

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ КУЛЬТУРНОЇ ТА ПУБЛІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

Платформа I.

Інформаційно-комунікативна функція дипломатії: новітня парадигма розвитку міжнародних відносин у сфері культури, науки та освіти

Спікери:



Оксана КОВАЛЬ

к.п.н., доцентка кафедри освітології та педагогіки, заступниця декана соціально-гумантарного факультету Західноукраїнського національного університету

Має досвід налагодження міжнародної співпраці з університетами Грузії, Латвії, Польщі, Італії, Словаччини, Канади, Хорватії. Нагороджена відзнакою Вармінсько-Мазурського університету (Польща) за координацію співпраці між UWM та ЗУНУ.

+380969795012
oksanakov@gmail.com

BASS-2021



Вадим РАХЛІС

професійний перемовник, сертифікований медіатор Євросоюзу, експерт зі звільнення заручників, засновник та директор Міжнародної палати альтернативного вирішення спорів та Бюро переговорів

Президент VIP-клубу перемовників, сертифікований майстер НЛП, викладач кафедри освітології та педагогіки Західноукраїнського національного університету

+380672393915
vrakhlis@gmail.com

BASS-2021

Практикуюча психологиня, сертифікована базова консультантка у напрямі позитивної психотерапії (сертифікати Всесвітньої асоціації позитивної та транскультурної психотерапії, Вісбаденської академії психотерапії (Німеччина). Пройшла міжнародне стажування у Вармінсько-Мазурському університеті (Польща, 2018). Має багатий практичний досвід тренінгової діяльності. Авторка ідей, розробниця програм та координаторка міжнародних шкіл світових освітніх практик, шкіл професійного розвитку для студентів, тренінгів-інтенсивів підвищення кваліфікації викладачів.

Має більше 20 років досвіду ведення перемовин в екстремальних умовах (Ізраїль, Казахстан, Україна), переможець у номінації «Idea of the Future» на Davos World Communication Forum. Вивчав Гарвардський метод ведення переговорів, в Сан-Франциско і в Тель-Авіві. Учень Марка Гоулстона, Кріса Восса і Моті Кристала - психологів-перемовників спецслужб. Сертифікований фахівець програм: «Ролі та стилі», «Управління змінами», Adizes School; «Перемовини з деструктивними особистостями», Ізраїль; «Перемовини в екстремальних умовах», Negotiator school, Ізраїль.

«Дипломати нагадують мені невтомних мурах, невпинне пересування яких сповнює життя глобальний мурашник під назвою «міжнародне життя». Кожен з них виконує свою функцію, а всі разом вони мають значний вплив на долю своїх народів і, зрештою всього світу. Усвідомити закони, за якими живе цей мурашник, – завдання титанічне».

Анатолій Зленко,
перший Міністр закордонних справ незалежної України,
відомий український дипломат

Сьогодні зростає число держав, які роблять свій вплив на світовій науковій, культурній, освітній аренах виключно завдяки динамізму і високому професіоналізму дипломатії.

Сміливість, з якою українці прагнули свободи і змін, зворушила міжнародну спільноту та привернула її увагу до України. Тепер від української громади очікують послідовності та рішучості на обраному шляху, реалізації реформ всередині країни, котрі мають доповнюватися відкритістю й активністю у міжнародному діалозі.

- ✓ **Як забезпечити імідж держави й успішність її міжнародної політики?**
- ✓ **Як презентувати Україну у світі?**
- ✓ **Як відбувається творення унікального українського культурного, наукового, освітнього контенту?**
- ✓ **Як здійснювати успішну інформаційну політику країни та грамотно налагоджувати зовнішню комунікативну взаємодію?**

Про це та інше послідовно.

Що таке дипломатія?



Відповідно до трактування, наданим Оксфордським словником англійської мови, «**дипломатія**» визначається як інструмент реалізації завдань міжнародних відносин країни, шляхом здійснення переговорних процесів між державами-учасницями, де послы і посланники застосовують спеціальні засоби з метою забезпечення ведення ефективного процесу перемовин.

Провідний науковець В. Попов трактує «дипломатію» як засіб реалізації зовнішньої політики держави, через сукупність практичних заходів, прийомів та методів, реалізованих з урахуванням конкретних умов та характеру вирішуваних завдань, де офіційна діяльність глав держав та урядів, міністрів закордонних справ, дипломатичних представництв за кордоном, делегацій на міжнародних конференціях імплементують цілі та завдання зовнішньої політики держави, для захисту прав та інтересів держави, її установ та громадян які знаходяться за кордоном.

Дипломатія є надзвичайно кодифікованою і формалізованою діяльністю, що здійснюється на підставі Віденської конвенції про дипломатичні відносини 1961 року. У ст. 3 Віденської конвенції про дипломатичні відносини численні загальноприйняті дипломатичні функції було зведено у кілька основних груп.

Функції дипломатичного представництва полягають у:

- 1) представництві акредитуючої держави в державі перебування;
- 2) захисті в ДП інтересів АД та її громадян у межах, що допускаються міжнародним правом;
- 3) веденні переговорів з урядом ДП;
- 4) з'ясуванні всіма законними засобами умов і подій в ДП та повідомленні про них уряду АД;
- 5) заохоченні дружніх відносин між АД і ДП і в розвиткові їхніх взаємовідносин у галузі економіки, культури та науки.

Дипломатична служба є одним із визначальних зовнішньополітичних службових апаратів держави, яка реалізовує дипломатичні зносини на міжнародній арені через певні державно-правові та міжнародно-правові інститути, що відповідають за імплементацію дипломатичних завдань через різні форми дипломатії, які визначають в межах організаційно-правового поля, шляхом проведення відповідних дипломатичних перемовин.

Існують наступні **форми реалізації дипломатії:**

1. Дипломатичні конференції, наради, конгреси, які можуть бути двох та багатосторонніми на різних рівнях – від спеціальних уповноважених до глав держав.
2. Безпосередній контакт, приватна розмова, яка дозволяє налагодити умови для вирішення складних міжнародних питань, залишаючи осторонь стандартні способи спілкування на кшталт таких каналів дипломатичного зв'язку, як пошта, кур'єри, посли з особливих доручень.
3. Дипломатичне листування: заяви, листи, ноти, меморандуми, декларацій та інше.
4. Представництво держави за кордоном на постійній основі, тобто діяльність посольств, місій та консульств.

5. Підготовка й укладення міжнародних договорів та угод з різних питань міжнародного співробітництва.

6. Безпосередня участь представників країни в діяльності міжнародних організацій та установ.

7. Висвітлення у пресі позиції держави та уряду, Міністерства закордонних справ з приводу подій міжнародного життя.

8. Публікація офіційних міжнародних актів та документів, які підтверджують відповідні зобов'язання.

Методи реалізації дипломатії визначаються як відповідні важелі впливу на уряди, дипломатичних представників та інших осіб іноземних держав, що використовують та застосовують світовий ефективний дипломатичний досвід ведення ділових зносин держав для досягнення поставлених перед нею завдань.

На сучасному етапі розвитку дипломатичних відносин визначають наступні основні методи та засоби імплементації дипломатії у сфері міжнародних відносин:

- офіційні та інші візити та переговори на вищому (саміти) і високому рівні;
- дипломатичні конгреси, конференції, наради і зустрічі;
- підготовка двосторонніх і багатосторонніх міжнародних договорів та інших дипломатичних документів;
- участь у роботі міжнародних організацій та їх органів;
- повсякденне представництво держави за кордоном, здійснюване її посольствами і дипломатичними місіями;
- дипломатичне листування;
- публікація дипломатичних документів;
- висвітлення в пресі позиції уряду з тих чи інших міжнародних питань.

Ключовим завданням дипломатії є реалізація зовнішньополітичної діяльності держави з урахуванням нормативно-правових норм чинного міжнародного та національного законодавства в чітко визначених законодавчо-правових рамках.

Крім того, дипломатична служба виконує важливе одне із найважливіших завдань – вона виступає своєрідним буфером щодо забезпечення національної

безпеки, оскільки формування і реалізація національних інтересів є предметом особливої уваги державних інститутів управління та суспільства в цілому.

