

Міністерство освіти і науки України

**Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки**

НАТАЛІЯ КАРПЧУК

**ВСТУП ДО ФАХУ
«Міжнародна інформація
та суспільні комунікації»**

Конспект лекцій

ЛУЦЬК – 2020

УДК 327:001.92+316.77](075.8)

К 26

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

Рекомендовано до друку

вченою радою факультету міжнародних відносин

Східноєвропейського національного університету

імені Лесі Українки (протокол № 1 від 8 вересня 2020 р.)

К 26 **Карпчук Н.П.** Вступ до фаху «Міжнародна інформація та суспільні комунікації»: конспект лекцій / Н. П. Карпчук. – Луцьк, 2020. – 204 с.

Видання містить виклад найбільш важливих проблем навчального курсу «Вступ до фаху» за освітньо-професійною програмою «міжнародна інформація та суспільні комунікації» – базові теоретичні аспекти міжнародних відносин, міжнародної інформації й суспільних комунікацій, тлумачення основних понять курсу. Посібник розрахований на студентів, викладачів, аспірантів.

УДК 327:001.92+316.77](075.8)

К 26

© *Карпчук Н.П.*

ЗМІСТ

ЗМІСТ	3
ТЕМА 1. Міжнародні відносини як суспільне явище	5
Сутність й особливості міжнародних відносин	5
Види й форми міжнародних відносин	9
Теорії міжнародних відносин: теорія ідеалізму, теорія політичного реалізму, неореалізм	13
ТЕМА 2. Міжнародна система	21
Учасники міжнародних відносин	21
Поняття «міжнародна система», типи міжнародних систем	27
Могутність держави	31
Системи міжнародних відносин: Вестфальська, Віденська, Вашингтонська-Версальська, Ялтинсько-Потсдамська	34
ТЕМА 3. Глобалізаційні процеси. Інтеграційні й дезінтеграційні процеси	41
Поняття «глобалізація», її причини. Теорія глобалізму	41
Вплив глобалізації на систему міжнародних відносин	46
Альтерглобалізм та антиглобалізм	49
Глобалізація та регіоналізація	51
Глобальні проблеми сучасності	53
Інтеграційні процеси	58
Дезінтеграційні процеси	65
ТЕМА 4: Міжнародна інформація	68
Функції міжнародної інформації; основні поняття МІ	68
Джерела МІ	72
«Мозкові центри»	74
Інформаційний простір	79
Глобальний інформаційний простір	81
ТЕМА 5. Міжнародне інформаційне право	85
Предмет, завдання та принципи МІП	85
Основні засади міжнародного інформаційного законодавства	88
Інститути інформаційного права	93
Міжнародні стандарти доступу, користування та поширення інформації	96
ТЕМА 6: Теоретичні аспекти суспільних комунікацій	102
Взаємозв'язок понять «інформація» й «комунікація»	102
Теоретичні основи розвитку суспільної комунікації	107
Комунікативний процес	112

Функції й роль комунікації в суспільстві.	120
Ефекти й закони комунікації	122
Вербальні й невербальні комунікації	128
Міжкультурні й міжнародні комунікації	131
Публічна сфера	135
ТЕМА 7. Дипломатія й дипломатичні переговори	141
Взаємозв'язок понять «дипломатія» й «дипломатичні переговори». З історії дипломатичних переговорів	141
Види й функції дипломатичних переговорів	147
Сторони дипломатичних переговорів, їх інтереси та сила	152
Структура дипломатичних переговорів	154
Комунікативні технології переговорних процесів	158
Національні стилі ведення переговорів	164
ТЕМА 8. Зв'язки з громадськістю	170
Поняття «зв'язки з громадськістю» (PR). З історії PR	170
Мета й основні завдання системи зв'язків з громадськістю	177
Кампанія з паблік рилейшнз та елементарні операції ПР	180
Принципи ПР-діяльності та вимоги до піарменів	185
ТЕМА 9. Медіаосвіта та медіаграмотність	189
Історія розвитку медіаосвіти	189
Поняття медіаграмотності	191
Основні теорії медіаосвіти	194
Протидія фейкам	198
ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ для обговорення на семінарських заняттях	201
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	203

ТЕМА 1. Міжнародні відносини як суспільне явище

1. Сутність й особливості міжнародних відносин
2. Види й форми міжнародних відносин
3. Теорії міжнародних відносин: теорія ідеалізму, теорія політичного реалізму, неореалізм

1. Сутність й особливості міжнародних відносин

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

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

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

1) їх невіддільний характер. Влада є одним із основних регуляторів суспільного життя всередині держави, де існують відносини панування і підкорення, керівництва й підпорядкування. У відносинах між державами

владні відносини як відносини панування і підкорення є не правилом, а відхиленням від нього. Тут має бути рівність партнерів під кутом зору міжнародного права. Це відносини конкуренції, суперництва або співробітництва і лише як виняток — панування й підкорення.

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

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

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

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

Світова політика зародилася і виросла на фундаменті міжнародних відносин і являє з ними єдиний нерозривний комплекс. При цьому повної тотожності між обома частинами цього комплексу немає. Світова політика

включає і міжнародну політику, але не зводиться до неї, вона ширше за своєю проблематикою і по числу задіяних у ній суб'єктів. При цьому міжнародні політичні відносини є ведучим і системоутворюючим елементом структури міжнародних відносин, яка включає також економічні, науково-технічні, ідеологічні, культурні та військові міжнародні відносини.

«Міжнародна політика» й «зовнішня політика» не є синонімами. Зовнішня, або закордонна, політика – це діяльність певної держави за межами своїх національних кордонів. Вона виступає в ролі всезагального інтегратора державних інтересів і є логічним продовженням внутрішньої політики даної держави. Одночасно сама закордонна політика у багатьох випадках визначає внутрішню політику. На міжнародній арені виступають різні політичні, економічні й культурні організації, які мають метою свої власні інтереси, нав'язують свої контакти й відносини з різними закордонними партнерами. Крім цього, господарські кола держави ведуть жваву економічну діяльність за рубежем, розвивається туризм (як через державні організації, так і приватний) тощо. У зв'язку з цим стає зрозумілим, що крім зовнішньої політики на рівні держави існують й інші, тобто ціла система економічних і культурних зв'язків, які найчастіше доповнюють закордонну політику, але часом навіть суперечать окремим її декларованим цілям. Цю багатогранну діяльність, різноманітні відносини на різних рівнях нормує міжнародне право. Усе разом узяте можна розглядати як міжнародну практику, в яку включаються закордонна політика і різні групові, відомчі та інші зв'язки.

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

Проблема залежності й підпорядкування зовнішньої і внутрішньої політики має принципове значення, оскільки дає змогу виявити характер їхнього взаємозв'язку, рівень залежності або незалежності однієї від іншої, з'ясувати питання про те, яка група розглядуваних відносин є первинною, а яка – вторинною, похідною. Головні наукові напрями, течії у сфері теорії міжнародної політики і зовнішніх відносин формуються залежно від вирішення цієї проблеми. У прямій залежності від неї трактуються інші проблеми теорії: питання про природу і предмет міжнародних відносин, їхні закономірності й типологію, про форми закордонної політики, проблеми війни і миру, питання безпеки. Тут слід враховувати три підходи. Перший полягає в тому, що за

основу береться зовнішня політика як визначальна. Польсько-австрійський соціолог Л. Гумплович стверджував, що внутрішній розвиток держави визначається розвитком її зовнішніх сил: на долю першого випадає службова роль по відношенню до останнього; внутрішня історія є простим додатком зовнішньої, зумовлюється нею.

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

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

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

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

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

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

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

З метою реалізації закордонної політики держави використовують чотири види засобів.

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

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

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

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

2. Види й форми міжнародних відносин

Після другої світової війни були сформовані дві концепції або два підходи до розуміння змісту і направленості міжнародних відносин. Перший одержав назву «*традиціоналістською*» і найбільш повне втілення знайшов у працях американського політолога Ганса Моргентау. Учений визначав міжнародні відносини як «політичні взаємини між націями», в основі яких лежить боротьба за владу – єдиний «національний інтерес» для всіх учасників або акторів міжнародного життя. Це, на його думку, зумовлюється їхньою природною схильністю до насильства й жагою влади.

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

Види міжнародних відносин:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Із виникненням держав міжнародні відносини поділяються на:

- 1) **формальні** (учасниками яких власне і стають держави);
- 2) **неформальні** (учасниками яких стають різні соціальні спільноти, недержавні інститути, економічні утворення, особи).

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

Виокремлюють три форми міжнародних відносин:

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

- *багатосторонні (мультилатеральні)* відносини є формою, яка пов'язана з участю у стосунках декількох, інколи багатьох сторін, які можуть бути пов'язані між собою як безпосередньо, так і через одного з учасників, роль якого в їх множині важливіша, ніж інших. Учасники міжнародних відносин вступають між собою у такі стосунки тоді, коли розв'язання певної проблеми, що становить спільний інтерес, неможливе або утруднене без участі декількох сторін. Ця форма міжнародних відносин є значно складніша порівняно з попередньою, оскільки передбачає використання багатосторонніх механізмів

координації дій держав. Полілатеральні відносини реалізуються переважно на довготривалій або середньотривалій основі, яка виявляється у створенні ними коаліцій, союзів, блоків тощо. У будь-якому разі тривалість існування таких об'єднань визначає проблема чи інтерес, для розв'язання чи реалізації яких вони створені;

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

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

Двосторонні та багатосторонні відносини можуть мати конфронтаційний або партнерський характер. У кожному з цих випадків форма міжнародних відносин не змінюється, але її зміст набуває іншого значення. Кожна з форм міжнародних відносин відзначається також специфічним правовим регулюванням, оскільки для успішної реалізації взаємодій застосовуються найбільш доречні, у конкретному випадку, міжнародно-правові документи: угоди, договори, конвенції та статuti міжнародних організацій.

Інша класифікація форм: Сучасні учасники міжнародних відносин використовують чотири форми міжнародних відносин (**форми дипломатичної діяльності**): спеціальні дипломатичні місії, постійні дипломатичні представництва, міжнародні конференції і міжнародні організації. Основним змістом різноманітних форм міжнародних відносин є те, що вони служать для проведення переговорів. Саме переговори й укладання різних угод і є сутністю дипломатичної діяльності. Модель переговорів сформулював Т. Шеллінг. Схематично сутність моделі така: досягнення результату є завжди наслідком

взаємних поступок сторін, які ведуть переговори. Угода може бути укладена тільки тоді, коли кожна із сторін не прагне до односторонньої капітуляції іншої сторони. Звичайно, предметом дипломатії є намагання сторін, щоб бажану угоду було укладено якнайближче до власної позиції кожної із сторін. Що далі від вихідних позицій, то гостріше йде боротьба, тоді вихід один: або припинення переговорів, або компроміс у серединному пункті.

3. Теорії міжнародних відносин

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

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

Теоретичні погляди ідеалістів на міжнародні відносини зводяться до таких тверджень:

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

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

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

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

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

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

Отже, основні положення політичного ідеалізму можна сформулювати наступним чином.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Проміжні інтереси включають в себе:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Неореалісти формулюють дві принципові для розуміння міжнародних відносин тези:

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

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

ТЕМА 2. Міжнародна система

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

1. Учасники міжнародних відносин

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

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

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

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

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

Практично тотожним за змістом є поняття «*актор*», яке найчастіше вживають західні дослідники міжнародних відносин; розглядають походження цього поняття як результат блискучої аналогії В. Шекспіра, що порівняв життя з театром, а людей з акторами, що грають певні ролі. Це поняття має значні переваги, тому що дає змогу одночасно охопити найрізноманітніші суспільні одиниці, які беруть участь у міжнародних відносинах, їх поведінку та ступінь активності. Активність акторів можна трактувати як незначну, і тоді вони відіграють роль статистів.

«*Актор*» – це суспільна одиниця, яка характеризується достатнім рівнем організації та самостійністю діяльності. Визначають «актора» як цілість, що впливає на світові процеси; як будь-яку особу, що відіграє важливу роль у міжнародних відносинах. Інколи, як його різновид, вживають поняття «*гравець*», що широко практикується у теорії ігор, де міжнародні відносини розглядають як результат взаємодії двох або більше стратегій.

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

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

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

«*Сторона*» – поняття, що має конотативний характер, визначаючи відмінність лише тих учасників міжнародних відносин, між якими вони

відбуваються. Сторони, залежно від ступеня їх активності, поділяють на суб'єкти та учасники.

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

П. Циганков поділяє учасників міжнародних відносин на державні, недержавні та інші. До останніх він відносить «національно-визвольні рухи, сепаратистські, ірредентистські рухи (ірредентистський або пан-націоналістичний – рух, який намагається поширитися за межі теперішніх кордонів етнічної нації і включити до її складу тих членів етносу, які проживають за її межами або формуючи набагато більшу етнонаціональну державу, через союз етнічно і культурно близьких етнонаціональних держав), мафіозні угруповання, терористичні організації, регіональні та місцеві адміністрації, окремих осіб».

І. Поп'юк-Рисінська виокремлює групи транснаціональних і субнаціональних учасників міжнародних відносин. Транснаціональні учасники є «колективними суб'єктами, керованими з одного центру... Вони не є справжніми міжнародними союзами колективного характеру, а радше національними суб'єктами, що мають філії та агенції за кордоном». До них належать церкви, міжнародні фонди та міжнародні підприємства. Субнаціональні учасники міжнародних відносин – «це всі приватні внутрішньодержавні суб'єкти, що активно діють у міжнародному середовищі без посередництва та участі урядів», а саме: особи, творчі спілки, суспільні групи та їхні організації (політичні партії, культурні організації, професійні спілки тощо), фонди, прес-агенції, туристичні та виробничі підприємства

Класифікація, побудована на критеріях сфери діяльності групи:

1. Етнічні групи, споріднені чи ідентичні, але розселені в різних державах. Ці групи складаються з етнічно-однорідних осіб, що підтримують між собою регулярні стосунки. Етнічні групи можуть створювати культурні та політичні організації, що мають на меті реалізацію їхніх інтересів.

Етнічні групи, мотивуючи свою діяльність прагненням зберегти власну ідентичність, підтримати й розширити побутові та сімейні взаємини, симпатією до своїх "одноплемінників", суттєво впливають на світову політику. На їхні прагнення та інтереси особливо мусять зважати уряди

багатонаціональних держав — США, Росії, Індії та багатьох інших. Справедливо також і те, що проживання будь-якої етнічної меншини на території держави за певних умов, як свідчить приклад Союзної Республіки Югославії, може призвести до громадянської війни та навіть — міжнародного збройного конфлікту.

2. Релігійні групи, що складаються з одновірців, які проживають у межах різних держав або підпорядковуються конфесійним центрам чужоземного походження. Ознакою, що виокремлює такі групи, є спільність релігії, яку сповідують їхні члени. Інтереси, що керують їхньою діяльністю в міжнародних відносинах, полягають, передусім, у підтриманні своїх одновірців та широких контактах з їхніми організованими спільнотами. У внутрішніх церковних взаєминах вони діють самостійно, але з появою якоїсь загрози своїй діяльності чи своїм одновірцям звертаються до держави, виступаючи суб'єктами інтересів. Світська за своїм характером держава, зазвичай, підтримує інтереси релігійних громад, що перебувають на її території, і наскільки може, захищає їх за кордоном.

Вплив релігійних груп на політику держав Європи у середньовіччі став однією із важливих причин початку епохи хрестових походів, а церковна Реформація у XVII ст. — до Тридцятирічної війни. Релігійний чинник відіграє важливу роль у зовнішній політиці багатьох ісламських країн світу, чимало з яких розглядають світ через призму міжрелігійних суперечок. Вузлом суперечностей на Близькому Сході, які суттєво ускладнюють відносини Ізраїлю з сусідніми державами, є місто "трьох релігій" — Єрусалим. Релігійні групи переважно об'єднані в досить чітко субординованих організаційних структурах, найвпливовішою з яких залишається римо-католицька церква.

3. Професійні групи, що складаються з працівників тих чи інших галузей суспільного виробництва чи сфери послуг або з осіб, які з огляду на свої професійні компетенції змушені вступати у міжнародні відносини. Такі групи мають недержавний характер та діють у міжнародному середовищі, керуючись власними інтересами. У першому випадку працівники, щоб захистити свої права та інтереси, створюють спілки, що є організаційними структурами, які їх представляють. Професійні спілки вступають у міжнародні відносини з двох причин: 1) для обміну інформацією та досвідом роботи із собі подібними спілками за кордоном; 2) через іноземне походження працедавців (наприклад, власників і керівників ТНК). У Другому випадку йдеться про організації, що взаємодіють із собі подібними переважно у галузі міжнародної інформації. Необхідна умова функціонування Інформаційних та прес-агенції — встановлювати та підтримувати зв'язки щодо обміну інформацією з аналогічними іноземними структурами.

4. Культурні групи — організовані об'єднання окремих осіб, що діють у галузі культури та вступають у міжнародні відносини, керуючись своїми професійними інтересами. До них належать творчі спілки, наукові установи та вищі навчальні заклади, спортивні товариства й організації. Найважливішими мотивами участі культурних груп у міжнародних відносинах є потреба популяризувати культурні надбання, обмінюватися науковими ідеями, організовувати та проводити міжнародні спортивні змагання тощо.

Держава досить рідко втручається у стосунки між культурними групами; вони діють переважно автономно як щодо вибору партнерів, так і щодо змісту відносин. Єдиними мотивами Державного втручання у цій сфері можуть бути міркування національної безпеки, наприклад, режим державної таємниці, захист національної культури чи недопущення "відпливу інтелекту". Прикладом цього може бути досить жорстка позиція Франції, яка, починаючи з 80-х років ХХ ст., законодавчо обмежила доступ на національний кіноринок зарубіжних (переважно американських) кінофільмів та використання англомовної термінології

5. Політичні групи, які об'єднують свідомих і активних громадян, що прагнуть легально впливати на національні владні структури чи контролювати їхню діяльність. Громадяни створюють політичні партії, рухи та угруповання, що являють собою організаційні структури, уповноважені виражати та реалізувати їхні групові політичні інтереси. Політичні партії вступають у міжнародні відносини переважно з подібними (або тотожними) їм за політичною платформою, ідеологічною орієнтацією тощо. Крім цього, політичні групи можуть вступати в міжнародні відносини опосередковано, через вплив на зовнішню політику своїх урядів, домагаючись від них рішень, які відповідають їхній позиції, ідеології чи інтересам. Кожна політична партія чи будь-яке інше громадське об'єднання мають власну думку про зовнішню політику та зовнішньоекономічну діяльність своєї держави, яку вони намагаються реалізувати.

Специфічними політичними групами можна вважати також антидержавні рухи та терористичні організації. Вони мають цілком виразні політичні інтереси, але намагаються їх реалізувати шляхом збройного насильства чи терору.

6. Економічні групи є об'єднаннями громадян, що утворюються, щоб здійснювати господарську діяльність у виробничій та невиробничій сферах. Визначальним інтересом, що поєднує осіб у таких групах, є прагнення отримати прибуток від своєї діяльності, яка у міжнародному середовищі пояснюється можливістю одержати вищі прибутки внаслідок економічних

взаємодій з іноземними партнерами, а не з національними. Ще однією важливою причиною вступу в міжнародні відносини є прагнення до участі в експлуатації природних ресурсів, дефіцитних чи відсутніх у межах тих чи інших країн.

Структурною формою організації економічних груп є виробничі й торгові підприємства, що беруть участь у здійсненні експортно-імпортних операцій, спільні підприємства та транснаціональні компанії (ТНК). Значення і вплив цих суб'єктів полягає у встановленні ними контролю над стратегічно важливими сферами міжнародних економічних відносин — фінансами, робочою силою, технологією, постачанням сировини, послугами та збутом готової продукції. Уміле управління цими потоками є джерелом надприбутків.

Держава як інституція, що представляє колективні інтереси її громадян, їх групи та організації, у теорії традиційно вважається найважливішим учасником міжнародних відносин. По-перше, держава є найорганізованішою суспільною групою, якій підпорядковані всі інші суспільні групи, а також фізичні особи, приналежність яких до держави має примусовий характер. По-друге, держава є основним елементом міжнародних відносин, а також найвпливовішим і найдинамічнішим їхнім учасником. Усі інші учасники діють за її посередництвом або, принаймні, згодою, в одних ситуаціях виразною, а в інших — мовчазною. По-третє, міждержавні відносини є фундаментом сучасних міжнародних відносин.

Держава як суб'єкт міжнародного права має виняткову юрисдикцію над усіма фізичними чи юридичними особами, що перебувають на її території. Вона володіє всіма необхідними засобами та можливостями для встановлення і підтримання контролю над діяльністю громадян і суспільних груп на своїй території та в їхніх стосунках з іноземцями й закордонними інституціями й установами. Порівняно з іншими учасниками міжнародних відносин держава оперує значно потужнішими розгалуженими зовнішніми інституціями (дипломатичними представництвами, розвідувальними службами) та спирається на воєнну силу.

Зміст поняття «держава» переважно розглядають як поєднання трьох головних елементів: території, населення та суверенної влади. Територія — частина суші, прилеглих вод і повітряного простору над ними, відмежована від інших державним кордоном. Населення — сукупність людей, які постійно проживають у межах державної території. З правового погляду, більшість населення держави є громадянами, що володіють всіма правами та відповідальністю за наслідки своїх дій, передбаченими її конституцією. Суверенну владу розуміють як самостійність діяльності системи політико-

адміністративних інституцій, що виконують і управлінські функції щодо населення у межах державної території.

Ознаками суверенності влади є: 1) локалізація центральної влади, тобто визнання її вищості у політико-правовій ієрархії; 2) остаточність — визначення її як останньої чи кінцевої інстанції у процесі прийняття політичних рішень; 3) універсальність, що розуміють, як визнання вищості її компетенції у будь-якій сфері життєдіяльності суспільства; 4) автономність, тобто незалежність від будь-яких внутрішніх чи зовнішніх суб'єктів політики.

Серед **недержавних учасників міжнародних відносин** виділяють міжурядові організації, неурядові організації, транснаціональні корпорації та інші суспільні сили і рухи, що діють на світовій арені. Зростання їхньої ролі та впливу стали відносно новим явищем у міжнародних відносинах, характерним для післявоєнного часу. Спеціалісти виділяють три основні риси міжнародних організацій: 1) політична воля до співпраці, яка зафіксована в установчих документах; 2) наявність постійного управлінського апарату; 3) автономність компетенцій і рішень.

