Дмитренко Оксана Сергіївна, кандидат політичних наук, доцент кафедри історії міжнародних відносин та гуманітарних дисциплін Українського Державного Університету імені Михайла Драгоманова, м. Київ, Україна, https://orcid.org/0009-0000-7621-2710

Dmytrenko Oksana S., Candidate of Political Sciences, Associate Professor at the Ukrainian State University named after Mykhailo Drahomanov, Department of History of International Relations and Humanities, Kyiv, https://orcid.org/0009-0000-7621-2710

КЛАСИЧНІ ТЕОРІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ПРАКТИКИ ПЕРЕГОВОРІВ У МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ

THEORY AND PRACTICE OF NEGOTIATIONS IN INTERNATIONAL RELATIONS

Анотація. Криза традиційних інститутів глобального управління, зростання кількості збройних конфліктів та гібридних загроз, загострення суперництва у геополітичному просторі породжують глибоку структурну трансформацію сучасного розуміння міжнародних відносин. Переговорний процес у цьому контексті набуває розуміння того, що і в теорії, і на практиці він повинен бути безальтернативним джерелом врегулювання кризової ситуації, яким активно оперує превентивна дипломатія та ескалація конфлікту. У статті автор робить спробу надати багатоаспектний аналіз того, як змінювалися міжнародні переговори.

Автор вважає за необхідне через класичні теоретичні парадигми, а саме реалізм, лібералізм, конструктивізм показати, як взаємодіють дипломатичні практики із технологічними змінами.

Ця стаття розкриває адаптацію традиційного дипломатичного протоколу до механізмів глобалізації та потенційного рівня загрози. Особливу увагу автор

приділяє вивченню феномену дрескоду українських представників на міжнародній арені, який стає ознакою не порушення етикету, а новітньою спробою запровадити стратегічну комунікацію та публічну дипломатію на рівні семіотики. Такий підхід дозволяє радикально переосмислити систему сприйняття держави на міжнародному рівні, у тому числі через дослідження психологічних аспектів взаємодії.

У статті розглянуто концепт ментального простору цільової аудиторії, до якої звертається спікер, те, як впливає тривалість багатомовних переговорів на когнітивний рівень навантаження реципієнта, який важливий концепт перекладу у механізмі посередництва в політиці, що здійснює безпосередній вплив на те, як формуються довіра і зовнішньополітичні наративи.

Окрему увагу в статті приділено аналізу технології медіації, зокрема автори розглядають модель реституційної медіації, яку використовують, щоб врегулювати тривалі конфлікти та відновити правосуддя.

У статті також зроблено спробу комплексно проаналізувати, як впливає цифрова дипломатія і штучний інтелект на процес переговорів через опрацювання змісту алгоритмічних систем, які можуть перетворити медіацію переговорів на процес, що піддається високій аналітиці через оптимізацію обробки великих масивів даних, та можливості спрогнозувати сценарій розвитку подій. Напрацьовані теоретичні візії разом з аналізом практик у сфері цифровізації та інновацій дозволяє авторам побачити цілісну архітектуру сучасного процесу міжнародних переговорів із метою забезпечення стабільного переговорного процесу задля відстоювання національного інтересу держави у глобальному середовищі, яке конкурує.

Ключові слова: міжнародні переговори, штучний інтелект, міжнародні відносини, цифрова дипломатія, медіація, стратегічна комунікація.

Abstract. The crisis of traditional global governance institutions, the rise in armed conflicts and hybrid threats, and intensifying geopolitical rivalry are driving a profound structural transformation in the contemporary understanding of international relations. In this context, the negotiation process is increasingly viewed—both in theory and practice—as the indispensable means for resolving crises, actively utilized in both preventive diplomacy and conflict escalation management. This article attempts to provide a multifaceted analysis of the evolution of international negotiations.

The author aims to demonstrate the interaction between diplomatic practices and technological changes through the lens of classical theoretical paradigms: realism, liberalism, and constructivism.

The article examines how traditional diplomatic protocol adapts to the mechanisms of globalization and varying levels of threat. Particular attention is paid to the dress code of Ukrainian representatives on the international stage; this is analyzed not as a breach of etiquette, but as a novel attempt to employ strategic communication and public diplomacy at the level of semiotics. Such an approach enables a radical rethinking of how the state is perceived internationally, including through an examination of the psychological aspects of interaction. The article examines the concept of the target audience's mental space and the impact of the duration of multilingual negotiations on the recipient's cognitive load; it highlights the significance of the translation concept within the mechanism of political mediation, which directly influences the formation of trust and foreign policy narratives. Special attention is paid to the analysis of mediation techniques; specifically, the authors examine the model of restorative mediation used to resolve protracted conflicts and restore justice. The article also attempts a comprehensive analysis of how digital diplomacy and artificial intelligence affect the negotiation process through the content processing capabilities of algorithmic systems. These systems can transform negotiation mediation into a process driven by advanced analytics—facilitated by the optimization of big data processing and the ability to forecast event scenarios. By combining theoretical insights with an analysis of digitalization and innovation practices, the authors outline the

holistic architecture of modern international negotiations, aiming to ensure a stable process that upholds the state's national interests within a competitive global environment.