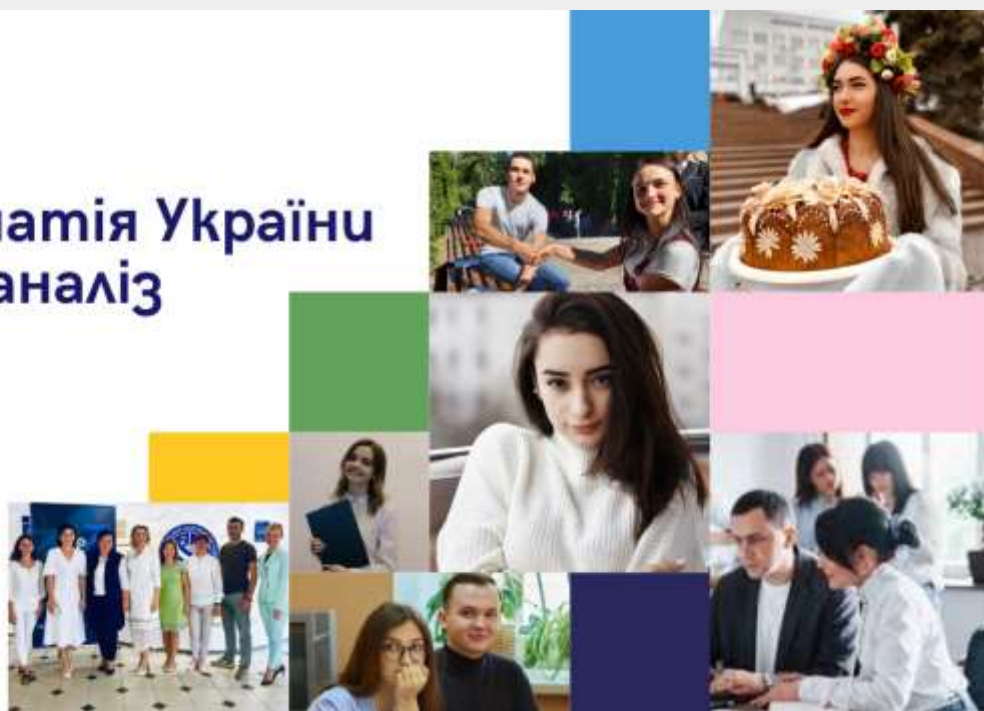
Сучасна дипломатія – засіб здійснення зовнішньої політики держави, що представляє собою сукупність невійськових практичних заходів, прийомів і методів, що застосовуються з урахуванням конкретних умов і характеру розв'язуваних задач; офіційна діяльність глав держав і урядів, міністрів закордонних справ, відомств іноземних справ, дипломатичних представництв за кордоном, делегацій на міжнародних конференціях по здійсненню цілей і завдань зовнішньої політики держави, захисту прав та інтересів держави, його установ і громадян за кордоном. У сучасних умовах значно розширюються масштаби дипломатичної діяльності, яка стає більш динамічною і використовується державою для створення більш широкої опори серед керівництва і правлячої еліти іноземних держав, для встановлення контактів з певними політичними партіями, ЗМІ.

Роль дипломатії в останні десятиліття особливо зросла, оскільки питання зовнішньої політики стали знаходитися під потужними прожекторами ЗМІ і внаслідок цього під пильною увагою широких народних мас. Це визначає головну особливість сучасних методів дипломатії, яка полягає в тому, що вони спрямовані на мирне врегулювання конфліктів та питань, що виникають у процесі глобалізації.

Тому для сучасної дипломатії характерні такі **методи** як багатостороння дипломатія, превентивна дипломатія, діалогове спілкування на різних рівнях: переговори на найвищому та високому рівні, дипломатичні конгреси, саміти, двосторонні і багатосторонні переговори. Це обумовлено тим, що глобалізація сучасного світу зачіпає інтереси відразу багатьох учасників.

Взаємозалежність світу призводить до збільшення значимості дипломатії, особливо здійснюваної на високому і найвищому рівнях. Особливо підвищується роль культурної та публічної дипломатії. Це вимагатиме від дипломатів, крім усього іншого, вміння виступати перед великою аудиторією, вести аргументовану дискусію, переконувати і завойовувати на свій бік громадську думку іншої країни.

Дипломатія України SWOT-аналіз



*«А ви думали, що Україна так просто. Україна – це супер.
Україна – це ексклюзив. По ній пройшли всі катки історії.
На ній відпрацьовані всі види випробувань. Вона загартована
найвищим гартом. В умовах сучасного світу їй немає ціни»
Ліна Костенко*

Починаючи з проголошення незалежності, наша країна переживає глибокі та кардинальні зміни в суспільному житті, законодавстві та урядуванні. Одною з головних ланок урядової структури в Україні є розбудова та удосконалення дипломатичної служби, оскільки дипломатія є дуже важливою складовою кожної сучасної розвиненої держави, якою прагне стати і Україна. Проголошення незалежності України та змін у глобальному геополітичному становищі на початку 90-х рр. XX ст., подолання біполярності міжнародних відносин створили позитивні умови для виведення дипломатії України на новий рівень. Зараз наша країна стала

на європейський шлях розвитку і залежно від того, чи встановить вона якісні дипломатичні відносини із світовим співтовариством, буде визначена її подальша роль серед рівноправних суб'єктів міжнародних відносин.

Про публічну та культурну дипломатію України йдеться вже понад десятиліття, при чому як на практичному (з різним рівнем успіху), так і теоретичному рівнях. Втім, переважаюча кількість праць, в яких розглядаються різні аспекти публічної та культурної дипломатії з'явилася протягом останніх чотирьох – п'яти років, що свідчить про актуальність наукового осмислення як самого явища, так і проблем його практичної реалізації в умовах російської гібридної агресії проти України. Однією із перших аналітичних записку про значення для України досвіду функціонування європейських інститутів культурної дипломатії, оприлюднену на сайті Національного інституту стратегічних досліджень в жовтні 2014 р. підготувала аналітик цієї інституції О. Розумна, яка сьогодні в Україні є однією із провідних фахівчинь у цій галузі.

Українська спільнота за кордоном як суб'єкт розвитку публічної та культурної дипломатії. Громади закордонних українців у різних країнах сьогодні відрізняються кількісно (офіційну інформацію щодо кількісних показників можна знайти на сайті МЗС), різною є історія їх формування, функціонування, ступінь інтеграції в суспільство країни поселення (як особистісний, так і інституційний), що частково визначає рівень впливовості в суспільстві та можливості реалізації власних прав етнонаціональної меншини, що також залежить від законодавства країни перебування. В деяких країнах Центрально-Східної та Східної Європи, що мають спільні з Україною кордони, українська спільнота сьогодні складається з автохтонів, що користуються правами національних та етнічних меншин, та представників міграційної хвилі часів незалежності. В інших країнах можна зустріти представників різних міграційних хвиль та/або їх нащадків. При цьому в цих та інших країнах частина членів громади може залишатися громадянами України, і не лише тому, що через певні умовності не може одержати громадянство країни-реципієнта, а через небажання, духовні та інші зв'язки з Батьківщиною. У країнах зі значною сучасною трудовою міграцією (зокрема, в Польщі, Чехії тощо) громадяни України можуть бути більшістю у зіставленні з громадянами країни-

реципієнта українського походження. Це також означає, що, з одного боку, не всі вони, на жаль, були чи є зорганізованими й активними в громадському житті. З іншого боку, поштовхом до згуртування можуть слугувати різні фактори: події в Україні, активна об'єднуюча діяльність посольства тощо. Спостерігаємо, що в деяких країнах із попередньо пасивним українством частина спільноти зорганізувалась у громадські організації на хвилі патріотизму і вони активно підтримують Україну в умовах російської гібридної агресії, в т.ч. й у рамках публічної дипломатії. Але зауважимо, що історія взаємодії закордонного українства з Україною демонструє, що, по-перше, активність та ефективність підтримки певною мірою залежить від сприйняття лідера Української держави, по-друге, особливо в умовах гібридного конфлікту, відбувається цільова підтримка потреб армії, ветеранів, постраждалого в результаті воєнних дій населення, дітей, бранців Кремля та ін., незалежно від ставлення до керівництва держави.

Хоча хвилі української міграції традиційно поділяють на «економічні» та «політичні» зауважимо, що в питаннях лобювання проблем українців батьківщини або ж практики різних форм участі у публічній та культурній дипломатії себе проявила кожна з них. Крім того, можна говорити про достатньо високий рівень освіченості українських емігрантів, що належали до різних міграційних хвиль (хіба що за винятком першої), що створює своєрідну інтелектуальну базу для розвитку публічної та культурної дипломатії. Представники першої хвилі, що часто не мали освіти взагалі, потурбувалися про навчання власних дітей, а більшість представників другої, третьої та четвертої міграційних хвиль переважно мали вищу освіту або зуміли її одержати за кордоном. Вищим, ніж середній рівень освіченості працівників галузі в країнах-реципієнтах є освітній рівень більшості сучасних трудових мігрантів з України. За кордоном представлена й українська академічна міграція: в університетах та дослідницьких центрах світу працюють українські вчені, протягом довгого часу функціонують українознавчі наукові та навчальні центри та кафедри, серед культурної еліти країн-реципієнтів також можна зустріти українців за походженням. За кордоном існує успішний український дрібний та середній бізнес, причому не лише в країнах «старої» еміграції, а також у державах, де організована українська спільнота з'явилась відносно недавно.