Ще одним нетрадиційним актором сучасних міжнародних відносин виступає окремих **індивід**. Згідно концепції французького юриста Ж. Селля, держава є по суті, фіктивним утворенням, яке залежить від юридичної техніки, а всі його акти виконуються індивідами з метою захисту колективних інтересів. Індивід фактично перетворюється, хоча б частково або додатково, у суб'єкта міжнародних відносин слідом за державами, міжнародними організаціями і приватними об'єднаннями міжнародного масштабу. Тому в плані міжнародних відносин і згідно міжнародного права треба виділити а) індивіда, якого слід захитати та б) індивіда, котрого слід покарати. Права індивіда в міжнародному масштабі захищають Всесвітня декларація прав людини 1948 р., норми міжнародного гуманітарного права на основі Женевської угоди від 12 серпня 1949 р., пакти про громадянські й політичні права та про економічні, культурні і соціальні права (обидва ратифіковані майже сотнею держав у 1990 р.) та ін. Дотримання прав людини стало свого роду міжнародним критерієм оцінки політики держав.

2. Поняття «міжнародна система», типи міжнародних систем

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Монополярна система характеризується наявністю однієї наддержави, могутність і вплив якої на систему є визначальним, формуючи взаємозв'язки та окреслюючи характер дій держав нижчих ієрархічних рівнів. Така система, зазвичай, жорстко субординована згори донизу. Досить чітко можна виділити підтипи монополярних систем:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. **Система вето**, в якій кожен актор має можливість блокувати систему, використовуючи певні засоби шантажу (насамперед, йдеться про запаси атомної зброї), в той же час кожен з цих акторів здатен противитись подібному впливу.

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

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

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

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

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

3. **Могутність держави**

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

співпрацю і т.ін., тому найважливішою складовою міжнародних відносин є міждержавні відносини, які випробовують на собі вплив світової економічної ситуації.

Національна могутність – це кількісний показник сил і ресурсів держави, які можна застосовувати у відносинах з іншими суб'єктами міжнародних відносин; сукупність існуючих у держави матеріальних та духовних можливостей, які використовуються для досягнення геополітичних, геоекономічних чи геостратегічних (воєнно-політичних) національних цілей. Загалом, оцінка зміни показників могутності держави здійснюється на основі дев'яти основних параметрів: управління; територія; природні ресурси; населення; економіка; культура і релігія; наука і освіта; армія (збройні сили, внутрішні війська тощо); зовнішня політика (геополітичне середовище).

Компоненти, що інтегрально формують національну могутність держави:

На духовно-ціннісному рівні – духовні цінності нації; соборність; знання; історичний досвід; релігія; традиції, національна культура.

На національному рівні – національні цінності та інтереси; національна ідеологія; самоідентичність народу (нації) та його консолідованість навколо національних цінностей та інтересів; зрілість та легітимність національної правлячої еліти; баланс глобальних, національних та корпоративних інтересів.

На стратегічному рівні - стратегічне управління (його складові - стратегічний аналіз, прогнозування та планування) у сферах сталого розвитку, відстоювання національних інтересів та забезпечення національної безпеки; баланс креативної і адаптивної складових у національному стратегуванні відносно змін зовнішнього середовища; здатність влади до інтеграції процесів реалізації стратегічного мислення, зокрема, щодо організації, консолідації і координації об'єктів стратегічного управління на досягнення стратегічних цілей; стратегічна культура.

На політичному рівні - узгодженість інтересів усіх соціальних груп; збалансованість політичної системи; політична культура та свідомість у суспільстві; рівень забезпечення соціальної справедливості.

На державно-управлінському рівні - організаційно-управлінська культура у системі державних і суспільних відносин; баланс національних цілей і ресурсних можливостей держави; комунікативні зв'язки між владою та громадянським суспільством.

На безпековому рівні – система національної безпеки та її забезпечення; безпека державного і публічного управління; баланс політичної і економічної безпеки; воєнна могутність країни та її спецслужб; стійкість до деструктивного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз; здатність влади до партиципаторної

консолідації нації на вирішення завдань щодо відстоювання національних інтересів та забезпечення національної безпеки.

На міжнародному рівні – національна присутність за кордоном (дипломатична, політична, економічна, військова, інформаційна, гуманітарна, культурна, ідеологічна, науково-технологічна тощо) та рівень домінування на міжнародній арені щодо відстоювання національних інтересів при одночасному забезпеченні балансу системи міжнародних відносин; здатність нав'язування своєї національної волі (насамперед, шляхом «м'якої сили») іншим державам; здатність здійснювати вплив на функціонування міжнародних компонентів глобального світу (ООН, МВФ, ТНК, воєнно-політичні блоки, міждержавні союзи, фінансово-банківські системи, інформаційно-комунікативні мережі, міжнародні політичні рухи тощо), а також на формування світоглядних трендів щодо майбутнього розвитку людства.

На соціально-гуманітарному рівні - здоров'я нації; демографія; добробут; освіта; просвітницька діяльність; виховання тощо. На науково-прогресивному рівні – наука; новітні технології та інновації.

На інформаційному рівні - інформаційні комунікації, засоби масової інформації, як у середині держави так і на міжнародному рівні, їх консолідація навколо завдань щодо відстоювання національних інтересів та забезпечення національної безпеки.

На фінансово-економічному рівні - економіка, фінанси, ресурси; виробнича та фінансово-банківська інфраструктура як у середині держави, так і на міжнародній арені; рівень контролю за планетарними ресурсами та риками збуту товарів і послуг.

Могутність держави є показником того, які сили держава має в своєму розпорядженні і якою мірою вона може їх використовувати в стосунках з іншими державами або недержавними учасниками міжнародних відносин. Зважаючи на це, учасників міжнародних відносин умовно поділяють на: 1) наддержави, які отримали такий статус завдяки можливості впливати на умови існування всього людства; 2) великі держави, які можуть робити істотний вплив на світовий розвиток; 3) середні держави, які роблять серйозний вплив на своє близьке оточення, але такий вплив не виходить на межі регіону; 4) малі держави, які мають досить сил для забезпечення свого суверенітету, територіальної цілісності і незалежності, але їх вплив на найближче оточення слабкий; 5) мікродержави, які не здатні захистити свій суверенітет власними силами.

Могутність держави пов'язана з поняттям «сили» («power») держави, яку розуміють як здатність міжнародного актора нав'язати свою волю і тим самим вплинути на характер міжнародних відносин у власних інтересах.

Сила буває: 1) «м'яка» (*Soft power*) – концепція, розвинена Джозефом Наєм молодшим для опису можливості отримати бажане через співпрацю і привабливість на відміну від 2) «твердої / жорсткої» сили, тобто застосування примусових заходів або прямої оплати. Під "м'якою силою" мається на увазі здатність держави домагатися своїх цілей за рахунок привабливості власної культури, суспільно-політичних цінностей – на противагу "жорсткій силі", ґрунтованій на військовому і економічному тиску; 3) «розумна» сила – поєднання примусу і винагород, тобто «м'якої» і «твердої» сили задля досягнення цілей.

М'якою силою можуть володіти і користуватися не лише держави, а і всі суб'єкти міжнародної політики, такі, як неурядові організації або міжнародні установи

4. Типи міжнародних систем

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

Вестфальську систему геополітичних відносин встановлено у 1648 р. після закінченні Тридцятирічної війни (1618–1648) – боротьби між німецькими протестантськими князями, з одного боку, й католицькими князями та імператором з іншого, яка перетворилася з внутрішньогерманської на загальноєвропейську. Вестфальська система вперше санкціонувала принцип територіального суверенітету у міждержавних відносинах. З певними модифікаціями вона проіснувала до 1939 р., тобто до початку Другої Світової війни. Деякі елементи цієї системи продовжували діяти й у період Ялтинсько-Потсдамської системи міжнародних відносин.

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

Особливе значення Вестфальська угода мала для політичного устрою німецьких земель.

Щодо внутрішнього устрою імперії, за князями було визнане право суверенітету: відтепер для них уможливилось укладання угод між собою та з іноземними державами (із застереженням: якщо ці угоди не укладатимуться на шкоду імперії – у дійсності подібне застереження нічого не важило). Священна Римська Імперія фактично перестала існувати, бо імператор ніде, окрім власних спадкових австрійських земель, не посідав реальної влади. Це була імперія без населення, яке було саксонськими, баварськими, франкфуртськими

громадянами, але вже не німецькими імперськими підданими. Таким чином, Вестфальська угода фактично санкціонувала розпад Священної Римської Імперії на 355 самостійних держав і встановила Вестфальську геополітичну систему. Відтоді за ґрунтовну форму політичної організації суспільства править «держава-нація», а домінуючим принципом міжнародних відносин стають засади національного суверенітету.

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

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

- національна держава – основна форма політичної організації суспільства;
- національний державний суверенітет – головний принцип міжнародних відносин;
- ієрархія держав (слабкіші/могутніші);
- відповідні геополітична нерівність та система політичної рівноваги;
- встановлення чітких стабільних кордонів між європейськими державами.

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

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

Поряд з державою-нацією і закріпленням національного суверенітету в міжнародних відносинах закріплюється система політичної рівноваги –

компроміс між принципом суверенітету і принципом загального інтересу. У процесі функціонування Вестфальська система змушувала кожного з її учасників обмежувати свої експансіоністські наміри. Одним з головних засобів підтримки рівноваги були різноманітні види коаліцій.

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

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

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

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

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

Головними завданнями Віденського Конгресу були:

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

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

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

Версальсько-Вашигтонська система – світовий порядок, основи якого були встановлені державами-переможцями, головним чином, Великою Британією, Французькою республікою, США і Японською імперією, після закінчення Першої Світової Війни. Основним питанням конференції у Версалі була підготовка мирного договору з Німеччиною. Його було підписано 28 червня 1919 р., у п'яту роковину сараєвського вбивства, у Великому Версальському палаці (Версальський мир).

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

Оформлення нового світового порядку в Європі після Першої світової війни було ускладнено революцією в Росії і хаосом у Східній Європі. Виробленням Версальського договору займалися тільки переможці, що найчастіше переслідували різні цілі. Для Франції основне значення мало максимальне ослаблення Німеччини, що дозволяло закріпити французьку гегемонію в Європі й убезпечити її східні границі. Англія і США були більш зацікавлені в збереженні європейської рівноваги. Для цього було потрібно в більшому ступені враховувати інтереси Німеччини, що в умовах розпаду Австро-Угорщини, революції в Росії, загального національно-революційного підйому і діючої більшовицької пропаганди можна було використовувати як стабілізуючий фактор у Центральній і Східній Європі. У підсумку версальські домовленості були компромісом між цими крайніми позиціями за рахунок

переможених, що визначило революційний підйом в Угорщині, становлення масових комуністичних партій і реваншистський вектор зовнішньої політики Німеччини. Англія і Франція намагалися використовувати нові держави, що виникли в Європі, як проти більшовицької революції, так і проти німецького реваншизму. Однак роль союзників Лондона і Парижа ніколи не була занадто висока і мала тенденцію до зниження.

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

Враховуючи настрої населення й піднесення демократичних рухів після війни, творці Версальсько-Вашингтонської системи змушені були підтримати, принаймні на словах, заклики президента США В. Вільсона будувати світовій порядок на базі демократичних принципів і міжнародного співробітництва й у такий спосіб сприяли поширенню демократичних форм управління і встановленню демократичних режимів, зокрема в новостворених державах. У результаті число демократичних країн збільшилося, сягнувши майже 30-ти. Також, згідно з Версальським договором, у рамках Ліги Націй була створена Міжнародна організація праці, яка розробляла для держав-учасниць Паризької конференції свої рекомендації щодо того, як порозумітися зі «своїм» робітничим класом, до якої межі йти йому на поступки в трудовому і соціальному законодавстві, щоби справа не доходила до небезпечної для правлячих класів конфронтації.

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

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

- значною мірою несправедливий (а часто й грабіжницький) характер мирних договорів з переможеними країнами;

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

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

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

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

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

Серед основних характеристик Ялтинсько-Потсдамської системи сучасні політологи називають:

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

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

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

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

ТЕМА 3. Глобалізаційні процеси.

Інтеграційні й дезінтеграційні процеси

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

1. Поняття «глобалізація», її причини

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

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

Причини формування глобалізаційних процесів:

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

Основні ознаки процесу глобалізації:

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

- фінансова глобалізація – зростаюча фінансова єдність та взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу;

- послаблення можливостей національних держав щодо формування незалежної економічної політики;

- розширення масштабів обміну та інтенсифікація процесів руху товарів, капіталів, трудових ресурсів;

- створення інституцій міждержавного, міжнародного регулювання глобальних проблем;

- тяжіння світової економіки до єдиних стандартів, цінностей, принципів функціонування.

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

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

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

Основні форми прояву глобалізації

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

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

У *техніко-технологічній сфері глобалізація* проявляється в поширенні у транснаціональних масштабах інформаційних матеріалів, засобів і систем; становленні глобального інформаційного простору, який уможливує здійснення різноманітної діяльності в реальному масштабі часу; розвиткові мережі Інтернет, яка створює можливості для швидкого транскордонного поширення інформації, яке перетворює світ на «глобальне село», де один одного знає і розуміє.

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

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

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

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

призводить до множення «асиметричних шоків». Ця асиметрія спричинює такі серйозні протиріччя, як:

- 1) збільшення соціального розриву між багатими та бідними;
- 2) зростання розриву між включеними та виключеними з соціального життя (ріст структурного безробіття);
- 3) «безсилля в умовах взаємозалежності», що означає неможливість для уряду управляти планетарною взаємозалежністю.

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

Негативними наслідками частіше за все вважаються збільшення розриву між бідними і багатими країнами; посилення впливу на національні держави з боку агентів глобалізації і втрата нею традиційної ролі; зростання негативного впливу масової культури, що веде до втрати масової і культурної ідентичності; погіршення стану екологічного середовища.

Теорія глобалізму

Проблеми формування ідеологій не є новими, але саме в такому глобальному масштабі це новий вимір їх розвитку й функціонування. Сам термін «глобалізм» у широкому вжитку означає 1) підхід, концепцію, теорію щодо формування, організації та функціонування й розвитку світу як цілісної економічної, політичної, соціокультурної суперсистеми; 2) зовнішню політику держави, засновану на праві втручатися у внутрішні справи інших країн, в нав'язуванні своєї волі.

Соціальну базу глобалізму складають вищі, найбільш забезпечені прошарки світового суспільства і праві та правочентристські організації і рухи, що мають прокапіталістичну орієнтацію. Як вважають деякі дослідники, явище, що описується даним терміном, було зафіксовано раніше, хоча й називалося інакше – інтернаціоналізмом.

Глобалізм розглядається як результат глобалізації, її наслідок. *Дискусійним є питання щодо сутності глобалізму як ідеології. Є пропозиції визначати глобалізм як неоліберальну модель глобалізації.* Головною вимогою неолібералізму є розширення індивідуальних свобод, обмеження державного втручання в господарське життя і орієнтація на ринок. Вільний ринок і вільна конкуренція, на думку неолібералів, повинні автоматично забезпечити найбільш раціональний і ефективний розподіл ресурсів і капіталовкладень,

зокрема, шляхом розширення вільного вибору, що стоїть перед кожним підприємцем і споживачем.

Глобалізм, в такому тлумаченні, є сукупністю таких ідей, принципів і заходів як:

- вільна ринкова економіка (приватизація, лібералізація, стабілізація);
- відмова від елементів національного суверенітету;
- створення суспільства, керованого за єдиними правилами з світового центру;
- пріоритет міжнародного права і міжнародних інститутів тощо.

Реалізація даної ідеології здійснюється розвиненими західними країнами через впровадження неоліберальної моделі розвитку, особливістю якої є пріоритет фінансової діяльності над виробництвом і суспільним розподілом на периферії. Контролюють фінансові потоки міжнародні фінансові центри, а контроль над виробництвом в периферійних країнах здійснюють ТНК. Можна вважати, що за допомогою неоліберальної моделі створюються умови для експансії корпорацій в країнах, що розвиваються, через «нав'язування» нерівних умов «вільного ринку», а також створюється довготривала стратегія розподілу природних ресурсів на користь розвинених країн.

Ліберальне трактування глобалізації, вироблення економічної моделі та ідейно-політичної стратегії капіталістичної глобалізації пов'язані з так званим «Вашингтонським консенсусом». Автором цього виразу вважають Д.Уїлльямсона, який у 1990 р. позначив таким чином неофіційну угоду між вищими чиновниками США і Міжнародним Валютним Фондом та Всесвітнім Банком. Спочатку цей термін пов'язувався з латиноамериканськими реаліями, потім став застосовуватися для характеристики країн, що розвиваються, а нерідко й розвинутих держав. Сьогодні «Вашингтонським консенсусом» називають систему поглядів, підходів, принципів і заходів, сформульованих міжнародними фінансовими та іншими установами за участю науковців, політиків, економістів ліберального спрямування.

У «Вашингтонському консенсусі» були сформульовані такі *основні* неоліберальні *принципи*, як лібералізація торгівлі, фінансова лібералізація, приватизація державних підприємств, дерегулювання з метою усунення бар'єрів для конкуренції, заохочування прямих іноземних інвестицій, забезпечення прав власності, уніфіковані і конкурентні курси обміну валют, фінансова дисципліна для скорочення дефіциту, податкова реформа, спрямована на розширення податкової бази, зменшення граничних ставок оподаткування та встановлення менш прогресивної шкали оподаткування, формулювання пріоритетів державних витрат. Пізніше до цих елементів ВБ і МВФ додали ще один, досить важливий, пов'язаний з регулюванням відносин

між трудом і капіталом: гнучкість ринків праці, що передбачає децентралізацію трудових відносин на основі згортання тієї нормативно-правової бази, яка забезпечить захист інтересів найманого працівника.

Неоліберальна ідейно-політична спрямованість стратегії глобалізації у «Вашингтонському консенсусі» виявилася досить чітко. *Рекомендації* розроблялися диференційовано: 1) розвинутим країнам рекомендувалося прискорювати зростання високих і, насамперед, інформаційних технологій, форсувати концентрацію і повсюдне проникнення своїх капіталів в усі регіони світу; 2) країнам периферійного світу «Консенсус» рекомендував не перешкоджати потокам західних товарів і капіталу, розширювати торгівлю своїми ресурсами, скорочувати державне втручання в економіку та інші сфери, особливо в міжнародний бізнес, і взагалі більш інтенсивно входити у світову цивілізацію, поступово відмовляючись від такого «застарілого поняття», як державний суверенітет.

Проте за час, що минув з моменту прийняття зазначеної концепції глобалізації і її впровадження в практику глобалізаційного процесу, відбулися значні зміни в ідеології глобалізму. Концепція «Вашингтонського консенсусу» стала об'єктом критики з боку дослідників різної ідеологічної орієнтації. Вже сьогодні фразеологія МВФ та інших агентів глобалізації радикально змінилася. На перший план вийшли поняття керованості, передбачуваності, транспарентності та демократії. Пріоритетними завданнями стали: охорона навколишнього середовища, досягнення сталого розвитку, зниження розвитку соціальної нерівності. Змінилося ставлення до інститутів громадянського суспільства в особі неурядових організацій, ВБ і МВФ почали запрошувати їх представників на свої щорічні сесії, створювати спеціальні змішані комісії і форуми. Все це привело до вироблення так званого *поствашингтонського консенсусу*.

2. Вплив глобалізації на систему міжнародних відносин

Глобалізація визначається кількома факторами:

- процесами інтернаціоналізації економічного життя: вільним змішанням капіталів, товарів, взаємодією національних економік у господарській діяльності. Основними провідниками цього процесу є ТНК, міжнародні банки та інші фінансові організації;

- проблемами довкілля, які вийшли за державні кордони. В той же час вичерпання ресурсів і екосистем породило новий феномен «біженців довкілля» і зробило вірогідно можливим зіткнення між державами і народами за джерела прісної води, енергетичні та інші ресурси. Вирішення цих проблем вимагає координації зусиль світового співтовариства;

- проблемами безпеки перед загрозою ядерної війни, міжнародного тероризму і злочинності;

- революцією у засобах комунікацій: створенням всесвітньої сітки телебачення, Інтернету, розвитком туризму, інформаційно-культурних обмінів. Нові засоби комунікації зробили державні кордони прозорими. Наприклад, ЗМІ сформували спільний інформаційний простір і зробили надбанням світової спільноти події у будь-якому регіоні світу.