Keywords: international negotiations, artificial intelligence, international relations, digital diplomacy, mediation, strategic communication.

Постановка проблеми. Можемо відзначити, що глобальне управління та міжнародна безпека, зокрема та їхня структура, загалом перебувають на зрізі глибокої фрагментації. Гібридні загрози та геополітичний ревізіонізм поступово витіснили міжнародні відносини зі сфери ліберально-інституціонального механізму, відтак процес переговорів, який завжди мав характеристику стабілізатора взаємодії дипломатичної комунікації, перестав бути просто інструментом міждержавної взаємодії. Натомість отримав характеристику механізму нації, яка виживає, яка захищає себе та намагається запобігти глобальній геополітичній катастрофі. Щоб розв'язати конфлікт або посилити взаємодію з іноземними партнерами, сторони обирають переговори, бо це традиційно визнаний процес організації міжособистісної співпраці. Водночас сучасність природи переговорів вже давно перестала бути орієнтованою на класичні зразки, а перетворилася на простір стику технологічних, лінгвістичних, психологічних та політичних чинників.

Перед сучасною міжнародною дипломатією постало важливе завдання, а саме, – знайти нові ефективні формати комунікаційної взаємодії в тих умовах, коли традиційний інститут вже працювати не буде, а виявить свою інституційну неспроможність. Жорсткий дипломатичний формалізм починає працювати у кризовій ситуації, як швидке рішення, яке вже не може опиратися на публічну лідерську дипломатію; використовувати ознаки гнучкості медіаційної технології та запровадити цифровий інструмент переговорів. Наприклад, алгоритми штучного інтелекту, перевага соціальних мереж над традиційними медіа, порушення

дипломатичного протоколу вже стали свідчити про те, що переговори набувають ознак публічності та символізму. Новітні форми переговорної взаємодії вимагають глибокого розуміння та концептуалізації. Наукова проблематика цього питання виокреслює необхідність синтезувати розрізнені теоретичні та практичні підходи до єдиної комплексної системи. Необхідно розуміти, у який саме спосіб те, що було напрацьоване впродовж десятиліть як базові теорії роботи міжнародних відносин, стають гнучкими в контексті сучасних викликів; у який спосіб мовні та когнітивні бар'єри можуть впливати на прийняття рішень і яка роль технологічного процесу у трансформації онтології компромісу міжнародної дипломатії. Розробка нових зовнішньополітичних стратегій для держави, яка перебуває у стані екзистенційного виклику, стане розв'язанням цієї проблематики у сферах, де необхідно швидко прийняти рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Феномен переговорів на міжнародній арені став дослідженням багатьох українських та зарубіжних науковців, які опрацьовували різні виміри взаємодії учасників таких процесів.

Так, спробу концептуалізувати переговорний процес роблять С.Черкасов та О. Маклюк. М. Калашлінська пропонує переосмислити традиційний підхід до медіації і доводить, що третя (нейтральна) сторона не може бути замінною або відсутньою, коли йдеться про намагання подолати асиметричні політичні кризи. В. Сафонов розширює концепцію міжнародних переговорів аж до сфери соціального партнерства та колективної угоди, де принципи репрезентативної та сумлінної взаємодії безпосередньо перетинаються з міжнародною дипломатією та її різноспрямованим комунікативним процесом. І. Ковчина та М. Панченко присвячують свої наукові розвідки осмисленню процесу переговорів через психологічні та когнітивні виміри. С. Філіпов у своїй науковій розвідці пропонує розглядати схему синергії, у якій відбувається моделювання ментального простору, а міжнародні відносини на цьому зрізі є серією дискурсивних практик, які породжують зміну мовного та когнітивного сприйняття у цільової аудиторії.

Продовжуючи тему лінгвістики та когнітивного аналізу, В. Богатирець показує значимий концепт перекладу і ознакує його, як механізм посередництва. Є. Полякова та ін. досліджують, як вибір мови, якою будуть вестися переговори, впливає на динаміку їх проведення і на когніцію учасників. Т. Вінтер досліджує роль історії, культури, релігії як динамічного простору, у якому може розвиватися дипломатичний діалог та завдяки взаємодії культурної спадщини навіть під час напружених міжнародних переговорів може формуватися наскрізний глобальний наратив, який у подальшому переростає у глобальну цивілізаційну ініціативу. Т. Яхно досліджує особливості застосування AI-технологій та медіації у переговорному процесі і підкреслює зміну парадигми з інтуїтивної на аналітичну. Дипломатичний протокол трансформується через впровадження нових дрескодів учасників цього процесу та практикує неформальні взаємодії, на що вказує В. Карпов. Науковці О. Комарніцький та А. Слободянюк, беручи до уваги переговори в Білому домі, аналізують конфлікти, які відбуваються серед лідерів, та як вони впливають на публічну дипломатію.