Крім того, сьогодні українське зарубіжжя має чітку організаційну структуру, що включає в себе як організації різного типу, так і організаційні надбудови. Значну роль в об'єднанні зусиль закордонних українців та координації діяльності організацій експатріантів відіграє Світовий конгрес українців, який об'єднує українські організації з понад 60-ти країн.

Серед організацій українського закордоння можна виокремити політичні партії, організації загального характеру (умовно, виконують функції об'єднання для розв'язання різних питань та спільної діяльності), жіночі (СФУЖО – Світова федерація українських жіночих організацій, українські жіночі організації США, Канади та інших країн), молодіжні (Пласт, СКУМО – Світовий конгрес українських молодіжних організацій, молодіжні «гілки» політичних партій, спортивні молодіжні організації та ін.), професійні (лікарські, бібліотекарські тощо), спортивні, освітні (українські школи), освітньо-наукові та наукові (університети, кафедри, наукові центри), культурні (музеї, театри тощо). Закордонні українці мають власну пресу, радіо, інтернет-видання, крім того, активно представлені у соцмережах.

Тандем «закордонні українці» та «публічна / культурна дипломатія» існує протягом багатьох років. Українські експатріанти реалізовували обидві моделі публічної та культурної дипломатії: за участі держави та без неї.

Дослідники, поділяючи публічну дипломатію за напрямками, виокремлюють такі її різновиди чи інструменти як культурна, гастро-, наукова, спортивна, захист людських прав та інші. Форми діяльності закордонного українства з метою формування позитивного образу України в громадській думці країн-реципієнтів, ретрансляції духовних цінностей українського суспільства та лобювання українських інтересів у міжнародних організаціях є різноманітними. Українська дослідниця **Алла Атаманенко** поділяє їх **за напрямками**, при цьому підкреслюючи, що значна частина сучасних форм діяльності практикувались і до постановня незалежної України:

1. Промоція української культури та мистецтва: організація виставок, концертів, вистав, книжкових презентацій, кінопоказів, мистецьких інсталяцій, організація показів моди, публікації в пресі та інтернет-просторі, теле- та

радіопередачі, присвячені історичному контексту та сучасному українському мистецтву та культурі, видатним персоналіям (включно із тими, чий життя та діяльність пов'язані з країною-реципієнтом), мистецьким досягненням тощо. До цього напряму можна віднести й популяризацію українського фольклору, традиційної (народної) культури і мистецтва шляхом організації та проведення днів вишиванки, участі в міжетнічних полікультурних фестивалях різного рівня, відзначення традиційних українських свят, влаштування гастрономічних заходів та ін.

2. Підтримка та роз'яснення позиції України щодо подій, проблемних для України, в т.ч. щодо гібридної війни з Російською Федерацією, зовнішньої та внутрішньої політики України: міжнародна діяльність СКУ та інших організацій-надбудов регіонального та національного рівнів, участь громадських діячів та вчених у засіданнях ООН, ПАРЄ, НАТО, ОБСЄ, наукові та науково-популярні публікації вчених українського походження (Т. Кузьо, С. Плохій, Ю. Сорока та ін.) щодо подій в Україні на сторінках рейтингових наукових видань та преси; участь у міжнародних наукових форумах з відповідної тематики; мітинги та інші акції протесту (іноді з залученням представників інших меншин, а також «українофілів» з місцевого населення) проти політики та дій Російської Федерації; відповідні публікації в соцмережах, інтерв'ю українських громадських діячів у різних країнах.

3. Залучення громадськості країн-реципієнтів до гуманітарних та благодійних акцій: підтримки української армії (від початку агресії), поранених українських військових (активно цю роботу проводять українці Болгарії та Греції), хворих українських дітей, дітей з Донбасу, в др. пол. 1980-х – у 2000-х приділялась увага постраждалим від Чорнобильською катастрофи, організація лікарської допомоги.

4. Участь у реалізації політики пам'яті, що демонструє тривалість української присутності в країнах-реципієнтах, підкреслює історичні та культурні зв'язки між Україною та цими державами. Закордонні українці активно працюють (самостійно чи в співпраці з дипломатичними та консульськими установами України) над встановленням та збереженням пам'ятників та пам'ятних знаків, здійснюють догляд могил видатних українців, утримування приміщень, що були придбані емігрантами в той чи інший час і, крім того, можуть використовуватися для

проведення різноманітних заходів тощо. 5. Робота з включення історії України в європейський та світовий історичний процес, включення подій української історії до українського, а не російського наукового контексту. Включенню історії України до європейського або світового історичного процесу сприяла діяльність багатьох наукових організацій та інституцій закордонного українства (Українське історично-філологічне товариство в Празі, Українське історичне товариство, Наукове товариство імені Шевченка, Українська вільна академія наук, Канадський інститут українських студій при Альбертському університеті, Український науковий інститут Гарвардського університету та ін.). Методи діяльності: наукові конференції, що проводились спільно із неукраїнськими інституціями, членство та участь у роботі історичних, славістичних та інших дослідницьких об'єднань, написання та публікація різними мовами наукових та науково-популярних досліджень, переклади визначних досліджень та документів з української історії, запрошення неукраїнських дослідників до написання досліджень з історії України тощо. Події, які викликали найбільше обговорення: 1000-ліття Хрещення України-Руси, Голодомори (особливо, 1932–1933 рр.) в Україні та ін.

6. Створення інституцій, що сприяли б промоції України та її культури. Українцями різних хвиль еміграції створено низку інституцій, діяльність яких популяризує Україну на теренах інших держав. Ця діяльність продовжується і в наш час. З початком гібридної агресії Російської Федерації проти України закордонними українцями було відкрито Український інформаційно-культурний центр у Варні (Болгарія, серпень 2017 р., за підтримки болгарського бізнесмена П. Ніколова). В умовах неефективної діяльності значної частини існуючих державних інформаційно-культурних центрів та присутності допомоги в організації їх діяльності зі сторони закордонних українців, яскравим прикладом другої (бездержавної) моделі культурної дипломатії закордонного українства є заснований Н. Пасічник у 2015 р. в Швеції Український інститут, який дослідники вважають успішним стартапом, реалізованим поза державною підтримкою.

Сайт Інституту свідчить про активну роботу в різних напрямках культурної дипломатії. Щомісяця відбуваються культурні події: концерт молодих талановитих виконавців в рамках Третього музичного фестивалю «Переосмислення Європи»

(листопад 2019), фестиваль анімаційного фільму РЕКС (жовтень 2019), участь у Європейському дні мов (вересень 2019), лекція проф. Вольфа Московича (вересень 2019), Нордичний український кінофестиваль та ін. Для шведської спільноти пропонуються участь у літній школі з вивчення української мови (спільно з Національним університетом «Острозька академія»). При цьому робота відбувається на волонтерських засадах, а Інститут є членом Європейської спілки культурних інституцій, не будучи державною організацією. Закордонними українцями було засновано та розвинуто низку музеїв, серед яких варто назвати Чиказький музей українського сучасного мистецтва, Український музей-архів у Клівленді та ін.

7. Популяризація української мови: організація та проведення Днів української мови, Шевченківських днів, робота освітніх структур закордонного українства з можливістю вивчення української мови, створення підручників та посібників (особливо багато шкільних підручників та матеріалів для вивчення української мови як іноземної підготовлено Канадським інститутом українських студій Альбертського університету), співпраця з кафедрами або центрами вивчення слов'янських або української мови.

8. Лобіювання інтересів України (в країнах, що мають відповідне законодавство та інститути) з метою організації підтримки України урядами держав-реципієнтів як на міжнародному, так і на рівні двосторонніх відносин. Лобіювання відбувається в т.ч. через участь закордонних українців у діяльності владних структур та парламентів країн перебування. Тут можна відзначити не лише досягнення канадських та американських українців, а й діяльність українців в Угорщині, зокрема, Я. Хортяні, яка, будучи депутатом Угорського Парламенту у 2014–2018 рр., підготувала історичні матеріали про Голодомор 1932–1933 рр., який одногосно було визнано Парламентом геноцидом українського народу, в Румунії, де завдяки діяльності нового представництва української спільноти в Палаті депутатів Парламенту Румунії 4 липня 2018 р. було прийнято законопроект про оголошення 9 листопада Днем української мови тощо.

Сучасна дипломатія нашої країни проходить постійний розвиток, розширюється представництво дипломатичних органів в світі, Україна почала

активно брати участь в міжнародних організаціях та міжнародних товариствах, частіше почали укладатися різні двосторонні угоди, а також Україна стала активним суб'єктом світової зовнішньої політики. Отже, необхідність перегляду низки нормативних документів, які регулюють державну службу в цілому та дипломатичну службу зокрема, є пріоритетним завданням зовнішньої політики України. Необхідні нові підходи до визначення поняття, функцій і принципів дипломатичної служби, потребує змін регулювання питань відповідальності дипломатичних службовців, їх особливих повноважень, а також питань соціально-правового захисту. Високопрофесійна та добре організована дипломатична служба як невід'ємна складова державної служби України – найважливіша умова успішного виконання державою своїх функцій, рішення стратегічних завдань політики України на міжнародній арені. Майбутнє української дипломатії багато в чому залежить від того, по якому шляху піде надалі становлення нового світового порядку. Протягом сторіч принцип збереження рівноваги сил заради забезпечення миру й плідного співробітництва був каноном співіснування між суверенними державами, відповідно до якого будувалась й вся система дипломатичної служби.