Наслідки глобалізації у системі міжнародних відносин дуже суперечливі, зокрема:

- протиріччя між універсалізацією (гомогенізацією) суспільного життя і прагненням народів зберегти свою самобутність. Утвердження єдиних ринкових моделей, демократичних інститутів та цінностей поширюється на культуру і стиль життя. Люди споживають одні і ті самі товари та інформацію. Наприклад, відомо, що три четвертих фільмів, які дивляться у різних країнах світу у кінотеатрах та на відеокасетах – американського виробництва. Символом гомогенізації культури став «Макдональдс», який має філії більше, ніж у ста країнах. Не всі згодні з подібною культурною експансією Заходу, тому багато народів, в цілому прийнявши ринкову модель, намагаються зберегти свою самобутність і культурну ідентичність;

- геоекономічне розмежування світу: поглиблення розриву за техніко-економічними показниками і рівнем життя Півночі (розвинуті країни) і Півдня (країни «периферії»). Нерівність, яка ділить світ, проявляється і у сфері освіти, наприклад, 78% населення Ефіопії, Танзанії, Бангладеш, Конго неграмотні або напівграмотні. Для деяких дослідників і політиків країн, що розвиваються, подібна маргіналізація «периферії» світової системи є безпосереднім наслідком глобалізації. З їх боку звучать протести подібної моделі міжнародних економічних зв'язків і передбачення конфлікту між «бідним» Півднем і «багатою» Північчю. Подібна економічна поляризація небезпечна міжнародною нестабільністю і можливими вибухами націоналізму;

- складовою частиною глобалізації є міграція, яка має суперечливі наслідки як для країн, що приймають, так і для країн, що «віддають». Західний капітал буває зацікавлений у притоці двох груп іммігрантів: високопрофесійних спеціалістів та низькокваліфікованої дешевої робочої сили. Країни, що «віддають», таким чином вирішують проблему зниження безробіття, але в той же час їх економіка і наука страждають від втрати інтелектуальної еліти. Проте й країни, що приймають, стикаються з немалими проблемами: міграційні процеси трансформують соціальну структуру цих суспільств, створюючи нові етнічні общини, породжують нові дискусії про громадянські права етнічних меншин і про культурну ідентичність народу. В деяких країнах серйозною

проблемою став ріст антимиграційних виступів, що нерідко мають під собою расове забарвлення, загострення протиріч між різними етнічними діаспорами. Це змушує уряди багатьох країн зробити більш жорстким імміграційний контроль, що суперечить логіці глобалізації, яка передбачає не тільки вільне пересування капіталів і товарів, але й робочої сили;

- посилення взаємозалежності у світі йде паралельно з процесами регіоналізації міжнародного простору і дезінтеграції окремих територій. Процеси регіональної господарської і політичної інтеграції спостерігаються не тільки у Європі, але й у Латинській і Північній Америці (Андська угода, Північноамериканська зона вільної торгівлі - MERCOSUR), в Азії і Африці. В той же час спостерігається фрагментація деяких регіонів світу: пострадянського простору, Югославії тощо. На думку С. Хантінгтона, дезінтеграція сучасного світового простору здійснюється не стільки за економічними, скільки за цивілізаційними кордонами. Мова йде про виділення різних культурних суперрегіонів (ісламського, християнського тощо), між якими, згідно з позицією ученого, і спостерігаються головні конфлікти сучасності;

- посилення неконтрольованих процесів у міжнародній сфері, що пов'язано з фрагментацією світу, ростом релігійного фундаменталізму та націоналізму, поширенням зброї масового знищення і звичайного озброєння, формуванням центрів міжнародного тероризму й організованої злочинності. Ці процеси стали "другою стороною медалі" процесу глобалізації;

- одним з наслідків сучасних глобальних змін стало формування асиметричної багатополарності. Це свого роду перехідний етап від однополярної моделі з домінуванням США до нового перерозподілу влади і можливого формуванню нових центрів сили і стратегічних союзів, покликаних стримувати цю державу. До традиційного суперництва у трикутнику США – Західна Європа – Японія приєднується суперництво з Китаєм, Індією та Росією, які намагаються утвердити свій вплив в окремих регіонах;

Серед чинників впливу глобалізації на міжнародну політику, С. Хоффман виділяє:

- трансформацію міжнародних інституцій внаслідок неможливості вирішення урядами держав нових міжнародних та внутрішніх проблем, що сприятиме появі міждержавних інституцій та посиленню процесів інтеграції;

- опосередкований вплив глобалізації на національну природу громадянства, тому що індивідууми продовжують ідентифікувати себе з певною нацією, а часткове їх технологічне об'єднання ще не дозволило сформувати світову колективну свідомість та колективну солідарність;

- вирішення безпекових проблем за рахунок створення традиційних союзів, що перешкоджає поглибленню процесів світової безпекової інституціоналізації і розширення повноважень ООН у даній сфері.

І закордонні, й вітчизняні дослідники вважають, що діяльність недержавних акторів у глобальних політичних процесах здійснює неоднозначний вплив на міжнародну та національну безпеку, тому що одні групи недержавних суб'єктів своєю діяльністю сприяють стабільності і безпеці на глобальному і регіональних рівнях, тоді як інші – дестабілізують міжнародну ситуацію і створюють загрози подальшому розвитку світової спільноти.

Масштаби політичної глобалізації та роль держав у цьому процесі можна оцінювати по-різному: з одного боку, національні держави виступають локомотивами глобального господарства, які підтримують необхідну бізнесу інфраструктуру, а з другого боку – зростання могутності транснаціональних корпорацій призводить до появи глобальної економіки, в якій національна держава не тільки втрачає свою могутність, а й стає анахронізмом.

З процесами поглиблення політичної глобалізації тісно пов'язана проблема глобального управління. Дослідники вважають, що політичний характер глобального управління пов'язаний з підготовкою й прийняттям світових загальних, стратегічних рішень, а також з масштабами соціального впливу управлінської діяльності на процеси світобудівництва. Додамо, що глобальне управління дозволяє глобальними акторами нівелювати негативні і посилювати позитивні для людської спільноти наслідки глобалізації через використання засобів і механізмів, які діють на різних рівнях – глобальному, регіональному, національному і локальному. На думку Дж. Розенау, до акторів глобального управління належать не лише офіційні інститути й організації, які створюють і підтримують стандарти та норми управління світовим порядком (державні інституції, міжурядові організації), але й інші організації і групи впливу (багатонаціональні корпорації, транснаціональні соціальні рухи, неурядові організації), які займаються реалізацією цілей, впровадження яких залежить від дій глобальних інституцій.

3. Альтерглобалізм та антиглобалізм

Виникнення соціальних рухів, які протистоять один одному та формують різні концепти розвитку світу, є важливою рисою процесу глобалізації.

Першим з'явився антиглобалізм. *Антиглобалізм* – теорія та ідеологія, що заперечують об'єктивну природу глобалізації і тому обґрунтовують необхідність призупинення процесів глобалізації там, де вона вже здійснюється, й уникнення її там, де вона ще не розпочалася. Соціально-політичну базу антиглобалізму становлять нижні та маргінальні верстви

національних суспільств і ліві та лівоекстремістські організації і рухи, що мають антикапіталістичну спрямованість.

Ідеологію, яка є альтернативою глобалізму, але не глобалізації, називають *альтерглобалізмом (контрглобалізмом)*.

Альтерглобалізм (контрглобалізм) – це теорія та ідеологія демократичної глобалізації, ідейно-політичне обґрунтування нового світового порядку з позицій широких кіл демократичної громадськості. Відмінність між антиглобалізмом і альтерглобалізмом не лише в різному баченні сутності глобалізаційних процесів та їхніх наслідків, а й в тому, що перші, заперечуючи об'єктивний та закономірний характер глобалізаційних процесів, виступають проти будь-якої глобалізації, а другі, погоджуючись з неминучістю глобалізації, шукають шляхи актуалізації її позитивних наслідків та нейтралізації негативних.

Альтерглобалісти підтримують міжнародну інтеграцію, наполягаючи, що значення демократії, економічного правосуддя, екологічного захисту і прав людини повинні стояти попереду економічних турбот.

Проблеми сучасного альтерглобалізму:

1. Одна з важливих проблем сучасного альтерглобалізму – це *відсутність оформлених соціальних та історичних проєктів*, які можуть бути порівняні за масштабами з глобалізмом. Альтерглобалізм ще не має власного теоретичного та ідеологічного забезпечення і підтримки. Програма діяльності світової опозиції є тінню від програми заходів світового уряду.

2. Друга проблема – це неоднорідність бачення перспектив глобалізації всередині самого альтерглобалізму.

3. Тривалий час альтерглобалізм мав *негативний імідж*, бо з'явився з агресивних протестних рухів антиглобалістів.

Альтерглобалістське трактування місця держави у глобальному суспільстві враховує: трансформації національних держав як політичного інституту; зростання ролі та значення регіональної і місцевої влади; включення до системи управління на глобальному, національному, регіональному та місцевому рівні структур громадянського суспільства; поєднання державної діяльності з самоврядуванням; дедалі більша відкритість та прозорість діяльності державних структур різного рівня.

Об'єднує глобалістів і антиглобалістів визнання необхідності консолідації світової спільноти перед обличчям спільних загроз, протистояти яким досить ефективно можна лише об'єднаними зусиллями.

4. Глобалізація та регіоналізація

Поняття «глобалізація» увійшло в науковий оборот в 1980 рр. як відображення фундаментальних перетворень сучасної світової економіки і представляє собою багатомірний, складний і суперечливий процес, що відіграє системоутворюючу роль у формуванні загальнопланетарного господарства. Поняття «глобалізація» багатогранно. Численні погляди на глобалізацію можна систематизувати, умовно виділивши два базових напрямки:

1) глобалісти, які розглядають глобалізацію як феномен світової економіки. Рушійною силою глобалізації вони вважають ринкову економіку й нові технології, а перспективою розвитку планетарної економіки - глобальну цивілізацію. За їх думкою, глобалізація веде до посилення нерівномірності розвитку окремих країн і до конвергенції регіонів з низьким і високим рівнем доходу;

2) представники другого напрямку не визнають феномен глобалізації. Глобалізація, за їх точкою зору – це результат історичного еволюційного розвитку світової економіки. Перспективи такої глобалізації – інтеграція при одночасній регіоналізації.

Отже, у характеристиках процесів глобалізації можна простежити наявність взаємозв'язків з регіоналізацією. З одного боку глобалізація та регіоналізація – це дві суперечливі тенденції, а з іншого – консолідація глобального ринку посилюється діяльністю потужних регіональних коаліцій країн.

Регіоналізація виступає своєрідним проявом і формою реалізації глобалізації. З одного боку, зняття перешкод під час руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили в межах інтеграційних об'єднань виступає катализатором зростання міжнародного співробітництва у глобальному масштабі, а з іншого – позитивний ефект від впровадження подібної лібералізації обмежується спільними кордонами та супроводжується введенням обмежувальних заходів у відносинах з країнами, які не є членами даного регіонального інтеграційного угруповання. Регіональна інтеграція розвивається на сучасному етапі значно динамічніше, ніж процеси глобальної інтеграції. Посилення регіоналізму в сучасному світі на перший погляд суперечить тенденції глобалізації. Проте глобалізація й регіоналізм – поняття взаємозалежні.

Одночасне існування тенденцій регіоналізму й глобалізації в сучасному світі і їх взаємозалежність приводять до ослаблення ролі держави. Ефект децентралізації при цьому може розглядатися як наслідок глобалізації й регіоналізації. Відмінності регіоналізації від глобалізації:

- регіоналізація звичайно ґрунтується на правових основах з урахуванням рівноправності сторін; глобалізація – це не юридичне поняття, і, як правило, диктується силовими центрами;

- регіональне об'єднання відбувається між близькими територіально, соціально й економічно подібними за своїм характером країнами; глобалізація включає у свою орбіту й прямо протилежні по всіх параметрах країни й соціуми;

- у регіональному об'єднанні всі країни мають свою частку вигід від об'єднання; глобалізація призводить до різкої різниці між багатими та бідними країнами;

- регіоналізація по суті екстравертно й інтровертно протекціонічна; усередині – регіональні пільги й свободи призначені тільки для країн-учасниць. Країни-аутсайдери фактично в більшій меншій мері дискримінуються. Глобалізація принципово необмежено екстравертно лібералізована. Вигоди вільної конкуренції формально поширюються на всіх, фактично – на найсильніших.

Поряд з процесом регіоналізації триває процес *глокалізації*. Під глокалізацією розуміємо інтеграцію глобальних (таких, що стали всезагальними) елементів у локальні середовища, де відбувається синтез глобального і локального.

Глобальне та локальне не виключають одне одного. Локальне треба розглядати як аспект глобального. Соціологи глобального суспільства пропонують замінити центральне поняття культурної глобалізації поняттям «глокалізація» – поєднанням слів «глобалізація» та «локалізація». Гокалізацію розуміють як тяжіння до регіональної, місцевої ідентичності. Сьогодні зізнання на зразок «Я усвідомлюю себе, перш за все, франкфуртцем, потім – європейцем, а німцем не усвідомлюю себе зовсім», стає ознакою сучасного життя.

Отже, сьогодні можна виділити два основних процеси, котрі є частиною процесу глобалізації: процеси регіоналізації та глокалізації. Регіоналізація передбачає об'єднання суміжних держав-націй в економічні та політичні блоки, такі як ЄС, MERCOSUR (Південно-Американський спільний ринок), ПАУВТ (Північно-Американська угода про вільну торгівлю), РСПЗ (Рада співробітництва Перської затоки, АМС(Арабський Магребський Союз) та АСС (Арабський Союз співробітництва), СНД та ГУАМ. Глокалізація передбачає утворення локальних спільнот, зосереджених навколо міста, хутора, району. Причому ці спільноти вбирають в себе всі риси спільнот, що існують на глобальному рівні. Крім того, можливе об'єднання не лише навколо певного місця, але і навколо спільних інтересів та ідей.

5. Глобальні проблеми сучасності

Глобальними проблемами називають ті, які мають загальнолюдський характер, зачіпають інтереси людства в цілому і кожної окремої людини практично в будь-якій точці планети. Глобальні проблеми людства взаємопов'язані, охоплюють всі сторони життя людей, стосуються всіх країн і народів та верств населення, стосуються як поверхні землі, так і Світового океану, атмосфери планети, навколоземного та космічного простору. Вони призводять до великих економічних та соціальних збитків. Наприклад, загроза термоядерної катастрофи, загроза деградації природного середовища та екологічного самогубства людства, продовольча проблема, проблеми боротьби з небезпечними для людства захворюваннями і т. д. Всі ці проблеми породжені роз'єднаністю людства, нерівномірністю його розвитку. Негативні результати і наслідки неузгоджених, непродуманих дій країн, народів, окремих людей, накопичуючись в глобальних масштабах, стали потужним об'єктивним чинником світового економічного і соціального розвитку. Вони роблять все більш істотний вплив на розвиток окремих країн та регіонів. Їх рішення передбачає об'єднання зусиль великої кількості держав і організацій на міжнародному рівні.

Існують різні класифікації глобальних проблем. Зокрема їх можна звести до трьох основних груп:

1. Проблеми економічного і політичної взаємодії держав:

а) проблема запобігання світової термоядерної катастрофи та створення сприятливих умов для соціального прогресу всіх країн і народів;

б) проблема подолання технологічної та економічної відсталості країн, що розвиваються і встановлення нового міжнародного порядку.

2. Проблеми взаємодії суспільства і природи:

а) запобігання катастрофічного забруднення навколишнього середовища;

б) забезпечення людства необхідними природними ресурсами (сировиною, енергією, продовольством);

в) освоєння світового океану та космічного простору.

3. Проблеми взаємовідносин людей і суспільства:

а) проблема зростання народонаселення;

б) проблема охорони і зміцнення здоров'я людей;

в) проблеми освіти і культурного зростання.

За іншою класифікацією всі глобальні проблеми умовно можна розділити на чотири групи:

1. Глобальні соціально-політичні проблеми охоплюють комплекс питань, пов'язаних із забезпеченням миру і міжнародної безпеки. Протягом тривалого

періоду система міжнародної безпеки базувалася на ядерному стримуванні військових держав. Проте з часом прийшло розуміння, що ядерна війна не може бути засобом досягнення зовнішньополітичних цілей в умовах, коли посилилася глобальна взаємозалежність держав.

Припинення протиборства Сходу і Заходу породило певні надії на безпечний світ. Однак подальший розвиток подій виявило нові джерела нестабільності і напруженості в світі. Зростання міжнародного тероризму, розповсюдження ісламського фундаменталізму, збільшення числа локальних конфліктів і "гарячих точок" на планеті - все це свідчить про появу нових небезпек, загроз і ризиків для світової спільноти.

Як і раніше гострою залишається **проблема роззброєння**. Сьогодні накопичені у світі запаси зброї дозволяють багаторазово знищити все людство.. У країнах, що розвиваються темпи військових витрат у два рази перевищують темпи економічного зростання, що значно ускладнює вирішення соціальних проблем. Неконтрольоване поширення зброї у світі розширює зони тероризму та злочинності, сприяє «мілітаризації» свідомості людей, породжує насильство в повсякденному житті.

Рішення проблеми роззброєння дозволило б відвести від людства небезпека ядерної війни, вивільнити колосальні людські, матеріальні та фінансові ресурси для потреб сталого економічного та соціального розвитку народів і країн. Однак на шляху роззброєння стоять ще численні труднощі і перешкоди, серед яких - величезна інерційність гонки озброєнь, опір військово-промислових комплексів, великі масштаби міжнародної торгівлі зброєю, локальні війни і збройні конфлікти, зростання терористичних і кримінальних організацій та ін.

Роззброєння – тривалий процес, що вимагає дотримання певних принципів. До числа найважливіших серед них відносяться рівність і однакова безпека; виконання зобов'язань за договорами та угодами; розробка і здійснення системи контролю; комплексний характер процесу роззброєння заходів, їх безперервність і ефективність та ін. Розвитку процесів роззброєння може сприяти діяльність численних пацифістських та екологічних організацій.

У сучасному світі змінюються основні форми використання збройного насильства. Поряд з війнами наростає ескалація тероризму, який сьогодні все більше набуває міжнародного характеру. Для тероризму як особливого методу політичного насильства притаманні цілеспрямованість, особлива жорстокість, розрахунок на зовнішній ефект і психологічний вплив. Світова спільнота засуджує будь-які форми прояви тероризму і ставить завдання об'єднання зусиль для боротьби з цією зростаючою загрозою всьому людству.

2. Серед глобальних соціально-економічних проблем можна виділити три: проблему економічної відсталості, демографічну проблему та продовольчу проблему.

Перша з цих трьох проблем проявляється у величезній відсталості країн, їх нездатності налагодити ефективно виробництво, забезпечити себе продовольством, ліквідувати злидні, вирішити численні соціальні проблеми. Розрив за всіма соціально-економічними показниками між цими країнами і високорозвиненими державами досягає колосальних розмірів і продовжує збільшуватися. Це поглиблює розкол світу на багаті і бідні країни, створює напруженість у відносинах між ними, породжує в цілому нестабільність світової системи.

Вирішення цієї глобальної проблеми вимагає, з одного боку, проведення широких прогресивних перетворень в самих відсталих країнах, модернізації їх національних економік, ас іншого – надання дієвої допомоги цим країнам з боку світової спільноти, перегляду та списання частини зовнішніх боргів, надання безоплатних позик і пільгових кредитів, перебудови міжнародної торгівлі на більш справедливих принципах, створення і затвердження нового світового економічного порядку.

З проблемою економічної відсталості тісно пов'язані дві інші глобальні проблеми – демографічна та продовольча. У результаті «демографічного вибуху» у другій половині ХХ ст. світове населення більш ніж подвоїлося за цей період і склало до початку ХХІ ст. 6 млрд чоловік. При цьому більше 80% приросту населення припадає на країни Азії, Африки та Латинської Америки. За деякими прогнозами, найближчим часом в цих країнах буде концентруватися більше 90% всього світового населення. Подібна демографічна ситуація тягне за собою цілий ряд негативних наслідків: нерівномірність розподілу населення по відношенню до життєвих ресурсів, посилення руйнівного впливу на навколишнє середовище, перенаселення і зростання убогості у відсталих країнах, виникнення неконтрольованих міграційних потоків, погіршення умов життя людей і т.д.

«Демографічний вибух» особливо загострив продовольчу проблему в країнах, що розвиваються. За даними ООН, тут 800 млн людей живуть на межі голоду, а 40 млн помирають від виснаження. Вирішення цієї глобальної проблеми насамперед пов'язано зі створенням високоефективного сільськогосподарського виробництва в країнах, що розвиваються. Здійснення в них так званої «зеленої революції» (різкий підйом сільськогосподарського виробництва на основі широкого застосування передових технологій) дозволило б прогодувати населення в 2-3 рази більше нинішнього. Слід також мати на увазі, що сучасні можливості отримання продовольства у світі в цілому

реалізуються далеко не повністю. Так, з усіх придатних для землеробства площ за прямим призначенням використовується тільки 40%. Значно можна збільшити виробництво і видобуток продуктів харчування у Світовому океані. Нарешті, необхідно переглянути багато в чому несправедливу систему розподілу запасів продовольства у світі, розширити продовольчу допомогу економічно відсталим країнам.

3. Глобальні соціально-екологічні проблеми висувуються сьогодні на передній план у зв'язку зі зростаючою небезпекою руйнування природного середовища проживання людини. Сучасна екологічна криза виражається у забрудненні повітряного і водного басейнів Землі, глобальну зміну клімату, знищення лісів, зникнення багатьох видів рослин і тварин, ерозії ґрунту, скороченні родючих земель і т.д. В даний час в атмосферу, воду і ґрунт щорічно викидається близько 1 млрд т відходів, у тому числі і токсичних. Вирубка лісу в 18 разів перевищує сто приріст. Один сантиметр чорнозему, який накопичується 300 років, руйнується зараз за три роки. Парниковий ефект, «озонові діри», «кислотні дощі», отруєні річки та озера, затоплення величезні території, зони екологічного лиха – все це наслідки руйнівного впливу людини на навколишнє середовище.

Вирішення екологічних проблем передбачає розробку і здійснення природоохоронних програм на національному, регіональному та міжнародному рівнях. Особливого значення набувають спільні заходи країн світового співтовариства щодо поліпшення складу атмосфери, збереженню озонового шару планети, раціонального використання природних ресурсів, встановленню міжнародних екологічних стандартів та контролю в галузі охорони навколишнього середовища, впровадженню безвідходних та природозберігаючих технологій, створенню екозахисних систем і т.д.

У сучасних умовах невід'ємною складовою частиною внутрішньої і зовнішньої політики держав світового співтовариства стає **екологічна політика**, основним змістом якої є оптимізація соціоприродних процесів, охорона навколишнього середовища. Поряд з природоохоронними екологічна політика включає й інші аспекти – біосоціальні, демографічні, соціоекокультурні, природопреобразуючий. У ній отримують своє вираження суспільна мораль, ціннісні установки, людський вимір прогресу.

Необхідна умова ефективності екологічної політики – створення **природоохоронного законодавства**, що передбачає відповідальність за його порушення і широку систему заходів, що спонукають до охорони навколишнього середовища (наприклад, введення податкових пільг для екологічно чистих виробництв).

Важливим завданням сьогодні стає розвиток екологічної освіти, під яким розуміється процес придбання знань про екологічні проблеми, причини їх виникнення, необхідності та можливості їх вирішення. Розширення системи екологічної освіти має сприяти формуванню **екологічної свідомості та екологічної культури**. Необхідно також постійно і правдиво інформувати людей про стан середовища їх проживання.

Екологічні питання знаходяться в центрі уваги ООН, ЮНЕСКО та інших міжнародних організацій. Їх діяльність спрямована на розробку міжнародних програм охорони довкілля, проведення природоохоронних заходів світового масштабу, створення системи міжнародного контролю за станом природного середовища, розвиток екологічної політики та екологічної освіти і т.д. Свій внесок у захист довкілля вносять і численні екологічні організації та рухи, діяльність яких набуває сьогодні значний розмах в різних країнах світу.

4. Глобальні соціально-гуманітарні проблеми охоплюють широке коло питань, що мають безпосереднє відношення до Людини. Це – матеріальна і духовна незабезпеченість життя; порушення прав і свобод особистості; фізичне і психічне нездоров'я людини; горе і страждання від воєн і насильства та ін. Стихійні лиха, локальні війни, криваві міжнаціональні конфлікти приводять часом до справжніх **гуманітарних катастроф**, ліквідація наслідків яких вимагає об'єднаних зусиль країн світового співтовариства. Зростаючі потоки біженців створюють серйозні труднощі для багатьох країн (забезпечення величезних людських мас харчуванням, житлом, їх працевлаштування, небезпека поширення епідемій, злочинності, наркоманії і т.д.). Значною мірою подібні проблеми породжує нелегальна міграція, яка захльостує процвітаючі країни світу.

