядерна війна не може бути засобом досягнення зовнішньополітичних цілей в умовах, коли посилилася глобальна взаємозалежність держав.

Припинення протиборства Сходу і Заходу породило певні надії на безпечний світ. Однак подальший розвиток подій виявило нові джерела нестабільності і напруженості в світі. Зростання міжнародного тероризму, розповсюдження ісламського фундаменталізму, збільшення числа локальних конфліктів і "гарячих точок" на планеті - все це свідчить про появу нових небезпек, загроз і ризиків для світової спільноти.

Як і раніше гострою залишається проблема роззброєння. Сьогодні накопичені у світі запаси зброї дозволяють багаторазово знищити все людство.. У країнах, що розвиваються темпи військових витрат у два рази перевищують темпи економічного зростання, що значно ускладнює вирішення соціальних проблем. Неконтрольоване поширення зброї у світі розширює зони тероризму та злочинності, сприяє «мілітаризації» свідомості людей, породжує насильство в повсякденному житті.

Рішення проблеми роззброєння дозволило б відвести від людства небезпека ядерної війни, вивільнити колосальні людські, матеріальні та фінансові ресурси для потреб сталого економічного та соціального розвитку народів і країн. Однак на шляху роззброєння стоять ще численні труднощі і перешкоди, серед яких - величезна інерційність гонки озброєнь, опір військово-промислових комплексів, великі масштаби міжнародної торгівлі зброєю, локальні війни і збройні конфлікти, зростання терористичних і кримінальних організацій та ін.

Роззброєння – тривалий процес, що вимагає дотримання певних принципів. До числа найважливіших серед них відносяться рівність і однакова безпека; виконання зобов'язань за договорами та угодами; розробка і здійснення системи контролю; комплексний характер процесу роззброєння заходів, їх безперервність і ефективність та ін. Розвитку процесів роззброєння може сприяти діяльність численних пацифістських та екологічних організацій.

У сучасному світі змінюються основні форми використання збройного насильства. Поряд з війнами наростає ескалація тероризму, який сьогодні все більше набуває міжнародного характеру. Для тероризму як особливого методу політичного насильства притаманні цілеспрямованість, особлива жорстокість, розрахунок на зовнішній ефект і психологічний вплив. Світова спільнота засуджує будь-які форми прояви тероризму і ставить завдання об'єднання зусиль для боротьби з цією зростаючою загрозою всьому людству.

2. Серед глобальних соціально-економічних проблем можна виділити три: проблему економічної відсталості, демографічну проблему та продовольчу проблему.

Перша з цих трьох проблем проявляється у величезній відсталості країн, їх нездатності налагодити ефективне виробництво, забезпечити себе

продовольством, ліквідувати злидні, вирішити численні соціальні проблеми. Розрив за всіма соціально-економічними показниками між цими країнами і високорозвиненими державами досягає колосальних розмірів і продовжує збільшуватися. Це поглиблює розкол світу на багаті і бідні країни, створює напруженість у відносинах між ними, породжує в цілому нестабільність світової системи.

Вирішення цієї глобальної проблеми вимагає, з одного боку, проведення широких прогресивних перетворень в самих відсталих країнах, модернізації їх національних економік, ас іншого – надання дієвої допомоги цим країнам з боку світової спільноти, перегляду та списання частини зовнішніх боргів, надання безоплатних позик і пільгових кредитів, перебудови міжнародної торгівлі на більш справедливих принципах, створення і затвердження нового світового економічного порядку.

З проблемою економічної відсталості тісно пов'язані дві інші глобальні проблеми – демографічна та продовольча. У результаті «демографічного вибуху» у другій половині ХХ ст. світове населення більш ніж подвоїлося за цей період і склало до початку ХХІ ст. 6 млрд чоловік. При цьому більше 80% приросту населення припадає на країни Азії, Африки та Латинської Америки. За деякими прогнозами, найближчим часом в цих країнах буде концентруватися більше 90% всього світового населення. Подібна демографічна ситуація тягне за собою цілий ряд негативних наслідків: нерівномірність розподілу населення по відношенню до життєвих ресурсів, посилення руйнівного впливу на навколишнє середовище, перенаселення і зростання убогості у відсталих країнах, виникнення неконтрольованих міграційних потоків, погіршення умов життя людей і т.д.

«Демографічний вибух» особливо загострив продовольчу проблему в країнах, що розвиваються. За даними ООН, тут 800 млн людей живуть на межі голоду, а 40 млн помирають від виснаження. Вирішення цієї глобальної проблеми насамперед пов'язано зі створенням високоефективного сільськогосподарського виробництва в країнах, що розвиваються. Здійснення в них так званої «зеленої революції» (різкий підйом сільськогосподарського виробництва на основі широкого застосування передових технологій) дозволило б прогодувати населення в 2-3 рази більше нинішнього. Слід також мати на увазі, що сучасні можливості отримання продовольства у світі в цілому реалізуються далеко не повністю. Так, з усіх придатних для землеробства площ за прямим призначенням використовується тільки 40%. Значно можна збільшити виробництво і видобуток продуктів харчування у Світовому океані. Нарешті, необхідно переглянути багато в чому несправедливу систему

розподілу запасів продовольства у світі, розширити продовольчу допомогу економічно відсталим країнам.

3. Глобальні соціально-екологічні проблеми висуваються сьогодні на передній план у зв'язку зі зростаючою небезпекою руйнування природного середовища проживання людини. Сучасна екологічна криза виражається у забрудненні повітряного і водного басейнів Землі, глобальну зміну клімату, знищення лісів, зникнення багатьох видів рослин і тварин, ерозії ґрунту, скороченні родючих земель і т.д. В даний час в атмосферу, воду і ґрунт щорічно викидається близько 1 млрд т відходів, у тому числі і токсичних. Вирубка лісу в 18 разів перевищує сто приріст. Один сантиметр чорнозему, який накопичується 300 років, руйнується зараз за три роки. Парниковий ефект, «озонові діри», «кислотні дощі», отруєні річки та озера, затоплення величезні території, зони екологічного лиха – все це наслідки руйнівного впливу людини на навколишнє середовище.

Вирішення екологічних проблем передбачає розробку і здійснення природоохоронних програм на національному, регіональному та міжнародному рівнях. Особливого значення набувають спільні заходи країн світового співтовариства щодо поліпшення складу атмосфери, збереженню озонового шару планети, раціонального використання природних ресурсів, встановленню міжнародних екологічних стандартів та контролю в галузі охорони навколишнього середовища, впровадженню безвідходних та природозберігаючих технологій, створенню екозахисних систем і т.д.

У сучасних умовах невід'ємною складовою частиною внутрішньої і зовнішньої політики держав світового співтовариства стає екологічна політика, основним змістом якої є оптимізація соціоприродних процесів, охорона навколишнього середовища. Поряд з природоохоронними екологічна політика включає й інші аспекти – біосоціальні, демографічні, соціоекокультурні, природопреобразуючий. У ній отримують своє вираження суспільна мораль, ціннісні установки, людський вимір прогресу.

Необхідна умова ефективності екологічної політики – створення природоохоронного законодавства, що передбачає відповідальність за його порушення і широку систему заходів, що спонукають до охорони навколишнього середовища (наприклад, введення податкових пільг для екологічно чистих виробництв).

Важливим завданням сьогодні стає розвиток екологічної освіти, під яким розуміється процес придбання знань про екологічні проблеми, причини їх виникнення, необхідності та можливості їх вирішення. Розширення системи екологічної освіти має сприяти формуванню екологічної свідомості та

екологічної культури. Необхідно також постійно і правдиво інформувати людей про стан середовища їх проживання.

Екологічні питання знаходяться в центрі уваги ООН, ЮНЕСКО та інших міжнародних організацій. Їх діяльність спрямована на розробку міжнародних програм охорони довкілля, проведення природоохоронних заходів світового масштабу, створення системи міжнародного контролю за станом природного середовища, розвиток екологічної політики та екологічної освіти і т.д. Свій внесок у захист довкілля вносять і численні екологічні організації та рухи, діяльність яких набуває сьогодні значний розмах в різних країнах світу.

4. Глобальні соціально-гуманітарні проблеми охоплюють широке коло питань, що мають безпосереднє відношення до Людини. Це – матеріальна і духовна незабезпеченість життя; порушення прав і свобод особистості; фізичне і психічне нездоров'я людини; горе і страждання від воєн і насильства та ін. Стихійні лиха, локальні війни, криваві міжнаціональні конфлікти приводять часом до справжніх гуманітарних катастроф, ліквідація наслідків яких вимагає об'єднаних зусиль країн світового співтовариства. Зростаючі потоки біженців створюють серйозні труднощі для багатьох країн (забезпечення величезних людських мас харчуванням, житлом, їх працевлаштування, небезпека поширення епідемій, злочинності, наркоманії і т.д.). Значною мірою подібні проблеми породжує нелегальна міграція, яка захльостує процвітаючі країни світу.

Забруднення навколишнього середовища призводить до зростання важких захворювань людей, зокрема серцево-судинних і онкологічних. Особливу небезпеку сьогодні представляє СНІД (синдром набутого імунodefіциту), від якого вже померло близько 6 млн осіб. Заклопотаність Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) викликають також нездоровий спосіб життя, поширення наркоманії, алкоголізму, куріння, збільшення психічних відхилень та ін.

У 1968 р виник Римський клуб – міжнародна неурядова організація, що об'єднує вчених, політичних та громадських діячів багатьох країн світу. Засновником цієї організації був видатний італійський економіст, бізнесмен і громадський діяч Ауреліо Печчеї (1908-1984). Широку популярність здобули дослідницькі проекти Римського клубу «Межі зростання» (1972), «Людство у поворотного пункту» (1974), «Цілі для людства» (1977), «Третій світ: три чверті світу» (1980) та ін. Вони змусили по-новому поглянути на багато сторін сучасної цивілізації, змінити традиційні уявлення про можливості економічного зростання та використання природних ресурсів. Висновки та рекомендації вчених Римського клубу, їх прогнози та ініціативи в області планетарного моделювання, побудова перших комп'ютерних «моделей світу», розробка

конкретних питань майбутнього суспільства справили великий вплив па світову громадськість і стимулювали діяльність, спрямовану на вирішення глобальних проблем сучасності.

Звичайно, реалізація програм і планів щодо вирішення проблем такого масштабу представляється вкрай складною справою. Насамперед потрібні величезні фінансові кошти, якими не розташовує світове співтовариство. Вихід тут бачиться в розвитку конверсії, скорочення військових витрат, перерозподілі коштів, що йдуть на утримання численних армій.

Певні надії фахівці покладають на перебудову технологій, використання чистих джерел енергії, застосування ресурсозберігаючих виробничих циклів, перехід до екологічної економіки, яка передбачає витрати на охорону і відновлення навколишнього середовища. Необхідні також заходи з оптимізації демографічної ситуації, налагодженню механізму раціонального природокористування, розвитку міжнародного співробітництва в галузі охорони навколишнього середовища, забезпечення на ділі пріоритету загальнолюдських інтересів і цінностей. Розробка світовою спільнотою стратегії виживання людства дозволить уникнути глобальної катастрофи і продовжити поступальний рух сучасної цивілізації.

## **ТЕМА 8. Співробітництво та інтеграція в міжнародних відносинах**

1. Сутність міжнародного співробітництва
2. Інтеграційні процеси
3. Дезінтеграційні процеси
4. Причини міжнародних конфліктів
5. Роль міжнародних організацій у врегулюванні конфліктів (ООН, ОБСЄ, НАТО)

### **1. Сутність міжнародного співробітництва**

Сутність міжнародного **співробітництва (співпраці)** зводиться до того, що відносини у міжнародному середовищі спрямовуються на пошуки спільних інтересів, уникнення кризових форм взаємодій та насилля між учасниками міжнародних відносин.