Попри те, що в українському та світовому науковому просторі дуже детально досліджено процес міжнародних переговорів, його теорію і практику, досі не вирішеними залишається проблеми комплексного синтезу їх складових. Значна частина науковців формує свій фокус на макрорівневі структурі, а саме на геополітиці або теорії систем, інша частина фокусується на мікрорівні: алгоритми штучного інтелекту (AI), протоколи, лінгвістика, когніція та інше.

На наше переконання, у цій частині бракує праць, які за своїм змістом будуть поєднувати та демонструвати, у який спосіб аналітики алгоритмів, лінгвістичне посередництво та когнітивне навантаження на реципієнтів можуть ставати об'єктом мікрополітичного конструктивізму та реалізму саме під час ведення кризових переговорів.

Щоб заповнити цю лакуну та сформувати цілісну епістеміологічну модель сучасних переговорів на міжнародній арені, подаємо до розгляду цю статтю.

Мета статті. Основною метою цієї наукової розвідки є спроба комплексно та багатовимірно проаналізувати актуальний стан теорії і практики процесу переговорів на міжнародній арені в контексті глобальних світових криз.

Виклад основного матеріалу. Для того, щоб комплексно опрацювати тему, необхідно розуміти, у якій теоретико-концептуальній парадигмі перебуває процес міжнародних переговорів. Світоглядний орієнтир формує стратегію поведінки членів переговорів безпосередньо і охоплює обов'язковий контекст фундаментальної теорії міжнародних відносин.

Науковці С.Черкасов та О. Маклюк [8, с. 176-177] доводять, що саме базові міжнародно-політичні теорії стають підставою аналізувати підходи до переговорного процесу, позаяк у кожній із них превалює певний унікальний спосіб раціоналізації тексту, контексту позиції та пропозицій вирішення конфлікту.

Реалістична парадигма, яка є базовою з часу Другої світової війни, стверджує про анархічність системи міжнародних відносин. Ця парадигма окреслює, що світ, за замовчуванням, небезпечне середовище, де кожна держава повинна шукати власну силу, готуватися до найнесправедливіших сценаріїв, які можуть з нею відбутися. Така система координат розглядає міжнародні переговори прагматичним інструментом, а не пошуком істини. Цей інструмент повинен виконувати роль у досягненні максимальної вигоди, де вже існує певний баланс світових політичних сил. Ця система оперує поняттям “позиційний торг”, де вмикається жорстока модель взаємодії з сумою на рівні нуля, а сторона, яка поступається, фактично визнає свою поразку. Щоб аргументувати реалізм, необхідно стверджувати, що він спирається на Hard Power (жорстку силу), свій геополітичний тиск, військовий потенціал держави та економічні санкції, які потенційно може застосувати.

У ліберальній парадигмі, або як її ще називають ліберальному інтернаціоналізмі чи ідеалізмі, та спорідненому із ним функціоналізмі, науковці пропонують інший підхід, де показано певний рівень оптимізації, за яким можуть працювати переговорні процеси через довіру. Активне застосування інституційного

механізму та взаємозалежності у раціоналізації позицій у цьому підході означає дотримання принципу пріоритету довгострокового інтересу кожної з учасниць або учасників переговорного процесу, прозорості співпраці та нівелізму нівелювання короткострокової вигоди, коли за переговорний стіл сідають ліберали. Вони застосовують норми міжнародного права, цитують статути організацій міжнародного зразка, оперують гуманітарними стандартами, що, безумовно, тяжіє до формату win-win (взаємного виграшу), де фокус переговорів буде зміщений від жорсткої позиції до справжнього інтересу кожної зацікавлених сторін.

У конструктивістському підході переговорники роблять акцент на тому, що реальність, у якій перебувають держави, що беруть участь у переговорах, мусять оперувати поняттями інтересів і загроз, але ця схема є сконструйованою соціально. У конструктивістському підході міжнародні переговори - це певний трансформаційний процес, який повинен показати рівень переосмислення національних інтересів, стати причиною зміни спільних переконань та, у результаті, призвести до трансформації власної ідентичності того, хто сідає за стіл переговорів. У цьому підході переговорний процес має ознакування арени, на якій конструюється соціальна реальність, на ній же вона легітимізується і в хід активно йдуть дискурсивні практики. Якщо розглядати реалізм, лібералізм та конструктивізм у теоретичній парадигмі, то можна ствердити, що базовим сприйняттям системи реалізму є загроза безпеці, певна анархія, недовіра. Стратегічна мета переговорів у цій системі тяжіє до максимізації сили та вигоди: учасники-представники прагнуть зберегти або змінити певний баланс сил і застосовують характерні переговорні інструменти такі, як гра з нульовою сумою, дипломатія примусу, блеф, жорстокий торг тощо.