Для того, щоб вивести нашу дипломатію на світовий рівень, нам потрібно багато працювати, удосконалювати законодавчу базу, залучати більше фахівців у дипломатичній сфері до дипломатичної служби, налагоджувати міжгалузеві комунікації з Європейським союзом та багато іншого. Результатом усіх цих зусиль повинно стати нове позиціонування української дипломатії на світовому рівні, зміна парадигми дипломатичної політики, реформування моделі управління дипломатичною сферою тощо.

Зараз Україна знаходиться у складному становищі, тому що на нашій території відбуваються воєнні дії, тому вести адекватні дипломатичні відносини із всіма країнами однаково є складною задачею. Але ми повинні розвиватися та йти вперед, постійно вдосконалюючи рівень своєї дипломатичної служби.

Сьогодні при бажанні Україна подолає свої внутрішні труднощі та сформує стійкий дипломатичний імідж на твердому фундаменті.

«Зараз ставки для вашого народу дуже високі, але очікування ще вищі»
(З промови Джозефа Байдена у Верховній Раді України 8 грудня 2015 року)

Як знайти точки гомику?

Або гецо про
соціетальну психіку
країн



*«Якщо б усім народам світу надати можливість вибрати найкращі звичаї і вдачі, то кожен народ, уважно розглянувши їх, вибрав би свої»
Геродот*

Кожен народ має свої унікальні риси характеру, манеру поведінки та світогляд, але, як з'ясували дослідники, вони рідко збігаються із загальноприйнятими національними стереотипами.

Стриманий англієць, нахабнувятий американець, працювятий японець - національні стереотипи легко приживаються і за нагоди одразу спадають на думку. Але чи може в цілої нації бути визначальна риса особистості?

Коли психологи протестували сотні тисяч представників різних національностей, вони дійсно виявили, що в кожній нації є своя характерна риса особистості. Проте, ці риси не збігались із загальноприйнятими національними стереотипами.

В одному з найбільших міжкультурних досліджень, проведеному в 2005 році Робертом Мак-Кро, взяли участь понад 12 тисяч студентів, які були представниками 51 національності. Врахувавши середні показники профілів, дослідники представили «сукупну» рису національного характеру.

Найбільшими екстравертами виявилися бразильці, французькомовні швейцарці і мальтійці, а найменше балів за цим показником набрали нігерійці, марокканці та індонезійці. Риса «відкритість досвіду» була найбільше притаманна німецькомовним швейцарцям, данцям і німцям, а найменше - китайцям з Гонконгу, північним ірландцям та кувейтцям.

Дослідники також виявили відмінності між національностями за іншими трьома показниками особистості - нейротизм, сумлінність і доброзичливість.

В одному дослідженні психологи навіть спробували вийти за межі нації і визначити характер більших географічних спільнот. Їм вдалося зокрема з'ясувати, що така риса особистості, як сумлінність, найбільше притаманна африканцям, а найменше - мешканцям Східної Азії.

Проте, хоча нації й відрізняються рисами характеру, ці відмінності абсолютно не збігаються із загальними стереотипами. Середній показник екстраверсії серед англійців виявився вищим, ніж в американців, хоча й з невеликою різницею.

Втім, якщо національний характер справді існує, чим можна пояснити його виникнення? Частково, безперечно, спільними генами нації, пов'язаними з історією міграції народів. Так, приміром, люди, схильні до ризику і відкриті новому досвіду, напевно, більше мандрували і освоювали нові землі. І отже, такі риси можуть бути притаманними мешканцям фронтиру - кордону нових земель. Ізольоване населення, як-от остров'яни, можуть бути більш схильними до інтроверсії, оскільки відчайдушні представники їхньої нації давно вже вирушили на пошуки кращої долі.

Нещодавно вчені вирішили перевірити цю гіпотезу і провели низку досліджень з мешканцями віддалених італійських островів. Андреа Чіані з Університету Падуї та його колеги виявили, що остров'яни дійсно були меншими екстравертами, ніж їхні сусіди на материкау лише за 20-60 кілометрів від них.

Мешканці островів також продемонстрували більшу сумлінність і емоційну стабільність. Що підтвердило теорію про те, що з плином часу, сміливіші і більш ризиковані мешканці островів емігрували з них.

Команда Чіані також виявила, що ген, який, як вважається, відповідає за ризиковану поведінку (різновид 2R гена DRD4, який кодує рецептор для нейротрансмітера допаміну) був менш поширеним серед населення островів. Це дає змогу стверджувати, що спільноти, які проживають в ізольованій місцевості, мають генетично зумовлені спільні риси особистості.

Навколишнє середовище, без сумніву, також відіграє важливу роль. Так, відкритість досвіду і відчайдушність менш притаманні мешканцям регіонів, де існує високий ризик інфекційних захворювань. З точки зору еволюції, це цілком логічно, адже стримана поведінка запобігатиме поширенню хвороби.

Кліматичні умови також здатні впливати на риси особистості. Наприклад, холодні регіони, де помітно бракує сонячного світла, можуть сприяти емоційній нестійкості їхніх мешканців.

Навіть щільність населення може грати певну роль. Останні дані свідчать, що мешканці перенаселених регіонів більше думають про своє майбутнє, вони також намагаються будувати більш міцні стосунки з партнером. Вочевидь, це зумовлено високою конкуренцією серед нації. До того ж така поведінка свідчить й про високий рівень такої особистісної риси, як сумлінність.

Хоч би якими були первісні причини, певні риси характеру нації підтримуються століттями. Оскільки, як свідчать останні дані, людей приваблює життя саме в тих землях, мешканці яких мають схожий з ними темперамент.

Міркування про національний характер, насправді, не такі порожні, як може здатися на перший погляд. Спільні риси, притаманні нації, можуть впливати на її добробут, задоволення життям, рівень корупції, здатність до інновацій і навіть здоров'я.

Високий нейротизм, приміром, міцно пов'язаний з негативними наслідками для здоров'я, і може бути причиною тривожності та депресії, а також хронічних захворювань серця або деменції.

Національний характер може навіть впливати на політичну систему в країні. Минулого року дослідники Вашингтонського університету в Сент-Луїсі порівняли переважні риси особистості в різних країнах з політичними системами в них.

Учені з'ясували, що нації, яким притаманна більша відкритість і екстраверсія, як правило, мають більш демократичне суспільство. Ця залежність підтвердилась навіть із урахуванням таких чинників, як економічний розвиток.

Джоан Барчело, яка проводила дослідження, пояснює це тим, що прогресивність поглядів і неупередженість змушує громадян таких суспільств більш палко відстоювати своє право на самовираження і менше дотримуватися традиційних цінностей.



- ЕКСТРАВЕРСІЯ-ІНТРОВЕРСІЯ
- РАЦІОНАЛЬНІСТЬ-ІРРАЦІОНАЛЬНІСТЬ
- ПРАГМАТИЧНІСТЬ-ЕМОЦІЙНІСТЬ
- ЕКСТЕРНАЛЬНІСТЬ-ІНТЕРНАЛЬНІСТЬ
- ІНТУЇТИВНІСТЬ-СЕНСОРНІСТЬ



ЕКСТРАВЕРТОВАНИ

- динамічність
- привласнення
- ризикованість
- себелюбство
- зовнішня котактність

ІНТРОВЕРТОВАНИ

- терплячість
- миролюбство
- толерантність
- поступовість
- тенденція до саморозвитку
- індивідуалізм

France (Ейфелева вежа), Америка (Статуя Свободи), Росія (Кремль), Україна (Незалежності), Японія (Храм Фудзі), Індія (Темпл Танджур)



РАЦІОНАЛЬНІ

- детальність
- точність
- послідовність



- важке пристосування
- цілісність сприйняття



ІРАЦІОНАЛЬНІ

ПРАГМАТИЧНІ



- нормативність етичної поведінки
- "правильно-неправильно", "вигідно-невигідно"
- правда - закон



ЕКСТЕРНАЛЬНІ



- у пошуку "ворогів"
- конформність
- нетолерантність

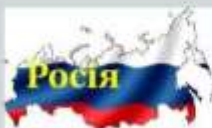


- послідовність, відповідальність
- самоаналіз
- занижений інстинкт самозбереження
- емоційна стабільність, рішучість



ЕМОЦІЙНІ ІНТЕРНАЛЬНІ

ІНТУЇТИВНІ



- прагнення досягнути нового стану переважає над бажанням спокою
- реформи і соціальні нововведення утверджуються методом "спроб і помилок"

- схильні до стандартних способів розв'язання зовнішньосоціальних проблем
- притаманна установка братися за реальні справи
- є потреба захищати культуру і націю загалом

СЕНСОРНІ



БРЕНД КРАЇНИ - ЦЕ ІМІДЖ ПЕРШОЇ ПЕРСОНИ





«Що знають про Україну: презентація досліджень сприйняття за кордоном», яке охопило 7 країн.