У науковій літературі по-різному пояснюється і суть міжнародної співпраці. Одні співробітництво пояснюють як засіб досягнення безпеки, для інших співробітництво є головною мотивацією для досягнення економічної користі, ще інші трактують розширення співробітництва як засіб стабілізації міжнародної системи, що проявляється у подоланні несприятливих



закономірностей функціонування, у гнучкості та здатності супротивитись тільки тим змінам, що призводять до дезінтеграції, руйнування.

П. Циганков визначає міжнародну співпрацю як процес взаємодії двох або кількох акторів, у якому немає місця застосуванню збройної сили та домінують пошуки спільних інтересів. Ж.-П. Деррієннік пояснює міжнародну співпрацю як певну дію учасників та її результат, поштовх до продовження такої дії. Два актори знаходяться у стані співробітництва, коли кожен з них може бути задоволений тільки в тому випадку, коли задоволений партнер. Р. Кеохейн трактує співробітництво як ситуацію, коли одні актори регулюють свою поведінку відповідно до фактичних або очікуваних переваг інших акторів через процес взаємної координації політики.

Дослідники виводять низку умов, необхідних для міжнародного співробітництва: 1) очікування державами вигод, страх перед втратами; 2) тривалість взаємодій; 3) зменшення числа взаємодій акторів; 4) вплив міжнародних режимів; 5) наявність сильної та зацікавленої держави (гегемона). Таким чином, до основних елементів співробітництва належать: спільність цілей держав-партнерів, очікування вигод від ситуації, взаємний характер цих вигод.

К. Дойч необхідними умовами розвитку кооперації називав спільність політичних цінностей та такі психологічні чинники, як знання партнерів, розвиток торгівлі, інтенсивність культурного обміну й обміну ідеями. Інші дослідники визначають низку чинників, які обумовлюють зближення та співробітництво у міжнародних відносинах, зокрема попереднє співробітництво, економічна могутність, політична сила.

Особливого значення міжнародне співробітництво набуває через необхідність пошуку адекватних та ефективних форм врегулювання конфліктів нового покоління. Таким чином, співробітництво трактують як корпоративну стратегію поведінки опонентів у конфлікті, яка полягає в орієнтації на спільний пошук рішення, що задовольняє інтереси всіх сторін. Тобто йдеться не тільки про механізм зняття конфліктних протиріч, але й про механізм досягнення загальних взаємних вигод.

У наукових дослідженнях виділяють такі **типи міждержавного співробітництва**:

- двостороння та багатостороння дипломатія, переговори, предметом яких є розподіл вигод держав від їх взаємодій (наприклад, відміна тарифних бар'єрів), свідоме узгодження політик, яке досягнуте в результаті обговорення (формальні договори та угоди про діяльність),

- неявне співробітництво, яке здійснюється без прямих зв'язків та/чи формальних угод, які не передбачають укладення договорів (таке співробітництво виникає із співпадіння очікувань акторів),

- нав'язане співробітництво, коли більш сильна сторона примушує іншу коректувати свою політику, але одночасно коректує і свою власну,

- створення міжнародних організацій та спеціалізованих інститутів (наприклад, інститути ООН), які виробляють та здійснюють регламентації, експертизи, субсидії.

До основних **видів міжнародного співробітництва** у сфері врегулювання конфліктів відносять:

- **стратегічне партнерство** як особливий вид міжнародного співробітництва характеризується за такими параметрами:

- 1) сторони (стратегічні партнери) досягли високого рівня взаємної довіри, можуть розвивати співпрацю на договірній основі;

- 2) їх співпраця є всеохоплюючою, тобто включає різні сфери – економічну, політичну, культурну, гуманітарну тощо;

- 3) ключовими напрямками співпраці держав є військова сфера та національна безпека;

- 4) інтереси сторін щодо кардинальних питань світової політики є близькими чи співпадають, тому вони можуть узгоджувати свої міжнародні позиції.

Прикладами стратегічного партнерства є відносини між США та Великою Британією, США та Японією тощо;

- **союзні відносини** є видом співпраці держав, яка формується у випадку наявності загального ворога чи загрози їх життєвоважливим інтересам, а також з метою попередження можливих конфліктів. Такі відносини можуть бути тривалими, а також короткочасними і не завжди всеохоплюючими. Прикладами союзних відносин є антигітлерівська чи антитерористична коаліція;

- **альянс** – це співпраця держав у військовій сфері, що набула інституціоналізованих форм. Йдеться переважно про договірні дружні відносини, що характерні для регіональних систем колективної безпеки (НАТО, ЄС, СНД, Варшавський договір). Досягнення такого виду співпраці можливе лише за наявності інтеграційних процесів у різних сферах життєдіяльності держав.

Важливу роль у процесі співпраці та розвитку рівноправного та взаємовигідного співробітництва між державами дослідники надають загальновизнаним **принципам регулювання міждержавних стосунків**, які зафіксовані у міжнародно-правових документах (передусім, у Декларації про

принципи міжнародного права, що стосуються дружніх відносин і співпраці згідно зі статутом ООН, прийнятим Генеральною Асамблеєю у 1970 р., Заключному Акті Наради з безпеки і співробітництва у Європі 1975 р. та інших).

До таких міжнародно-правових принципів належить:

- принцип суверенної рівності держав, який полягає у визнанні факту політичної незалежності урядів, їх виняткової юрисдикції на своїй території, рівних прав усіх держав світу,

- принцип незастосування сили – як свідомо відмова влади суверенної держави від застосування проти іншої держави будь-яких силових дій, що можуть становити загрозу її суверенітету, територіальній цілісності, життю її громадян,

- принцип мирного розв'язання спорів, що пов'язаний із свідомим вибором владною політичною елітою держави коопераційної стратегії зовнішньої політики, тобто розв'язання спорів між будь-якими державами світу здійснюється без застосування збройного насильства,

- принцип невтручання у внутрішні справи держави, який забезпечує самостійний вибір суспільством будь-якої країни власної суспільно-політичної системи,

- принцип територіальної цілісності держав, що полягає у свідомій відмові держав від спроб включити у межі своїх кордонів частки території чи навіть усю територію іншої держави за допомогою сили,

- принцип непорушності кордонів, що стосується поваги урядів держав до існуючих між ними кордонів,

- принцип поваги прав людини,

- принцип рівноправності й самовизначення народів, що полягає у запобіганні будь-якій дискримінації за національною ознакою та визнанні однакового права народів на вільний розвиток і вибір майбутнього,

- принцип співробітництва, що зобов'язує держави світу підтримувати між собою сталу співпрацю незалежно від відмінності їх політичних, економічних і соціальних систем, та

- принцип добросовісного виконання зобов'язань згідно із міжнародним правом.

## **2. Інтеграційні процеси**

У науковій літературі виділяють низку концепцій, як зорієнтовані на пояснення природи інтеграційних процесів, зокрема:

**1) комунікативна концепція** інтеграції Карла Дойча була побудована на принципі «ізоморфізму» (уподібнення). Це дало йому можливість

припускати, що всі соціальні, політичні та етнополітичні процеси, зокрема відносини між окремими етнічними спільнотами, політичними націями та державами підпорядковуються ідентичним закономірностям *natural laws*, котрі були логічно виведені кібернетикою, і перш за все, таким відомим її представником, як Н.Вінер. К. Дойч визначив і основний показник цих взаємовідносин – обсяг контактів, зв'язків і обміну між їх учасниками. Із усього цього він зробив досить логічний висновок: зростання обсягу зв'язків між контактуючими учасниками призводить до їх зближення і об'єднання, а при певних умовах і виникнення нової спільноти та/чи утворення.

Народи і країни, цілком слушно зауважував він, починають інтегрувати в міру того, як вони стають взаємопов'язаними. Інтеграція, за його твердженням, це головним чином розвиток сітки соціальних зв'язків або комунікацій. Внаслідок процесів інтеграції, підкреслює К.Дойч, виникає «суспільство безпеки» (*security community*), тобто суспільство, в якому існує реальна впевненість у тому, що його члени не будуть вести між собою фізичної боротьби, а будуть вирішувати суперечки іншими шляхами;

2) дещо інакше трактують інтеграцію представники т.зв. **«функціональної» концепції**. Функціональний підхід взагалі передбачає виявлення елементів соціальної системи та з'ясування їх місця і ролі, а також значущості, тобто функцій, у процесі соціальної взаємодії/. Зокрема, засновник цієї концепції американський соціолог Талкотт Парсонс доводив, що процес інтеграції забезпечується, по-перше, взаємопроникненням *interpenetration* цінностей і потреб, а, по-друге, діяльністю таких чотирьох підсистем, як:

- економічна, яка виконує функції адаптації;
- політична, котра визначає цілі й шляхи їх досягнення;
- нормативна, яка власне і забезпечує інтеграцію та
- ціннісна, що сприяє відтворенню цілісності *integrity* системи.

Окрім того, Т. Парсонс досить переконливо доводив, що для поглиблення процесів інтеграції потрібні спеціальні механізми, а саме - універсальна правова система, розширення прав і привілеїв учасників цього процесу, а також підвищення ролі т.зв. символічних посередників, грошей, мови, емоцій тощо. Все це, за слушним твердженням Т.Парсонса та його послідовників, і призводить до поглиблення процесів інтеграції й виникнення єдиної, цілісної системи, де панують гармонійні, безконфліктні відносини між її складовими;

2) проміжне становище між комунікативною та функціональною концепціями інтеграції займає **нефункціональна концепція** професора політології Каліфорнійського університету Ернеста Гааза (*Ernst Haas*). Вона увібрала в себе чимало ідей К.Дойча, Т.Парсонса та англійського вченого Д.Мітрени. Останній, до речі, відомий своєю цікавою ідеєю «розгалуження»

(ramification/ spill-over), згідно із якою процес інтеграції в якійсь одній царині сприяє інтеграції в іншій. Так, наприклад, співробітництво в технічній царині призводить до економічного зближення, останнє, в свою чергу, до політичного і т.д. Для Е. Гааза і його прихильників головне - це процес інтеграції, а не її стан та /чи наслідки. Він також переконаний, що процес інтеграції розвивається переважно в економічній царині і тут же «переливається», тобто поширюється на політику. «Неофункціоналісти» перш за все, підкреслюють значимість спонукальних мотивів учасників інтеграційних процесів, з'ясовують пристосованість еліт, їх специфічну роль і стратегічну лінію у цих процесах, досліджують фактори зростання й занепаду об'єднаних спільнот;

3) чимало елементів розглянутих вище концепцій інтеграції увібрала в себе і т.зв. «уніфікаційна" концепція» професора соціології Колумбійського університету Емітая Етціоні (Emitai Etzioni). Головну увагу він приділяє аналізу процесів інтеграції або, за його власним висловом, «уніфікації» тих політичних одиниць, які раніше мали слабкі зв'язки або не мали їх взагалі.

Процесові інтеграції, на його думку, до якої приєднується і автор, сприяють:

1) культурна гомогенність;

2) економічна взаємозалежність;

3) територіальна близькість proximity тощо. Але найбільш ефективними засобами і методами уніфікації американський вчений вважає сили. І взагалі забезпечити інтеграцію-уніфікацію може лише те суспільство чи утворення, яке має:

а) ефективний контроль над засобами примусу й насилля - армія, поліція, судова система тощо /хоча воно може і делегувати частину цих своїх монопольних прав окремим учасникам інтеграційного процесу/; б) центр прийняття рішень, який суттєво впливає на розподіл ресурсів і винагород у суспільстві, а також воно є або стає домінуючим фокусом політичної ідентифікації для абсолютної більшості політично свідомих громадян.

Слід підкреслити, що говорячи про силу як вирішальний фактор інтеграції-уніфікації, А.Етціоні має на увазі не лише «примусову силу» (coercion): армію, поліцію, зброю, ай «утилітарну силу»: економічні й технічні чинники та адміністративні здібності, а також «визначальну силу»: цінності, символи, ритуали тощо.

Заслуговує, зокрема, на увагу визначення відомого американського етнополітолога Р.Шермергорна: "Інтеграція - це процес, у ході якого частини або елементи суспільства включаються в активну і координовану згоду із способом життя, діяльністю й цілями домінуючої етногрупи в суспільстві".