Забруднення навколишнього середовища призводить до зростання важких захворювань людей, зокрема серцево-судинних і онкологічних. Особливу небезпеку сьогодні представляє СНІД (синдром набутого імунodefіциту), від якого вже померло близько 6 млн осіб. Заклопотаність Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) викликають також нездоровий спосіб життя, поширення наркоманії, алкоголізму, куріння, збільшення психічних відхилень та ін.

У 1968 р виник **Римський клуб** – міжнародна неурядова організація, що об'єднує вчених, політичних та громадських діячів багатьох країн світу. Засновником цієї організації був видатний італійський економіст, бізнесмен і громадський діяч Ауреліо Печчеї (1908-1984). Широку популярність здобули дослідницькі проекти Римського клубу «Межі зростання» (1972), «Людство у поворотного пункту» (1974), «Цілі для людства» (1977), «Третій світ: три чверті світу» (1980) та ін. Вони змусили по-новому поглянути на багато сторін

сучасної цивілізації, змінити традиційні уявлення про можливості економічного зростання та використання природних ресурсів. Висновки та рекомендації вчених Римського клубу, їх прогнози та ініціативи в області планетарного моделювання, побудова перших комп'ютерних «моделей світу», розробка конкретних питань майбутнього суспільства справили великий вплив на світову громадськість і стимулювали діяльність, спрямовану на вирішення глобальних проблем сучасності.

Звичайно, реалізація програм і планів щодо вирішення проблем такого масштабу представляється вкрай складною справою. Насамперед потрібні величезні фінансові кошти, якими не розташовує світове співтовариство. Вихід тут бачиться в розвитку конверсії, скорочення військових витрат, перерозподілі коштів, що йдуть на утримання численних армій.

Певні надії фахівці покладають на перебудову технологій, використання чистих джерел енергії, застосування ресурсозберігаючих виробничих циклів, перехід до екологічної економіки, яка передбачає витрати на охорону і відновлення навколишнього середовища. Необхідні також заходи з оптимізації демографічної ситуації, налагодженню механізму раціонального природокористування, розвитку міжнародного співробітництва в галузі охорони навколишнього середовища, забезпечення на ділі пріоритету загальнолюдських інтересів і цінностей. Розробка світовою спільнотою стратегії виживання людства дозволить уникнути глобальної катастрофи і продовжити поступальний рух сучасної цивілізації.

6. Інтеграційні процеси

У науковій літературі виділяють низку концепцій, як зорієнтовані на пояснення природи інтеграційних процесів, зокрема:

1) комунікативна концепція інтеграції Карла Дойча була побудована на принципі «ізоморфізму» (уподібнення). Це дало йому можливість припускати, що всі соціальні, політичні та етнополітичні процеси, зокрема відносини між окремими етнічними спільнотами, політичними націями та державами підпорядковуються ідентичним закономірностям *natural laws*, котрі були логічно виведені кібернетикою, і перш за все, таким відомим її представником, як Н.Вінер. К. Дойч визначив і основний показник цих взаємовідносин – обсяг контактів, зв'язків і обміну між їх учасниками. Із усього цього він зробив досить логічний висновок: зростання обсягу зв'язків між контактуючими учасниками призводить до їх зближення і об'єднання, а при певних умовах і виникнення нової спільноти та/чи утворення.

Народи і країни, цілком слушно зауважував він, починають інтегрувати в міру того, як вони стають взаємопов'язаними. Інтеграція, за його твердженням,

це головним чином розвиток сітки соціальних зв'язків або комунікацій. Внаслідок процесів інтеграції, підкреслює К.Дойч, виникає «суспільство безпеки» (security community), тобто суспільство, в якому існує реальна впевненість у тому, що його члени не будуть вести між собою фізичної боротьби, а будуть вирішувати суперечки іншими шляхами;

2) дещо інакше трактують інтеграцію представники т.зв. «функціональної» концепції. Функціональний підхід взагалі передбачає виявлення елементів соціальної системи та з'ясування їх місця і ролі, а також значущості, тобто функцій, у процесі соціальної взаємодії/. Зокрема, засновник цієї концепції американський соціолог Талкотт Парсонс доводив, що процес інтеграції забезпечується, по-перше, взаємопроникненням *interpenetration* цінностей і потреб, а, по-друге, діяльністю таких чотирьох підсистем, як:

- економічна, яка виконує функції адаптації;
- політична, котра визначає цілі й шляхи їх досягнення;
- нормативна, яка власне і забезпечує інтеграцію та
- ціннісна, що сприяє відтворенню цілісності *integrity* системи.

Окрім того, Т. Парсонс досить переконливо доводив, що для поглиблення процесів інтеграції потрібні спеціальні механізми, а саме - універсальна правова система, розширення прав і привілеїв учасників цього процесу, а також підвищення ролі т.зв. символічних посередників, грошей, мови, емоцій тощо. Все це, за слушним твердженням Т.Парсонса та його послідовників, і призводить до поглиблення процесів інтеграції й виникнення єдиної, цілісної системи, де панують гармонійні, безконфліктні відносини між її складовими;

2) проміжне становище між комунікативною та функціональною концепціями інтеграції займає **неофункціональна концепція** професора політології Каліфорнійського університету Ернеста Гааза (Ernst Haas). Вона увібрала в себе чимало ідей К.Дойча, Т.Парсонса та англійського вченого Д.Мітрени. Останній, до речі, відомий своєю цікавою ідеєю «розгалуження» (*ramification/ spill-over*), згідно із якою процес інтеграції в якійсь одній царині сприяє інтеграції в іншій. Так, наприклад, співробітництво в технічній царині призводить до економічного зближення, останнє, в свою чергу, до політичного і т.д. Для Е. Гааза і його прихильників головне - це процес інтеграції, а не її стан та /чи наслідки. Він також переконаний, що процес інтеграції розвивається переважно в економічній царині і тут же «переливається», тобто поширюється на політику. «Неофункціоналісти» перш за все, підкреслюють значимість спонукальних мотивів учасників інтеграційних процесів, з'ясовують пристосованість еліт, їх специфічну роль і стратегічну лінію у цих процесах, досліджують фактори зростання й занепаду об'єднаних спільнот;

3) чимало елементів розглянутих вище концепцій інтеграції увібрала в себе і т.зв. «уніфікаційна" концепція» професора соціології Колумбійського університету Емітая Етціоні (Emitai Etzioni). Головну увагу він приділяє аналізу процесів інтеграції або, за його власним висловом, «уніфікації» тих політичних одиниць, які раніше мали слабкі зв'язки або не мали їх взагалі.

Процесові інтеграції, на його думку, до якої приєднується і автор, сприяють:

1) культурна гомогенність;

2) економічна взаємозалежність;

3) територіальна близькість proximity тощо. Але найбільш ефективними засобами і методами уніфікації американський вчений вважає сили. І взагалі забезпечити інтеграцію-уніфікацію може лише те суспільство чи утворення, яке має:

а) ефективний контроль над засобами примусу й насилля - армія, поліція, судова система тощо /хоча воно може і делегувати частину цих своїх монопольних прав окремим учасникам інтеграційного процесу/; б) центр прийняття рішень, який суттєво впливає на розподіл ресурсів і винагород у суспільстві, а також воно є або стає домінуючим фокусом політичної ідентифікації для абсолютної більшості політично свідомих громадян.

Слід підкреслити, що говорячи про силу як вирішальний фактор інтеграції-уніфікації, А.Етціоні має на увазі не лише «примусову силу» (coercion): армію, поліцію, зброю, ай «утилітарну силу»: економічні й технічні чинники та адміністративні здібності, а також «визначальну силу»: цінності, символи, ритуали тощо.

Заслуговує, зокрема, на увагу визначення відомого американського етнополітолога Р.Шермергорна: "Інтеграція - це процес, у ході якого частини або елементи суспільства включаються в активну і координовану згоду із способом життя, діяльністю й цілями домінуючої етногрупи в суспільстві".

Досить оригінальні думки висловив Дж. Ротшильд. У поліетнічній державі, стверджує він, термін «інтеграція» може стосуватись трьох різних феноменів: 1) інтеграція «життєвих шансів» (life-chances), тобто підвищення рівнів освіченості, прибутків, найма на роботу, якості житла тощо; 2) культурна інтеграція, тобто акультурація або повна асиміляція; 3) політична інтеграція, яка відбувається тоді, коли кілька етнічних груп суспільства визнають і підтверджують легітимність системи.

Отже, можна зробити висновок, що в західній науці інтеграція розглядається водночас і як процес, і як стан об'єднання окремих частин у єдине ціле, причому як у масштабах якоїсь країни, так і на міждержавному рівні.

Цілі й завдання, які ставлять перед собою всі, хто стає на шлях інтеграції.
К. Дойч досить вдало поділяв на чотири основні напрямки:

- 1) досягнення і підтримання миру;
- 2) забезпечення більших досягнень у найрізноманітніших сферах людського буття;
- 3) вирішення деяких специфічних проблем;
- 4) створення нового власного іміджу та рольової ідентичності.

Основні передумови інтеграційних процесів

Як відомо, процес інтеграції може досягти успіху, а може і зазнати невдачі. Значною мірою це залежить від передумов, які існують у середині кожної одиниці, що інтегрує і між ними усіма. Ці передумови К.Дойч теж поділяє на чотири основні групи.

По-перше, взаємна відповідність (correspondence) частин, що мають інтегрувати.

По-друге, сумісність (conformity) їх цінностей і деяких справжніх спільних винагород.

По-третє, взаємна відповідальність (responsibility). І, по-четверте, певна ступінь узагальненої спільної ідентичності або лояльності.

Всі ці чотири групи передумов можуть взаємодіяти і підсилювати одна одну, але в принципі кожна з них можна й виокремити.

Проте, К. Дойч не обмежується лише з'ясуванням передумов інтеграції. Він досліджує, конкретизує і уточнює умови успішного розвитку інтеграційних процесів:

- 1) взаємна сумісність основних цінностей та норм політичної поведінки;
- 2) особливий, привабливий спосіб життя;
- 3) очікування більш міцних і корисних економічних зв'язків або спільних винагород;
- 4) помітне збільшення політичних і адміністративних можливостей, принаймні кількох учасників;
- 5) більш високе економічне зростання, принаймні кількох учасників /у порівнянні із сусідніми територіями/;
- 6) кілька важливих нерозривних ліній соціальних комунікацій через спільні кордони територій, які мають бути інтегровані та крізь бар'єри деяких основних соціальних страт, що мешкають на них;
- 7) розширення політичних еліт, принаймні деяких учасників і піднесення більшої спільноти як цілого;
- 8) відносно висока географічна й соціальна мобільність осіб, принаймні серед політично активних страт;
- 9) різноманітність і масштабність потоку взаємної інформації;

10) деяка загальна компенсація винагород у потоках інформації серед учасників;

11) досить часта зміна групових ролей серед учасників;

12) взаємне передбачення поведінки всіх учасників.

Світовій інтеграції сприяють такі умови:

1) зростання відкритості держав;

2) збільшення густоти економічних, політичних, культурних, інформаційних та інших взаємозв'язків;

3) зростання взаємозалежності народів і держав у вирішенні глобальних проблем; 4) посилення планетарного резонансу регіональних подій тощо.

На думку К.Дойча, цілі й умови інтеграції значною мірою визначають характер цього процесу і засоби його забезпечення: виробництво цінностей; розподіл цінностей; утримування силою; ідентифікація.

Типи етнополітичної інтеграції

Варто звернути увагу на те, що в західній науці процес інтеграції поділяється на примусовий та добровільний. Суто примусовою вважається та інтеграція, яка здійснюється «мілітарними засобами». Примусова інтеграція мала місце в імперіях та тоталітарних державах як унітарного, так і федеративного, точніше квазіфедеративного типу. Одним із багатьох сумних прикладів тут може служити лишній СРСР. Проте, як показали події останніх років, примусова інтеграція може мати місце і в посттоталітарній державі. Однак, як застерігав К. Дойч, та й не він один, спроба створити або зберегти об'єднану спільноту /державу або міждержавне утворення/ силою можуть принести широкомасштабну війну, якої спільнота намагалась уникнути.

Добровільна інтеграція, яка відбувається з ініціативи політичної еліти і при масовій підтримці населення кожної з частин, що інтегрується, може мати місце, перш за все, у відкритих суспільствах або між ними. Яскравим прикладом тут може бути більшість західних країн, а також Європейське Співтовариство. Пояснюючи сутність добровільної інтеграції, відомий вчений Франьо Таджмен справедливо зазначав, що вона:

- має місце там і тоді, де і коли виникає історична потреба;
- свідчить про завершення процесу самовизначення націй;
- відбувається на справді добровільних засадах;
- вільна від імперсько-гегемоністського тягаря минулого;
- позбавлена ідеологічної виключності;
- задовольняє національні домагання всіх націй;
- координує волю й інтереси кожної країни тощо.

Втім, має місце і напівпримусова та/чи напівдобровільна інтеграція. Напівдобровільною може вважатись така інтеграція, яка відбувається в т.зв.

«стресових умовах». На думку канадського дослідника П. Солдатоса, такими стресовими умовами можуть бути: воєнна загроза, економічні труднощі, турбота про збереження основних цінностей кожного учасника інтеграційного процесу тощо. Саме ці «стреси», підкреслює П.Солдатос, можуть призводити до зародження проекту об'єднання і спільних пошуків виходу із кризи. Типовим прикладом добровільно-примусової чи примусово-добровільної інтеграції може служити створення на теренах колишнього СРСР Співдружності Незалежних Держав (СНД).

Показово, що аналізуючи процес інтеграції, К.Дойч зауважує, що об'єднана спільнота, котра при цьому виникає, зовсім не схожа на живий організм, як стверджують «функціоналісти». Інтеграція скоріше нагадує процес збирання на конвеєрі (assembly line). Інтегрована спільнота збирається з усіх своїх основних елементів і частин протягом всієї своєї історії на зразок того, як збирається автомобіль. Для автомобіля не має особливого значення в якій послідовності додавалась кожна з його частин. Процес інтеграції, як і процес збирання автомобіля, починається навколо певного «ядра», яке складається із однієї або кількох політичних одиниць, більш сильних, високорозвинутих, передових і привабливих.

Більшість західних вчених підкреслюють, що інтеграція народжується спочатку як теорія, але потім стає реальною політикою і поволі набирає сил. Щоб стати актуальною, проблема інтеграції повинна привернути увагу впливових політичних груп і значної частини населення. Для цього потрібно три умови:

1) Перша і найбільш важлива полягає у тому, щоб постав новий привабливий спосіб життя із спільним очікуванням, що прийде багато добрих змін і відчутне поліпшення в усіх сферах життя у порівнянні із минулим або із стандартами сусідніх регіонів. Це дасть народу і політичним елітам прихований сенс об'єднання їх поглядів та інтересів.

2) По-друге, цей прихований або приспаний сенс єдності повинен бути розбуджений певним зовнішнім Викликом, який вимагає нової і сильної Відповіді.

3) По-третє, на арену політичного життя має вийти нове покоління і розпочати нові політичні дії, спрямовані на інтеграцію.

Дж.Ротшильд докладно розглядає ситуації, які можуть утворитись внаслідок різних підходів до інтеграції. У політичній царині поліетнічної держави, де домінуючі та підлеглі етнічні групи можуть або підтримувати, або відкидати інтеграцію, може виникнути щонайменше чотири комбінації ситуацій:

Перша. Обидва учасники – і домінуюча, і підлеглі групи – можуть негативно ставитись до культурної та соціальної інтеграції. Як це парадоксально не звучить, але така ситуація може сприяти інтеграції, яскравим прикладом чого служить Швейцарія.

Друга. Домінуюча група виступає за, а підлеглі групи – проти інтеграції. Це більш конфліктна ситуація, ніж попередня. І, якщо домінуюча група не зможе забезпечити інтеграцію «життєвих шансів», а буде робити ставку на культурну, політичну, або якусь іншу дискримінацію, сподівання на об'єднання зазнають провалу.

Третя. Підлеглі групи бажають, а домінуюча група не бажає інтеграції, як це було, приміром, із євреями у Західній Європі у XIX столітті та негритянським населенням у США після громадянської війни. У таких випадках можна очікувати піднесення боротьби за групові права та/чи групову автономію.

Четверта. І домінуюча, і підлеглі групи можуть бажати інтеграції. Але, як це не парадоксально, успіх тут зовсім не гарантовано. Бо кожна із сторін може претендувати і змагатись за встановлення свого контролю над цінностями й природними ресурсами, що неодмінно призведе до конфліктів, які, до того ж, будуть підсилені процесами всюдисущої модернізації. Проте, на нашу думку, подібна ситуація є радше гіпотетичною, аніж реальною, оскільки сьогодні мало знайдеться підлеглих груп, які б палали бажанням інтегруватись у якесь більше суспільство.

Етапи і методи етнополітичної інтеграції

За слушним твердженням К.Дойча, інтеграційні рухи у своєму розвитку проходять три етапи.

1) «етап інтелектуалів», коли його очолюють і підтримують лише деякі представники інтелігенції;

2) «етап великих політиків», коли до нього приєднуються більш широкі політичні кола і йдуть пошуки політичних компромісів;

3) «етап масового руху та/чи широкомасштабної елітної політики». Для забезпечення успіху інтеграційних процесів, американський дослідник радив користуватись цілою низкою методів, які, на наш погляд, повинні взяти на озброєння правлячі кола посттоталітарних полі-етнічних держав. Головними серед них він вважав наступні:

- забезпечення широкої народної підтримки;
- впровадження плюралізму;
- надання автономії та/чи суверенітету учасникам інтеграційного процесу на відповідний перехідний період;

- відміна деяких непопулярних статей законодавства тощо. Характерно, що водночас він рекомендував уникати неефективних методів, зокрема, створення спеціальних політичних інститутів; введення нових спеціальних символів; опікування призначенням спеціально відібраних людей для політичних і адміністративних установ та ін. Всі ці методи можливо і потрібні, але самі по собі вони роблять мало або й зовсім нічого для справи. Крім того, вони скоріше асоціюються із невдачею інтеграції, ніж з її успіхом.

Варте уваги і попередження К. Дойча про те, що будучи створеною, об'єднана спільнота, держава та/чи міждержавне утворення часто є «дуже вразливими на громадянські конфлікти, а також сепаратизм».

7. Дезінтеграційні процеси

Коріння етнополітичної дезінтеграції сягають давніх часів. Вони були обумовлені намаганнями етнічних спільнот відособитись і зберегти свою окремішність. Саме внаслідок цих процесів виникли перші міста-поліси, яких лише в Давній Греції нараховувалось біля 160, а також перші етнічні держави. Але вже тоді етнічні спільноти зрозуміли перевагу спільного існування і почали об'єднуватись у перші федерації та конфедерації. Так зародився природний, об'єктивний процес інтеграції. Важко сказати, скільки б він тривав і до яких наслідків призвів, якби йому на зміну не прийшла примусова інтеграція, яку започаткували і майже півтори тисячі років втілювали у життя імперії. З тих давніх часів так і йдуть поруч, змінюючи один одного, процеси дезінтеграції та інтеграції.

Варто наголосити, що, по-перше, дезінтеграційним процесам завжди передують етнічний ренесанс з його процесами диференціації та солідаризації, а також політизації етнічностей. На нашу думку, це можна вважати однією із закономірностей етнополітичних процесів. Проте, важливо враховувати, що етнополітичний ренесанс далеко не завжди і не всюди призводить до процесів дезінтеграції. Досить часто він обмежується лише процесом диференціації.

По-друге, в основі процесів дезінтеграції та інтеграції лежать відповідно відцентрові (centrifugal) та доцентрові (centripetal) тенденції. Вони є взаємозалежними та взаємо-обумовленими, що знайшло відображення у т.зв. «парній» (paired) концепції відцентрових та доцентрових тенденцій у соціальному житті.

Відомий американський етнополітолог Річард Шермергорн довів, що відцентрові сили, як правило, нуртують серед підлеглих етнічних спільнот, а доцентрові – серед домінуючих. Це теж можна вважати однією із закономірностей етнополітичних процесів.

Слід враховувати, що процеси етнополітичної дезінтеграції можуть мати як природний, так і примусовий характер. Історія переповнена прикладами дезінтеграції обох типів.

Найбільш відомими прикладами *примусової дезінтеграції* був розподіл таких націй і держав, як польська, німецька, в'єтнамська, корейська та ін., а також багатьох етносів, у тому числі й українського, між кількома різними, «чужими державами», що призвело навіть до появи в західній науковій літературі такого терміну, як «розділені нації» (divided nations). Причини дезінтеграції такого типу зрозумілі – сила /військова, економічна, політична/ або загроза її застосування.

Складніше, проте більш цікаво й корисно, буде з'ясувати причини *природного роз'єднання* чогось раніше єдиного і цілого. Зрозуміло, що у кожному випадку ці причини будуть різними. Але є серед них і ті, котрі слушно вважаються загальними. За цілком правильним твердженням К.Дойча, існує щонайменше шість причин, які призводять до дезінтеграції:

1) Швидке зростання тягаря в економічній, військовій або політичній царинах для всієї спільноти, або якоїсь її складової частини /особливо, якщо це зростання тягаря відбувається на ранньому етапі, до того як інтеграція укорінилась і призвела до народження глибокої політичної лояльності та звичаїв.

2) Значне піднесення соціальної мобілізації та політичної активності, більш швидке, ніж процес громадянської асиміляції і набуття загальної політичної культури спільноти.

3) Різке посилення регіональної, економічної, культурної, соціальної, лінгвістичної або етнічної диференціації, більш швидке і сильне, ніж будь-який компенсуючий інтеграційний процес.

4) Серйозний занепад у царині політичних і адміністративних можливостей уряду й політичної еліти вирішувати поточні завдання та нести тягар.

5) Закритий характер політичної еліти, яка посилено гальмує доступ нових членів та ідей, що призводять до зростання ворожих контреліт серед потенційних членів правлячої еліти, які до неї так і не увійшли.

6) Нездатність уряду і еліти вчасно проводити потрібні реформи та вирішувати питання, яких бажає чи очікує населення; або нездатність вчасно реагувати на занепад або втрату деяких привілеїв чи домінуючих позицій.