Якщо ми розглядаємо теоретичну парадигму лібералізму, то базовим сприйняттям системи є кооперaційна характеристика та взаємозалежність. Стратегічною метою переговорів є довгострокова співпраця та інституціоналізація

угод, із характерними специфічними інструментами, серед яких економічний стимул, інтегративні переговори.

Якщо ми розглядаємо теоретичну парадигму конструктивізму, то базовим сприйняттям цієї системи є сконструйована суспільством реальність; за стратегічну мету переговорів учасники вбачають змінити певні наративи; переосмислити репрезентовані ідентичності та інтереси держави, а характерними переговорними інструментами є культурна дипломатія, комунікація символів та дискурсивний вплив.

Обов'язковим до опрацювання також є поняття дипломатичної медіації, що стала основою інноваційної технології врегулювання криз. Криза завжди потребує пошуку ефективного методу її зупинення. Розуміння того, що у кризі є фактор гострого зіткнення інтересів, посилений насильством та руйнуваннями, вимагає підходу до пошуку такого ключового рішення, щоб криза переходила із суб'єктивної площини на рівень об'єктивного сприйняття усіма учасниками конфлікту розуміння загрози базовим цінностям.

Маючи складні умови ведення переговорного процесу, традиційні прямі міжнародні переговори, коли їхніми учасниками є антагоністи, можуть заходити в глухий кут. До ненависті і гострого зіткнення інтересів буде додаватися рівень недовіри, що зростає, та висока емоційна напруга. Таку ситуацію може врятувати медіація. Науковиця М. Калашлінська [1, с.125] стверджує, що на сучасних міжнародних переговорах необхідно переосмислювати традиційний підхід. Ми звикли казати, що в переговорах є дві сторони, однак вони часто потребують сторони третьої, - медіатора. Залучення незалежної особи, яка забезпечує простір для обговорення і допомагає знайти win-win-рішення для кожної зі сторін, дозволяє охарактеризувати медіацію як багатоваріантну універсальну технологію суспільної взаємодії, що може рівною мірою застосовуватися як на мікро-, так і на макрорівнях. В. Сафонов [11, с. 87] стверджує, що міжнародний переговорний процес, який відбувається у середовищі win-win-партнерства, стає

репрезентативним тоді, коли досягається принцип сумлінності кожного його учасника. Інноваційною у цьому напрямі можемо ознакувати працю А. Олійник [4, с. 73], у якій застосовується концепт реституційної медіації. У названому підході відсутні моделі торгу, натомість є потреба застосовувати відновне правосуддя та робити спробу примирити сторони. У процедурній моделі цієї медіації є такі етапи:

1. етап перший: визначити доцільність або недоцільність початку переговорів, тобто оцінити рівень готовності кожної зі сторін;
2. етап другий: підготувати сторони, тобто узгодити базові принципи комунікації, які допоможуть, у першу чергу знизити емоційний фон переговорів;
3. етап третій: безпосередньо провести переговори із залученням методу реституційної медіації;
4. етап четвертий: жорстко контролювати імплементацію домовленостей та рішень.

У такому підході розуміємо, що процес медіації - це неодноразовий захід і не суб'єктивна акція, а тривала інституалізована схема, за якою супроводжується розв'язання конфлікту. Необхідно також розуміти, у який спосіб трансформувався дипломатичний протокол у науковому середовищі. Дипломатичний протокол пройшов шлях від формалізму до стратегічного розуміння рівня знаків (семіотики). Тривалий час поняття дипломатичного протоколу було певною статичною сукупністю правил, традицій, залежностей і умовностей, яких обов'язково повинні були дотримуватися члени урядів, представники держав, коли перебували на зовнішньополітичних заходах. У 1961 році Віденська конвенція зафіксувала ці ознаки і з того часу вони не змінювалися та опиралися на обов'язковість застосування міжнародної ввічливості і взаємності. У Західній традиції є теорія про те, що протокол є жорстко внормований, а порушувати його навмисно, - означає викликати рівень недовіри. У класичному протоколі є суворі межі, зокрема в частині одягу учасників. До найвищих урочистостей застосовуються формати White tie для чоловіків та вечірній убір для жінок. Якщо учасники мають денний чи