Досить оригінальні думки висловив Дж. Ротшильд. У поліетнічній державі, стверджує він, термін «інтеграція» може стосуватись трьох різних феноменів: 1) інтеграція «життєвих шансів» (life-chances), тобто підвищення рівнів освіченості, прибутків, найма на роботу, якості житла тощо; 2) культурна інтеграція, тобто акультурація або повна асиміляція; 3) політична інтеграція, яка відбувається тоді, коли кілька етнічних груп суспільства визнають і підтверджують легітимність системи.

Отже, можна зробити висновок, що в західній науці інтеграція розглядається водночас і як процес, і як стан об'єднання окремих частин у єдине ціле, причому як у масштабах якоїсь країни, так і на міждержавному рівні.

*Цілі й завдання*, які ставлять перед собою всі, хто стає на шлях інтеграції. К. Дойч досить вдало поділяв на чотири основні напрямки:

- 1) досягнення і підтримання миру;
- 2) забезпечення більших досягнень у найрізноманітніших сферах людського буття;
- 3) вирішення деяких специфічних проблем;
- 4) створення нового власного іміджу та рольової ідентичності.

*Основні передумови інтеграційних процесів*

Як відомо, процес інтеграції може досягти успіху, а може і зазнати невдачі. Значною мірою це залежить від передумов, які існують у середині кожної одиниці, що інтегрує і між ними усіма. Ці передумови К.Дойч теж поділяє на чотири основні групи.

По-перше, взаємна відповідність (correspondence) частин, що мають інтегрувати.

По-друге, сумісність (conformity) їх цінностей і деяких справжніх спільних винагород.

По-третє, взаємна відповідальність (responsibility). І, по-четверте, певна ступінь узагальненої спільної ідентичності або лояльності.

Всі ці чотири групи передумов можуть взаємодіяти і підсилювати одна одну, але в принципі кожну з них можна й виокремити.

Проте, К. Дойч не обмежується лише з'ясуванням передумов інтеграції. Він досліджує, конкретизує і уточнює умови успішного розвитку інтеграційних процесів:

- 1) взаємна сумісність основних цінностей та норм політичної поведінки;
- 2) особливий, привабливий спосіб життя;
- 3) очікування більш міцних і корисних економічних зв'язків або спільних винагород;

4) помітне збільшення політичних і адміністративних можливостей, принаймні кількох учасників;

5) більш високе економічне зростання, принаймні кількох учасників /у порівнянні із сусідніми територіями/;

6) кілька важливих нерозривних ліній соціальних комунікацій через спільні кордони територій, які мають бути інтегровані та крізь бар'єри деяких основних соціальних страт, що мешкають на них;

7) розширення політичних еліт, принаймні деяких учасників і піднесення більшої спільноти як цілого;

8) відносно висока географічна й соціальна мобільність осіб, принаймні серед політично активних страт;

9) різноманітність і масштабність потоку взаємної інформації;

10) деяка загальна компенсація винагород у потоках інформації серед учасників;

11) досить часта зміна групових ролей серед учасників;

12) взаємне передбачення поведінки всіх учасників.

Світовій інтеграції сприяють такі умови:

1) зростання відкритості держав;

2) збільшення густоти економічних, політичних, культурних, інформаційних та інших взаємозв'язків;

3) зростання взаємозалежності народів і держав у вирішенні глобальних проблем; 4) посилення планетарного резонансу регіональних подій тощо.

На думку К.Дойча, цілі й умови інтеграції значною мірою визначають характер цього процесу і засоби його забезпечення: виробництво цінностей; розподіл цінностей; утримування силою; ідентифікація.

### **Типи етнополітичної інтеграції**

Варто звернути увагу на те, що в західній науці процес інтеграції поділяється на примусовий та добровільний. Суто примусовою вважається та інтеграція, яка здійснюється «мілітарними засобами». Примусова інтеграція мала місце в імперіях та тоталітарних державах як унітарного, так і федеративного, точніше квазіфедеративного типу. Одним із багатьох сумних прикладів тут може служити лишній СРСР. Проте, як показали події останніх років, примусова інтеграція може мати місце і в посттоталітарній державі. Однак, як застерігав К. Дойч, та й не він один, спроба створити або зберегти об'єднану спільноту /державу або міждержавне утворення/ силою можуть принести широкомасштабну війну, якої спільнота намагалась уникнути.

Добровільна інтеграція, яка відбувається з ініціативи політичної еліти і при масовій підтримці населення кожної з частин, що інтегрується, може мати місце, перш за все, у відкритих суспільствах або між ними. Яскравим

прикладом тут може бути більшість західних країн, а також Європейське Співтовариство. Пояснюючи сутність добровільної інтеграції, відомий вчений Франьо Таджмен справедливо зазначав, що вона:

- має місце там і тоді, де і коли виникає історична потреба;
- свідчить про завершення процесу самовизначення націй;
- відбувається на справді добровільних засадах;
- вільна від імперсько-гегемоністського тягаря минулого;
- позбавлена ідеологічної виключності;
- задовольняє національні домагання всіх націй;
- координує волю й інтереси кожної країни тощо.

Втім, має місце і напівпримусова та/чи напівдобровільна інтеграція. Напівдобровільною може вважатись така інтеграція, яка відбувається в т.зв. «стресових умовах». На думку канадського дослідника П. Солдатоса, такими стресовими умовами можуть бути: воєнна загроза, економічні труднощі, турбота про збереження основних цінностей кожного учасника інтеграційного процесу тощо. Саме ці «стреси», підкреслює П.Солдатос, можуть призводити до зародження проекту об'єднання і спільних пошуків виходу із кризи. Типовим прикладом добровільно-примусової чи примусово-добровільної інтеграції може служити створення на теренах колишнього СРСР Співдружності Незалежних Держав (СНД).

Показово, що аналізуючи процес інтеграції, К.Дойч зауважує, що об'єднана спільнота, котра при цьому виникає, зовсім не схожа на живий організм, як стверджують «функціоналісти». Інтеграція скоріше нагадує процес збирання на конвеєрі (assembly line). Інтегрована спільнота збирається з усіх своїх основних елементів і частин протягом всієї своєї історії на зразок того, як збирається автомобіль. Для автомобіля не має особливого значення в якій послідовності додавалась кожна з його частин. Процес інтеграції, як і процес збирання автомобіля, починається навколо певного «ядра», яке складається із однієї або кількох політичних одиниць, більш сильних, високорозвинутих, передових і привабливих.

Більшість західних вчених підкреслюють, що інтеграція народжується спочатку як теорія, але потім стає реальною політикою і поволі набирає сил. Щоб стати актуальною, проблема інтеграції повинна привернути увагу впливових політичних груп і значної частини населення. Для цього потрібно три умови:

- 1) Перша і найбільш важлива полягає у тому, щоб постав новий привабливий спосіб життя із спільним очікуванням, що прийде багато добрих змін і відчутне поліпшення в усіх сферах життя у порівнянні із минулим або із



стандартами сусідніх регіонів. Це дасть народу і політичним елітам прихований сенс об'єднання їх поглядів та інтересів.

2) По-друге, цей прихований або приспаний сенс єдності повинен бути розбуджений певним зовнішнім Викликом, який вимагає нової і сильної Відповіді.

3) По-третє, на арену політичного життя має вийти нове покоління і розпочати нові політичні дії, спрямовані на інтеграцію.

Дж.Ротшильд докладно розглядає ситуації, які можуть утворитись внаслідок різних підходів до інтеграції. У політичній царині поліетнічної держави, де домінуючі та підлеглі етнічні групи можуть або підтримувати, або відкидати інтеграцію, може виникнути щонайменше чотири комбінації ситуацій:

Перша. Обидва учасники – і домінуюча, і підлеглі групи – можуть негативно ставитись до культурної та соціальної інтеграції. Як це парадоксально не звучить, але така ситуація може сприяти інтеграції, яскравим прикладом чого служить Швейцарія.

Друга. Домінуюча група виступає за, а підлеглі групи – проти інтеграції. Це більш конфліктна ситуація, ніж попередня. І, якщо домінуюча група не зможе забезпечити інтеграцію «життєвих шансів», а буде робити ставку на культурну, політичну, або якусь іншу дискримінацію, сподівання на об'єднання зазнають провалу.

Третя. Підлеглі групи бажають, а домінуюча група не бажає інтеграції, як це було, приміром, із євреями у Західній Європі у XIX столітті та негритянським населенням у США після громадянської війни. У таких випадках можна очікувати піднесення боротьби за групові права та/чи групову автономію.

Четверта. І домінуюча, і підлеглі групи можуть бажати інтеграції. Але, як це не парадоксально, успіх тут зовсім не гарантовано. Бо кожна із сторін може претендувати і змагатись за встановлення свого контролю над цінностями й природними ресурсами, що неодмінно призведе до конфліктів, які, до того ж, будуть підсилені процесами всюдисущої модернізації. Проте, на нашу думку, подібна ситуація є радше гіпотетичною, аніж реальною, оскільки сьогодні мало знайдеться підлеглих груп, які б палали бажанням інтегруватись у якесь більше суспільство.

### **Етапи і методи етнополітичної інтеграції**

За слушним твердженням К.Дойча, інтеграційні рухи у своєму розвитку проходять три етапи.

1) «етап інтелектуалів», коли його очолюють і підтримують лише деякі представники інтелігенції;

2) «етап великих політиків», коли до нього приєднуються більш широкі політичні кола і йдуть пошуки політичних компромісів;

3) «етап масового руху та/чи широкомасштабної елітної політики». Для забезпечення успіху інтеграційних процесів, американський дослідник радив користуватись цілою низкою методів, які, на наш погляд, повинні взяти на озброєння правлячі кола посттоталітарних полі-етнічних держав. Головними серед них він вважав наступні:

- забезпечення широкої народної підтримки;
- впровадження плюралізму;
- надання автономії та/чи суверенітету учасникам інтеграційного процесу на відповідний перехідний період;

- відміна деяких непопулярних статей законодавства тощо. Характерно, що водночас він рекомендував уникати неефективних методів, зокрема, створення спеціальних політичних інститутів; введення нових спеціальних символів; опікування призначенням спеціально відібраних людей для політичних і адміністративних установ та ін. Всі ці методи можливо і потрібні, але самі по собі вони роблять мало або й зовсім нічого для справи. Крім того, вони скоріше асоціюються із невдачею інтеграції, ніж з її успіхом.

Варте уваги і попередження К. Дойча про те, що будучи створеною, об'єднана спільнота, держава та/чи міждержавне утворення часто є «дуже вразливими на громадянські конфлікти, а також сепаратизм».

### **3. Дезінтеграційні процеси**

Коріння етнополітичної дезінтеграції сягають давніх часів. Вони були обумовлені намаганнями етнічних спільнот відособитись і зберегти свою окремішність. Саме внаслідок цих процесів виникли перші міста-поліси, яких лише в Давній Греції нараховувалось біля 160, а також перші етнічні держави. Але вже тоді етнічні спільноти зрозуміли переваг: спільного існування і почали об'єднуватись у перші федерації та конфедерації. Так зародився природний, об'єктивний процес інтеграції. Важко сказати, скільки б він тривав і до яких наслідків призвів, якби йому на зміну не прийшла примусова інтеграція, яку започаткували і майже півтори тисячі років втілювали у життя імперії. З тих давніх часів так і йдуть поруч, змінюючи один одного, процеси дезінтеграції та інтеграції.

Варто наголосити, що, по-перше, дезінтеграційним процесам завжди передують етнічний ренесанс з його процесами диференціації та солідаризації, а також політизації етнічностей. На нашу думку, це можна вважати однією із закономірностей етнополітичних процесів. Проте, важливо враховувати, що

етнополітичний ренесанс далеко не завжди і не всюди призводить до процесів дезінтеграції. Досить часто він обмежується лише процесом диференціації.

По-друге, в основі процесів дезінтеграції та інтеграції лежать відповідно відцентрові (centrifugal) та доцентрові (centripetal) тенденції. Вони є взаємозалежними та взаємо-обумовленими, що знайшло відображення у т.зв. «парній» (paired) концепції відцентрових та доцентрових тенденцій у соціальному житті.