Результати розкривають ставлення та рівень обізнаності про Україну та українську культуру у кожній з країн — Франції, Німеччині, Польщі, США, Японії, Туреччині й Угорщині.

Під час публічних дискусій йшлося про:

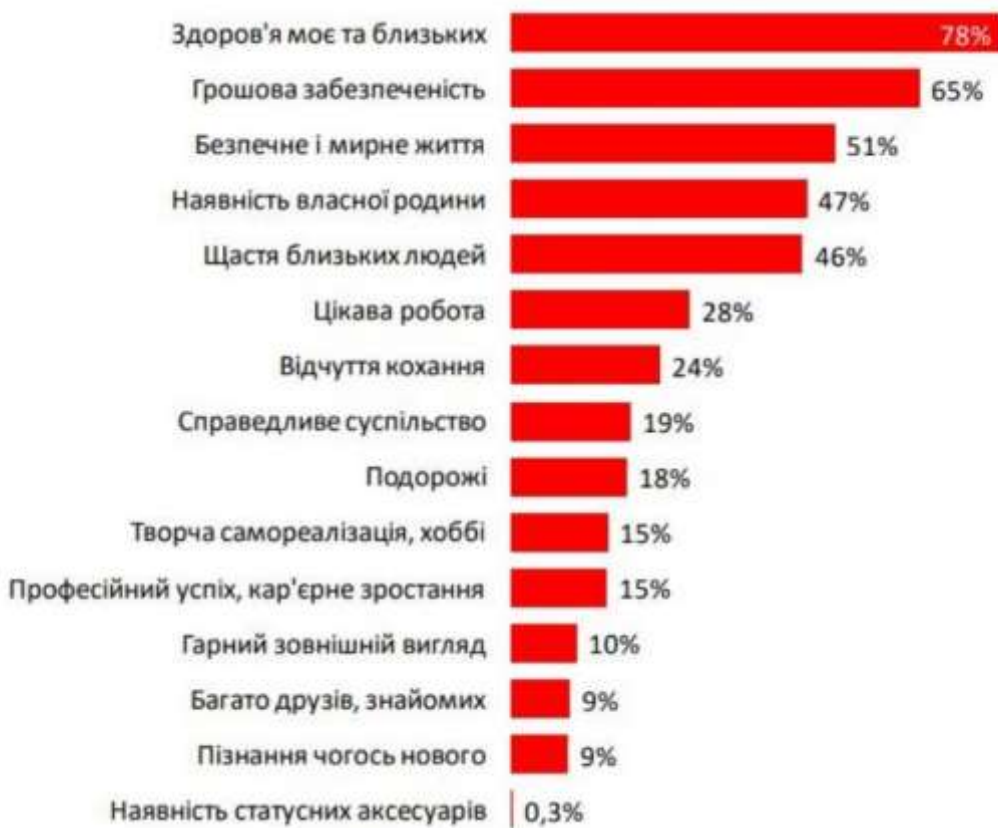
- методологію дослідження;
- ключові результати;
- як Український інститут планує використовувати їх у своїй діяльності;
- можливості та перспективи для співпраці у сферах культури, освіти, науки, громадянського суспільства у відповідних країнах.

Серія досліджень реалізована у 2020 році Українським інститутом спільно з Міжнародним фондом «Відродження». Виконавці досліджень: аналітичний центр Foreign Policy Council «Ukrainian Prism» та дослідницька компанія InMind.

Українська дослідницька компанія Gradus Research провела дослідження на тему щастя та визначила, хто є більш щасливим: жінки чи чоловіки, у якому віці українці є найщасливішим та чи впливає регіон проживання на рівень щастя.

Не зважаючи на те, що щастя є розтяжним поняттям, у людей є спільні критерії, за якими вони його вимірюють. Для українців - це не проста категорія зі своїми особливостями. Це і не дивно: політичні та економічні зміни, ситуація з COVID-19 та інше не є благополучною середою для обов'язкових умов щасливого життя. Згідно з опитуванням, щастя українців також має декілька ключових правил скандинавів (наприклад, здоров'я та щастя близьких). За думкою респондентів, саме такими є п'ять головних умов для щастя:

1. Здоров'я власне та близьких людей (78%);
2. грошова забезпеченість (65%);
3. безпечне і мирне життя (51%);
4. наявність власної родини (дітей, чоловіка/дружини) (47%);
5. щастя близьких людей (46%).



В середньому жінки більш щасливі за чоловіків – вони оцінили свій рівень щастя в середньому на 6,2 бали за 10-бальною шкалою проти 5,6 балів серед чоловіків.

Люди, віком 35-44 років, є найщасливішими серед усіх вікових груп. Їхній індекс щастя становить - 6,3 бали. Тоді як найменш щасливими себе відчують люди, старші 55 років - 5,6 балів.

Серед усіх українців жителі Північного регіону відчують щастя найбільше з усіх - 6,4 бали, тоді як найменш щасливими виявилися мешканці Західного регіону (5,2 бали).

Комфорт і доступність багатьох сервісів у великих та середніх містах робить їхніх жителів більш щасливими, ніж мешканців малих міст - 6,0 балів проти 5,6.

«2020 рік не можна назвати легким та спокійним, і тому у порівнянні з результатами дослідження щастя, яке було проведене у листопаді 2019 року, українці стали рідше відчувати себе щасливими – 5,9 проти попередніх 6,4 бала. Матимемо надію, що ситуація стабілізується і ми станемо більш щасливими у 2021», – зазначила Євгенія Близнюк, CEO & Founder Gradus Research.



Налагоджуємо контакти

Секрети успішних перемовин



«Ключ до порозуміння - це самовладання і управління стресом»

В. Рахліс

Дипломатія – це наука і мистецтво. Деякі західні дипломати вважають, що вона більшою мірою мистецтво, ніж наука. Тим самим вони віддають пріоритет особистим якостям дипломатів як учасникам переговорів. З поняттям «дипломатія» пов'язують мистецтво ведення переговорів для запобігання чи врегулювання конфліктів, пошуків компромісів і взаємоприйнятих рішень, розширення і поглиблення міжнародного співробітництва.

Міжнародні переговори – особливий вид взаємодії учасників міжнародних відносин з метою врегулювання конфліктів, вирішення суперечок або налагодження співпраці у різних галузях, узгодження зовнішньополітичних акцій шляхом взаємного обговорення представниками держав різноманітних питань двосторонніх та багатосторонніх відносин.

Серед багатьох моделей міжнародних переговорів базовими є моделі переговорного торгу та ігрові моделі.

Метод торгу вважають історично першою моделлю ведення переговорів. Вирізняють три його головні стратегії – жорстку, м'яку та змішану.

Досягнення консенсусу за допомогою жорсткого або конфронтаційного торгу орієнтоване на застосування силових прийомів, розрахованих на маніпулювання поведінкою партнера. Здійснення тиску, звинувачення – це методи жорсткого торгу, метою яких є домогтися поступок від партнера. При цьому обидві сторони діють так, щоб за мінімальних затрат відвоювати в суперника якомога більше. Конфронтаційний підхід до переговорів цілком може завершитись консенсусом в результаті тривалого та нудного виторговування поступок партнерами один в іншого. Але після таких переговорів у кожного з учасників залишається певна репутація, яка може відіграти несподівану роль (часто негативну) під час проведення наступних переговорів. Тактика торгу призводить до порушення балансу сторін, і сторони мають справу з асиметричним типом розв'язку, причому баланс не обов'язково буде на користь сильнішого партнера. Деколи вирішальне значення мають випадкові чинники винятково психологічного характеру, наприклад, наполегливість, демонстративна жорстокість. Таку тактику застосовують у випадку: коли одна зі сторін не зацікавлена в продовженні стосунків; коли підписання угоди не є головною метою переговорів; коли дуже необхідно продемонструвати силу; коли ставки в політичній грі максимальні – «все або нічого»; коли один з суперників дуже слабкий і коли не зважають на репутацію.

Якщо говорити про переговори як про мистецтво, не можна не помітити, що це в першу чергу - «мистецтво можливого»: воно балансує на тонкій нитці між «переконати» і «перемогти», що завжди пов'язано з певним ризиком.

І з цієї точки зору специфіка політичних переговорів найбільш повно відкривається в теорії ігор. Участь в переговорній грі, як і в будь-якій іншій, має сенс лише тому, оскільки її результати не визначені і, отже, кожен з гравців має свій шанс. Тому політичні переговори - це форма ризикової діяльності, в ході якої учасники заперечують один у одного можливість визначати характер майбутніх політичних угод. Вирішальним тут є принцип невизначеності, відбитий в понятті

ризик, і мистецтво досвідченого перемовника полягає в тому, щоб цей ризик максимально зменшити.