вечірній захід після п'ятої вечора, то можна передбачити просто діловий костюм. Суворо регламентованим є Black tie, однак в сучасному світі деякі глобалізаційні процеси, які ознаковані інформаційною швидкістю та посилені гібридними загрозами, безумовно вимагають певної гнучкості у створенні образу учасників процесу переговорів. Кожен, хто сідає за стіл переговорів, може продиктувати їх новий формат. Тоді процес стає не просто зустріччю без краваток: кожна делегація може привносити неформальні ознаки і спробувати імплементовувати їх, наприклад, брати до участі осіб, що не мають офіційної посади, але мають високий рівень довіри. Індивідуальний підхід також стає певною нормою, наприклад, посадові особи показують, що вони готові відхилитися від строгих пунктів протоколу і стверджувати, що це їхня власна стратегія ведення переговорів, певна особливість посади. Такі внутрішні зрушення у переговорному процесі можуть перенести публічну заяву на власний комунікативний стиль, особистісну позицію, на фактор впливу, який буде діяти самостійно, відтак посилювати зростання ролі дипломатії, персоналізації лідера у міжнародній системі координат.

Дипломатичний конфлікт може виникати на підставі певного публічного очікування, яке вже колись було в публічному просторі. Трансформація міжнародного протоколу відбувається прямо зараз: екзистенційна криза, яка відбувається в Україні, також впливає на міжнародну політичну арену. Найяскравішою її ознакою є поява воєнного костюма для українського політика-представника української держави, яка перебуває у війні. Запровадження цього дрескоду стало обов'язковим кроком, що справедливо порушує протокольні умовності: відмова від костюма та одягання мілітарного образу працює як семіотичний інструмент, що показує моральну перевагу, незламність держави та терміновість в ухваленні рішення. Ідеться про свідому зміну норми, яка покликана змістити фокус важливості на основну суть проблеми - вижити нації, яку порушує держава, що воює.

Семіотична практика показує, що етикет на цьому рівні репрезентує відмирання старої традиції і дає місце новому способу динамічної комунікації, відтак, у подальшому, може продукувати зміну нормативно-правової частини, яка регулює протокол переговорів.

Спробуємо порівняти формати чотирьох протоколів, типові випадки їхнього застосування, вимоги до зовнішнього вигляду та семіотику політичного значення.

У форматі протоколу White tie відбувається нагородження, бали, найвищі державні прийоми. Вимогами до зовнішнього вигляду такого формату є вечірні сукні для жінок, фраки для чоловіків. Семіотико-політичне значення підкреслює глибоку повагу до традицій, стабільність, формалізм, демонстрацію максимальної відданості. У форматі протоколу Black tie відбуваються вечері, дипломатичні прийоми, на них необхідно необхідно обрати смокінг для чоловіків і коктельну або вечірню сукню для жінок; у семіотико-політичному значенні відбувається стандартизація дипломатичної ввічливості та балансування між урочистим заходом і робочою сферою. У форматі протоколу “без краваток” проводяться кризові наради, саміти, робочі зустрічі. На них учасники приходять у ділових костюмах, його елементах. У семіотико-політичному значенні загострюється спроба скорочення психологічної дистанції та розбудова довіри між учасниками яка екстраполює фокус на суті зустрічі. Якщо ми говоримо про формат протоколу воєнного дрескоду, то такі зустрічі відбуваються в переговорах, де основною умовою є екзистенційна загроза, а саме війна; у вимогах до зовнішнього вигляду вбачаємо мілітаризацію костюма в частині форми та кольору; у семіотико-політичному значенні розуміємо посилення солідарності з армією, ургентність застосування морального тиску на партнерів, нівелювання формальностей.

Обов'язковою умовою опрацювання теми є також розгляд переговорного процесу в контексті культурного, лінгвістичного та психологічного виміру. Переговорний процес набуває вирішального значення тільки тоді, коли є розуміння,

що рухає схемою процесу, - окремий індивід або група людей, які мають певні культурні, лінгвістичні, психологічні виміри.

Держава може застосовувати дискурсивну практику, щоб сконструювати ментальність унікальної особистості, яка буде представляти інтереси держави у міжнародній пропаганді. У такий спосіб опрацювавши потенційні загрози та навчивши схемі відсічі цього національного індивіда, буде створюватися енергетична динаміка, на основі якої індивід, що представляє свою державу за переговорним столом, буде розуміти, як відбиватися від втручання у свій когнітивний простір.

Мова є репрезентантом дискурсивного впливу. Деякі науковці, наприклад, Є. Полякова та ін. [10, с. 17] показують, що вибір мови для багатомовних переговорів є свідомим стратегічним кроком. Якщо обирати між рідною мовою, лінгва франка чи мовою партнера, то необхідно розуміти, що обирати завжди треба рідну мову, якщо на це є можливість, оскільки потреба у точності перекладу, досягнення цілей та бажаннях підкреслити символізм своєї влади може посилити психологічну впевненість. Використання нерідної мови, мови ворога, посилює навантаження на когніцію і може понизити впевненість у переговорах та змістити рівень сприйняття кожного учасника процесу.