Відомий американський етнополітолог Річард Шермергорн довів, що відцентрові сили, як правило, нуртують серед підлеглих етнічних спільнот, а доцентрові – серед домінуючих. Це теж можна вважати однією із закономірностей етнополітичних процесів.

Слід враховувати, що процеси етнополітичної дезінтеграції можуть мати як природний, так і примусовий характер. Історія переповнена прикладами дезінтеграції обох типів.

Найбільш відомими прикладами *примусової дезінтеграції* був розподіл таких націй і держав, як польська, німецька, в'єтнамська, корейська та ін., а також багатьох етносів, у тому числі й українського, між кількома різними, «чужими державами», що призвело навіть до появи в західній науковій літературі такого терміну, як «розділені нації» (divided nations). Причини дезінтеграції такого типу зрозумілі – сила /військова, економічна, політична/ або загроза її застосування.

Складніше, проте більш цікаво й корисно, буде з'ясувати причини *природного роз'єднання* чогось раніше єдиного і цілого. Зрозуміло, що у кожному випадку ці причини будуть різними. Але є серед них і ті, котрі слушно вважаються загальними. За цілком правильним твердженням К.Дойча, існує щонайменше шість причин, які призводять до дезінтеграції:

1) Швидке зростання тягаря в економічній, військовій або політичній царинах для всієї спільноти, або якоїсь її складової частини /особливо, якщо це зростання тягаря відбувається на ранньому етапі, до того як інтеграція укорінилась і призвела до народження глибокої політичної лояльності та звичаїв.

2) Значне піднесення соціальної мобілізації та політичної активності, більш швидке, ніж процес громадянської асиміляції і набуття загальної політичної культури спільноти.

3) Різке посилення регіональної, економічної, культурної, соціальної, лінгвістичної або етнічної диференціації, більш швидке і сильне, ніж будь-який компенсуючий інтеграційний процес.

4) Серйозний занепад у царині політичних і адміністративних можливостей уряду й політичної еліти вирішувати поточні завдання та нести тягар.

5) Закритий характер політичної еліти, яка посилено гальмує доступ нових членів та ідей, що призводять до зростання ворожих контреліт серед потенційних членів правлячої еліти, які до неї так і не увійшли.

6) Нездатність уряду і еліти вчасно проводити потрібні реформи та вирішувати питання, яких бажає чи очікує населення; або нездатність вчасно реагувати на занепад або втрату деяких привілеїв чи домінуючих позицій.

Актуальним є питання, чому в одних регіонах світу відбуваються інтеграційні, а в інших – дезінтеграційні процеси? Для країн, де домінують інтеграційні процеси, властива занепадаюча роль національної держави, поміркований суверенітет, послаблення націоналізму, зріла ринкова економіка, розвинуте громадянське суспільство, відкритість, демократизм, політичні методи вирішення конфліктів, сформована політична нація, етнічний плюралізм, децентралізація, панування принципів федералізму та/чи регіоналізму, пріоритет прав людини тощо. Все це нейтралізує відцентрові сили, знімає численні протиріччя, послаблює конфлікти, створює сприятливий ґрунт для об'єднавчих тенденцій.

Згідно із відкритою Арнольдом Тойнбі (Тоунбі) закономірністю, і процес дезінтеграції, і процес інтеграції спираються на ритми Виклику-і-Відповіді. Ці ритми видатний англійський історик висловив у вигляді двох формул:

1) прогресуючого розпаду та

2) прогресуючого зростання.

Формула №1: «Виклик, на який дається безуспішна відповідь, породжує іншу таку ж безуспішну відповідь і т.д., аж до повного знищення».

Формула №2: «Виклик, на який дається успішна відповідь, породжує новий виклик, на який знов йде успішна відповідь і так до надлому».

Отже, неспроможність суспільства дати ефективну і адекватну відповідь на виклики часу зупиняє процес зростання і породжує процес розпаду або дезінтеграції.

По-перше, дезінтеграція найчастіше і в перш за все призводить до скорочення контактів, послаблення взаємозв'язків та взаємодій між складовими частинами раніше цілісної системи /політичної нації, суспільства, держави, міждержавного утворення/, а також занепаду діяльності спільних координаційних інститутів.

По-друге, в певних умовах дезінтеграція може набути необоротного характеру і набрати крайньої форми, відомої ще як сепаратизм, тобто

перетворитись на один із різновидів націоналістичного руху, який має на меті створення самостійної держави.

І, по-третє, процес дезінтеграції не можна розглядати як однозначно негативний, або однозначно позитивний. Бо він готує ґрунт, з одного боку, до послаблення, занепаду; а часом і розчленування багатонаціональних держав, а, з іншого - до народження нових, чи відродження старих національних держав.

Не можна не звернути увагу також і на те, що дезінтегрують, перш за все, імперії або багатонаціональні держави.

За слушною думкою західних етнополітологів, соціальним детонатором, тобто ініціатором дезінтеграційних процесів, як правило, виступає еліта підлеглої етнонаціональної спільноти. Мають місце випадки, коли цю роль, не бажаючи того, можуть виконувати і правлячі кола домінуючої етності. Прикладом тут може служити ДКНС /Державний Комітет із Надзвичайного Становища/, який в серпні 1991 р. захопив владу у колишньому СРСР і, по суті справи, спровокував і прискорив його дезінтеграцію, хоча й переслідував протилежну мету – зберегти його у незмінному вигляді. Трапляються також випадки спільних дій лідерів політичних еліт і домінуючої, і підлеглих етнічних спільнот, підтвердженням чого може бути нарада у Біловезькій пущі, де Б.Єльцин, Л.Кравчук та В.Шушкевич прийняли рішення про скасування СРСР.

Рушійною силою дезінтеграційних процесів виступають переважно етнічні антрепренери, політичні еліти підлеглих етнічних спільнот та й самі політизовані етнічності. Загалом дезінтеграційні процеси, особливо на міждержавному, міжнародному рівні, на наш погляд, є свідченням входження та/чи перебування якогось народу (народів) на етапі національно-державного будівництва, а також засобом створення та збереження своєї національної держави. Посилення націоналізму та дезінтеграційні процеси у Східній Європі - переконливе тому свідчення.

Таким чином, дезінтеграція є однією із невід'ємних і закономірних сторін етнополітичного розвитку людства. Іншу сторону цього розвитку становлять інтеграційні процеси, з якими людство, в тому числі й народи посттоталітарних держав, пов'язують чимало надій і сподівань.

#### **4. Причини міжнародних конфліктів**

**Міжнародний конфлікт** – це зіткнення двох або більше різноспрямованих сил з метою реалізації цілей та інтересів в умовах протидії. Суб'єктами міжнародних конфліктів можуть бути держави, міждержавні об'єднання, міжнародні організації. Під час конфлікту може змінюватись характер зацікавлених сторін у конфлікті, розширюватись кількість учасників, відбуватись підміна безпосередніх чи другорядних сторін

конфлікту. Виникнення політичного конфлікту залежить від політичних інтересів держави, нації та інших суб'єктів міжнародних відносин.

Міжнародні конфлікти дуже часто трактуються або як етнічні зіткнення, репрезентовані національними державами, або як соціально обумовлені явища. Поширеним розумінням є тлумачення їх сутності через зіткнення протилежних сторін – учасників міжнародних відносин.

К. Райт вважав, що конфлікт у міжнародних відносинах є проявом прихованої раніше ворожості сторін. На його думку, варто принципово розрізняти конфлікт і конкуренцію, оскільки конфлікт – це «протистояння соціальних одиниць, спрямованих одна проти одної, на відміну від конкуренції як протистояння соціальних одиниць, що незалежно одна від одної докладають зусиль до того, досягнення чого неоднаковою мірою задовольнить усіх. Конфлікт, таким чином, характеризується взаємним втручанням сторін, а їхня конкуренція – паралельною спрямованістю». На думку К. Райта, конфлікт розпочинається з моменту якісного переходу від протиставлення та ескалації напруженості у стосунках між потенційними противниками до прямого зіткнення та активного протиборства між ними.

На думку українських дослідників міжнародних відносин, найближче до істини є дефініція міжнародного конфлікту як «...стану дуже серйозного погіршення (загострення) стосунків між учасниками міжнародного життя, які з метою розв'язання між ними суперечки загрожують один одному застосуванням збройних сил або безпосередньо їх застосовують». Недоліком наведеного визначення, вони вважають, звуження поняття конфлікту до погроз або застосування ворогуючими сторонами *збройної сили*.

Практика міжнародних відносин свідчить, що в основі міжнародного конфлікту дуже часто є багато чинників, зокрема: 1) бідність і нерівність у добробуті народів; 2) соціально-економічний лад; 3) політичний устрій; 4) територіальні спори; 5) релігійні та національні протиріччя. Кожна зацікавлена сторона демонструє свою волю, висуває власні вимоги, обґрунтовує притаманну їй позицію або при певних обставинах висловлює заперечення. Отже, міжнародна суперечність виникає за умови, якщо принаймні дві країни висувають взаємні претензії.

**Виділяють такі типи міжнародних конфліктів:** 1) *війна* – великомасштабний конфлікт між державами, що прагнуть досягнути своїх політичних цілей за допомогою організованої збройної боротьби; 2) *світова війна* – збройний міжнародний конфлікт, у який втягуються групи держав, що переслідують глобальні цілі; 3) *міжнародна криза* – конфліктна ситуація, за якої зачіпаються життєво важливі цілі суб'єктів міжнародної політики, обмежений час для прийняття політичних рішень. Події розгортаються

непередбачувана, ситуація «ні миру, ні війни»; 4) *тероризм* – форма політичного насильства, яке спрямовується проти урядів окремих держав (але часто страждають пересічні громадяни) і його метою є створення атмосфери страху; 5) *громадянська війна і революція* – стає міжнародним конфліктом у випадку, коли держава звертається по допомогу до інших держав чи організацій і конфлікт набуває міжнародного характеру; 6) *конфлікт малої інтенсивності* – відносини між державними та недержавними суб'єктами на регіональному рівні чи у прикордонній зоні, часто такі конфлікти можуть перерости у великомасштабні конфлікти.

Міжнародний конфлікт як форма міжнародних відносин виконує як позитивну, так і негативну роль в їхньому розвитку. Позитивне значення проявляється тоді, коли він виконує роль сигнальника, який попереджає про зміну співвідношення сил на міжнародній арені, інакше кажучи, виконує комунікативно-інформаційну функцію.

1) *Інтегративна функція конфлікту* полягає в сприянні подоланню внутрішніх суперечок й неузгодженостей

Як правило, більшість країн, що входять у світове співтовариство, зацікавлені у збереженні стабільності системи міжнародних відносин. Будь-які кризи на різних рівнях системи вносять додаткову напруженість в відносин навіть тих держав, які безпосередньо не виступають сторонами конфлікту. І це особливо помітно в ході переростання конфлікту у збройну фазу. У даному випадку треті країни стають жертвами торговельних обмежень, диверсій, блокад і т.п., які широко застосовуються в ході конфлікту з застосуванням збройних сил. Внаслідок цього міжнародний конфлікт підштовхує треті країни до прийняття спільних акцій з локалізації та вирішення конфлікту, що сприяє їх згуртуванню, інтеграції в діяльності з більш активного впровадження норм міжнародного права у взаємини держав. Таким чином, міжнародний конфлікт виникає як одна з неминучих фаз міжнародно-політичного процесу виникнення та розв'язання протиріч держав, зіткнення і примирення інтересів і цілей держав і різних політичних сил, загострення і врегулювання конфліктів різного походження, інтенсивності, масштабів, рівня.