Актуальним є питання, чому в одних регіонах світу відбуваються інтеграційні, а в інших – дезінтеграційні процеси? Для країн, де домінують інтеграційні процеси, властива занепадаюча роль національної держави, поміркований суверенітет, послаблення націоналізму, зріла ринкова економіка,

розвинуте громадянське суспільство, відкритість, демократизм, політичні методи вирішення конфліктів, сформована політична нація, етнічний плюралізм, децентралізація, панування принципів федералізму та/чи регіоналізму, пріоритет прав людини тощо. Все це нейтралізує відцентрові сили, знімає численні протиріччя, послаблює конфлікти, створює сприятливий ґрунт для об'єднувчих тенденцій.

Згідно із відкритою Арнольдом Тойнбі (Toynbee) закономірністю, і процес дезінтеграції, і процес інтеграції спираються на ритми Виклику-і-Відповіді. Ці ритми видатний англійський історик висловив у вигляді двох формул:

1) прогресуючого розпаду та

2) прогресуючого зростання.

Формула №1: «Виклик, на який дається безуспішна відповідь, породжує іншу таку ж безуспішну відповідь і т.д., аж до повного знищення».

Формула №2: «Виклик, на який дається успішна відповідь, породжує новий виклик, на який знов йде успішна відповідь і так до надлому».

Отже, неспроможність суспільства дати ефективну і адекватну відповідь на виклики часу зупиняє процес зростання і породжує процес розпаду або дезінтеграції.

По-перше, дезінтеграція найчастіше і в перш за все призводить до скорочення контактів, послаблення взаємозв'язків та взаємодій між складовими частинами раніше цілісної системи /політичної нації, суспільства, держави, міждержавного утворення/, а також занепаду діяльності спільних координаційних інститутів.

По-друге, в певних умовах дезінтеграція може набути необоротного характеру і набрати крайньої форми, відомої ще як сепаратизм, тобто перетворитись на один із різновидів націоналістичного руху, який має на меті створення самостійної держави.

І, по-третє, процес дезінтеграції не можна розглядати як однозначно негативний, або однозначно позитивний. Бо він готує ґрунт, з одного боку, до послаблення, занепаду; а часом і розчленування багатонаціональних держав, а, з іншого - до народження нових, чи відродження старих національних держав.

Не можна не звернути увагу також і на те, що дезінтегрують, перш за все, імперії або багатонаціональні держави.

За слушною думкою західних етнополітологів, соціальним детонатором, тобто ініціатором дезінтеграційних процесів, як правило, виступає еліта підлеглої етнонаціональної спільноти. Мають місце випадки, коли цю роль, не бажаючи того, можуть виконувати і правлячі кола домінуючої етнонації. Прикладом тут може служити ДКНС /Державний Комітет із Надзвичайного Становища/, який в серпні 1991 р. захопив владу у колишньому СРСР і, по суті

справи, спровокував і прискорив його дезінтеграцію, хоча й переслідував протилежну мету – зберегти його у незмінному вигляді. Трапляються також випадки спільних дій лідерів політичних еліт і домінуючої, і підлеглих етнічних спільнот, підтвердженням чого може бути нарада у Біловезькій пущі, де Б.Єльцин, Л.Кравчук та В.Шушкевич прийняли рішення про скасування СРСР.

Рушійною силою дезінтеграційних процесів виступають переважно етнічні антрепренери, політичні еліти підлеглих етнічних спільнот та й самі політизовані етнічності. Загалом дезінтеграційні процеси, особливо на міждержавному, міжнародному рівні, на наш погляд, є свідченням входження та/чи перебування якогось народу (народів) на етапі національно-державного будівництва, а також засобом створення та збереження своєї національної держави. Посилення націоналізму та дезінтеграційні процеси у Східній Європі - переконливе тому свідчення.

Таким чином, дезінтеграція є однією із невід'ємних і закономірних сторін етнополітичного розвитку людства. Іншу сторону цього розвитку становлять інтеграційні процеси, з якими людство, в тому числі й народи посттоталітарних держав, пов'язують чимало надій і сподівань.

ТЕМА 4: Міжнародна інформація

1. Функції міжнародної інформації; основні поняття МІ
2. Джерела МІ
3. «Мозкові центри»
4. Інформаційний простір
5. Глобальний інформаційний простір

1. Функції міжнародної інформації; основні поняття МІ

Інформація й комунікація як глобальні цінності людства сприяють побудові та перетворенню світу. Будь-які інформаційні процеси перетворюються в комунікаційні, бо сам факт передачі інформації від комуніканта до комуніката свідчить про акт комунікації. І навпаки, будь-які комунікаційні процеси автоматично позначають, що відбулася передача інформації чи було здійснено обмін інформацією між комунікаторами. Інформація як усвідомлення процесів та явищ і комунікація як форма взаємодії між різними суб'єктами стають глобальним національним ресурсом науково-технічного прогресу й розвитку людства. Розв'язання багатьох глобальних проблем залежить від умілого використання інформації, яка ґрунтується на новітніх технологічних досягненнях, а також здійснення комунікації між різними суб'єктами.

Міжнародна інформація – сукупність відомостей про систему міжнародних відносин, про структуру, загальні властивості інформації і питання, пов'язані з пошуком, збиранням, аналізом, зберіганням та розповсюдженням інформації у системі міжнародних відносин; сукупність глобальних інформаційних ресурсів фундаментального, спеціального та персонального характеру, що застосовуються у сфері міжнародних відносин для забезпечення взаємодії акторів світової політики на різних рівнях дво- та багатостороннього співробітництва.

Процес одержання, зберігання та використання міжнародної інформації тісно пов'язаний з процесом глобальної комунікації між суб'єктами міжнародних інформаційних відносин, які виникають в усіх сферах діяльності держави і суспільства при одержанні, зберіганні та використанні інформації. Отже, міжнародна інформація є складовою глобальної комунікації, метою якої є з'ясування закономірностей взаємодії суспільства й інформації та формування інформаційного суспільства. Міжнародна інформація орієнтована на забезпечення зовнішньої та внутрішньої політики держав, економічної стратегії країн, на забезпечення національної безпеки, прогресивний розвиток міжнародних відносин та міжнародного права. Кожна країна формує свою стратегію інформаційної політики, в якій визначає усі аспекти інформаційного забезпечення міжнародних відносин.

Міжнародна інформація виконує такі функції:

- узагальнення й професійна оцінка стану міжнародних відносин;
- прогнозування міжнародно-правових та економічних наслідків прийнятих рішень;
- розробка обґрунтованих пропозицій та рекомендацій щодо їх реалізації.

Міжнародні інформаційні відносини – це спеціалізована галузь міжнародного співробітництва, спрямована на вирішення глобальних інформаційних і комунікаційних проблем світового співтовариства. Суб'єктами міжнародних інформаційних відносин є міжнародні організації, міждержавні об'єднання, держави, транснаціональні корпорації, фізичні та юридичні особи. Стратегії міжнародного співробітництва у галузі міжнародних інформаційних відносин впливають на відносини держав, формуючи спільну мету цивілізаційного розвитку – реалізацію програм міжнародної інтеграції на засадах нового технологічного устрою.

Інформаційна ситуація в системі глобальних міжнародних відносин повністю відповідає таким критеріям: 1) сучасні засоби комунікації глобалізували можливості передачі великих масивів інформації за неймовірно короткий час; 2) мультимедійні системи, що здійснюють миттєву передачу інформації на будь-яку відстань, є інтенсивним каталізатором суспільних

процесів; 3) інформаційні процеси стимулюють прогресивний розвиток економіки, політики, техніки, екології, культури, військової сфери тощо.

Міжнародний інформаційний обмін – це передача і отримання інформаційних продуктів та надання інформаційних послуг одній країні через державний кордон іншої країни. **Об'єктами міжнародного інформаційного обміну є:** документована інформація; інформаційні продукти й інформаційні ресурси; інформаційні послуги, засоби інформаційного обміну (інформаційні мережі і системи, мережі зв'язку).

Міжнародний обмін інформацією здійснюється на основі міжнародної правової бази, яка регулює виконання та обмін різних видів інформації. В міжнародних правових документах зазначена така особливість інформації як належність її до специфічного ринку товарів. Міжнародні відносини в галузі інформації підпадають під регулятивні дії загально визначених принципів міжнародного права, які конкретизовані в міжнародних документах різної юридичної сили.

Інформаційні відносини регулюються такими міжнародними правовими документами: Міжнародна конвенція про використання радіомовлення в інтересах миру (1932 р.); Конвенція про запобігання обігу порнографічних видань та торгівлі ними (1923 р.); Угода про міжнародний обмін візуальними і звуковими матеріалами освітнього та наукового характеру (1948 р.); Конвенція про міжнародний обмін виданнями (1958 р.); Конвенція про обмін урядовими документами та офіційними виданнями між державами (1958 р.); Регламент міжнародного союзу електронного зв'язку (1972 р.); Міжнародна конвенція електронного зв'язку (1982 р.); Резолюція ООН про інформацію на службі людству (1996 р.) тощо.

Інформаційні права та свободи у міжнародному інформаційному обміні регулюються такими міжнародними документами:

- Загальною декларацією прав людини (ООН, 1948 р.): кожна людина має право на свободу, право на свободу думки, право на свободу переконань і на вільне їх виявлення. Це право включає свободу безперешкодно дотримуватися своїх переконань та свободу шукати, одержувати і поширювати інформацію та ідеї будь-якими засобами і незалежно від державних кордонів (ст. 19);

- ст. 10 Європейської Конвенції про захист прав людини і основних свобод (1953 р.): свободи стосуються будь-якої інформації, ідей і способів їх поширення;

- Конституціями держав, зокрема згідно зі ст. 34 Конституції України «кожен має право вільно збирати, зберігати, використовувати і поширювати інформацію усно, письмово або в інший спосіб – на свій вибір «...»; здійснення цих прав може бути обмежене законом в інтересах національної безпеки,

територіальної цілісності або громадського порядку з метою запобігання заворушенням чи злочинам, для охорони здоров'я населення, для захисту репутації або прав інших людей, для запобігання розголошенню інформації, одержаної конфіденційно, або для підтримання авторитету і неупередженості правосуддя».

Кожен має право на інформацію, що означає право вільно збирати, одержувати, зберігати, використовувати та поширювати інформацію й створювати систему (порядок) умов (режиму) захисту (охорони) інформації на основі своїх прав та обов'язків, у межах повноважень, у будь-який спосіб на свій вибір визначений відповідно до Конституції України, Законів України, міжнародних договорів та угод, ратифікованих Україною. Ці права передбачають:

- *право на вільне збирання інформації*, тобто право безперешкодного здійснення дій щодо її пошуку, доступу, придбання, накопичення тощо;

- *право на вільне одержання інформації* – право безперешкодно ознайомлюватися з нею, набувати інформацію та включає право знати;

- *право на вільне зберігання інформації* – право вільно тримати та надавати інформацію на умовах, спрямованих на запобігання спотворенню, руйнуванню, псуванню інформації та її матеріальних носіїв, здійснювати дії для передачі інформації та її матеріальних носіїв у незмінному вигляді у часі та просторі тощо;

- *право на вільне використання інформації* – право вільно користуватися, застосовувати, створювати та вживати з користю інформацію для задоволення інформаційних потреб;

- *право на захист (охорону) інформації* – право створювати систему (порядок) умов (режиму) при збиранні, одержанні, зберіганні, використанні та поширенні інформації;

- *неприпустимість зловживання правом на інформацію*: реалізація права на інформацію суб'єктами інформаційних відносин не повинна порушувати державні, приватні, громадянські, політичні, економічні, соціальні, духовні, екологічні та інші права, свободи і законні інтереси інших суб'єктів інформаційних відносин. Інформація не може бути використана для посягання на права і свободи людини, пропаганду війни, насильства, жорстокості, розпалювання расової, національної, релігійної ворожнечі, вчинення терористичних актів, закликів до незаконної зміни конституційного ладу, порушення територіальної цілісності держави;

- *право власності на інформацію* – право, яке гарантується та охороняється державою і згідно з яким власник інформації володіє, користується та розпоряджається своєю власністю на основі своїх прав та обов'язків, в межах

повноважень, на свій вибір визначений відповідно до Конституції, Законів, чинних міжнародних договорів та угод.

Окрім конституційних та міжнародних норм, в Україні інформаційний обмін та відносини регулюються такими нормативними документами: Закони України «Про інформацію», «Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні», «Про телебачення та радіомовлення», «Про інформаційні агентства», «Про державну таємницю», «Про зв'язок», «Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів», «Про рекламу», «Про Концепцію національної програми інформатизації», «Про Національну програму інформатизації», «Про науково-технічну інформацію», «Про захист інформації в автоматизованих системах», «Про електронний підпис», «Про електронний документообіг», «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 рр.», «Про захист персональних даних», «Про доступ до публічної інформації», «Доктриною інформаційної безпеки України» та інші.

2. Джерела міжнародної інформації

Джерелами міжнародної інформації є встановлені законом бази і банки даних із широким типом представництва, які використовуються у дипломатичній практиці, діяльності міжнародних організацій, у регулюванні міжнародних конфліктів, у передачі особистої інформації. Усі джерела інформації поділяють на:

1. Відкриті: міжособистісні джерела та опосередковані джерела.

Міжособистісні джерела – це джерела інформації, до яких належать міжособистісні контакти на різних рівнях представництва, тобто міжособистісні контакти представників зовнішньої політики, відомств, керівництв відповідних відомств за усіма напрямками співробітництва, а також дипломатичні контакти і контакти, представлені в державі в рамках міжнародних форумів (організацій). Використовують спеціальні структури для одержання конфіденційної інформації.

Опосередковані джерела – це джерела інформації, які є посередником між конкретним джерелом інформації та суб'єктами міжнародних відносин: засоби масової комунікації, електронні засоби комунікації, інформаційні центри, архіви, бібліотеки та інші джерела збереження інформації. Опосередковані джерела, в свою чергу, поділяють на офіційні та неофіційні.

Опосередковані офіційні джерела – це органи державної влади, спеціалізовані науково-дослідні інститути та відомчі установи (наприклад, Міністерство закордонних справ), силові структури та інші державні органи, які виступають з офіційною точкою зору. Офіційним джерелом інформації про

стан країни на міжнародній арені є Президент країни та Міністр закордонних справ. До офіційних джерел відносять також органи державної статистики, інформаційно-аналітичні структури із окремих сфер міжнародного співробітництва, установи соціальної політики і праці, демографічні відомства, промислові концерни (представництва), окремі відомства, які належать до джерел конфіденційної інформації.

Опосередковані неофіційні джерела – це громадські організації та рухи, політичні партії, політичні структури, соціологічні установи, альтернативні засоби масової комунікації, а також незалежні інформаційно-аналітичні центри, які створюють суб'єктивні оціночні прогнози.

Офіційні і неофіційні джерела поділяють на:

- джерела загального характеру: політичні, економічні, військові джерела інформації, які використовують для оцінки економічного та політичного потенціалу держави, для складання прогнозів на довготривалий період, для планування зовнішньої політики і прийняття рішень на рівні економічних, політичних та воєнних відомств;

- джерела спеціальної інформації: стосуються конкретної сфери економічних відносин і призначені для вузької сфери спеціального моделювання та прогнозування окремих стратегій та економічних кроків;

- джерела персональної інформації, які особливо важливі для усіх міністерств та відомств, а також розвідки. Ця інформація збирається за допомогою відкритих способів, а також неконституційних методів (підслуховування, стеження);

2. Закриті джерела інформації:

дипломатичні, розвідувальні, військово-стратегічні, статистичні.

Так, наприклад, до закритої належить:

- інформація, що міститься у директивах і вказівках посадовим особам, які представляють державу на переговорах, консультаціях та нарадах з питань зовнішньої політики;

- інформація про стратегію та планування зовнішньої політики;

- відомості про номенклатуру;

- обсяги фінансування операцій з експорту та імпорту озброєння, військової техніки, стратегічних видів сировини, а також інформація про військово-технічне співробітництво з іншими державами;

- формування рівня індикативних цін, формування валютних надходжень;

- інформація про майно воєнного призначення, маршрути, час руху військово-транспортних засобів, місця розташування військової техніки,

відомості про діяльність, маршрути і завдання депешної служби (дипкур'ери, перевезення цінностей і т. д.).

Кожна країна встановлює закони для регулювання інформаційних потоків і захисту державної інформації, що становить державну таємницю. Доповнення до таких законів публікуються в матеріалах офіційних органів, звітах відомостей, віднесених до державної таємниці. Перелік документів, який входить до доповнення, оновлюється кожного року відповідно до пріоритету й інтересів держави;

3. Конфіденційні джерела інформації

Конфіденційні джерела – це джерела спеціального призначення, які захищаються законом і охороняються засобами держави. Під конфіденційними джерелами розуміють: технічні носії інформації, документовані, інформаційні продукти, технічні засоби обробки інформації, джерела розвідки і закриті джерела специфічних міністерств та відомств.

Конфіденційні джерела розкриваються лише у випадку судового слідства і за санкцією прокурора, або у випадку, коли конфіденційна інформація свідчить про екстремальні ситуації, які стосуються життєдіяльності людства.

Ще один різновид інформації – дезінформація, яку використовують для з'ясування напрямів діяльності військово-промислових відомств або інших відомств; для з'ясування важливих проблем; для впливу на громадську думку; для свідомого перекручення інформації. Типовим прикладом є прийом «пробної кулі» для з'ясування суспільної реакції на політичні рішення. Джерелами дезінформації можуть виступати: спеціалізовані відомства; опосередковані джерела, які видають неперевірену інформацію. Ці джерела найчастіше використовуються для перевірки на політичні, економічні та військові кроки держави, на вивчення думки громадськості щодо прийняття рішень, для свідомого перекручування інформації з метою досягнення власних інтересів.

3. «Мозкові центри»

Соціально-економічний та політичний розвиток країни не можливий без глибоких інтелектуальних зусиль, спрямованих на пошук серйозних проблем суспільства та побудову прогнозів їхнього розвитку. В сучасному світі ефективними інститутами стратегічного інтелектуального забезпечення стали так звані «мозкові центри».

«Мозкові центри» (аналітичні центри, дослідницькі центри, фабрики думок, дослідницькі осередки, осередки дослідження державної політики, think tanks) – дослідницькі організації, які здійснюють дослідження та адвокацію в таких сферах як міжнародні відносини, політична стратегія, економіка,

військові справи, екологія, культура. Більшість із них є незалежними від держави і неприбутковими організаціями, проте серед них є й такі, що отримують державне фінансування або прибутки від консалтингової діяльності. Провідні аналітичні центри можуть чинити великий вплив на вироблення урядами політичних рішень.

Н. Ржевська у їхній діяльності розрізняє три основні функції:

1. Функція політичного аналізу.

Упродовж широкого використання масиву методів політичної аналітики відбувається процес формування політики (policymaking), коли здійснюють дослідження п'яти ключових галузей:

- природи стратегічних політичних проблем;
- результатів нинішнього і минулого політичних курсів;
- значення цих результатів для вирішення проблем;
- існуючих або нових альтернатив політичних стратегій та їх можливих результатів;
- фактичних альтернатив, які повинні вирішувати проблему.

Завдання проблемного структурування є загальноприйнятним для приватних інституцій з ефективним управлінням. Цей метод дає змогу політичним аналітикам піддавати сумніву існуючі пропозиції, виходячи з чого метод включено в процес формування політики ще на етапі розробки порядку денного.

Завдання формування прогнозів забезпечує політично релевантне (policy-relevant) знання щодо майбутніх умов (політичних, економічних, соціальних або технічних), які повинні згідно передбачення настати після прийняття однієї із політичних альтернатив. Прогноз частіше за все використовують у процесі вироблення політичного курсу. Це допомагає досліджувати вірогідний, потенційний і бажаний стан політичної системи, оцінювати зіткнення існуючого і запропонованого курсу, визначати можливі майбутні перепони, що існують у досягненні мети, аналізувати політичну досяжність запропонованого політичного курсу.

Завдання щодо формування рекомендацій забезпечує вироблення політично релевантного знання, яке безпосередньо застосовують у прийнятті рішень. Численні методи вироблення рекомендацій включають: методи оцінки ризику і похибок, ідентифікації зовнішніх характеристик і зовнішніх змін, встановлення критеріїв для здійснення вибору і визначення адміністративної відповідальності за втілення політичних курсів.

Завдання моніторингу забезпечує політично релевантне знання результатів існуючих політичних курсів (напрямів власної політики), пропонуючи особам, які приймають політичні рішення, найкращі шляхи втілення запропонованих і

майбутніх політичних курсів. Численні урядові, неурядові та комерційні організації контролюють результат своєї політики і свого впливу за допомогою різноманітних соціальних і економічних індикаторів.

Завдання оцінки забезпечує інформацію про рівень адекватності виконання, якого досягнув той чи інший політичний курс, у такий спосіб допомагаючи особам, які приймають політичні рішення, оцінити якість цих рішень. Методи оцінки, багато з яких були розвинуті в академічному середовищі, надають інформацію стосовно діапазону, в межах якого проблеми повинні бути вирішені. Вони також сприяють роз'ясненню і критичному аналізу ціннісних орієнтирів політики, що проводиться, регулюванню чи зміні напрямів політичних курсів.

2. Функція політичної комунікації.

Незважаючи на великі досягнення, робота «мозкових центрів» є мало знайомою широкій громадськості, оскільки її представники, перш за все, звикли звертатися до політичної еліти. Проте, їхня робота щодо покращення публічної політики повинна бути зрозумілою кожному громадянину. Забезпечуючи аналітичною інформацією політиків, «мозкові центри» дають змогу лідерам приймати обґрунтовані рішення.

«Мозкові центри» не лише інтерпретують потреби і бажання політичних груп, забезпечують вихід на розробку рекомендацій політичного змісту, вони також готують до передачі різними способами їхні послання, що відповідають соціальним потребам та інтересам. Політичний аналіз є лише початком, а не кінцевим результатом політичної комунікації. Тому важливо наголосити на такій функції «мозкових центрів», як розвиток традиційних і альтернативних стратегій комунікаційної політики. Презентація політичного курсу або програми частіше за все відбувається перед тією аудиторією, яка більше за інших довіряє методам та рекомендаціям аналітиків.

