

2. Білик Т. І. Медіація у професійній діяльності юриста / за ред. Н. Крестовської, Л. Романадзе. Одеса: Екологія. 2019. 456 с.
3. Сайтарли А.І. Культура міжособистісних стосунків: навч. посібник. Київ. 2007. 240 с.
4. Ткаченко В. Є. Благополуччя подружніх відносин і його психологічні детермінанти: теоретичний аналіз. *Наука і освіта*. 2010. № 3. С. 113 – 116.

Марія Бригадир,

*к. психол. н., доцент кафедри психології та соціальної роботи
Західноукраїнського національного університету (Україна)*

МІЖНАРОДНА МЕДІАЦІЯ ЯК ОСОБЛИВА ФОРМА УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ

В сучасному глобалізованому світі гостро постає проблема міжкультурної, міжетнічної взаємодії. Як свідчать останні події, традиційні стратегії та тактики вирішення міждержавних конфліктів не є дієвими, а на фоні війни, яка зараз триває, остаточно підтвердилась недієздатність та малоефективність таких організацій як ООН, Червоний Хрест та ін. Особливої актуальності набуває міжнародна медіація як добровільна, непримусова форма управління конфліктами. Метою такої посередницької діяльності є досягнення певного компромісного врегулювання суперечливих питань між конфліктуючими сторонами або принаймні припинення руйнівної конфліктної поведінки.

Перші спроби застосування міжнародної медіації стосувались сфери економіки [9]. Особливістю таких перемовин є те, що сторони максимально прагнуть зберегти свою незалежність, а відтак особливо значення набувають особисті інтереси. Це важливо зауважувати щодо вимог до третьої сторони, яка саме залучається до процедури посередництва. Остання має бути максимально нейтральною та неупередженою, тому доречно щоб вона була представлена

множинним суб'єктом, який «так само численний і часто так само різноманітний за своїми інтересами, як і самі ворогуючі сторони» [3, с. 133].

Останні дослідження кейсів міжнародного посередництва дали змогу визначити різноманітні чинники, які потенційно можуть впливати як на динаміку, так і на результат процесу посередництва [2; 7; 9].

Першочерговою умовою успішною медіації є неупередженість сторін, порте дослідники її вважають невлмовимою концепцією, і, у свою чергу, зосереджують свої наукові пошуки на характеристиках упередженого посередника [1; 4; 6].

Як підкреслюють Дж. Берковіч і С. Гартнер: «... посередництво – це добровільний процес. Щоб воно було ефективним, медіатори процесу мають сприйматися як «неупереджені, прийнятні для учасників спору та викликати у сторін довіру» [2].

На перший план виходять такі вимоги до медіатора як довіра та надійність. Перша є: «... мірою, до якої учасники спору вважають, що пропозиція посередника є правдоподібною (тобто посередник не блефує та/або його не обманює опонент) і вона є з високою ймовірністю прийнятною для опонентів (тобто посередник може змусити пропозицію прийняти) [5, с. 409].

Довіра не є константною характеристикою, вона зростає саме в часі здійснення медіаційного процесу. Б. Уолтер зазначає, що для того, щоб вона з'явилась, гарант повинен відповідати трьом основним умовам: мати особливий особистий інтерес у дотриманні обіцянки; бути готовим застосувати силу, якщо є потреба у покаранні тих, хто порушує умови договору; проявляти рішучість [8]. Ці умови є реальними до виконання. Коли третя сторона залучена до конфлікту має свої інтереси щодо вирішення суперечки між учасниками конфлікту.

Міжнародна медіація має свої особливості та відмінності від решти видів посередництва. При цьому медіатори є не просто пасивними спостерігачами процесу, а радше активною третьою стороною, яка неминуче відіграє роль (навіть мінімальну) у формуванні остаточного вирішення спору. Тут особливої ваги набувають характеристики медіаторів, їхній імідж, порядність та попередній досвід ефективного та успішного врегулювання конфліктних ситуацій. Також

варто при міжнародному посередництві враховувати доцільність використання механізмів врегулювання спірних питань. До прикладу, якщо одна із сторін конфлікту є агресивною, диктаторською та в історії її перебування у суперечках демонструвала «грубу силу», обман, аморальність, то відповідно дії перемовника та медіатора мають бути дзеркальними. Вибір тактики та стратегії ведення перемовин потенційно визначає успішність та ефективність медіації.

Список використаних джерел

1. Bercovitch J., Anagnoson T.J., Wille D.L. Some conceptual issues and empirical trends in the study of successful mediation in international relations. *Journal of Peace Research*. 1991. Vol. 28. No. 1. P. 7-17.
2. Bercovitch J., Gartner S.S. *International Conflict Management: New Approaches and Findings*. London: Routledge, 2009. 332 p.
3. Hampson F.O., Zartman I.W. *The Global Power of Talk: Negotiating America's Interests*. New York: Paradigm, 2012.
4. Kydd A. Which side are you on? Bias, credibility and mediation. *American Journal of Political Science*. 2003. Vol. 47. No. 4. P. 579-611.
5. Maoz Z., Terris L.G. Credibility and strategy in international mediation. *International Interactions*. 2006. Vol. 32. No. 4. P. 409-440.
6. Touval S., Zartman I.W. International mediation: conflict resolution and power politics. *Journal of Social Issues*. 1985. Vol. 41. No. 2. P. 27-45.
7. Vuković S. Strategies and bias in international mediation. *Cooperation and Conflict*. 2011. Vol. 46. No. 1. P. 113-119.
8. Walter B.F. The critical barrier to Civil War settlement. *International Organization*. 1997. Vol. 51. No. 3. P. 335-364.
9. Zartman I.W. Introduction: bias, prenegotiation and leverage in mediation. *International Negotiation*. 2008. Vol. 13. No. 3. P. 305-310.