2) *Інформаційна функція конфлікту* проявляється в його сприянні обміну інформацією між елементами соціальних систем

3) Виступаючи засобом формулювання та вирішення протиріч, конфлікт виконує *організаційну функцію*

4) Конфлікти виконують іншу функцію, що пов'язана з попередньою – *стабілізаційну*. Завдяки конфліктам знаходять вихід найгостріші протиріччя, здатні зруйнувати систему

5) *Інноваційна функція конфлікту*, як і дві попередні, пов'язана із його внеском в підтримання життєздатності систем суспільних відносин. Конфлікт примушує суб'єктів та учасників генерувати ідеї щодо того як одержати перемогу або розв'язати конфлікт

Функції, розглянуті вище, властиві всім формам та типам конфліктів. Вони витікають із загальних параметрів, закономірностей та особливостей соціальних систем, сповнених різного роду протиріччями та антагонізмами. Міжнародний конфлікт виконує ці функції в міжнародних системах.

Міжнародний конфлікт виконує і деструктивну функцію – створення міжнародної напруги.

### **Класифікація міжнародних конфліктів:**

**1. За сферою суперечностей** міжнародні конфлікти можна визначати як політичні, економічні та ідеологічні, що загалом відповідає основним сферам взаємодії учасників міжнародних відносин.

*Політичні конфлікти* випливають із традиційного для сфери зовнішньої політики протиставлення держав щодо розподілу влади (домінування) і престижу у міжнародних відносинах. У міжнародній політиці влада будь-якої держави намагається розв'язувати двоєдине завдання, з одного боку, реалізувати власний суверенітет, а з іншого – встановити і підтримувати стійкий вплив на владу інших держав.

Політичні конфлікти відбуваються переважно з таких причин:

1. Юрисдикція над певною територією, тобто конфлікт щодо включення певної ділянки суші, яка є предметом спору, у межі державних кордонів держав – учасників конфлікту.

2. Суверенітет, тобто намагання однієї із сторін реалізувати чи захистити власну політичну незалежність на противагу намагання іншої сторони зберегти контроль та не допустити зміни status-quo.

3. Домінування в міжнародній системі, як виявляється у прагненні владних еліт декількох могутніх держав встановити чи зберегти свій визначальний вплив на зовнішню і внутрішню політику інших держав світу. Конфлікти з приводу домінування переважно стосуються проблеми лідерства у міжнародній системі або її окремих частинах. Могутні держави світу змагаються за розподіл і перерозподіл сфер впливу, а в кінцевому підсумку – за глобальне лідерство. Провідні позиції у міжнародній системі дають змогу державі не лише володіти значним політичним престижем, але й конструювати вигідний для неї міжнародний порядок.

*Економічні конфлікти* порівняно із політичними характеризуються значно ширшим колом учасників. Поряд із державами, їх сторонами можуть виступати



також і будь-які суб'єкти підприємництва, особливо ТНК, які мають розгалужені інтереси за кордоном.

Економічні конфлікти традиційно виникають через такі причини:

1. Контроль за сировинно-енергетичними та рибпромисловими районами світу, превалююча можливість експлуатації яких становить значну економічну вигоду.

2. Конкуренція на ринках збуту готової продукції промислового виробництва. У таких конфліктах провідну роль відіграють суб'єкти підприємництва, але в них досить часто втягуються держави, коли їх торгова політика має характер повного чи часткового протекціонізму.

3. Міжнародний економічний порядок, який, на думку політичних лідерів цілої низки держав світу, дискримінує їхніх національних виробників та ставить останніх у наперед незручне становище.

*Ідеологічні конфлікти* виявляються у ворожнечі між народами і державами, причиною якої є несумісність домінуючих систем цінностей, поглядів на суспільство та світ. Несумісність панівних ідеологій позначається на настроях широких кіл громадян, позиціях політичних партій і рухів, владних елітах конкуруючих між собою держав світу. Вона стає причиною ворожості у стосунках між державами, а у випадку прямого зіткнення між ними надає боротьбі антагоністичного характеру. На цій обставині наголошував Р. Арон, стверджуючи, що війни в умовах ідеологічного гетерогенізму завжди провадяться з метою повного знищення противника. Владні еліти воюючих держав не зупиняються ні перед будь-якими (навіть морально сумнівними) засобами для досягнення тріумфу. Вважаючи свою боротьбу справедливою, вони можуть задовольнитись лише повною катастрофою ворога та його моральним приниженням.

*Г. Моргентау* надавав ідеології характеру аргументації дій держав у сфері зовнішньої політики. З огляду на це, ідеологія завжди є засобом маскуванню реальних політичних (та будь-яких інших) інтересів держави. Коли у міжнародному середовищі стикаються стратегічні політичні та економічні інтереси держав, влада кожної з них, розпочинаючи боротьбу за їх реалізацію, посилається на свою моральну вищість, історичну місію, об'єктивну потребу чи закономірність, що завжди має на меті ствердити справедливий характер власної позиції та несправедливість противника.

**Міжетнічні конфлікти** традиційно пов'язують із зіткненнями між представниками різних етнічних спільнот, організованими рухами, групами та навіть окремими особами. Конфліктність фактично закладена у взаємини між етносами в умовах їхнього сусідства в межах вузького географічного ареалу їх проживання. Зростання національної свідомості окремих осіб завжди пов'язане

із самоідентифікацією, що є не лише ототожненням себе з певною етнічною групою, але й моральним виправданням зробленого вибору, який полягає у підкресленні моральної вищості обраної особою етнічної групи, порівняно з іншими, котрі в її очах представляються примітивнішими чи отримують певний відтінок негативності. Тобто взаємини між представниками різних етносів завжди містять значний елемент т. зв. побутового націоналізму, який переважно є пасивним не-сприйняттям особою представників інших етнічних груп.

Переростання міжетнічних конфліктів у гострі зіткнення між окремими особами, громадськими рухами і навіть державами свідчить про процес політизації взаємин між етносами. Формування і ріст впливу національно-визвольних рухів та втручання іноземних держав сприяє радикалізації позицій представників етнічних груп та наростанню антагоністичності їх поведінки. Усе це породжує гострі конфлікти, як правило, пов'язані зі збройними конфліктами та супутніми їм етнічними чистками.

**2. За географічними масштабами** міжнародні конфлікти можна поділити в порядку їх розширення на три типи: локальні, регіональні та глобальні.

*Локальні конфлікти* – це ті для яких характерне поширення:

1) у прикордонних районах суміжних держав (як, наприклад, Індо-Пакистанський конфлікт чи Іраксько-Іранська війна);

2) в окремих невеликих географічних пунктах відносно їх приналежності (конфлікт між Великою Британією та Аргентиною за Фолклендські (Мальвінські) острови);

3) на невеликих територіях конфліктуючих сторін (арабо-ізраїльські війни 50—70-х років ХХ ст.).

Локальні конфлікти найбільш поширені в біполярних міжнародних системах. Таким конфліктам переважно властиві незначний обсяг ресурсів, що залучаються до боротьби, та спорадичність. Якщо вони відбуваються в прикордонних районах держав, то, як показує досвід, мають затяжний характер, але в усіх інших випадках минають блискавично. Локальні конфлікти за певних умов мають тенденцію до розширення масштабів та перетворення в більш небезпечні регіональні та глобальні.

*Регіональні конфлікти* отримують поширення в більшій частині країн регіону або охоплюють його повністю. Такого типу конфлікти характеризуються, на відміну від попередніх, великими обсягами залучених до боротьби ресурсів, та, як правило, середньою тривалістю. Існує два найбільш поширених варіанти їх виникнення:

1) вибух локального конфлікту призводить до поступового втягнення третіх держав до нього, тим самим розширюючи не тільки склад учасників, але й його географічні межі та ресурсні масштаби. Прикладом такого конфлікту є Центральноамериканський 70—80-х років ХХ ст., у який у той чи інший спосіб втягнулись усі держави регіону, а також опосередковано США, СРСР та Куба;

2) держави регіону задовго до виникнення конфлікту групуються у складі ворогуючих коаліцій, які в момент вибуху конфлікту одразу вступають у боротьбу згідно з наперед розробленими планами, як, власне, вибухнули обидві світові війни.

*Глобальні конфлікти, або світові війни*, охоплюють практично весь світ, оскільки, якщо непрямо, то, принаймні, опосередковано зачіпають усі регіони, всі країни світу, навіть в тому випадку, коли вони не беруть безпосередньої участі у воєнних діях. Такі конфлікти характеризуються величезними територіальними та ресурсними масштабами боротьби між коаліціями, що протистоять одна одній. Вони, як правило, також є середньо-тривалими. Світові війни, як правило, виникають у мультиполярній міжнародній системі та пов'язані, як було показано вище з дисбалансом могутності провідних держав світу та коаліцій, котрі вони очолюють.

Міжнародні конфлікти такого типу практично завжди виникають шляхом ескалації від локального до глобального рівнів. Так, Перша світова війна розвивалась від локального конфлікту між Австро-Угорщиною та Сербією, а Друга – від такого ж конфлікту між Німеччиною та Польщею.

**3. За складом конфліктуючих сторін** міжнародні конфлікти досить чітко діляться на: двосторонні, багатосторонні та коаліційні.

*Двосторонні конфлікти*, як правило, впливають з територіальних, етнічних та релігійних протиріч, що виникають між суміжними державами, тому вони переважно мають локальний і затяжний характер. В окремих випадках двосторонні конфлікти також можуть відбуватися на міжрегіональному рівні, як, наприклад, японсько-американська торгова війна 70—80-х років ХХ ст., або війна між Іспанією та США на початку ХХ ст.

*Багатосторонні конфлікти* характеризуються хаотичним або поступовим втягненням держав у боротьбу між тими чи іншими їх угрупованнями, спричиненими переважно протиріччями політичного, економічного та військового характеру. Такого типу конфлікти мають здебільшого регіональний масштаб та є середньотривалими, а в окремих випадках вони також можуть бути затяжними, як, наприклад, Центральноамериканський, що пояснюється різним співвідношенням залучених ресурсів та масштабів території, на якій відбувається конфлікт. Тут існує закономірність щодо того, що при великих

географічних масштабах використання ресурсів у конфлікті не може бути швидким.

*Коаліційні конфлікти*, на відміну від попереднього типу, є наперед організованим, одномоментним втягненням держав у протиборство. Тобто створена заздалегідь коаліція держав розпочинає дії згідно з т. зв. *casus foederis*, на основі попередньо укладених союзницьких угод про воєнні та політичні гарантії взаємної безпеки. Такі угоди мають конфронтативний характер, оскільки завжди спрямовані проти тієї чи іншої держави, або коаліції, яка протистоїть. Задовго до Першої світової війни були створені ворогуючі коаліції: Троїстий союз та на основі франко-російського договору – Антанта. Втягненню держав Європи у Другу світову війну передувало укладення Німеччиною та Італією т. зв. Сталевого пакту та надання англо-французьких гарантій Польщі та Румунії. Коаліційні конфлікти в ХХ ст., як правило, мали глобальний характер, відзначалися середньою (4-6 років) тривалістю та величезними ресурсами, що залучалися до протиборства.

**4. За тривалістю** міжнародні конфлікти, як видно з попередніх класифікацій, діляться на: короткотривалі (блискавичні), середньотривалі та довготривалі (затяжні).

*Короткотривалі, або блискавичні, конфлікти* загалом є локальними та характеризуються незначними обсягами ресурсів, що залучаються до конфронтації. Їх тривалість може коливатися у проміжку від кількох днів до кількох місяців. Вони відбуваються переважно на двосторонній основі, а значно рідше – багатосторонній, як, наприклад, Суецький, де конфліктуючими сторонами були Велика Британія, Франція та Ізраїль, з одного боку, й Арабська Республіка Єгипет – з іншого.

*Середньотривалі конфлікти* відбуваються впродовж 4-6 років і характеризуються переважно регіональним та глобальним геопросторовим масштабом. Вони, як правило, відбуваються на коаліційній основі та відзначаються величезними ресурсами, що застосовуються в протиборстві. У ХХ ст. такими міжнародними конфліктами стали обидві світові війни, які суттєво змінили міжнародні відносини, ставши «каталізаторами» процесу трансформації міжнародної системи.