Останнім часом численні «мозкові центри» почали освоювати новий стратегічний напрям свого розвитку, що насправді впливає зі своєї попередньої лінії розвитку. Нова якість «мозкових центрів» народжується на ґрунті синтезу технології масової комунікації з технологією раціонального наукового обговорення публічної політики. Суть напряму полягає в тому, щоб розвивати так званий деліберативний процес (від англ. deliberate – обмірковувати, зважувати, радитися, обговорювати), тобто процес масових консультацій усередині самої країни із суспільно-значимих проблем, і привертати до розробки публічної політики якомога більшу кількість зацікавлених осіб.

3. Функція втілення політики

(просування й прийняття рішень, оцінка здійсненої дії щодо вироблення нових кроків і розробка нового політичного курсу).

Наявність функції втілення політики вказує на те, що «мозкові центри» самі виявились атрибутом такого нового явища, як публічна політика (державна політика) і свідомо стали її провідниками і головними дійовими особами. З метою реалізації функції втілення політики «мозкові центри» використовують цілу низку підходів для покращення політичного процесу і прийняття політичних рішень: 1) орієнтовані на адвокатську дію «мозкові центри» розробляють пропозиції і рекомендації або піддають критиці існуючу політику. Після висунення пропозицій, останні стають принциповою справою членів «мозкового центру», які продовжують просування цих пропозицій до моменту прийняття політичного рішення; 2) «мозкові центри» просвітницького характеру використовують такі засоби, як конференції, робочі зустрічі, книги і статті, взаємодію із засобами масової інформації. Ця діяльність націлена не на специфічні політичні рішення, а на наукове керівництво дебатами, а також формування поглядів політичних лідерів.

Сфери реалізації функцій «мозкових центрів»:

1. Адвокатські дії: завдяки своїй фінансовій незалежності, деякі організації можуть висувати політичні рекомендації, не вступаючи в конфлікт інтересів, який супроводжує державне фінансування.

2. Внутрішньопартійні дослідження: масштабні політичні партії часто створюють дослідницькі інститути для розробки своєї політики. У деяких країнах партії можуть використовувати лише дану послугу «мозкових центрів».

3. Дослідження і політичне планування при уряді: різноманітні установи, виконуючи функції «мозкових центрів», існують при урядових структурах, міністерствах і агенціях. Деякі з них мають автономне правління, але в кінцевому результаті знаходяться під опікою політиків.

4. Корпоративні консультанти: дослідження і аналітичні функції «мозкових центрів» можуть бути використані прибутковими підприємствами у сфері дослідження ринків або проектних досліджень, що має безпосереднє відношення до бізнесу. Проте, частіше за все, подібного роду служба приносить мало користі для політиків.

5. Просвіта і освіта: продукт академічних досліджень використовують для розширення академічних дебатів і, відповідно, не дуже корисні для політиків. «Мозкові центри» насправді використовують «стратегічні комбінації» з усіх своїх функціональних областей, з метою диверсифікації власного портфелю проектів. До того ж, це дає їм змогу захищати свою незалежність, особливо у сфері актуальних питань політики. У такий спосіб вони позбавляються

залежності від одностороннього джерела фінансування і забезпечують свою фінансову стабільність.

До появи «мозкових центрів» політика ґрунтувалась на особистій відповідальності політичних лідерів (навіть, коли мова йшла про лідерів партій), які так чи інакше представляли інтереси інших груп і громадян. При цьому не існувало організацій та аналітичних центрів, які показували б провали діючих програм, ставили б собі за мету: 1) шукати і пропонувати нові політичні можливості (варіанти стратегій і варіанти поточних рішень); 2) формувати, виробляти і пропонувати перспективні концепції, проекти і програми для відкритого доступу; 3) переробляти ідеї та проекти у невеликий формат, що був би прийнятний для політиків; 4) забезпечувати просування політиків. Поява «мозкових центрів» була зумовлена, передусім, наявністю вакууму в дослідженні соціально-політичного простору. Вони стали тією ланкою, де конструктивні бачення розвиваються, не озираючись на спеціальні інтереси, де вони втілюються у реальні проекти і програми і просуваються у соціально-політичну практику суспільства.

Сьогодні цілий світ користується здобутками, що виходять зі світової мережі «мозкових центрів». Блискучі ідеї, зокрема, в США, вже більше не є прерогативою Гарвардського чи Кембриджського університетів. Тепер на перший план вийшли такі організації, як фонд «Спадщини» (Heritage Foundation) або Лондонський інститут економіки (Institute of Economic Affairs), Американський інститут промисловості (American Enterprise Institute), Інститут Като (Cato Institute), Інститут Брукінґса (Brookings Institution), Інститут міста (Urban Institute) і Національний центр політичного аналізу (National Center for Policy Analysis). Вони впливають на вироблення способу мислення в соціально-політичному просторі Сполучених Штатів Америки і всього світу. Альтернативність рішень, запропонованих різними «мозковими центрами», розглядають як одне з основних досягнень. Пізніше, маючи альтернативи, політики обирають ті рішення, які їх більше за все влаштовують. Головне, щоб «мозковий центр» пропонував не аналітичне формулювання (як от, з одного боку і з іншого боку), а однозначний варіант дій з проблеми.

Потужні «мозкові центри» нині можуть впливати не лише на політичну лінію країни, а й на інші держави. Однією зі сфер активної діяльності «мозкових центрів» є зовнішня політика. І хоча ця сфера, як і сфера оборони, вважається найбільш закритою сферою державної політики, однак вона не залишилась за межами досяжності «мозкових центрів», оскільки потребує серйозних аналітичних досліджень і наукових розробок, передусім через свою специфіку.

4. Інформаційний простір

Інформаційний простір – це сфера діяльності, що пов'язана зі створенням, перетворенням і використанням інформації, включно з індивідуальною й суспільною свідомістю, інформаційно-телекомунікаційною інфраструктурою і власне інформацією; це середовище, де здійснюється формування, збір, зберігання та розповсюдження інформації, інформаційна взаємодія організацій та громадян і задоволення їхніх інформаційних потреб.

Національний інформаційний простір – 1) середовище, в якому здійснюється продукування, зберігання та поширення інформації, на яку розповсюджується юрисдикція країни; 2) сукупність інформаційних ресурсів та інформаційної інфраструктури, що уможливорює на основі єдиних принципів і за загальними правилами забезпечувати безпечну інформаційну взаємодію держави, організацій і громадян за їх рівної доступності до відкритих інформаційних ресурсів, а також максимально повне задоволення їх інформаційних потреб на усій території держави за збереження балансу інтересів на входження у світовий інформаційний простір та забезпечення національного інформаційного суверенітету. Держава є гарантом суверенітету і цілісного функціонування, розвитку і захисту національного інфопростору. Національний інформаційний простір як складова глобального інформаційного простору повинен зберігати свою повну функціональну автономність і притаманну йому національну самобутність.

Інфраструктура інформаційного простору (інформаційна інфраструктура) – це система організаційних структур, що забезпечують функціонування й розвиток інформаційного простору та засобів інформаційної взаємодії. Інформаційна інфраструктура є сукупністю: 1) інформаційних ресурсів, включно з мас-медіа; 2) інформаційних технологій як організованої сукупності систем, засобів, методів і способів, яка забезпечує процеси обробки, зберігання, розвитку, поширення, використання та захисту інформаційних ресурсів; 3) інформаційно-телекомунікаційних структур – це комп'ютерні мережі, телекомунікаційні мережі й системи спеціального призначення і загального користування, мережі й канали передачі даних, засоби комутації та управління інформаційними потоками; 4) відповідних інституційних складових (обчислювальні центри, інформаційні агенції, оператори та провайдери тощо); 5) системи забезпечення, що включає засоби нормативно-правового, економічного забезпечення, стандарти, інструктивні матеріали та документацію, кадрове забезпечення.

Формування сучасної інформаційної інфраструктури передбачає:

- розвиток національної, галузевих і регіональних інформаційних систем, мереж та електронних ресурсів, електронних інформаційно-аналітичних систем

державних органів та органів місцевого самоврядування; забезпечення електронної взаємодії державних органів між собою та з громадянами і організаціями;

- створення та застосування суперкомп'ютерних систем, зокрема на основі грид- та «хмарних» технологій;

- активізацію впровадження систем електронних розрахунків за придбані товари, виконані роботи та надані послуги;

- забезпечення надання усіх видів соціальної допомоги у межах єдиного державного порталу;

- сприяння впровадженню цифрового телерадіомовлення, розроблення національних стандартів цифрового мовлення з урахуванням міжнародного досвіду;

- створення інфраструктури широкосмугового доступу до Інтернету на всій території держави;

- розвиток технологій виготовлення оптичних носіїв для довгострокового зберігання інформації;

- створення Національного депозитарію електронних інформаційних ресурсів;

- створення та впровадження єдиної загальнодержавної системи електронного документообігу з використанням електронного цифрового підпису тощо.

Інформаційні ресурси – окремі документи і масиви документів, результати інтелектуальної, творчої й інформаційної діяльності, бази даних, всі види архівів, бібліотеки, музейні фонди та інші, які містять дані й знання, зафіксовані на відповідних носіях інформації, є об'єктами права власності всіх суб'єктів міжнародного інформаційного простору і мають споживацьку вартість (політичну, економічну, соціокультурну, оборонну, історичну, інформаційну).

Властивості інформаційних ресурсів:

- одночасно ними може користуватися безмежна кількість споживачів;

- упродовж використання / споживання інформаційні ресурси, на відміну від матеріальних ресурсів, не тільки не зменшуються, а збільшуються (зростає їх корисність);

- інфоресурси постійно зростають внаслідок збільшення наукових знань та інтелектуальної діяльності;

- зникають просторові межі на шляху споживання / використання інформаційних ресурсів, бо продукт знання має тенденцію до поширення й заповнення всього наявного простору;

- завдяки новим технологіям інфоресурси можуть бути безкінечно розмножені;

- на відміну від матеріальних благ, інфоресурси неможливо забрати чи повернути тощо.

Сукупність інформаційних засобів країни, які включають інформаційну інфраструктуру, становить *інформаційний потенціал*, складовими якого є: інформаційні і комп'ютерні мережі і системи; національна система інформації; сукупність різних видів інформації; інформаційно-аналітична структура; інформаційні служби та засоби масової комунікації.

Інформаційна могутність держави базується на таких основних критеріях: наявність і потужність державної системи захисту інформації, національних виробників інформаційного продукту (інформаційних агентств, преси, телебачення, радіо), системи формування суспільної свідомості, зокрема системи зовнішньополітичної пропаганди. *Національний інформаційний продукт* – це матеріальний або нематеріальний результат інформаційної діяльності, який має синтезований характер, оскільки поєднує в собі результати інформаційної інтелектуальної діяльності суспільства й технічні засоби інформаційного забезпечення.

Метою політики формування національного інформаційного простору є: 1) забезпечення захисту інформаційного суверенітету держави, зокрема, захисту національного інформаційного ресурсу, а також захисту і контролю систем формування суспільної свідомості в умовах інтернаціоналізації і глобалізації процесів, що відбуваються в інформаційній сфері; 2) забезпечення реалізації конституційних прав громадян, суспільства і держави на інформацію; 3) забезпечення державним установам, підприємствам і громадянам рівня інформаційної достатності для прийняття рішень.

5. Глобальний інформаційний простір

Глобальний (міжнародний) інформаційний простір – це сукупність світових інформаційних ресурсів, інформаційних потоків та інформаційної інфраструктури, які дають змогу на основі норм міжнародного права забезпечувати інформаційну взаємодію громадян, суспільства та держав в усіх сферах життєдіяльності цивілізації з рівним правом доступу до відкритих джерел інформації. *Елементами глобального інфорпростору* є: світові інформаційні ресурси; інформаційна інфраструктура; інформаційні потоки.

Метою формування єдиного глобального інформаційного простору є забезпечення широкого доступу до інформаційних ресурсів членів спільнот різних країн при мінімізації витрат на виробництво інформації завдяки об'єднання інформаційних ресурсів, каналів зв'язку, уніфікації стандартів,

створення єдиної нормативно-правової бази для міжнародного інформаційного обміну.

Основними *властивостями* глобального (міжнародного) інформаційного простору є:

1) *безперервність простору*, що охоплює всі території та усі сфери життєдіяльності спільноти. Будь-яка інформація, незалежно від сфери застосування та походження, може бути національно адаптованою, цінною, значимою, а отже й придатною для використання в політичному процесі в середині країни й на міжнародній арені;

2) *висока технологічність*, що характеризується як необхідністю використання високих технологій для підтримки функціонування глобального інфопростору, так і доступністю інформації для споживачів і користувачів (завдяки ПК, оснащеного модемом, Інтернету та базових навичок роботи з ПК);

3) *демократичність*, яка визначається характером взаємодії основних акторів глобального інформаційного простору;

4) *інтернаціональність*: глобальний інформаційний простір можуть використовувати як національні, так і наднаціональні органи й організації.

Чинниками формування глобального інформаційного простору є: *економічний*, пов'язаний з потребою в обміні інформацією про товари, послуги, ринки, кон'юктуру, тощо, тобто з потребою розвитку економіки; *політичний*, пов'язаний з потребою політичного керівництва країн бути обізнаними у сфері міжнародних відносин, у способах, формах і методах впливу на міжнародну ситуацію для отримання результату, бажаного з погляду національно-державних інтересів; *культурний*, пов'язаний з потребою співіснування й розвитку соціумів шляхом обміну й взаємозбагачення культур; *науково-технічний*, що обумовлює потребу обміну інформацією про новітні досягнення науки й техніки між різними народами й країнами, а також надає необхідні засоби для розширення можливостей передачі інформації з усіх видів знання; *емоційно-психологічний*, що закладений у самій природі людини й збуджує її цікавість.

Глобальна інформаційна інфраструктура – сукупність інтерактивних електронних мереж, телекомунікаційних систем та мереж загального користування, які уможливають використання нових комунікаційних засобів, інформаційних послуг та міжнародний інформаційний обмін для транскордонної передачі інформації й забезпечення доступу користувачів до інформації й знань.

У межах функціонального підходу глобальна інформаційна структура розглядається як сукупність трьох базових рівнів: мережева інфраструктура, програмне забезпечення середнього рівня, рівень додатків. У межах

інституційного підходу глобальна інформаційна структура розглядається як система інститутів, що забезпечують обмін інформацією, необхідної для нормального функціонування всіх інститутів інфраструктури (бібліотеки, мас-медіа, бази і банки даних, інтегровані за допомогою Інтернету й інших відкритих інформаційних систем).

Основоположні *принципи*, що лежать в основі глобальної інфраструктури: сприяння відкритій конкуренції; заохочення приватних інвестицій; визначення гнучких регулюючих структур; забезпечення відкритого доступу до мереж; гарантія загального забезпечення доступу до послуг; забезпечення рівних можливостей для користувачів; сприяння різноманітності контенту, включаючи культурне і мовне різноманіття; визнання необхідності міжнародної співпраці з особливою увагою до найменш розвинених країн. Ці принципи застосовуються для: підтримки здібності до взаємодії і взаємозв'язку; розвитку глобальних ринків для мереж, послуг і додатків; гарантії конфіденційності і захисту даних; захисту прав інтелектуальної власності; співпраці в науково-дослідній діяльності і розробці нових застосувань; моніторингу соціального і суспільного значення інформаційного суспільства.

Кінцевою метою формування глобальної інформаційної інфраструктури є гарантія для кожного громадянина доступу до інформаційного суспільства, що включає: 1) соціально-економічну складову (встановлення зразків поведінки і етикету, створення культурних цінностей і предметів мистецтва, створення нових регулюючих органів, законів і положень); 2) індустріальну складову (створення додатків і послуг, побудову інформаційних мереж, виробництво технічних засобів).

Світові інформаційні ресурси – об'єктивна реальність, яка відображає удосконалення та ускладнення національних інформаційних ресурсів, що постійно зростають, тому підтримувати цей процес зусиллями однієї країни або груп країн неможливо, оскільки для цього потрібні значні фінансові, людські й матеріальні ресурси. Інформаційні ресурси в політичній сфері виступають основою для ухвалення керівних політичних рішень; в економічній сфері – основою для формування інформаційного й інтелектуального капіталу; у суспільній сфері – основою для формування суспільства достатку, в якому інформаційні блага прирівнюються до соціальних благ.

Міжнародні інформаційні потоки – інформація, яка переміщується у просторі і часі через державні кордони. Каналами комунікації є: мас-медіа, нові інформаційні технології, спортивні, політичні, економічні, культурні, освітні обміни, туризм, міграція, персональні контакти тощо.

Сучасні тенденції міжнародних інформаційних потоків: 1) сучасні міжнародні інформаційні потоки вирізняються своєю прозорістю, відкритістю,

а також відповідністю міжнародним нормам і стандартам обробки і поширення інформації; 2) посилюється вплив «громадянської журналістики» на міжнародному рівні завдяки новітнім видам комунікації; за браком часу більшість інформаційних повідомлень сучасна людина сприймає через Інтернет, а також через призму власних фільтрів: електронна пошта, певна вибірка посилань в Інтернеті, спеціалізовані портали, сайти тощо; 3) трансформаційним суспільствам (зокрема пострадянським країнам), які вже почали розвивати власні міжнародні інформаційні потоки, притаманний вплив моделей національної ідентичності. Зовнішня ж політика країн, які володіють потужними інформаційними системами, спрямована на забезпечення права на інформацію кожного громадянина за умов дотримання етнотолерантності в суспільстві; 4) бурхливий економічний розвиток спричинив інтенсивну активізацію східноазійського інформаційного потоку, який став конкурентоспроможним на рівні західноєвропейського. Міжнародний інформаційний потік з країн арабського світу також визначено як пріоритетний.

Цілеспрямований вплив інформаційних потоків сприяє здійсненню змін у природі та ресурсах влади, цінностях та сприйнятті індивідуумів, національних та міжнародних системах.

Зокрема інформаційні потоки впливають: *на індивідуальному рівні* – на судження, культуру, освіту, роботу, відпочинок; *на інституціональному* – на політику, економіку, релігію; *на груповому* (соціальному, етнічному, професійному, віковому та ін.) – на ідентичність, мобілізацію, участь тощо; *на міждержавному* – на співробітництво (конфлікт), ресурси, транснаціональні корпорації тощо.

Світ отримує 80 % новин від провідних західних країн, лідером є США.

Інформаційний імперіалізм – глобальне домінування окремих націй і держав в інформаційній сфері, яке здійснюється завдяки потужній інформаційній та фінансовій базі шляхом нав'язування певної ментальності й світогляду (країни, яка прагне домінувати) і одночасне руйнування самобутності держав – «жертв» такої політики (країни, на які спрямовано політику інформаційного імперіалізму).

«Цифровий розрив» (цифрова нерівність, інформаційна ізоляція, інформаційний / цифровий розкол / розподіл, цифрове / електронне провалля і т.п.) - це новий вид соціальної диференціації, що виникає з різних можливостей використання новітніх ІКТ; нерівність доступу до інформаційної інфраструктури через незбалансованість чи асиметричність інформаційного розвитку, неспроможність або свідому відмову від інформаційного розвитку як складової національної стратегії розвитку держави.

Причини «цифрового розриву»: відсутність необхідної інфраструктури й інвестицій; нестача кваліфікованих кадрів і недостатня комп'ютерна грамотність населення; наявність регуляторних, політичних і нормативних положень, що заважають державно-приватному партнерству; відсутність відповідних додатків ІКТ; специфічні умови окремих територій (низька щільність населення, складні геологічні й кліматичні умови); недоброчесна конкуренція чи монополізація ринків інформаційних продуктів та послуг; недостатній рівень захисту даних тощо.

Види «цифрового розриву»: відсутність доступу до ІКТ та / чи відсутність доступу до Інтернету; незначне поширення широкосмугового доступу; відсутність контенту різними мовами; географічні й мовні бар'єри; культурні відмінності й особливості сприйняття новітніх ІКТ і знань; релігійні бар'єри й обмеження; загальний рівень освіченості користувачів та рівень інформаційної культури; вікові особливості опанування нових технологій; різні можливості доступу за гендерною ознакою та станом здоров'я (неповносправні громадяни); соціально-економічні можливості різних верств населення; відмінність у можливостях доступу до ІКТ та знань міських та сільських жителів тощо.

Шляхи подолання «цифрового розриву»: активна участь та допомога урядів держав, міжнародних організацій, міжнародне співробітництво; подолання розриву в можливостях доступу до ІКТ; поширення комп'ютерної техніки і створення програмного забезпечення, освітніх програм, пристосованих до потреб кожного регіону; впровадження високих технологій в освітню сферу й поширення сучасних і доступних за ціною засобів інтернет-зв'язку; економічний розвиток країни, який сприяє використанню громадянами потенціалу ІКТ тощо.

ТЕМА 5. Міжнародне інформаційне право

1. Предмет, завдання та принципи МІП
2. Основні засади міжнародного інформаційного законодавства
3. Інститути інформаційного права
4. Міжнародні стандарти доступу, користування та поширення інформації

1. Предмет, завдання та принципи МІП

Міжнародне інформаційне право – відносно «нова» галузь міжнародного права, оскільки потреба в нормах, які б регулювали діяльність щодо використання інфокомунікацій, значною мірою зросла з появою можливостей для масової транскордонної передачі інформації, а саме електронних

інфокомунікацій в останні два десятиліття. Хоча зародження міжнародно-правового забезпечення транскордонної передачі інформації відбувалось впродовж не одного століття (наприклад, ще у XV ст. у період колонізації Нового світу Іспанією теолог Франческо де Віторія використовував доктрину *jus communicationis* що, виправдовувала присутність колонізаторів на чужих землях, під приводом т.зв. «природного спілкування»), найбільш активного розвитку ця галузь зазнає саме у теперішній час.

Міжнародне інформаційне право – комплексна галузь міжнародного права, норми якої регулюють міжнародно-правові відносини, що здійснюються в інформаційній сфері.

Принципи міжнародного інформаційного права:

- державний суверенітет окремих країн в участі у міжнародних відносинах;
- верховенство прав людини: повага та гуманне ставлення до людини, її честі, гідності, репутації;
- презумпція невинності громадянина, приватної особи на засадах співвідношення потреб та інтересів окремих людей, корпорацій (об'єднань), націй, держав та світового співтовариства.