Отже, мова у цьому розумінні є стратегічним інструментом, щоб контролювати темп ведення розмови та потік інформації, яку подають кожному з учасників переговорного процесу. Якщо не вдалося обрати рідну мову за мову-основу переговорів, застосовують переклад. Він рятує глобальну дипломатію, оскільки це не просто потік трансльованих сенсів через нейтральні засоби і способи подання інформації, а й певна форма, специфічна форма, посередництва у політиці. Отже, треба розуміти, що перекладач несе не тільки психологічну та лінгвістичну відповідальність у контексті мови, а й етичну, оскільки постійно балансує між точністю передати справедливий текст та можливістю репрезентувати його у такий спосіб, що це може мати негативні наслідки для ідентичності держави.

У межах міжнародного переговорного процесу важливим є розгляд цифровізаційних впливів та запровадження штучного інтелекту у дипломатичній практиці. Тотальна цифровізація огортає різні етапи розвитку міжнародних переговорів. Треба відзначити, що традиційні методи на цьому рівні не скасовуються, однак цифрова дипломатія стає їхнім потужним підсилювачем. Соціальні мережі та смартфони стали інструментами звернення до іноземних держав напряму. Однак транслювання інформації вимагає особливого підходу до кібербезпеки та кіберзахисту із урахуванням того, що контент із електронного пристрою може ширитися третім сторонам під час колективних переговорів, що становить юридичну, державну, комерційну та інші види таємниць.

Станом на нині найбільш революційним способом застосування інноваційних технологій є впровадження штучного інтелекту в медіаційний та переговорний процес. Упровадження третьої сторони, яка не володіє емпатичними ознаками, до медіаційного простору учасників переговорного процесу, справді, трансформує сферу та переводить її з інтуїтивно-комунікативної практики на схему, яка керується аналітичними кодами. Якщо говорити про використання AI-асистента у дипломатичних підходах, то можемо назвати такі переваги:

- можливість обробити великі масиви даних через аналіз почутих діалогів із додаванням інформації про попередні угоди, якщо вони були;
- спроба автоматизувати адміністративні функції через можливість транскрибувати переговори в режимі реального часу та створювати резюме з подальшим плануванням графіку;
- можливість моделювати та прогнозувати на чернетках різні варіанти угод та пропонувати варіативні сценарії подальших діалогів, які можуть потенційно передбачити різні реакції учасників діалогу;

- спроба мінімізувати когнітивні упередження, щоб досягнути об'єктивності та послідовності ведення переговорного процесу з урахуванням логічних помилок, яких учасники можуть припускатися свідомо або несвідомо.

Однак в асистента також можуть бути негативні сторони: штучний інтелект не має, як ми вже зазначали, справжньої людської емпатії, а, отже, не може бути активним у розпізнаванні справжнього болю людини або держави, етично оцінити ситуацію.

Машина може спрацювати в рамках переговорів як інструмент впровадження певної схеми, яка має заданий алгоритм і позбавлена креативності, а, отже, не може застосовуватися до вирішення нестандартної кризи.

У такий спосіб асистента необхідно розглядати тільки як смарт-інструмент, який може звільнити третю сторону, наприклад, медіатора від рутинної роботи та допомогти сфокусуватися на психологічних, етичних та мовленнєвих особливостях кожної зі сторін, яка висловлює свої аргументи.

Висновки. Отже, аналізуючи теорію і практику переговорного процесу на міжнародних зрізах, ми формулюємо такі концептуальні висновки.

У XXI столітті переговорний процес втратив політико-правовий лінійний характер. Криза довіри до партнерів та сучасна глобальна нестабільність змушує відходити від єдиноправильної теоретичної бази.

Ефективність міжнародних переговорів сьогодні ознакується обов'язковим застосуванням балансу сил та лібералізацією процесу, у якому обов'язковими елементами є робота з ідентичністю, ментальним простором та інституційною підтримкою. Коли поширюється гібридна загроза, традиційна пряма схема ведення переговорів є часто малоефективною, а, отже, необхідно залучати дипломатичну медіацію.

Третя сторона може послуговуватися реституційною медіацією, використовувати технології примирення, але лише на певний час. Протокольна норма та дипломатичний етикет набувають безпрецедентного рівня гнучкості,

оскільки, навіть залишаючись базовими фундаментами ввічливості на міжнародному рівні, через новітні явища і свідоме використання мілітарі дрескоду вони втрачають своє первинне значення та перетворюються на інструмент дипломатії семіотичного значення, що може впливати на психологічний стан тих, хто сідає за стіл переговорів.

Безумовними показниками національної потужності є цифровий контент, але психологічний фактор та мовленнєве конструювання реальності, у якій перебувають учасники переговорного процесу, відіграють не менш важливу роль.