*Довготривалі, або затяжні, конфлікти* тривають від 6-7 до 10 і більше років. Для них характерні як регіональні, так і локальні географічні рамки та невеликі масштаби ресурсів, що при цьому використовуються. Такого типу конфліктом є, наприклад, ірано-іракський, який тривав загалом близько 10 років. Однак, як виняток, можна назвати японсько-американську торгову війну, яка, маючи міжрегіональний характер, тривала майже двадцять років.

Міжнародний конфлікт безпосередньо пов'язаний з характером протиріч між різними суб'єктами міжнародних відносин. Фахівці зазначають, що сучасний рівень розвитку міжнародних відносин дозволяє вирішувати практично будь-які міжнародні проблеми, викликані зіткненням інтересів держав і народів, на ранніх фазах міжнародного конфлікту політико-дипломатичними засобами, не доводячи справу до політичної кризи і тим більше - до збройного конфлікту. Але недосконалість міжнародно-правових норм, слабкість міжнародних «третейських» організацій, включаючи ООН, вузькокорисливі інтереси правлячих еліт сприяють використанню для вирішення міжнародних суперечок силу.

*Проблема врегулювання міжнародних конфліктів* залишається однією із складних та актуальних в різні часи. Виділяють різні точки зору щодо шляхів врегулювання міжнародних конфліктів та підтримки миру на міжнародному рівні, зокрема:

1) *створення світового державного порядку*, коли окрема організація, наприклад, ООН має найвищу владу у розв'язанні світових проблем і зможе примусити суб'єктів міжнародних відносин виконувати її рішення, що сприятиме уникненню міжнародних конфліктів. Шляхи врегулювання міжнародних суперечностей і конфліктів визначено у Статуті ООН (Стаття 33), який зобов'язує членів ООН дотримуватися принципів справедливості і міжнародного права. Проте компетенція такого світового уряду повинна бути обмежена та чітко регламентована.

2) *переговори як шлях до врегулювання конфліктів* – у процесі переговорів конфліктна ситуація може бути вирішена шляхом односторонніх або взаємних поступок, іншої прийнятної форми компромісу. Якщо ж діяльність дипломатів не приносить успіху, а напруженість у стосунках ворогуючих сторін загрожує безпеці в світі, до переговорного процесу залучається третя сторона-посередник. Вона може це робити з власної ініціативи або на прохання зацікавлених сторін. З такою місією виступають як держави, так і міжнародні організації, політичні діячі, які користуються довірою і авторитетом, представники світових релігій тощо.

3) *посилення інтеграційних процесів*, які руйнують міждержавні та міжрегіональні бар'єри, що створює умови для формування міжнародних союзів, асоціацій, мета яких – координація дій держав, об'єднання зусиль та співпраця.

Отже, проблеми міжнародних конфліктів займають важливе місце в системі міжнародних відносин і вирішення міжнародних конфліктів залежить від багатьох чинників, зокрема, від загальної міжнародної ситуації, зацікавленості конфліктуючих сторін у подоланні конфлікту, від рівня

розвитку демократії, вмілого використання міжнародних посередників та застосування технологій розв'язання конфліктів.

## 5. Роль міжнародних організацій у врегулюванні конфліктів

**Організація Об'єднаних Націй** та її органи відіграють важливу роль у запобіганні й усуненні міжнародних спорів і ситуацій, що можуть призвести до міжнародних непорозумінь або викликати міжнародний спір і продовження яких може загрожувати підтриманню міжнародного миру і безпеки.

ООН була створена для об'єднання всіх держав з метою протидії загрозам міжнародному миру та стабільності. ООН у відповідності зі своїм статусом несе головну відповідальність за підтримання міжнародного миру і запобігання конфліктів.

Стаття 33 глави IV Статуту ООН так і називається – *«Мирне вирішення суперечок»*. Вона передбачає, що «сторони, які беруть участь у будь-якій суперечці, продовження якої могло б загрожувати підтримці міжнародного миру і безпеки, повинні насамперед намагатися вирішити суперечку шляхом переговорів, посередництва, примирення, арбітражу, судового розгляду, звернення до регіональних органів або угод чи іншими мирними засобами за своїм вибором».

Мирне вирішення міжнародних спорів здійснюється трьома головними органами ООН: Радою Безпеки, Генеральною Асамблеєю і Міжнародним судом.

Серед багатьох засобів впливу на конфліктуючі сторони, які використовує ООН найбільш поширеними є операції з підтримки миру, а також застосування санкцій щодо конфліктуючих сторін.

Для підтримання миру можуть використовуватися **миротворчі сили**. Це відбувається тоді, коли конфлікт досягає стадії збройної боротьби. Головна мета миротворчих сил – роз'єднання протиборчих сторін, недопущення збройних зіткнень між ними, контроль над збройними діями протиборчих сторін.

В якості миротворчих сил можуть використовуватися як військові підрозділи окремих держав або груп держав, так і збройні формування Організації Об'єднаних Націй. Одночасно з введенням миротворчих сил часто створюється буферна зона з тим, щоб розвести збройні формування протиборчих сторін. Практикується також введення зон, вільних від польотів, для того щоб запобігти нанесенню бомбових ударів з повітря одним з учасників конфлікту. Введення військ третьої сторони допомагає врегулюванню конфліктів насамперед завдяки тому, що військові дії протиборчих сторін стають скрутними.

**Санкції** досить широко використовуються в міжнародній практиці, щоб спонукати учасників припинити конфлікт.

Санкції вводяться державами за власною ініціативою або за рішенням міжнародних організацій. Введення санкцій передбачається Статутом ООН у разі загрози миру, порушення миру або акту агресії з боку якоїсь держави. Санкції не припускають згоди того, відносно кого вони вводяться.

Існують різні види санкцій:

- **торгові** санкції стосуються імпорту та експорту товарів і технологій, причому особлива увага приділяється тим з них, які можуть використовуватися у військових цілях;

- **фінансові** санкції включають заборону або обмеження на надання позик, кредитів, а також на інвестиції;

- **політичні** санкції, наприклад виключення держави-агресора з міжнародних організацій, розрив з нею дипломатичних відносин.

Санкції є досить результативними при врегулюванні конфлікту, оскільки призводять до ізоляції цих країн від зовнішнього світу. Однак використання санкцій ускладнюється тим, що вони діють не вибірково, а на все суспільство в цілому, причому переважно страждають найменш захищені верстви населення. Для зниження цього негативного ефекту іноді використовують часткові санкції, які не зачіпають, наприклад, сферу поставок продовольства або медикаментів.

У сучасному розумінні концепція превентивної дипломатії виникла та розвинулась у рамках системи ООН. Уперше згадану ідею озвучив Генеральний секретар ООН Даг Гаммаршельд під час XV сесії Генеральної асамблеї у 1960 р. Це відбулось у період глобального протистояння двох політичних систем світу, коли фактично блокувалися механізми забезпечення колективної безпеки, закріплені в Статуті ООН. У той час превентивна дипломатія ще не усвідомлювалась як повноцінний інструмент із підтримання миру та безпеки у світі. Це була лише певна ідея з метою попередження розростання локальних конфліктів, унеможливлення втручання в такі конфлікти з боку США та СРСР. Передбачалося, що вказаний підхід мав допомогти стримувати розростання «холодної війни», а також позитивно вплинути на авторитет ООН щодо врегулювання конфліктів.

**Превентивна дипломатія** – дії спрямовані на те щоб не допустити перехід існуючих суперечок у конфлікт та обмеження масштабів конфліктів після їх виникнення.

Превентивна дипломатія включає:

- 1) заходи по зміцненню довіри (обмін військовими місіями; створення регіональних та субрегіональних центрів контролю за угодами сфери озброєння, проведення консультацій під егідою генсека)

- 2) виявлення фактів (збір та аналіз інформації щодо територій, конфліктогенних за своїм характером)
- 3) раннє попередження (синтез політичних показників з інформацією системи раннього попередження екологічних та стихійних лих, загрози голоду тощо)
- 4) превентивне розгортання (заходи по розміщенню збройних контингентів під командуванням ООН в проміжок часу, що передує початку конфлікту)
- 5) демілітаризовані зони

Превентивними засобами в широкому розумінні можна назвати такі методи підтримання миру та безпеки, як *протест, санкції, контроль над роззброєнням* тощо.

**Організація з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ).** Із закінченням «холодної війни» та блокового протистояння почалася ціла черга локальних конфліктів на території колишніх СРСР та Югославії. Саме в цей переломний для європейської історії період значення НБСЄ/ОБСЄ дуже зросло. Еволюціонували підходи організації до оцінки військово-політичних загроз. Підтверджувалося, що європейській безпеці вже не загрожувала можливість великого конфлікту між блоками. Організація почала наділяти більше уваги локальним конфліктам, як одній з ключових загроз безпеці, концентруючись в той же час на політичних і гуманітарних засобах їхнього подолання.

На початку 90-х рр. почали розробляти механізми ОБСЄ з врегулювання конфліктів. Серед них окремою групою можна виділити механізми в рамках мирного врегулювання суперечок, які розроблялися на регулярних зустрічах представників держав-учасниць НБСЄ і на чотирьох спеціальних нарадах експертів НБСЄ з мирного врегулювання спорів.

В 1975 р. учасники НБСЄ визнали передчасним прийняття документу з обов'язкової системи врегулювання суперечок в Європі і включили в текст Гельсінського Акту положення про подальшу роботу над новим «загальноприйнятним методом мирного врегулювання, спрямованим на доповнення існуючих засобів». Таким чином, мандат першої і другої Нарад експертів НБСЄ з мирного врегулювання спорів полягав у виробленні подібного «загальноприйнятного методу». Тому на нараді 1978 р. в Монтре експертам вдалося виробити основоположні принципи методу, названі «загальним підходом». В підсумковому документі другої Наради експертів НБСЄ з мирного врегулювання спорів в Афінах вказувалося лише на доцільність «продовжити обговорення цього питання» [6].



8 лютого 1991 р. прийнято документ «Принципи врегулювання суперечок і положення процедури НБСЄ з мирного врегулювання спорів» (третя Нарада 1991 р. в Валлетті). Документ передбачав створення спеціального «Механізму НБСЄ з врегулювання спорів» - Валлеттського механізму, завдання якого полягало б у винесенні рекомендацій державам щодо оптимальних процедур врегулювання суперечок. Принципова новизна цієї процедури полягала в тому, що вона приводилась в дію внаслідок одностороннього звернення або вимоги кожної зі сторін суперечки.

Особливість Механізму полягає в тому, що «розгляд спору, проведений Механізмом, і будь-які зроблені ним зауваження або поради є конфіденційними, хоча факт створення Механізму може визнаватися відкрито». Нова процедура НБСЄ з врегулювання спорів не застосовується, якщо одна зі сторін вважає, що суперечка зачіпає питання територіальної цілісності або національної оборони, права на суверенітет над територією. Істотний елемент валлеттської процедури полягає також в тому, що за взаємною згодою сторін у спорі новий Механізм НБСЄ може здійснювати функції зі встановлення фактів, проводити експертні дії щодо предмета спору, складати доповіді.

Четверта Нарада експертів НБСЄ з мирного врегулювання (Женева, 1992 р.) виробила остаточні рекомендації щодо системи мирного врегулювання спорів в рамках НБСЄ, які були офіційно прийняті Радою НБСЄ на Стокгольмській зустрічі 15 грудня 1992 р. Система складається з чотирьох елементів:

- Механізму НБСЄ з врегулювання спорів;
- Конвенції з примирення і арбітражу в рамках НБСЄ;
- Комісії НБСЄ щодо примирення;
- Положень з директивного примирення.

Конвенція з примирення і арбітражу в рамках НБСЄ передбачала спільну процедуру примирення і арбітражу на основі угод ad hoc або на основі попередніх взаємних заяв. Комісія з примирення може створюватися за односторонньою заявою держави-учасниці Конвенції. Процедура примирення полягає в тому, що якщо сторони прийдуть до врегулювання, то умови цього врегулювання фіксуються в резюме висновків. На цьому розгляд закінчується. У разі незгоди сторін Комісія складає заключну доповідь з пропозиціями щодо мирного врегулювання спору та доводить його до відома сторін. Якщо протягом 30 днів сторони не погоджуються з пропозиціями, доповідь відсилається Раді НБСЄ. Арбітражний трибунал може створюватися за обопільним зверненням сторін чи за одностороннім проханням держави-учасниці Конвенції після закінчення 30 днів після представлення доповіді Комісії з примирення Раді НБСЄ.