Якщо розглядати переговори як «мистецтво поступки», то важливо звернути увагу на прийоми тонкого маневрування і маневру, на мистецтво толерантності (терпимості). Парламентеру необхідна тонка інтуїція і висока майстерність на переговорах, щоб втілити задумане в життя. Все це дозволило відомому французькому політологу Морісу Дюверже назвати політику «дволиким Янусом» - адже в ній нерозривно злилися такі протилежні начала, як полум'я боротьби і лід холодного розрахунку, свобода творчості і жорсткий реалізм необхідності, прозорий раціоналізм аналітики і містична ірраціональність інтуїції.

Але саме ця боротьба протилежних начал і робить переговори незвичайно захоплюючою сферою людської практики.

Політичні переговори як процес є цілісною єдністю змісту (предмет переговорів), процесу спілкування і певних процесуальних процедур, не дивлячись на відмінності національних культур їх учасників. Процесуальний аспект - це правила, порядок обговорення та протокол, тобто угода учасників про правила ведення переговорів.

Основні цілі і завдання політичних переговорів можуть бути вельми різноманітними, що дозволяє окреслити коло функцій, які виконують такі переговори.

У більшості випадків політичні переговори можуть бути спрямовані:

- на встановлення і розвиток політичних відносин;
- обмін інформацією і з'ясування позицій сторін;
- врегулювання виниклого конфлікту;
- рішення загальних політичних проблем спільними силами;
- розвиток зв'язків з громадськістю, активний вплив на громадську думку з метою роз'яснення широким колам своєї політичної позиції, виправдання власних дій, вплив на опонентів, залучення на свою сторону нових союзників;
- досягнення і підписання угоди, що регулює політичні відносини і процеси;

- маніпулятивні мети, покликані вплинути на громадську думку, маскуючи справжні наміри (часто такі політичні переговори ведуться перед початком військових дій, щоб приспати пильність політичних супротивників).

Залежно від рівня виділяють:

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

Переговори на вищому і високому рівнях мають особливе значення в міжнародних відносинах, оскільки дають можливість вирішити найскладніші і актуальні міжнародні проблеми, прийнявши принципові, а іноді і доленосні рішення, що дозволяє серйозно і різко змінити політичну ситуацію. При цьому на переговорах такого рівня домовленості скріплюються підписами вищих посадових осіб держав, що покликане забезпечувати додаткові гарантії виконання результатів прийнятих домовленостей.

Інша відома типологія політичних переговорів заснована на числі учасників.

Тут виділяються:

- двосторонні переговори;
- багатосторонні переговори.

Серед інших типологій політичних переговорів відзначимо поділ на прямі і непрямі переговори, відкриті і конфіденційні, регулярні і разові.

Непрямі переговори можуть проходити за допомогою посередників, коли безпосередня зустріч зацікавлених сторін утруднена через політичні причини.

Про конфіденційні переговори зазвичай взагалі нічого не повідомляється у відкритій пресі. Іноді, щоб уникнути тиску преси і політичних впливів ззовні, переговори ведуться «за закритими дверима» і навіть в обстановці секретності. Питання про те, наскільки політичні переговори повинні бути відкритими, вирішується в кожному конкретному випадку окремо.

У даному разі конфронтаційний підхід за столом переговорів вельми нагадує активні військові дії. Силові маневри і прийоми, які тут застосовуються, більш

схожі на військову тактику, ніж політику взаємних поступок, властиву спілкуванню цивільних осіб.

Жорсткий торг розрахований на абсолютний вигравш: все або нічого. Чинення тиску, тиск, звинувачення - всі ці прийоми відносяться до жорсткого торгу. Їхній зміст - що б не було, добитися поступок від партнера. При цьому обидві сторони діють так, щоб при мінімальних витратах «відвоювати» у партнера якомога більше. З цією метою вони намагаються знайти слабкі місця в позиції один одного.

Існує цілий спектр переговорних прийомів, які фахівці рекомендують використовувати під час «переговорного торгу»:

- ефект сюрпризу;
- зміна плану дискусії;
- створення штучного стрижня переговорів;
- висування алібі;
- постійне посилення на інші інстанції;
- вперте мовчання;
- організований відхід із засідання;
- обдумана відсутність на засіданнях;
- обмін думками в марафонському темпі;
- прийом «факту»;
- прийом «салямів» (помало пташка гніздечко в'є);
- прийом «захоплення в вилку» (стріляти навколо мішені перед тим, як потрапити «в яблучко»).

Конфронтаційний підхід до переговорів цілком може закінчитися консенсусом в результаті довгого і нудного виторговування партнерами поступок один у одного.

Але давайте задумаємося: яка ціна цих угод?

Після подібних переговорів у кожного з партнерів складається певна репутація, яка може несподівано зіграти свою роль (часто негативну) на наступних переговорах. Тактика торгу веде до того, що баланс інтересів порушується, і сторони мають справу з асиметричним типом рішення, причому перевага буває не обов'язково на користь більш сильного партнера. Іноді вирішальне значення мають випадкові чинники, наприклад напористість, демонстративна жорсткість слабого

партнера. В результаті у більш сильної сторони виникає почуття незадоволеності, але ж не виключено, що ті ж особи можуть знову опинитися за столом переговорів.

Саме психологи запропонували розглядати переговорну гру як «активізований конфлікт інтересів», під яким потрібно розуміти той факт, що всякий учасник процесу «намагається максимізувати свої власні егоїстичні інтереси таким чином, що послідовність дій і поведінки стають вигідними для однієї сторони, але збитковими для іншої».

Було виділено чотири провідних психологічних чинники, що визначають вибір моделі переговорної гри:

- суб'єктивні уявлення партнерів про майбутні переговори. Марна дискусія, останній шанс домовитися, ритуал, нав'язаний представниками влади, крок вперед в політичному відношенні та ін .;

- взаємні ставки партнерів або, що партнери припускають зробити з урахуванням деякого ризику, враховуючи їх політичну репутацію і внутрішні устремління;

- особистісний фактор, включаючи особливості характерів, особистого стилю і психологічного настрою, взаємні симпатії і антипатії, компетентність, лояльність та ін .;

- якість комунікації: манера самостверджуватися і захищати свою систему цінностей, агресивність, рівень уваги під час вислуховування аргументів партнерів, терпимість, виразність точки зору, здатність міркувати, впливати, переконувати, висловлюватися.

Ці чотири фактори - суб'єктивні уявлення про процес переговорів, ставки, оцінка особистості та якості комунікації - є вирішальними для вибору переговорної стратегії і визначальними для типу переговорів.

При аналізі цих факторів в конкретній переговорній ситуації відразу ж проступають відмінності двох крайніх полюсів - зіткнення або узгодження інтересів, що визначає «інтеграційні» переговори (партнерські) або переговори полемічні (конфліктні).

Прагнення відійти від крайнощів призвело до методу «принципових переговорів», розробленого в рамках Гарвардського проекту з переговорів Р. Фішером і У. Юрі.

Суть цього методу полягає в тому, щоб вирішувати проблеми на основі їх якісних властивостей, виходячи із суті справи, а не торгуватися, на що може піти або ні кожна із сторін. Метод принципів переговорів означає жорсткий підхід до розгляду суті справи, але передбачає м'який підхід у відносинах між учасниками переговорів.

Не менш важливо створити на переговорах конструктивну доброзичливу атмосферу співробітництва. Американський фахівець з переговорів Ніколас Бутмі, «Дейл Карнегі нового часу», як назвала його американська газета «Нью-Йорк Таймс», в психологічному бестселері з символічною назвою «Як підкупити партнера за 90 секунд» стверджує, що зустрівшись з незнайомими партнерами, ми приймаємо рішення як реагувати на них протягом перших двох секунд. Саме в цей період формується перше емоційне враження про партнерів, і за ці ж дві секунди ваші партнери оцінюють вас.

Перше враження - емоційно найсильніше, тому важливо ставитися до першої зустрічі досить серйозно. Для того щоб з перших секунд зустрічі створити позитивний настрій у партнерів, він пропонує дотримуватися трьох простих умови:

- Зустрічаючись з партнерами, дивіться їм в очі і посміхайтесь. Ваше повідомлення йде разом з вашим голосом, голос йде туди, куди направляють його очі. Візуальний контакт додає сил вам і пробуджує в людях довіру. Посміхаючись, ви справляєте враження щасливої, впевненої людини. Скажіть собі тричі слово «чудовий», щоб підняти настрій.

- Хочете справляти враження давнього приємного знайомого, будьте хамелеоном. Ми відчуваємо себе комфортно і вільно з людьми, які на нас схожі. Узгодьте свою жестикуляцію, тембр і ритм мови з вашими партнерами - це сприяє швидкому встановленню контакту.