Мова, якою буде вестися переговорний процес, активний контроль за навантаженням на розум кожного учасника, робота перекладача може замінити, змістити або посилити вектор введення переговорів. До цих ознак також може додаватися залучення політичного медіатора, роль якого, - вислухати без оцінок, без емпатії і спробувати запропонувати справедливе рішення, яке може бути не сприйняте одним із учасників процесу, а, отже, конфлікт може зайти в глухий кут.

Складність міжособистісної архітектури сьогодні також посилюється активним провадженням цифрових технологій: AI-помічники революціонують, вони допомагають готуватися та аналізувати переговорний процес, але лише в частині доповнення та мінімізації рутинної роботи, оскільки не здатні співпереживати й емпатувати.

Перспективами подальших розвідок вбачаємо дослідження впливу алгоритмічних упереджень, які можуть формуватися на основі проектів угод, які створив AI-асистент; вивчення правових механізмів залучення недержавних суб'єктів, наприклад, корпорацій, глобальних рухів до традиційних моделей медіації, які можуть виступати третіми сторонами у переговорному процес.

Література:

1.Калашлінська М. Роль медіації у політичних переговорах: переосмислення традиційних підходів // Політичне життя. № 4 2023, с. 123-128. – Режим доступу: https://doi.org/10.31558/2519-2949.2023.4.16

2.Ковчина І., Панченко М. Теоретичні засади ведення переговорів та психологічні особливості уникнення партнерами конфліктів у міжнародних взаємодіях // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 12. Психологічні науки. № 19(64) 2022, с. 23-33. – Режим доступу: https://doi.org/10.31392/NPU-nc.series12.2022.19(64).03

3.Комарніцький О.С., Слободянюк А. Дипломатичні конфлікти в сучасній міжнародній політиці: аналіз ситуації в Овальному кабінеті // Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Молодь в науці: дослідження, проблеми, перспективи (МН-2026)». м. Вінниця, 22-26 червня 2026 р. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/403119763_DIPLOMATICNI_KONFLIKTI_V_SUCASNIJ_MIZNARODNIJ_POLITICI_ANALIZ_SITUACII_V_OVALNOMU_KABINETI

4.Олійник А. Дипломатична медіаційна технологія як інструмент врегулювання кризових ситуацій у сучасних міжнародних відносинах // International and Political Studies. № 41 2026, с. 65-81. – Режим доступу: https://doi.org/10.32782/2707-5206.2026.41.5

5.Філіпов С. Синергетична модель конструювання ментального простору в міжнародних відносинах // Філософія та політологія в контексті сучасної культури. № 14 2022, с. 111-119. – Режим доступу: https://doi.org/10.15421/352213

6.Яхно Т. Особливості використання ШІ у медіації та прогнозуванні переговорного процесу в міжнародних економічних відносинах // Сталий розвиток економіки. № 59 2026, с. 323-329. – Режим доступу: https://doi.org/10.32782/2308-1988/2026-59-44

7.Bohatyrets V. Linguistic Bridges in Global Diplomacy: the Role of Translation in International Relations // Mediaforum Analytics Forecasts Information Management. № 18 2026, p. 292-308. – Режим доступу: https://doi.org/10.31861/mediaforum.2026.18.292-308

8.Cherkasov S., Makliuk O. Negotiation process in international relations theory: from history to contemporary practices // Acta de Historia & Politica: Saeculum XXI. № 09 2025, p. 171-184. – Режим доступу: https://doi.org/10.26693/ahpsxxi2025.09.171

9.Karpov V. Directions for forming new approaches to the methods of traditional diplomacy // Scientific notes of the UniversityKROK. № 81 2026, p. 344-352. – Режим доступу: https://doi.org/10.31732/2663-2209-2026-81-344-352

10.Poliakova E., Lempp F. Language as a strategic choice in multilingual negotiations: power dynamics, nuances and coping practices // International Journal of Conflict Management. 2026, p. 1-30. – Режим доступу: https://doi.org/10.1108/IJCMA-12-2025-0432

11.Safonov V. Legal Issues of Conducting Collective Bargaining as a Form of Social Partnership // Siberian Law Review. № 23 2026, p. 82-95. – Режим доступу: https://doi.org/10.19073/2658-7602-2026-23-1-82-95

12.Winter T. The Global Civilization Initiative: A Platform for Conflict Recovery Heritage Diplomacy? // 2026. Режим доступу: https://doi.org/10.1093/9780197910917.003.0003

References:

1. Kalashlinska, M. (2023). Rol mediatsii u politychnykh perehovorakh: pereosmyslennia tradytsiinykh pidkhodiv [The role of mediation in political negotiations: rethinking traditional approaches]. Politychne zhyttia - Political Life, 4, 123-128. Retrieved from https://doi.org/10.31558/2519-2949.2023.4.16 [in Ukrainian].