Положення про Комісію НБСЄ щодо примирення, прийняте на Стокгольмській зустрічі, направлено на доповнення валлеттської процедури мирного врегулювання спорів. Ця процедура примирення розглядалася як одна з можливостей. Положенням передбачено, зокрема, що держава-учасниця може в будь-який час заявити, що вона на умовах взаємності погодиться з процедурою примирення Комісії щодо спорів між ним та іншими державами-учасницями. Держава-учасниця може також зробити заяву, що вона буде вважати обов'язковими, на умовах взаємності, будь-які умови врегулювання, запропоновані Комісією.

Положення з директивного примирення передбачають, що Рада НБСЄ або Комітет старших посадових осіб (КСПО) «можуть наказати двом будь-яким державам-учасницям вдатися до процедури примирення з метою надання їм сприяння у вирішенні спору, який вони не змогли врегулювати протягом розумного періоду часу». В зазначеному випадку або Рада НБСЄ, або КСПО можуть наказати сторонам передати суперечку на розгляд Комісії з примирення.

Іншим важливим механізмом ОБСЄ з врегулювання конфліктів стає діяльність бюро і місій організації на місцях, а також функціонуванням таких інститутів як Центр із запобігання конфліктам, Верховний комісар у справах національних меншин. Основним інструментом стають місії, що направляються до зон конфліктів. З розпадом СРСР і утворенням нових держав до складу НБСЄ/ОБСЄ були включені колишні радянські республіки. Це означало зміни як у складі організації, так і в практиці її функціонування. В той же час участь нових держав, в частині яких мали місце збройні конфлікти або етнічна напруженість, послугувала «стимулом» для створення і розвитку структур превентивної дипломатії в рамках НБСЄ. Відкриті і латентні конфлікти на пострадянському просторі спонукали розглядати його в якості регіону підвищеного ризику. В якості загальноєвропейської організації з забезпечення безпеки ОБСЄ перетворилась таким чином на справжню «лабораторію» досвіду превентивної дипломатії, що простежувалось в ході місій в Балтії, Грузії, Молдові, Таджикистані, Україні, Нагірному Карабасі, Чечні, Косово.

Однак результати участі ОБСЄ в урегулюванні конфліктів і криз не дозволяють говорити про високу ефективність даної організації у сфері забезпечення безпеки. В процесі врегулювання виявилися розбіжності в позиціях країн, які брали участь в конфліктній взаємодії, з питання про те, яке місце має займати ОБСЄ в системі європейської безпеки, і яким чином має відбуватися координація її дій з ООН, НАТО чи ЗЄС. Так, можна відзначити другорядну роль Організації з безпеки та співробітництва в Європі, наприклад, в Грузії та Косово, де постійні місії діяли відповідно з 1992 і 1995 рр. Ця роль

зводилася, як правило, до післявоєнного врегулювання та відновлення, тоді як ключову функцію в конфліктах відігравали спочатку сили НАТО, потім місія ЄС.

Отже, механізми ОБСЄ, розроблені ще на початку 1990-х рр., не були достатньо дієвими. Вони залишили у спадщину так звані «заморожені конфлікти» у Нагорному Карабасі, Придністров'ї. Незважаючи на наявність значного потенціалу з врегулювання конфліктів, ОБСЄ не змогла продемонструвати достатню ефективність в якості самостійного інституту забезпечення європейської безпеки. Серед основних чинників, що вплинули на такий розвиток ситуації можна виділити:

- розбіжності в розумінні ролі ОБСЄ в новій системі європейської безпеки державами;
- відсутність у ОБСЄ самостійного ефективного силового компоненту для вирішення конфліктних ситуацій;
- обмежена мобільність структур ОБСЄ в ситуаціях, що вимагають швидкого прийняття рішень (зокрема, через процедуру прийняття рішення шляхом консенсусу);
- існування розходжень у розумінні поділу сфер відповідальності між НАТО і ОБСЄ.

До того ж розроблені механізми стали застарілими для сучасного становища. А тенденція до розмивання кордонів між трьома вимірами залишила слід на діяльності ОБСЄ у сфері врегулювання конфліктів, що включає засоби політичного і гуманітарного характеру і в той же час передбачає деякі військово-політичні механізми (відправка військових спостерігачів в конфліктні регіони).

Таким чином, незважаючи на те, що на стадіях превентивної дипломатії і постконфліктного устрою світу ОБСЄ був накопичений продуктивний досвід, який був з різною часткою успіху застосований у вирішенні регіональних конфліктів, питання адаптації механізмів ОБСЄ до сучасних умов системи європейської безпеки залишається відкритим.

**НАТО (Північно-Атлантичний Альянс).** Світовий досвід показує, що демократичний лад у державі сприяє зниженню зовнішнього авантюризму та агресивності. Світова та європейська інтеграція, переважання демократичних держав у складі НАТО сприяє зменшенню конфліктності та збільшенню міжнародної солідарності між його членами. Американський політолог Б. Рассет розробив теорію, відповідно до якої демократичні країни, уряди яких несуть відповідальність перед виборцями, як правило, першими не починають

воєн, і за умов конфліктних ситуацій віддають перевагу мирному вирішенню міжнародних проблем.

Сама євроатлантична інтеграція дозволила вирішити чи тимчасово зняти значну кількість суперечностей між європейськими країнами. Так, зокрема Сполучені Штати надали значну політичну підтримку процесові об'єднання Німеччини. У 1955 р.і Сполучені Штати виступили на підтримку включення Німеччини до НАТО, що сприймалося багатьма європейськими політиками на той час, через 10 років після завершення Другої світової війни, як значний радикальний крок. Присутність США на континенті зняла проблему «страху перед Німеччиною», оскільки саме політична і військова присутність США у Європі через НАТО та військові бази (причому більша частина військ США у Європі була розташована на території ФРН) переконала уряди західноєвропейських країн, насамперед, Великої Британії і Франції, погодитися на реінтеграцію Німеччини до демократичної спільноти держав Західної Європи. Європейська безпека є основою європейського примирення. Без НАТО Франція не відчувала б себе в достатній безпеці, щоб об'єднуватися з Німеччиною, а Франція і Британія ще більш активно виступали проти возз'єднання Німеччини. НАТО допомогла заспокоїти постійні європейські страхи від потужної і потенційно домінуючої Німеччини. Включення Німеччини в якості повноправного члена до НАТО означало фактичний початок її реабілітації та повернення до спільноти європейських держав.

У 1950-х роках НАТО було названо організацією, яка існує задля того, щоб «тримати американців у Європі, росіян поза Європою, а німців підкореними». Однак сьогодні цей план змінено: – тримати США втягнутими в європейську безпеку; – забезпечити, щоб Європа була сильним, а не слабким партнером Росії; – тримати Німеччину в якості інтегрованої частини Заходу, таким чином, стримуючи партнерів Німеччини від будування коаліцій з метою створити їй протипагу. Співробітництво із НАТО та США дає змогу й таким країнам, як Польща, налагоджувати широкий спектр відносин з Німеччиною, не побоюючись її потенціалу та можливих претензій на колишні німецькі землі.

НАТО довела свою досить високу ефективність у якості організації, здатної до примушування до миру, а також до активної миротворчості. Після закінчення «холодної війни» Альянс був прямо задіяний у 4 конфліктах: у Боснії і Герцеговині, у Косові, у Македонії та в Афганістані, та непрямо – в Іраку. Внаслідок громадянської війни у Боснії і Герцеговині протягом 1992-1995 рр. загинули близько 280 тисяч чоловік із 4,3-мільйонного довоєнного населення республіки, більше 800 тисяч стали біженцями. Активне втручання НАТО і примушення сторін до миру за допомогою силового тиску спричинило підписання в грудні 1995 р. Дейтонської мирної угоди, яка стала компромісом

між воюючими сторонами і поклала край війні. Згідно з результатами мирної угоди, 49 % території Боснії і Герцеговини відійшло автономній Республіці Сербській, а 51 % території разом із столицею Сараєво – автономній Мусульmano-Хорватській федерації. Відповідно до резолюції Ради Безпеки ООН від 1996 р. очолювані НАТО стабілізаційні сили були розташовані у Боснії і Герцеговині. Впродовж 1996-2004 рр. ситуація в Боснії і Герцеговині у сфері безпеки змінилася кардинальним чином, що дозволило скоротити кількість миротворців НАТО у цій країні більш ніж учетверо з початкових 60 тисяч. Європейський Союз у 2004 р. під своє керівництво взяв управління місією в Боснії і скоротив кількість військових до 7 тисяч. Міжетнічне насильство в країні фактично припинено, країну почали відвідувати туристи.

Унаслідок операції НАТО в Косові 1999 р. було зупинено операції військ Югославії проти албанських загонів та цивільних у цьому країні, в результаті яких у 1998-1999 рр. загинули кілька тисяч албанців. Фактично, операція проти Югославії стала єдиною бойовою наступальною операцією НАТО за всю історію Альянсу. Війні проти Югославії передували півторарічні напружені переговори про врегулювання проблеми. Югославії пропонувалися різні форми вирішення конфлікту, які передбачали безумовне збереження територіальної цілісності країни. Журналісти на Заході почали називати НАТО «Північноатлантична туристична організація», за численні візити делегацій, які не виливалися у припинення кровопролиття під боком у зони відповідальності НАТО. За таких умов НАТО не могла не реагувати, оскільки інакше це означало б підірив довіри європейських союзників у дієздатності Альянсу. У результаті 78-денної повітряної кампанії НАТО війська Югославії були виведені з Косова. Унаслідок помилкових авіаударів НАТО загинуло близько тисячі цивільних сербів, албанців та близько п'ятисот арабських військових. Розміщення в Косові миротворчої місії під керівництвом НАТО, яка ввійшла туди після виведення сербських військ, відбулося у відповідності до резолюції Ради Безпеки ООН від 10 червня 1999 р.

Політичним результатом операції НАТО проти Югославії стало встановлення контролю адміністрації ООН у Косові і втрата Сербією фактичного контролю за цим регіоном. Значна частина сербів виїхала з Косова під тиском місцевих албанців. Водночас завдяки миротворцям НАТО масштаби міжетнічного насильства зменшилися у порівнянні з 1998-1999 роками у десятки разів. Крім того, поліетнічний характер краю в цілому збережено. Сербська громада в Косові продовжила існування поряд з албанською та іншими громадами, контролюючи сербські анклавні в краї. Як наслідок, всі країни колишньої Югославії або вже вступили до НАТО (Словенія), або готуються приєднатися (Хорватія, Македонія, Чорногорія), або включилися в

програму НАТО «Партнерство заради миру» (Сербія та Боснія і Герцеговина). Більшість з цих країн не покладають вини за війну 1999 року на НАТО, а натомість на місцевих політиків, які своїми діями спровокували війну та здійснювали етнічні чистки.

Саме Європа є одним з основних економічних центрів світу і, таким чином, є особливо вразливою для загрози стати базою фінансування та проведення операцій терористів.

У квітні 1999 р. на Вашингтонському саміті НАТО була схвалена нова Стратегічна концепція Альянсу, яка врахувала зміни воєнно-політичної обстановки і визначила нові завдання Альянсу, спрямовані на посилення безпеки і стабільності в Євроатлантичному регіоні. Стратегічна концепція НАТО 1999 р. включає такі важливі положення:

- збереження трансатлантичного зв'язку;
- збереження ефективної обороноздатності;  
розвиток власної європейської системи безпеки і оборони;
- запобігання конфліктам і врегулювання криз;
- партнерство, співпраця і діалог;
- розширення;
- контроль над озброєнням і непоширення зброї масового ураження (ЗМУ).