Міжнародно-правові відносини, що здійснюються в інформаційній сфері, як об'єкт міжнародного інформаційного права включають три основні групи відносин між суб'єктами міжнародного права, що умовно розподіляються за специфічними предметами регулювання: 1) відносини стосовно встановлення на міжнародно-правовому рівні рамок для внутрішньодержавних правових режимів провадження інформаційної діяльності суб'єктів внутрішньодержавного права щодо створення, використання, поширення та будь-якого іншого оброблення інформації; 2) відносини на міждержавному рівні стосовно використання інфокомунікаційних ресурсів (частотний спектр, геостационарна орбіта, номерний ресурс, адресний простір тощо); 3) міжнародно-правові відносини з приводу виконання державами охоронних та забезпечувальних функцій в інформаційній сфері, міжнародного співробітництва з питань боротьби із кіберзлочинністю, протидії інформаційній агресії, підтримання кібер-стабільності та кібер-миру.

До складу МІП входять правові норми і інститути базових і суміжних галузей міжнародного права, об'єднані загальним предметом правового регулювання – міжнародно-правовими інформаційними відносинами.

Перша група міжнародно-правових норм має своїм завданням регулювання інформаційного обміну незалежно від застосовуваних комунікаційних засобів. Зокрема, це *норми, що стосуються забезпечення свободи інформації як фундаментальної основи демократичного суспільства та обмеження поширення незаконної інформації; міжнародно-правового*

режиму безперешкодної транскордонної передачі персональних даних; забезпечення інформаційного розмаїття, міжкультурної інфокомунікації. Здебільшого поширення в цьому напрямку міжнародно-правового регулювання набули принципи вільного (безперешкодного) поширення інформації через кордони (Ст. 19 Міжнародного Пакту про громадянські та політичні права, 1966; Ст. 10 Європейської Конвенції про захист прав людини та основних свобод, 1950); санкціонування державами масової передачі інформації за допомогою електрозв'язку всередині внутрішньодержавного інформаційного простору (Преамбула Статуту Міжнародного союзу електрозв'язку, 1992); контролю держав над інформаційним змістом (контентом) та обмеження поширення забороненої в міжнародному праві інформації, такої як пропаганди війни (п.1 Ст. 20 Міжнародного Пакту про громадянські та політичні права, 1966); підбурювання до геноциду (Ст. 3 Конвенції про запобігання злочину геноциду та покарання за нього, 1948) або вчинення інших злочинів проти людства (Додатковий протокол до Європейської Конвенції про кіберзлочинність, який стосується криміналізації дій расистського та ксенофобного характеру, вчинених через комп'ютерні системи, 2003); виступ на користь національної, расової чи релігійної ненависті, що являє собою підбурювання до дискримінації, ворожнечі або насильства (п. 2 Ст. 20 Міжнародного Пакту про громадянські та політичні права, 1966); дитяча порнографія (Факультативний протокол до Конвенції про права дитини, 2000; Ст. 9 Конвенції Ради Європи про кіберзлочинність, 2001); підбурювання до вчинення терористичного злочину (Ст. 5 Конвенції Ради Європи про запобігання тероризму, 2005) тощо.

Друга група включає норми, що визначають і регулюють міжнародне співробітництво у сфері електрозв'язку, мовлення та в цілому використання та підтримання функціонування глобальної інформаційної інфраструктури. До цієї підгалузі можна віднести *норми, що визначають інституціональний механізм регулювання електрозв'язку, міжнародно-правовий режим використання обмежених інформаційно-комунікаційних ресурсів, таких як частотний спектр, геостаціонарна орбіта, номерний ресурс, адресний простір в інтернеті тощо.* У цьому секторі застосовуються принципи раціонального, рівноправного, ефективного та економічного використання обмежених інфокомунікаційних ресурсів (Ст. 44 п. 196 2 Статуту міжнародного союзу електрозв'язку, 1992), *подолання відставання окремих регіонів, країн та груп населення в розвитку інформаційного суспільства* (подолання цифрового розриву / digital divide) (п. 10 Женевської декларації принципів Всесвітнього Самміту Інформаційного Суспільства, 2003; Окінавська Хартія глобального інформаційного суспільства, 2000), а також *міжнародного співробітництва та*

економічного і соціального розвитку народів за допомогою ефективно діючого електрозв'язку (Преамбула Статуту Міжнародного союзу електрозв'язку, 1992) та міжнародної взаємодопомоги, зокрема у випадках використання ІКТ для подолання наслідків стихійних лих (Конвенція Тампере про надання телекомунікаційних ресурсів для полегшення наслідків стихійних лих та здійснення операцій з надання допомоги, 1998).

Особливу групу норм міжнародного інформаційного права складають *охоронні та забезпечувальні норми, покликані підтримати кібер-стабільність і кібер-мир*. Цьому завданню міжнародно-правового регулювання в інформаційній сфері кореспондують відповідні приписи, що містяться в Конвенції Ради Європи про кіберзлочинність (2001), Резолюціях ГА ООН «Створення глобальної культури кібербезпеки і захист найважливіших інформаційних структур» №57/239 (2002), № 58/199 (2003), № 64/211 (2009), Декларації Еріче про принципи кібер-стабільності та кібер-миру (2009), Глобальній програмі кібербезпеки Міжнародного союзу електрозв'язку (2007) тощо.

2. Основні засади міжнародного інформаційного законодавства

Правові засади

• реалізації права кожного на інформацію у усіх сферах життя як право вільно збирати, одержувати, зберігати, використовувати та поширювати інформацію на основі своїх прав та обов'язків, в межах повноважень, у будь-який спосіб на свій вибір визначений у відповідності до Конституції, Законів, чинних міжнародних договорів та угод;

• створення системи (порядку) умов (режиму) захисту (охорони) інформації;

• державної політики у сфері інформації;

• інформаційних відносин;

• структури та визначень інформації;

• порядку та критеріїв віднесення до видів інформації;

• порядку та умов збирання, одержування, зберігання, використання та поширення офіційної інформації;

• порядку та строків розсекречення конфіденційної інформації;

• висвітлення діяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, об'єднань громадян, підприємств та організацій незалежно від їх форми власності та організаційно-правової форми;

• запитів на офіційну інформацію;

• електронних запитів на інформацію;

• відповідальності за порушення законодавства про інформацію;

- міжнародної інформаційної діяльності.

Право на інформацію: кожен має право на інформацію, що означає право вільно збирати, одержувати, зберігати, використовувати та поширювати інформацію та створювати систему (порядок) умов (режиму) захисту (охорони) інформації на основі своїх прав та обов'язків, в межах повноважень, у будь-який спосіб на свій вибір визначений у відповідності до Конституції України, Законів України, міжнародних договорів та угод, ратифікованих Україною.

Право на вільне збирання інформації означає право безперешкодного здійснення дій щодо її пошуку, доступу, придбання, накопичення тощо.

Право на вільне одержання інформації означає право безперешкодно ознайомлюватися з нею, набувати інформацію та включає право знати.

Право на вільне зберігання інформації означає право вільно тримати та надавати інформацію на умовах спрямованих на запобігання спотворенню, руйнуванню, псуванню інформації та її матеріальних носіїв, здійснювати дії для передачі інформації та її матеріальних носіїв у незмінному вигляді у часі та просторі тощо.

Право на вільне використання інформації означає право вільно користуватися, застосовувати, створювати та вживати з користю інформацію для задоволення інформаційних потреб.

Право на захист (охорону) інформації означає право створювати систему (порядок) умов (режиму) при збиранні, одержанні, зберіганні, використанні та поширенні інформації.

Неприпустимість зловживання правом на інформацію. Реалізація права на інформацію суб'єктами інформаційних відносин не повинна порушувати державні, приватні, громадянські, політичні, економічні, соціальні, духовні, екологічні та інші права, свободи і законні інтереси інших суб'єктів інформаційних відносин.

Інформація не може бути використана для посягання на права і свободи людини, пропаганду війни, насильства, жорстокості, розпалювання расової, національної, релігійної ворожнечі, вчинення терористичних актів, закликів до незаконної зміни конституційного ладу, порушення територіальної цілісності держави.

Право власності на інформацію – про право, яке гарантується та охороняється державою і згідно з яким власник інформації володіє, користується та розпоряджається своєю власністю на основі своїх прав та обов'язків, в межах повноважень, на свій вибір визначений у відповідності до Конституції, Законів, чинних міжнародних договорів та угод.

Інформація як товар – будь-яка інформаційна продукція, інформаційні послуги, інформаційні роботи, права інтелектуальної власності на інформацію та інші не майнові права на інформацію, призначені для продажу.

Інформаційна діяльність – це сукупність дій, спрямованих на задоволення інформаційних потреб суб'єктів інформаційних відносин.

Інформаційні відносини – суспільні відносини, які виникають при збиранні, одержанні, зберіганні, використанні, поширенні та захисту (охороні) інформації.

Суб'єкти інформаційних відносин:

- громадяни;
- іноземні громадяни;
- особи без громадянства;
- юридичні та не юридичні особи, незалежно від їх форми власності та організаційно-правової форми;
- іноземні юридичні та не юридичні особи, незалежно від їх форми власності та організаційно-правової форми
- міжнародні організації;
- держава.

Іноземні держави можуть бути суб'єктами інформаційних відносин відповідно до Закону на основі чинних міжнародних договорів.

Запит на офіційну інформацію – вимога суб'єкта інформаційних відносин надати певну офіційну інформацію.

Електронний інформаційний запит – викладення, в письмовій формі пропозицій (зауважень), заяв (клопотань), скарг та запитань, відправлене електронною поштою на адресу офіційних веб-сайтів установ.

Поняття інформації – відомості або/та дані у будь-якій формі та вигляді, на будь-яких носіях чи оголошені усно або у будь-який інший спосіб чи отримані у вигляді знань, що поширюються у просторі і часі, які відображають стан, властивості, якості, ознаки суб'єктів і об'єктів (предметів, технологій, засобів, ресурсів тощо), фактів, подій, дій, явищ, процесів, тощо у навколишньому світі, державі, суспільстві, тощо та які є об'єктами збирання, зберігання, використання та поширення.

Особиста інформація – інформація про особу (в тому числі дитину), її особисте життя. Законним представником особистої інформації дитини є батьки дитини або опікун дитини. Особиста інформація є особистою таємницею та належить до конфіденційної інформації.

Службова інформація – інформація про фінансову діяльність, господарську діяльність (яка не пов'язана з секретами виробництва, введенням новацій та ноу-хау, розробкою стратегії розвитку, веденням переговорів,

розробкою та впровадженням нових технологій) та внутрівідомчу службову діяльність установи, її посадових, службових осіб та кореспонденцію (доповідні записки, листування між підрозділами тощо), які пов'язані з процесом прийняття рішень та передують їх прийняттю. Службова інформація є службовою таємницею та належить до конфіденційної інформації.

Офіційна інформація – інформація про офіційну діяльність установи, її посадових, службових осіб та офіційні документи. Офіційна інформація може бути віднесена до публічної інформації та конфіденційної інформації.

Публічна інформація – інформація яка вільно збирається, отримується, зберігається, використовується та поширюється. Обмеження права для збирання, одержання, зберігання, використання та поширення публічної інформації зумовлюються лише умовами зберігання, специфікою цінностей та особливими умовами їх схоронності, що визначаються Законами.

Конфіденційна інформація – інформація яка є таємницею розголошення якої може завдати шкоди державі, юридичній чи не юридичній особі або правам і свободам особи. Збирати, отримувати, зберігати, використовувати та поширювати конфіденційну інформацію мають право лише уповноважені згідно Закону установи лише в межах своїх прав, функцій та повноважень для цілей, визначених Законом або з дотриманням умов, визначених договором (угодою) в межах Закону.

Державна таємниця Державну таємницю становить інформація у сфері оборони, економіки, науки і техніки, зовнішніх відносин, державної безпеки та охорони правопорядку, розголошення якої може завдати шкоди національній безпеці держави. Порядок та перелік віднесення інформації до державної таємниці, умови (режим) захисту (охорони) державної таємниці по збиранню, одержанню, зберіганню, використанню та поширенню визначається Законом.

Особиста таємниця – особиста інформація. Збирати, отримувати, зберігати, використовувати та поширювати особисту таємницю мають право за згодою фізичної особи, батьків чи опікуна дитини, або лише уповноважені згідно Закону установи лише в межах своїх прав, функцій та повноважень для цілей, визначених Законом або з дотриманням умов, визначених договором (угодою) в межах Закону.

Службова таємниця – службова інформація. Збирати, отримувати, зберігати, використовувати та поширювати службову таємницю мають право за згодою установи, власника даної інформації, за винятком службової таємниці, яка є іншою таємницею, або лише уповноважені згідно Закону установи лише в межах своїх прав, функцій та повноважень для цілей, визначених Законом або з дотриманням умов, визначених договором (угодою) в межах Закону.

Лікарська таємниця – інформація яка стала відома про особу (пацієнта) лікарю (лікуючому персоналу), обслуговуючому персоналу, посадовим особам та службовому персоналу медичної установи при здійсненні ними своїх професійних обов'язків.

Порядок віднесення інформації до лікарської таємниці та умови (режим) захисту (охорони) лікарської таємниці по збиранню, одержанню, зберіганню, використанню та поширенню визначаються Законом.

Адвокатська таємниця – інформація про дані попереднього слідства чи інформація від особи та про особу (клієнта), яка стала відома адвокату, помічнику адвоката, посадовим особам та службовому персоналу адвокатської установи при здійсненні ними своїх професійних обов'язків. Порядок віднесення інформації до адвокатської таємниці та умови (режим) захисту (охорони) адвокатської таємниці по збиранню, одержанню, зберіганню, використанню та поширенню визначаються Законом.

Журналістська таємниця – інформація про особу, що бажає залишитися анонімним джерелом інформації журналіста, яка стала відома журналісту, посадовим особам, журналістському персоналу та службовому персоналу журналістської установи при здійсненні ними своїх професійних обов'язків. Умови (режим) захисту (охорони) журналістської таємниці по збиранню, одержанню, зберіганню, використанню та поширенню визначаються Законом.

Комерційна таємниця – інформація пов'язана з секретами виробництва, введенням новацій та ноу-хау, розробкою стратегії розвитку, веденням переговорів, розробкою та впровадженням нових технологій, розголошення якої може завдати шкоди юридичній особі.

Перелік інформації, яка не може бути віднесена до комерційної таємниці:

- про фінансову діяльність юридичної особи;
- про господарську діяльність юридичної особи, яка не пов'язана з секретами виробництва, введенням новацій та ноу-хау, розробкою стратегії розвитку, веденням переговорів, розробкою та впровадженням нових технологій.

Порядок та перелік віднесення інформації до комерційної таємниці, умови (режим) захисту (охорони) комерційної таємниці по збиранню, одержанню, зберіганню, використанню та поширенню визначаються Законом.

Слідча таємниця – інформація яка стала відома оперативним працівникам, слідчим, посадовим особам, службовому персоналу та обслуговуючому персоналу силових органів при здійсненні ними своїх професійних обов'язків та розголошення якої може завдати шкоди оперативним заходам, розслідуванню, дізнанню чи створити загрозу життю людини. Порядок та перелік віднесення інформації до слідчої таємниці, умови (режим)

захисту (охорони) слідчої таємниці по збиранню, одержанню, зберіганню, використанню та поширенню визначаються Законом.

3. Інститути інформаційного права

Під «інститутом права» розуміють обмежену, стійку групу правових норм, що регулюють певний різновид суспільних відносин, що мають спільну функціональну спрямованість.

Класифікація інститутів інформаційного права:

Відповідно до процесу створення інформації:

1. *Інститут права на свободу думки і слова, на вільне вираження своїх поглядів і переконань.* Основа цього інституту визначена частиною першою статті 34, частиною першою статті 54 Конституції України і знайшла подальший розвиток у ряді законів України. Норми права цього інституту регулюють загальні суспільні відносини, які зв'язані з можливістю продукувати інформацію.

2. *Інститут об'єктивності, вірогідності, повноти і точності інформації.* Норми цього інституту містяться в Конституції України в низці норм – статті 32, 34, 50, а також у Законі України «Про інформацію» – у статті 5, у Законі України «Про національну програму інформатизації» – ст. 5, у Цивільному кодексі України – ст. 700, 868, 911 та ін. Цим інститутом встановлюється обов'язок творців або власників інформації, яка призначена для передачі споживачам, забезпечити її об'єктивність, вірогідність, повноту і точність.

3. *Інститут засобів масової інформації, який включає:*

- субінститут друкованих засобів масової інформації;
- субінститут електронних засобів масової інформації (телебачення, радіомовлення, Інтернет);
- субінститут кінематографії;
- субінститут інформантств.

Наявність цього інституту і його субінститутів встановлюється статтею 18 Закону України «Про інформацію», у якій в якості основного виду інформації визначається масова інформація. У статті 20 цього ж закону до масової інформації віднесена інформація, що поширюється періодичними друкованими виданнями, радіомовленням, телебаченням, кіно і т.п. Субінститути засобів масової інформації знайшли розвиток у таких Законах України, як: «Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні», «Про телебачення і радіомовлення», «Про Національну раду України з питань телебачення і радіомовлення», «Про кінематографію», «Про інформаційні агентства» і т.д. Правові норми цього інституту регулюють суспільні відносини як у процесі

створення інформації, так і в процесі її поширення засобами масової інформації.

4. *Інститут наукової, статистичної й іншої інформації, який включає:*

- субінститут наукової інформації;
- субінститут науково-технічної інформації. Наявність цього інституту і його субінститутів обумовлюється статтею 18 Закону України «Про інформацію» в якій визначені основні види інформації.

Законодавець регламентував створення визначених видів інформації в таких Законах України, як: «Про науково і науково-технічну діяльність», «Про науково-технічну інформацію». Крім того, існує цілий пласт указів Президента України і постанов Кабінету Міністрів України, присвячених регулюванню відносин у цій області. Правові норми цього інституту регулюють суспільні відносини як у процесі створення інформації, так і в процесі її поширення науковими установами, установами, які продукують статистичну та іншу інформацію.

5. *Інститут інформаційної власності, який включає:*

- субінститут авторських прав;
- субінститут інтелектуальної власності;
- субінститут прав власності на інформацію. Основа цього інституту і його субінститутів визначена частиною першою статті 54 Конституції України.

Відповідно до цієї статті громадянам гарантується захист їхньої інтелектуальної власності й авторських прав. Ці положення Конституції України знайшли подальший розвиток у ряді Законів України: «Про авторське право і суміжні права», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі». Субінститут прав власності на інформацію засновано на тому, що в частині другій статті 38 Закону України «Про інформацію» встановлено – «Інформація є об'єктом права власності громадян, організацій (юридичних осіб) і держави. Інформація може бути об'єктом права власності як у повному обсязі, так і об'єктом лише володіння, користування чи розпорядження». Крім того, у статті 39 Закону України «Про інформацію» стверджується, що «Інформаційна продукція та інформаційні послуги громадян і юридичних осіб, які займаються інформаційною діяльністю, можуть бути об'єктами товарних відносин, що регулюються чинним цивільним та іншим законодавством».

6. *Інститут інформаційних ресурсів.* Наявність інституту інформаційні ресурси визначено статтею 53 Закону України «Про інформацію». Подальший розвиток цей інститут знайшов у Законі України «Про Національну програму інформатизації», Постанові Кабінету Міністрів України від

17.03.2004 р. «Про затвердження Положення про Національний реєстр електронних інформаційних ресурсів». Правові норми цього інституту регулюють суспільні відносини в процесі створення і використання інформаційних ресурсів різного призначення.

Відповідно до процесу поширення інформації:

1. *Інститут права на свободу поширення інформації.* Норми права цього інституту регулюють загальні суспільні відносини, зв'язані з можливістю передавати і поширювати інформацію. Основа цього інституту визначена частиною другою статті 34 Конституції України, статтями 5, 9 Закону України «Про інформацію», «Про доступ до публічної інформації», а також окремими нормами ряду інших законів.

2. *Інститут телекомунікацій.* Основу цього інституту складають норми, які викладені в Законах України: «Про телекомунікації», «Про радіочастотний ресурс України», «Про телебачення і радіомовлення», а також ряд указів Президента України і постанов Кабінету Міністрів України, присвячених регулюванню відносин у цій області. Правові норми цього інституту регулюють суспільні відносини в процесі використання телекомунікаційних систем і засобів для поширення інформації.

3. *Інститут поштового зв'язку.* Правові норми, що складають основу цього інституту, викладені в Законі України: «Про поштовий зв'язок», а також у ряді указів Президента України і постанов Кабінету Міністрів України, присвячених регулюванню відносин у цій області. Правові норми цього інституту регулюють суспільні відносини у процесі поширення інформаційних продуктів за допомогою поштових систем.

4. *Інститут засобів масової інформації.* У процесі збереження інформації використовуються наступні основні інститути інформаційного права:

- інститут бібліотек;
- інститут архівів;
- інститут музеїв.

Основу цих інститутів складають правові норми, які викладені в Законах України: «Про інформацію», «Про бібліотеки і бібліотечну справу», «Про Національний архівний фонд і архівні установи», «Про музеї і музейну справу», «Про державну таємницю», «Про доступ до публічної інформації» тощо. Крім того, до цих інститутів належать правові норми ряду указів Президента України і постанов Кабінету Міністрів України, присвячених регулюванню відносин у цій області. Правові норми цього інституту регулюють суспільні відносини у процесі накопичення та збереження інформаційних продуктів у бібліотеках, архівах та музеях.

Відповідно до суспільних відносин, пов'язаних із забезпеченням мінімізації збитку від несанкціонованого поширення, використання і знищення інформації:

1. *Інститут правового режиму інформації*, який включає:

- субінститут відкритої інформації;
- субінститут офіційної інформації;
- субінститут інформації з обмеженим доступом;
- субінститут державної таємниці;
- субінститут комерційної таємниці;
- субінститут конфіденційної інформації;
- субінститут персональних даних тощо.

Наявність інституту правового режиму інформації і його субінститутів визначається нормами Конституції України, Законів України: «Про інформацію», «Про державну таємницю», «Про адвокатуру», «Про банки і банківську діяльність», «Про захист персональних даних», «Про доступ до публічної інформації» та інших. Правові норми цього інституту регулюють суспільні відносини у процесі визначення режиму доступу до інформації, визначення правового режиму інформації з різним режимом доступу тощо.

2. *Інститут захисту інформації*, який включає:

- субінститут захисту інформації;
- субінститут технічного захисту інформації;
- субінститут технічного захисту інформації в автоматизованих системах тощо.

Основу цих інститутів складають правові норми, які викладені в Конституції України, у Законах України: «Про інформацію», «Про державну таємницю», «Про захист інформації в автоматизованих системах» та ін. Крім того, до цих інститутів належать правові норми ряду указів Президента України і постанов Кабінету Міністрів України, присвячених регулюванню відносин у цій області. Правові норми цього інституту регулюють суспільні відносини у процесі забезпечення захисту інформації, недопущення можливості несанкціонованого поширення, використання і знищення інформації.