2. Kovchyna, I. M., & Panchenko, M. V. (2022). Teoretychni zasady vedennia perehovoriv ta psykholohichni osoblyvosti unyknennia partneramy konfliktiv u

mizhnarodnykh vzaiemodiiakh [Theoretical principles of negotiations and psychological features of partners avoiding conflicts in international interactions]. Naukovyi chasopys NPU imeni M. P. Drahomanova. Seriia 12. Psykholohichni nauky - Scientific journal of National Pedagogical Dragomanov University. Series 12. Psychological Sciences, 19(64), 23-33. Retrieved from https://doi.org/10.31392/NPU-nc.series12.2022.19(64).03 [in Ukrainian].

3. Komarnitskyi, O. S., & Slobodianiuk, A. (2026). Dyplomatychni konflikty v suchasnii mizhnarodnii politytsi: analiz sytuatsii v Ovalnomu kabineti [Diplomatic conflicts in modern international politics: analysis of the situation in the Oval Office]. Proceedings from MN-2026: Mizhnarodna naukovo-praktychna internet-konferentsiia «Molod v nautsi: doslidzhennia, problemy, perspektyvy» - International Scientific and Practical Internet Conference "Youth in Science: Research, Problems, Perspectives". Vinnytsia. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/403119763_DIPLOMATICNI_KONFLIKTI_V_SUCASNIJ_MIZNARODNIJ_POLITICI_ANALIZ_SITUACII_V_OVALNOMU_KABINETI

4. Oliinyk, A. (2026). Dyplomatychna mediatsiina tekhnolohiia yak instrument vrehuliuvannia kryzovykh sytuatsii u suchasnykh mizhnarodnykh vidnosynakh [Diplomatic mediation technology as a tool for resolving crisis situations in modern international relations]. International and Political Studies, 41, 65-81. Retrieved from https://doi.org/10.32782/2707-5206.2026.41.5 [in Ukrainian].

5. Filipov, S. (2022). Synerhetychna model konstruiuvannia mentalnoho prostoru v mizhnarodnykh vidnosynakh [Synergetic model of construction of mental space in international relations]. Filosofiia ta politolohiia v konteksti suchasnoi kultury - Philosophy and Political Science in the Context of Modern Culture, 14, 111-119. Retrieved from https://doi.org/10.15421/352213 [in Ukrainian].

6. Yakhno, T. (2026). Osoblyvosti vykorystannia ShI u mediatsii ta prohnozuvanni perehovornoho protsesu v mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosynakh

[Features of the use of AI in mediation and forecasting of the negotiation process in international economic relations]. Stalyi rozvytok ekonomiky - Sustainable Development of Economy, 59, 323-329. Retrieved from https://doi.org/10.32782/2308-1988/2026-59-44 [in Ukrainian]

7. Bohatyrets, V. (2026). Linhvistychni mosty v hlobalnii dyplomatii: rol perekladu v mizhnarodnykh vidnosynakh [Linguistic Bridges in Global Diplomacy: the Role of Translation in International Relations]. Mediaforum Analytics Forecasts Information Management, 18, 292-308. Retrieved from https://doi.org/10.31861/mediaforum.2026.18.292-308

8. Karpov, V. (2026). Napriamy formuvannia novykh pidkhodiv do metodiv tradytsiinoi dyplomatii [Directions for forming new approaches to the methods of traditional diplomacy]. Scientific notes of the UniversityKROK, 81, 344-352. Retrieved from https://doi.org/10.31732/2663-2209-2026-81-344-352

9. Poliakova, E., & Lempp, F. (2026). Mova yak stratehichnyi vybir u bahatomovnykh perehovorakh: dynamika vlady, niuansy ta praktyky podolannia [Language as a strategic choice in multilingual negotiations: power dynamics, nuances and coping practices]. International Journal of Conflict Management, 1-30. Retrieved from https://doi.org/10.1108/IJCMA-12-2025-0432

10. Safonov, V. (2026). Pravovi pytannia vedennia kolektyvnykh perehovoriv yak formy sotsialnoho partnerstva [Legal Issues of Conducting Collective Bargaining as a Form of Social Partnership]. Siberian Law Review, 23(1), 82-95. Retrieved from https://doi.org/10.19073/2658-7602-2026-23-1-82-95

11. Cherkasov, S., & Makliuk, O. (2025). Perehovornyi protses u teorii mizhnarodnykh vidnosyn: vid istorii do suchasnykh praktyk [Negotiation process in international relations theory: from history to contemporary practices]. Acta de Historia & Politica: Saeculum XXI, 09, 171-184. Retrieved from https://doi.org/10.26693/ahpsxxi2025.09.171

12. Winter, T. (2026). Hlobalna tsyvilizatsiina initsiatyva: platforma dlia dyplomatii spadshchyny u vidnovlenni pislia konfliktiv? [The Global Civilization Initiative: A Platform for Conflict Recovery Heritage Diplomacy?]. Retrieved from https://doi.org/10.1093/9780197910917.003.0003