- Утримайте увагу партнерів, і ви оволодієте їх серцем. Використовуйте емоційно насичену мову, багату образами, щоб ваші партнери відчули ваші слова.

Ніколас Бутмі пропонує таку формулу конструктивної комунікації під час переговорів:

- Бажай і пропонуй, добре знаючи, чого ти хочеш. Визначай це позитивними пропозиціями, бажано в теперішньому часі. Психологи встановили, що мозок здатний обробляти тільки позитивну інформацію, тому варто уникати негативних формулювань на переговорах. Скажіть «Із задоволенням!», Замість «Без проблем», намагайтеся не вживати частки «не» і «ні».
- Цінуй те, що отримуєш. Приділяйте увагу будь-якому відгуку, який отримуєте з боку партнерів.
- Коректуй свої дії, поки не досягнеш бажаного. Не треба повторно наступати «на ті ж граблі»: сміливо міняй тактику, поки не досягнеш мети. Особлива роль в процесі створення позитивної атмосфери на переговорах належить вашій особистій психологічній установці. Установка заразлива, вона миттєво відбивається на вашому «Як підкупити партнера за 90 секунд». Установка створюється за допомогою мови жестів, тону голосу, міміки.

Слідкуйте за тим, що говорять при цьому ваші жести: відкрита мова жестів - хороший візуальний контакт, несхрещені ноги і руки, посмішка, нахил вперед - ви відкриті для контактів.

Уникайте закритої мови жестів: перехрещені в оборонній позиції руки, ухилення від візуального контакту, ховання рук, віддалення від співрозмовника - ви закриті для контакту. Психологи відзначають, що політичні партнери, впевнившись у відповідності своїх політичних цілей, можуть використовувати на переговорах в дусі співробітництва силові прийоми взаємодії: цілком припустимі голосування, підпорядкування визначеної легально панівної тенденції, прийняття думки компетенції експерта, особливо якщо той нагадає про необхідність солідарності і згуртування заради спільної мети. Отже, на інтеграційних переговорах кожен говорить зі своїх позицій, але немає примусу владою: необхідно враховувати відмову партнера, слід завжди давати йому висловитися. В цілому

переговори в дусі співробітництва ставлять проблему «вміння жити і працювати в групі: оскільки нас кілька, нам потрібно покращувати якість залежних від нас рішень».

Перед початком переговорів вельми корисно скласти так звану карту питань, яка допоможе вам більш впевнено вести переговори на різних етапах. Американські фахівці з переговорів Дж. Ниренберг і І.С. Росс пропонують такий варіант карти питань.

- Функція 1: питання для залучення уваги:

«Як ваші справи?», «Як пройшла остання презентація?». У деяких культурах (Японія, Індія, Китай, арабські країни) прийнято витратити багато часу на вступні питання.

- Функція 2: питання для отримання інформації: «Яка ціна питання?», «Як можна вирішити питання?». Ви повинні отримати необхідну інформацію, щоб перейти до обговорення проблем.

- Функція 3: питання, що виражають негативні думки: «У вас виникли якісь проблеми?», «У вас щось трапилося?». Подібні питання можуть викликати у ваших партнерів занепокоєння, роздратування або незручність, тому під час переговорів їх краще взагалі не використовувати.

- Функція 4: питання, що змушують думати ваших партнерів: «Чи є якісь альтернативи ...?», «А якщо розглянути питання з іншого боку?». Такі питання доречні під час обговорення і дискусії і можуть підказати вашим партнерам цілком певні відповіді. Вони допомагають вам вести дискусію в потрібному напрямку, тому список цих питань повинен бути особливо добре продуманий.

- Функція 5: питання, що підводять підсумки: «Чи все ми узгодили?», «Чи можна приступити до складання тексту договору?» Не варто поспішати з цими питаннями, важливо вибрати відповідний момент, якщо партнери втомилися, краще запитати: «Ви не втомилися? Мені здається, краще підвести підсумки завтра». Таким чином, за допомогою карти питань можна позначити основні фази ваших переговорів.

Вчені встановили, що словесне спілкування у розмові займає менше 35%, а 65% інформації передається за допомогою невербальних засобів спілкування. При

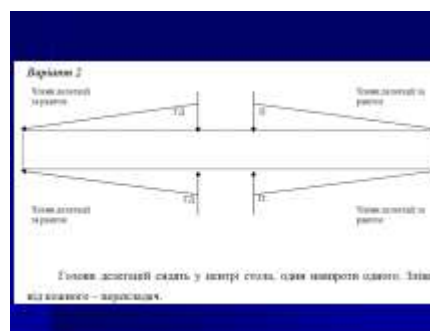
цьому 87% інформації надходить в людський мозок через зорові рецептори, 9% - через слухові і 4% - через інші органи чуття. Якщо, наприклад, ви показуєте людині ваш наочний посібник і одночасно розповідаєте про нього, він засвоїть тільки 9% вашого повідомлення, якщо воно безпосередньо не пов'язане з тим, що він бачить. Якщо ваше повідомлення пов'язано з наочним посібником, то при його спогляданні він засвоїть тільки 25-30% вашого повідомлення.

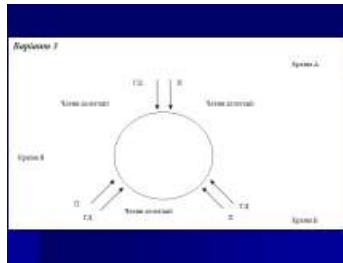
Крім цього в процесі переговорів, щоб досягти успіху, дуже важливо виявляти найрізноманітніші вміння, які в залежності від обставин, що склалися можуть виходити на перший план або йти в тінь. Франсуа де Кальєр вважав, що майстерний парламентар повинен удосконалювати такі таланти і вміння:

- володіти собою;
- не поспішати;
- проявляти обережність;
- вміння приховувати від своїх співрозмовників секретну інформацію;
- проявляти твердість як розуму, так і духу;
- проявляти акторські якості, гідно триматися в будь-яких обставинах;
- не залежати від свого настрою і своїх фантазій, але намагатися

пристосовуватися до настроїв інших, щоб подібно до міфічного Протея завжди бути готовим прийняти будь-який вигляд залежно від випадку і потреби - бути веселим і привітним з молодими партнерами по переговорах, які люблять веселощі і задоволення, і бути серйозним з солідними людьми, бо всі його старання повинні бути спрямовані на досягнення однієї мети - успіху в виконанні доручених йому справ.

Протокольні правила розміщення за столом переговорів

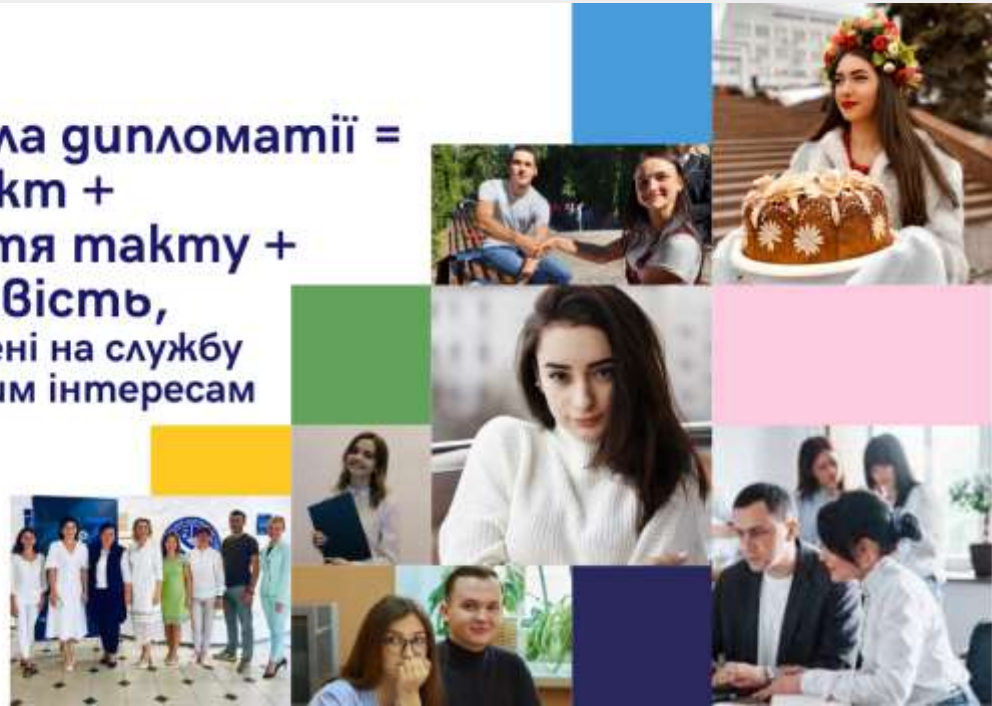




Завершальний етап. Його метою є узгодження позицій і вироблення формули остаточної домовленості. На цьому етапі проводяться інтенсивні переговори з залученням експертів. Кожна сторона вносить свої пропозиції, проекти резолюцій, статей документів і поправок до них. Узгодження позиції проводиться у два прийоми: - вироблення загальної формули (визначення меж майбутніх домовленостей); - опрацювання деталей (редагування тексту стосовно меж майбутніх домовленостей). На завершальному етапі редагуються і приймаються тексти документів.