Празький саміт НАТО 2002 р. визначив нові напрямки діяльності Альянсу. Результатами його роботи стало:

- прийняття воєнної концепції щодо протидії міжнародному тероризму;
- рішення щодо створення Сил реагування НАТО;
- розроблення комплексу заходів щодо: підвищення військових спроможностей країн-членів; забезпечення співробітництва спеціальних служб; захисту від зброї масового ураження; ліквідації наслідків катастроф техногенного і природного характеру.

Хронологія операцій НАТО вказує на суттєву тенденцію: Альянс не проводить операції в зміненому світі після подій 11 вересня 2001 року в США, а слугує, в певному сенсі, необхідним комплексом «військових інструментів», якими користується ООН.

Альянс виявився ще більш витребуваним для проведення миротворчих операцій та операцій зі стабілізації. Це стало наслідком переорієнтації НАТО з колективної оборони на колективну безпеку. Лише спільними зусиллями можна вирішити задачу, яку поставив перед собою Альянс, а саме: *розширення зон стабільності*. Розширення зон стабільності стало головною передумовою трансатлантичної безпеки. Звичайно, колективна оборона Альянсу залишається основною задачею. Однак поява нових викликів і загроз, які виникають далеко за межами зони відповідальності НАТО, не можуть бути поза увагою блоку.

Зокрема, тероризм, розповсюдження ЗМУ і проблема «країн-вигнанців» являють собою виклики, яких неможливо подолати, виходячи лише з «територіального» розуміння безпеки. Стамбульський саміт НАТО 2004 р. дав відповідь на питання – яким чином Альянс забезпечуватиме стабільність своїми активними діями, а саме:

- розбудовою відносин у сфері безпеки зі всезростаючим числом країн-партнерів: від Балкан через Кавказ до Центральної Азії, через Середземне море до країн арабського світу;

- проведенням військових та інших операцій (там, де це необхідно) від патрулювання акваторії Середземного моря до миротворчих операцій на Балканах в Іраку та Афганістані;

- модернізацією методів цивільно-військового планування і підготовки кадрів.

У світі наростає загроза поширення зброї масового знищення. Ця тенденція зміцнює солідарність у межах НАТО. Адже жодна країна не може протистояти їй поодиноці. Ядерна зброя стає привабливою для окремих режимів, які з її допомогою намагаються нейтралізувати свою військово-технологічну відсталість. Зміст проблеми полягає у тому, що військово-технічну перевагу можна порівняно легко нейтралізувати, погрожуючи застосувати ядерну чи іншу зброю масового знищення, можливо, й досить примітивну, проти цивільних цілей, а також військ. Цей же фактор підвищує і ймовірність застосування цієї зброї, оскільки в разі, якщо якийсь із режимів має лише кілька десятків ядерних зарядів, виникає велика спокуса застосувати їх першим, сподіваючись завдати ядерним арсеналам противника найбільшої шкоди.

На Празькому саміті НАТО в 2002 р. було узгоджено низку документів для боротьби з тероризмом, зокрема п'ять ініціатив щодо ядерного, біологічного і хімічного захисту: створення лабораторії, групи реагування, віртуальний зразковий центр оборони від ядерної, хімічної та бактеріологічної зброї, запас засобів біологічного і хімічного захисту та система контролю за захворюваннями. Також було ухвалено рішення щодо вивчення питання організації ефективної протиракетної оборони від зростаючої ракетної загрози.

На Стамбульському саміті у червні 2004 р. було узгоджено досконаліший пакет антитерористичних заходів. Ці заходи охоплюють:

- вдосконалення обміну розвідувальною інформацією через Підрозділ антитерористичної розвідки НАТО та за допомогою інших засобів;

- вдосконалення здатності НАТО швидко реагувати на звернення країн за допомогою у відповідь на напади терористів;

- допомогу в охороні важливих великих заходів, зокрема за допомогою літаків раннього повітряного виявлення і управління НАТО;

- посилення внеску операцій під проводом НАТО в Середземномор'ї, на Балканах і в Афганістані в боротьбу з тероризмом;
- зміцнення співпраці з країнами-партнерами та іншими міжнародними і регіональними організаціями;
- вдосконалення відповідних можливостей і засобів.

У жовтні 2001 року було розроблено План дій у сфері надзвичайних ситуацій з вдосконалення цивільної готовності до захисту від можливих нападів на цивільне населення із застосуванням хімічних, біологічних і радіологічних агентів. Це була пряма відповідь на події 11 вересня 2001 року та теракти із застосуванням сибірської виразки в США. Цей План дій постійно оновлюється з огляду на нові можливі загрози і набутий досвід. У рамках Плану дій НАТО і країни-партнери спільно працюють над розробкою додаткових заходів цивільного характеру, спрямованих на боротьбу із загрозами. Серед них:

- набір національних засобів, які можна застосувати на допомогу країні-члену Альянсу або партнеру, враженому терористичним нападом;
- використання Євроатлантичного центру координації реагування на катастрофи при штаб-квартирі НАТО для координації допомоги в доланні наслідків, яку пропонують країни-члени НАТО і партнери у відповідь на запит від постраждалої країни;
- міжнародні навчання з додання наслідків нападів для військових і цивільних підрозділів цивільної оборони;
- розробка рекомендацій і мінімальних стандартів з поліпшення оперативної сумісності засобів, запропонованих країнами, які надають допомогу в доланні наслідків;
- вдосконалений захист критичної інфраструктури. Цивільна оборона.

Країни НАТО (насамперед, США), здійснюючи політичний та інший вплив на уряди країн світу, змушують їх більш активно боротися з тероризмом та віддалятися від практики тероризму.



## **ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ для обговорення на семінарських заняттях**

### **Семінар 1. Міжнародні відносини як суспільне явище**

1. Сутність й особливості міжнародних відносин
2. Види міжнародних відносин
3. Форми міжнародних відносин
4. Взаємозв'язок понять «міжнародні відносини», «світова політика», «міжнародна політика», «внутрішня / зовнішня політика»
5. Теорії міжнародних відносин: теорія ідеалізму
6. Теорії міжнародних відносин: теорія політичного реалізму
7. Теорії міжнародних відносин: неореалізм

### **Семінар 2. Міжнародна система**

1. Учасники міжнародних відносин
2. Поняття «міжнародна система», типи міжнародних систем
3. Могутність держави
4. Вестфальська система міжнародних відносин
5. Віденська система міжнародних відносин
6. Вашингтонська-Версальська система міжнародних відносин
7. Ялтинсько-Потсдамська система міжнародних відносин

### **Семінар 3. Дипломатія й дипломатичні переговори**

1. Взаємозв'язок понять «дипломатія» й «дипломатичні переговори». З історії дипломатичних переговорів
2. Види й функції дипломатичних переговорів
3. Сторони дипломатичних переговорів, їх інтереси та сила
4. Стратегія й тактика ведення дипломатичних переговорів
5. Національні стилі ведення переговорів: західний стиль ([http://stud.com.ua/5960/politologiya/peregovori\\_zahidnimi\\_partnerami\\_osoblivosti\\_natsionalnih\\_stiliv#33](http://stud.com.ua/5960/politologiya/peregovori_zahidnimi_partnerami_osoblivosti_natsionalnih_stiliv#33))
6. Національні стилі ведення переговорів: східний стиль

### **Семінар 4. Суспільні комунікації**

1. Теоретичні основи розвитку суспільних комунікацій. Інформаційні революції
2. Вербальні комунікації, їх типи
3. Невербальні комунікації, їх типи
4. Міжкультурні комунікації
5. Особливості сучасних міжнародних комунікацій, їх види (традиційна дипломатія й публічна дипломатія)
6. Культура спілкування в міжнародних переговорах

### **Семінар 5. Інформаційно-аналітична діяльність в міжнародних відносинах**

1. Поняття «інформаційно-аналітична діяльність», її завдання й етапи

2. Інформаційно-роз'яснювальна робота в країні перебування
3. Документи дипломатичного представництва: внутрішньовідомчі документи
4. Документи дипломатичного представництва: зовнішня документація
5. Інформаційне забезпечення візитів

#### **Семінар 6. Міжнародний PR**

1. Поняття «зв'язки з громадськістю» (PR). З історії PR
2. Структура та завдання міжнародних PR
3. Держава як суб'єкт міжнародних PR
4. PR у діяльності міжнародних організацій
5. Транснаціональні організації як суб'єкт міжнародних PR
6. Мультикультурне середовище міжнародних PR

#### **Семінар 7. Глобалізаційні процеси**

1. Поняття «глобалізація», її причини
2. Теорія глобалізму
3. Вплив глобалізації на систему міжнародних відносин
4. Альтерглобалізм та антиглобалізм
5. Глобалізація та регіоналізація
6. Глобальні проблеми сучасності

#### **Семінар 8. Співробітництво та інтеграція в міжнародних відносинах**

1. Сутність міжнародного співробітництва
2. Інтеграційні процеси
3. Дезінтеграційні процеси
4. Причини міжнародних конфліктів
5. Роль міжнародних організацій у врегулюванні конфліктів (ООН)
6. Роль міжнародних організацій у врегулюванні конфліктів (ОБСЄ)
7. Роль міжнародних організацій у врегулюванні конфліктів (НАТО)

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Аналітика, експертиза, прогнозування: Монографія / Макаренко Є. А., Рижков М. М., Ожеван М. А. та ін. – К. : Наша наука і культура, 2003. – 614 с.
2. Балувев Д. Г. Информационная революция и современные международные отношения / Д. Г. Балувев. – Н. Новгород: ННГУ, 2001.
3. Боднар І. Міжнародна інформація: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення курсу / Ірина Боднар. – Львів : «Новий Світ – 2000», 2005. – 216 с.
4. Вища освіта України і Болонський процес: Навчальний посібник / За редакцією В. Г Кременя. Авторський колектив : М. Ф. Степко, Я. Я. Болубаш, В. Д. Шинкарук, В.В. Грубінко, І. І. Бабин. – Тернопіль : Навчальна книга–Богдан, 2004. – 384 с.
5. Довідник першокурсника / Упоряд.: С. В.Гаврилук, О. Н.Гаврилук, Т. В.Кузьмук, Ю. М.Ніколайчук, О. М.Собчук. – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі українки, 2006. – 56 с.
6. Дорош Л. О. Міжнародні відносини. Вступ до спеціальності: навчальний посібник / Л. О. Дорош, Ю. Я. Тишкун, Я. Б. Турчин. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2013. 176 с.
7. Карпчук Н.П. Теорія та практика комунікацій : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Наталія Петрівна Карпчук. - Луцьк : Вежа-Друк, 2013. - 248 с.
8. Кудрявцева С. П., Колос В. В. Міжнародна інформація : Навчальний посібник / С. П. Кудрявцева, В. В. Колос. – «Видавничий дім «Слово», 2005. – 400 с.
9. Мальський М. З. Теорія міжнародних відносин: [Підручник] / Мальський М. З., Мацяк М. М. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2007. – 461 с.
10. Міжнародна інформація: Навчально-методичний комплекс дисциплін / О. М. Флюр. – К. : Університет економіки та права "КРОК", 2006. – 67 с.
11. Митко А. М. // Інформаційно-аналітична діяльність в міжнародних відносинах : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.]. – Луцьк : ВМА «Терен», 2012. – 262 с.
12. Николаев Д. Информация в системе международных отношений / Д. Николаев. – Москва : Международные отношения, 1978.
13. Озеров О.Б. Дипломатия в эпоху информационных технологий // Международная жизнь. 1997. N 4. С. 55-60.
14. Тихомирова Є.Б. Зв'язки з громадськістю : підруч. для студ. ВНЗ / Тихомирова Є. Б., Карпчук Н.П. – Луцьк : ВНУ ім. Лесі Українки, 2012. – 276 с.
15. Юськів Б. М. Контент-аналіз. Історія розвитку і світовий досвід: Монографія. / Б .М. Юськів. – Рівне.: “Перспектива”, 2006. – 203 с.