Загальноприйняті норми проведення переговорів в Всі учасники офіційних переговорів повинні мати офіційні повноваження своїх урядів або інших керівних органів, що направили їх на переговори. Не потребують спеціальних повноважень лише три особи країни: глава держави, уряду і міністри закордонних справ. в Результати міжнародних переговорів фіксуються у загальноприйнятих в міжнародній практиці документах: договорах, угодах, протоколах, деклараціях, заявах. Для інформування громадськості після переговорів публікується комюніке або повідомлення для засобів масової інформації. в Згідно зі ст. 102 Статуту ООН, учасники переговорів повинні надати для реєстрації і публікації до Секретаріату ООН міжнародні договори та угоди, підписані в результаті переговорів. В разі невиконання цієї процедури сторони не зможуть посилатися на них в органах ООН, де-факто ці документи не матимуть міжнародного визнання. На переговорах глави делегації обговорюють найважливіші питання, а решту роботи здійснюють експерти. Вони ж готують проекти заключних документів, які остаточно погоджують глави делегацій.

Формула дипломатії =
інтелект +
почуття такту +
правдивість,
поставлені на службу
державним інтересам



«З-поміж усіх визначень дипломатії (жартівливих і серйозних) мені найбільше до вподоби слова англійця Ернеста Сатоу, який вважав, що дипломатія - це насамперед інтелект і почуття такту, поставлені на службу державним інтересам. А також думка ще одного англійця - Гарольда Ніколсона, який серед чеснот дипломата на чільне місце ставив правдивість».

Павло Клімкін

І той, і інший написали у першій половині ХХ століття монографії, базові для розуміння основ дипломатії. І той, і інший доводили своїми працями, що справжня дипломатична професія має мало спільного зі стереотипами навколо неї. Всі дотепні сентенції про дипломата як «людину, що тричі подумає перед тим, як нічого не скаже...» або про «людину, послану за кордон, аби брехати в інтересах держави» - це скоріше жарти, проте з реальністю дипломатичного буття вони мають досить мало спільного.

Врешті, кому цікавий той, хто нічого не каже? Або хто слухатиме професійного брехуна?

Дипломатія і правда.

В своєму інтерв'ю український державний діяч, дипломат, Міністр закордонних справ України (2014-2019) Павло Клімкін зауважив:

Відносини між дипломатією і правдою - це вічна тема, глибину якої усвідомлюють далеко не всі.

Свою несподівану тезу про правдивість як базову вимогу до дипломата Ніколсон пояснює в такому ключі: дипломатичний фах - це насамперед діалог, який базується на довірі між керівниками держав і дипломатами, а також між самими дипломатами різних країн. І якщо твої стосунки з правдою апріорі напружені або ж ти апріорі погодився бути інструментом неправди - то і твій діалог буде напруженим. А значить - раніше чи пізніше довіра зникне, як правило, раніше, ніж пізніше. Ти можеш успішно збрехати і раз, і два, і десять - але момент, коли тебе бачать як рупор пропаганди і особливо коли ти сам перестаєш розрізняти правду і неправду - це момент, коли ти перестаєш бути дипломатом у повноцінному сенсі цього слова.

Нині, в добу соцмереж, до двох «ніколсонівських» складових дипломатичного діалогу можна додати і третю: діалог між дипломатами і громадськістю. Але й тут базові вимоги залишаються аналогічними: компетентність, довіра, відданість принципам і обов'язково патріотизм, без якого все інше втрачає сенс.

Отже, попри поширені стереотипи, насправді **триматися за правду - це альфа і омега дипломатичної професії. Мінімально - перед самим собою. Оптимально - всередині країни й зовні.**

Дипломатія і слово.

«Зробіть так, щоб Францію любили», - за легендою ці слова Талейран часто казав послам, відряджаючи їх за кордон. Ця заповідь не єдина і від неї періодично доводиться відступати, кажучи партнерам і світові неприємні речі.

Цілі, мотиви, прагнення України мають бути зрозумілими для світу. Але маємо домагатися не тільки розуміння, а й позитивного сприйняття України. Так, ми пливемо проти течії. У часи євроскепсису ми боремося за Європу. У часи цинізму, замаскованого під прагматизм, ми прив'язуємо своє зовнішньополітичне мислення до європейських принципів та ідеалів. У часи, коли дехто хоче, щоб ми здалися, ми не здаємося.

Ми продовжуємо генезу Єдиної Європи, над якою працювали і про яку мріяли інші європейці. Тієї самої Єдиної Європи, яка має більше сили й витривалості, ніж багато хто сподівається. Деякі з європейських країн уже не здатні або ж не хочуть боротися за Європу так, як вони це робили раніше. Однак ми йдемо до успіху європейським шляхом, на якому перед нами досягли успіху інші. Ця проста, на перший погляд, ідея насправді лежить в основі нашої сили.

Головне, аби ми справді йшли. Головне, аби в наших очах була щирість. Головне, аби наші слова збігалися з нашими діями. Наше слово повинно щось значити. Катастрофа для дипломатії — це коли слово стає пустим.

Отже, завдання української дипломатії нині є ширшим, ніж у талейранівській максимі. Нам треба, щоб Україну підтримували — дієво, а не тільки на словах і в заявах. А також — упізнавали в обличчя. З цієї причини **значну частку дипломатичних бюджетів віднині становитимуть системні іміджеві проекти.**

Сучасна дипломатія працює не просто в інших умовах, ніж сто, п'ятдесят чи навіть десять років тому. Ми не тільки мусимо швидко орієнтуватися й робити правильні кроки в політично більш небезпечному, підступному й непередбачуваному світі. Ми маємо бути готові до зміни парадигм одразу за багатьма різними напрямками, передусім у технологіях, комунікації, енергетиці, науці і культурі. Дипломатія повинна проникати й регулювати відносини в нових для себе сферах, таких як кліматичне середовище й кібернетичний простір.

Отже, сьогоднішній, а тим паче завтрашній дипломат — це, по суті, нова професія, яка суміщає в собі десятки інших. Сучасний дипломат — це і аналітик, і політик, і іміджмейкер, і перекладач, і блогер. Можливо, дипломат є останнім у нинішньому світі універсалом.

Навчатися все життя — це не ідеалістичне побажання, а функціональний обов'язок кожного, хто належить до цієї благородної професії. У цьому, в постійному русі — принада і складність дипломатичного життя. Точніше — дипломатичних життів, адже кожна нова країна і кожна нова посада — це новий початок. Зупинився — відкотився назад. Перестав розвиватися — перестав бути дипломатом.

Якщо дипломат справжній, то він добре це відчуває: покликання представляти свій народ — і шанс залишити свій слід в історії. Прожити життя не на арені, а скоріше за лаштунками. Але хоч трохи змінити речі на краще. За умови доброї політичної волі дипломатія дає шанс на кращий, більш прогнозований та мирний і менш абсурдний світ. З цього погляду якість дипломатії — це точно якість держави. Над цим маємо працювати!

Використані джерела:

Атаманенко А. Роль закордонних українців в українській публічній та культурній дипломатії: історичний і сучасний аспекти. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Історичні науки». Острог, 2019. Вип. 29. С. 54–65.

Думан А. Сучасна система дипломатичних відносин України та механізм її вдосконалення. Режим доступу: https://kyivobl-man.in.ua/wp-content/uploads/2020/06/Tezy_Duman_A..pdf

Клімкін П. Українська дипломатія на перехресті епох. До 100-річчя заснування дипломатичної служби України. / Дзеркало тижня. - 2017. Режим доступу: https://zn.ua/ukr/internal/ukrayinska-diplomatiya-na-perehresti-epoh-263587_.html

Палагусинець Р. Роль дипломатичної служби в формуванні ефективного державного управління зовнішньою політикою держави. Режим доступу: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/2_2020/40.pdf

Рахліс В. Павленко О. Переговори і медіація: підручник для підготовки професійного переговорника. Київ, 2021. - 344 с.

Розумна О. Культурна дипломатія України: стан, проблеми, перспективи. Аналітична доповідь. - Київ, 2016. - 65 с.

Ткач Д. Психологічні особливості ведення дипломатичних переговорів (українська практика). Режим доступу: <https://www.krok.edu.ua/download/publikatsiji/tkach-dmitro-ivanovich/dmitro-tkach-publikatsiya-009.pdf>

Шипка Р. Моделі міжнародних переговорів // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. 2012. Випуск 30. С. 87–92.