4. Міжнародні стандарти доступу, користування та поширення інформації

Загальна декларація ООН прав людини 1948 р. (стаття 19) закріплює «свободу шукати, одержувати і поширювати інформацію та ідеї будь-якими засобами і незалежно від державних кордонів». Акцентуємо, що зазначена ст. 19 Загальної декларації ООН прав людини гарантує не тільки право одержувати і поширювати інформацію, але й право «шукати» її.

Стаття 10 Конвенції про захист прав і основних свобод людини 1950 р. встановлює: «Кожна людина має право на свободу виявлення поглядів. Це право включає свободу... одержувати і поширювати інформацію та ідеї без втручання держави і незалежно від кордонів. Здійснення цих свобод, оскільки воно пов'язане з правами та обов'язками, може бути предметом таких формальностей, умов, обмежень або покарання, які встановлені законом і є необхідними в демократичному суспільстві в інтересах національної безпеки, територіальної цілісності або громадського порядку, з метою запобігання заворушенням або злочинам, для захисту здоров'я і моралі, для захисту репутації або прав інших людей, для запобігання розголошенню інформації, одержаної конфіденційно, або для підтримання авторитету і неупередженості правосуддя».

Схожа конструкція використана й у Міжнародному пакті про громадянські і політичні права 1966 р., і міститься у Конституції України.

Основне право на свободу вираження поглядів згідно зі статтею 10 Європейської конвенції з прав людини охоплює право одержувати і передавати інформацію без втручання органів державної влади. Зазначене право доступу до інформації, закріплене у ст. 10 Конвенції, неодноразово були предметом розгляду Європейським судом з прав людини. «Суд встановив відмінності між, з іншого боку – доступом до інформації загалом та ЗМІ і, з другого боку, окремих громадян, включаючи право на доступ до документів тих громадян, які мають особливу зацікавленість в одержанні інформації».

Страсбурзька Конвенція про захист осіб стосовно автоматизованої обробки даних особистого характеру від 28 січня 1981 р. має на меті забезпечення на території кожної Сторони для кожної особи незалежно від її національності або помешкання поважання її прав і основних свобод, зокрема її права на недоторканість особистого життя, стосовно автоматизованої обробки даних особистого характеру, що її стосуються («захист даних»).

Ст. 7 Страсбурзької Конвенції про захист осіб стосовно автоматизованої обробки даних особистого характеру від 28 січня 1981 р. передбачає: «для захисту даних особистого характеру, що зберігаються у файлах даних для автоматизованої обробки, вживаються відповідні заходи захисту, спрямовані на запобігання випадковому чи несанкціонованому знищенню або випадковій втраті, а також на запобігання несанкціонованому доступу, змінненню або поширенню».

Конвенція про кіберзлочинність від 2001 р. була ратифікована із застереженнями і заявами Законом України № 2824-IV від 07.09.2005 р. Держави-учасниці Конвенції виразили впевненість, що ця Конвенція є необхідною для зупинення дій, спрямованих проти конфіденційності, цілісності

і доступності комп'ютерних систем, мереж і комп'ютерних даних, а також зловживання такими системами, мережами і даними, шляхом установлення кримінальної відповідальності за таку поведінку, як це описано у Конвенції, надання повноважень, достатніх для ефективною боротьби з такими кримінальними правопорушеннями шляхом сприяння їхньому виявленню, розслідуванню та переслідуванню, як на внутрідержавному, так і на міжнародному рівнях, і укладення домовленостей щодо швидкого і надійного міжнародного співробітництва.

У статті 2 Розділу II Конвенції про кіберзлочинність погоджено, що кожна Сторона вживає такі законодавчі та інші заходи, які можуть бути необхідними для встановлення кримінальної відповідальності відповідно до її внутрішнього законодавства за навмисний доступ, до цілої комп'ютерної системи або її частини без права на це.

Сторона може вимагати, щоб таке правопорушення було вчинене шляхом порушення заходів безпеки з метою отримання комп'ютерних даних або з іншою недобросовісною метою, або щодо комп'ютерної системи, поєднаної з іншою комп'ютерною системою.

Орхуська Конвенція (конвенція Європейської Економічної Комісії ООН про доступ до інформації, участь громадськості у процесі прийняття рішень та доступ до правосуддя з питань, що стосуються довкілля; набула чинності в 2001 р.) (ратифікована Законом України №832-XIV від 06.07.99 р.) на відміну від документів Ради Європи і ЄС про доступ до інформації не регулює питання доступу у загальному розумінні, а в основному стосується тільки питань довкілля.

Орхуська Конвенція була прийнята з метою сприяння захисту права кожної людини нинішнього і прийдешніх поколінь жити в навколишньому середовищі, сприятливому для її здоров'я та добробуту, кожна зі Сторін гарантує права на доступ до інформації, на участь громадськості в процесі прийняття рішень і на доступ до правосуддя з питань, що стосуються навколишнього середовища, відповідно до положень зазначеної Конвенції.

Рекомендації Комітету Міністрів Ради Європи про доступ до інформації, якою володіють державні органи влади 1981 р. № R (81) 1981 р., стали основою для прийняття більш сучасних Рекомендацій про доступ до офіційних документів, прийнятих 2002 р. Рада Європи планує перетворити зазначені Рекомендації в юридично обов'язковий набір стандартів. Загальні принципи доступу до офіційних документів відповідно до Рекомендацій полягають у такому.

Держави-члени повинні гарантувати право кожного мати доступ за запитом до офіційних документів, що зберігаються державними органами

влади. Цей принцип повинен застосовуватися без дискримінації на будь-якій підставі, включаючи національне походження.

Стаття 255 Договору про Європейське Співтовариство містить положення, відповідно до якого найважливіші органи ЄС мають установити правила доступу до документів. Цю вимогу було реалізовано в травні 2001 р. завдяки прийняттю Європейським Парламентом і Радою акта – Регламенту (1049/2001) загального доступу до документів Європейського Парламенту, Ради і Комісії. Ці правила поширюються на всі документи будь-якого з цих трьох органів, включаючи як документи, видані ними самими, так і передані їм третьою стороною. Однак на деякі документи, зокрема на документи держави-учасниці, які на її вимогу не можуть видаватися без її дозволу, та на документи, на котрі з міркувань захисту життєвих інтересів (наприклад, питання обороноздатності) накладено гриф таємності, поширюється особливий режим.

Виняток із загальної норми доступу робиться з метою захисту певних інтересів щодо громадської безпеки, оборони і війська, міжнародних відносин, фінансової, валютної і економічної політики союзу чи однієї з його держав-учасниць, економічних інтересів фізичних чи юридичних осіб, судочинства і консультацій юридичного характеру, питань, пов'язаних з метою обстеження, розслідування і аудиту, інформації про приватне життя і добросовісність особи, змісту попередніх внутрішніх дискусій. Критерієм установлення всіх таких винятків є можливість завдання шкоди. Деякі не застосовуються навіть і тоді, коли можна встановити зв'язок між завданою шкодою та розголошенням змісту документа, але зацікавленість загалом в оприлюдненні переважає.

Кожний орган країн ЄС створює загальний реєстр своїх документів. Документи видаються у вигляді, зазначеному у запиті запитувача – у вигляді копії, включаючи електронну копію, якщо документ існує в такій формі, або (без права виносити за межі установи) у вигляді оригіналу.

Заяви про доступ до документів подаються письмово із зазначенням, за згоди, реквізитів документа.

Письмові заяви можуть подаватися електронною поштою чи факсом. Остаточне рішення органу про відмову в доступі можна оскаржити в Суді ЄС.

У зазначених міжнародно-правових угодах їх учасники – суб'єкти міжнародного права, як правило, беруть на себе зобов'язання щодо забезпечення доступу громадян, держав, міждержавних утворень до інформації. Отож, акцентується на створенні державами за допомогою національних правових механізмів умов для доступу до інформації. Іншими словами, наголошується на забезпеченні доступу до інформації.

Чимало сучасних світових конституцій містять гарантії права на доступ до публічної інформації. Однак, як правило, статті в Основному Законі держави не достатньо для закріплення права на інформацію.

Національні законодавства багатьох країн містять єдині нормативно-правові акти (як правило, закони), які регламентують право громадян на інформацію. Однак більшість із них стосуються доступу до інформації, що перебуває в розпорядженні органів державної влади.

Закони про доступ до публічної інформації існують у більшості демократичних держав, і вони є реальним правовим механізмом здійснення одного з основних прав людини – права на доступ до публічної інформації, що є, своєю чергою, вимогою європейського законодавства та необхідною умовою інтеграції у Європейське Співтовариство. Прикладом держав, у яких існують закони про доступ до публічної інформації, є: США (Закон про свободу доступу до інформації), Великобританія (Закон про свободу інформації), Латвія (Закон про свободу інформації), Естонія (Закон про свободу інформації), Словаччина (Закон про вільний доступ до інформації), Болгарія (Закон про доступ до публічної інформації), Словенія (Закон про доступ до публічної інформації), Угорщина (Закон про захист інформації), Україна (Закон про доступ до публічної інформації) тощо.

Американський та європейський підходи до визначення публічної і приватної інформації різняться між собою.

Суперечки між Організацією Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР) та Сполученими Штатами з цього приводу тривають, адже законодавство і практика США в сфері захисту персональних даних не відповідають принципам ОЕСР та стандартам Європейського Союзу. На думку представників Сполучених Штатів, держави-учасниці Європейського Союзу не мають достатньої законодавчої бази, яка б надійно гарантувала свободу інформації.

Щодо засобів правового регулювання двох вищезазначених типів інформації слід пам'ятати, що найбільш усталеною є практика застосування закону «Про свободу інформації» (Freedom of Information Act, норми якого вживаються стосовно інформації, що становить суспільний інтерес, а також закону «Про захист персональних даних», який регулює сферу правовідносин, пов'язаних із збором, зберіганням, обробкою та використанням інформації персонального характеру. За такою схемою регулюються інформаційні правовідносини, наприклад, в Угорщині – державі з доволі прогресивним реформуванням правової системи. Серед держав-членів ЄС лише Німеччина та Сполучене Королівство не мають законів «Про свободу інформації». У Великобританії відсутність такого закону значною мірою пояснюється

усталеною традицією втаємничення певних даних. З іншого боку, в цій країні важливою частиною законодавства є судові прецеденти. Тому роль законодавчого регулювання інформаційних правовідносин у Сполученому Королівстві суттєво відрізняється від країн континентальної системи права. Звісно, судова практика Сполученого Королівства останнім часом також зазнає змін, пов'язаних із імплементацією норм Європейської конвенції про захист прав людини та основних свобод, а також прецедентів Європейського суду з прав людини у Страсбурзі. Великобританія неодноразово визнавалася Європейським судом з прав людини порушником статті 10 Конвенції.

В Німеччині закони про свободу інформації приймаються на рівні суб'єктів федерації – земель. Зокрема, такі закони вже існують у Бранденбурзі (1999), Берліні (1999), Шлезвіг-Гольштейні (2000).

Цікава норма про інформацію передбачена у французькому законодавстві. Так, вільно отриману інформацію у Франції заборонено використовувати в комерційних цілях. З одного боку, ця норма запобігає обмеженню доступу до публічної інформації; з іншого – можливе її застосування для обмеження свободи інформаційних відносин, адже вона дозволяє державі контролювати мету отримання інформації.

Втім, країною з найбільш усталеними принципами свободи інформації в Європі давно вважається Швеція. Закон про свободу преси був прийнятий у цій країні ще у 1766 р.

У країнах існують різні підходи до визначення допустимих *обмежень свободи публічної інформації*:

- в інтересах захисту національної безпеки;
- з метою захисту економічних інтересів держави;
- з метою дотримання правопорядку;
- в інтересах розвитку і захисту міжнародних відносин;
- для забезпечення належної процедури прийняття рішень.

Це лише перелік суспільних інтересів, заради яких законодавство різних країн допускає відхилення від принципу вільного розповсюдження публічної інформації. Всі виключення вимагають детального правового обґрунтування. Кожна країна визначає обсяг інформації, доступ до якої обмежений. Як правило, ця сфера інформаційних відносин регулюється різними законами про державну таємницю. Водночас дуже суттєві відмінності спостерігаються в ступені деталізації правових норм про державну таємницю в різних країнах.

ТЕМА 6: Теоретичні аспекти суспільних комунікацій

1. Взаємозв'язок понять «інформація» й «комунікація»
2. Теоретичні основи розвитку суспільної комунікації
3. Комунікативний процес
4. Функції й роль комунікації в суспільстві.
5. Ефекти й закони комунікації
6. Вербальні й невербальні комунікації
7. Міжкультурні й міжнародні комунікації
8. Публічна сфера

1. Взаємозв'язок понять «інформація» й «комунікація»

Обидва поняття – «інформація» й «комунікація» – тісно переплетені та взаємозалежні. В англійській мові слово «information» вперше з'явилося у 1387 р. Сучасного написання це слово набуло у XVI ст. У східнослов'янські мови слово «інформація» прийшло із Польщі у XVII ст. З середини XX ст. поняття «інформація» стало загальнонауковим, але досі в науковій сфері воно залишається вкрай дискусійним. Походження терміну «комунікація» простежується від латинського слова «communicatio», що означало зв'язок, повідомлення; в інших джерелах вказується на латинське слово «communico», що означало «роблю загальним, поєдную».

У науковому обігу існує велика кількість інтерпретацій поняття «інформація», які зумовлені цілями конкретної науки. Загалом усі тлумачення відповідають таким концепціям:

Кібернетико-семіотична концепція (Н. Віннер, К. Шеннон) визначає «інформацію» як форму відображення, яка пов'язана з системою управління, що спроможна постійно підтримувати свою якісну визначеність, здійснювати цілеспрямоване програмне функціонування та саморозвиток, самовдосконалення своїх програм і способів функціонування. У такому підході «інформація» часто ототожнюється з поняттям «сигнал».

Атрибутивна концепція (Б. Рассел, Ф. Махлуп) розуміє інформацію як відображення різноманітності в будь-яких об'єктах та процесах живої й неживої природи. Вирізняють три рівня існування інформації: потенційна інформація як форма відображення в неживій природі, інформація як біологічна форма відображення та інформація як соціально-психічна форма відображення, пов'язана з мисленням людини.

Комунікативна концепція (найпопулярніша сьогодні) (Н. Луман, К. Дойч, Ю. Габермас) розглядає інформацію як сферу спілкування та сферу загальнонаукової рефлексії. Інформація не існує поза комунікацією і з'являється, коли принаймні дві людини вступають у комунікацію.

У межах згаданих вище концепцій ключова ідея полягає в тому, що інформація виробляється та циркулює, якщо існує потреба задовольнити інформаційні потреби індивіда, які обумовлені рівнем розвитку суспільства, соціальною групою, до якої він належить.

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

З погляду комунікативістики Л. Землянова розкладає поняття «інформація» на власне інформацію, інформацію в значенні влади, інформацію як джерело розвитку, інформацію як парадокс. Щодо визначення інформації як владної сили, то виділяють такі підходи: 1) ідеалістичний – ключ до порятунку людства лежить в налагодженні інформаційних зв'язків; 2) прозелітаційний – об'єднання навколо певних ідей за допомогою інформації як засобу пропаганди; 3) економічний – інформація розглядається як товарно-економічна сила, що веде до вестернізації; 4) міжнародний – інформація трактується як окрема сила в міжнародних відносинах. Окрім цього існує концепція інформації як джерела людського та соціального розвитку.

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

На думку В. Шрамма, одного з основоположників американської комунікативістики, гуманним призначенням інформаційних зв'язків між людьми було виникнення людського співтовариства, яке відрізняється і від тваринного, і від рослинного світу. Без комунікації не було б спільноти, як без спільноти немає комунікацій. Дійсно, комунікація виникає для задоволення потреб побуту окремої людини і спочатку використовується лише у побуті. 4-5 тисяч років тому людина починає «розмірковувати й узагальнювати», тому на перше місце виходять соціальні потреби і комунікація «обслуговує» невеликі

людські спільноти. Розвиток письма, поява книгодрукування, телеграфу, радіо, телебачення розширює обсяги й підвищує значення комунікації. Ще більш значущою стає роль комунікації в інформаційному суспільстві, в якому з'являються величезні можливості для інтелекту людини й створюються нові інформаційні ресурси, що суттєво впливають на спосіб нашої спільної діяльності та життя.

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

Американські вчені Ф. Денс та К. Ларсон, проаналізувавши 126 визначень терміна «комунікація», виділили три основних інтерпретації:

1) комунікація є засобом зв'язку будь-яких об'єктів матеріального й духовного світу як конкретна структура (підхід орієнтований на вивчення комунікативних засобів з метою їх застосування для реалізації соціальних функцій);

2) комунікація – це взаємодія, в процесі якої суб'єкти обмінюються інформацією; якщо суб'єктами є люди, то така комунікація перетворюється в спілкування (тлумачення стосується соціальної комунікації, особливо міжособистісної комунікації);

3) комунікація – передача та масовий обмін інформацією з метою впливу на суспільство чи його складові компоненти (тлумачення пов'язане з проблемами впливу масової комунікації та розвиток суспільних відносин).

Польський комуніколог Т. Гобан-Клас наводить сім типових визначень комунікації: 1) комунікація як трансмісія (трансляція, передача) інформації, ідей, емоцій, умінь; 2) комунікація як розуміння інших, коли ми й самі прагнемо, щоб нас зрозуміли (комунікація як порозуміння); 3) комунікація як вплив за допомогою знаків і символів на людей; 4) комунікація як об'єднання (творення спільноти) за допомогою мови чи знаків; 5) комунікація як взаємодія за допомогою символів; 6) комунікація як обмін значеннями між людьми, які мають спільне в сприйманні, прагненнях і позиціях; 7) комунікація як складник суспільного процесу, який виражає групові норми, здійснює громадський контроль, розподіляє ролі, досягає координації зусиль тощо.

Ці дефініції не суперечать одна одній, вони лише доповнюють одна одну; кожне з визначень охоплює певний бік явища, даючи більш глибоке розуміння комунікації.

Залежно від сфери дослідження сьогодні науковці по-різному тлумачать поняття «комунікація». Найпоширенішими є такі інтерпретації:

«Комунікація» – це 1) засіб зв'язку будь-яких об'єктів матеріального та духовного світу; 2) спілкування, в ході якого люди обмінюються інформацією; 3) передача і масовий обмін інформацією з метою впливу на суспільство та його складові компоненти; 4) двосторонній процес обміну сигналами з метою інформування, інструктування чи переконання, що ґрунтується на смислових значеннях, які однаково розуміються та визначаються відносинами співрозмовників і соціальним контекстом; 5) соціально-культурна взаємодія людей, груп, організацій, держав і регіонів завдяки інформаційним зв'язкам.

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

У соціумі користуються значущою системою повідомлень, у яких відображені інформація, знання, ідеї, зумовлені значимими оцінками конкретних ситуацій, тобто здійснюють суспільну комунікацію. *Суспільна комунікація* – це зумовлений ситуацією й соціально-психологічними особливостями комунікаторів процес встановлення і підтримання контактів між членами суспільства в цілому на основі духовного, професійного або іншого єднання учасників комунікації, який відбувається у вигляді взаємопов'язаних інтелектуально-мисленневих та емоційно-вольових актів, опосередкованих мовою й розірваних у часі та просторі, що пов'язані з процесом збору фактів, їх зберігання, аналізу, переробки, оформлення, висловлення та при потребі поширення, сприймання й розуміння, відбуваються з або без використання різних знакових систем, зображень, звуків (письмо, жести, міміка та ін.),

засобів комунікації (газети, журнали, аудіовізуальні програми й т.п.), засобів зв'язку (телефон, телеграф, транспорт тощо) і результатом яких є конкретна інтелектуально-мисленева й емоційно-вольова поведінка комунікатора, конкретні результати його діяльності, прийняті ним рішення, що задовольняють членів певної соціальної групи або суспільства в цілому. У ролі ініціаторів такої комунікації найчастіше виступають соціально комунікаційні інститути, служби, а з іншого – організовані спільноти учасники соціальної взаємодії.

Система суспільних комунікацій сучасного суспільства – це

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

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

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

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

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

- погане слухання – слухання повинно бути активним (на Заході навіть є курси, які навчають активному слуханню),
- невикористання орієнтації на комуніката – людям цікаво слухати саме те, що входить у їхню сферу загальних, професійних чи практичних інтересів,
- неврахування того, що комунікація є двостороннім процесом, і слід обов'язково звертати увагу на свого співрозмовника,
- незнання аудиторії, тобто потреб, інтересів, соціально-демографічних характеристик,

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

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

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

Зважаючи на те, що інформація та комунікація взаємозалежні, але не синонімічні поняття, трактуватимемо їх як дві сторони одного процесу. Інформацію будемо розглядати як категорію, що позначає сукупність певних даних, знань, тобто зміст комунікації, а комунікацію – як засіб повідомлення, зв'язок, спілкування, передачу інформації, тобто як специфічну форму взаємодії соціальних суб'єктів з приводу інформації. У такому тлумачення комунікація включає те, що передається, і те, як це передається.

2. Теоретичні основи розвитку суспільної комунікації

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

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

розвитку особистості й реальних відносин між людьми був ще не досить високим, тому й проблема людської комунікації не набула серйозного значення в суспільній свідомості.

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

Епохи Відродження та Нового часу ставлять у центрі нової культури не Бога, а людину, намагаючись надати справжню цінність саме земному, а не потойбічному, існуванню людини. Ключовим моментом комунікації стала проблема внутрішнього світу людини.

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

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

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

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

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

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

Системні дослідження комунікації розпочинаються на початку ХХ ст. через потребу вивчити модифікацію процесів спілкування в межах політичних умов, що склалися, що зумовлено зміною структури інформаційного процесу, виокремлення різних типів аудиторії з урахуванням соціальних груп і освітньо-професійного рівня, розуміння ефективності масової комунікації. Далі розвиваються герменевтика й семіотика, однак виникають також інші напрями:

- екзистенціалізм (М. Хайдегер, К. Ясперс, Ж. П. Сартр інші): здатність людини до комунікації вирізняє її від усього живого, завдяки цій здатності людина може знайти себе. Відносини «Я – Ти» між людьми виникають лише при спілкуванні, при цьому люди усвідомлюють і зберігають свою відмінність. Комунікація вважається універсальною умовою людського буття, бо людина не може бути сама собою, не вступаючи у спілкування;

- персоналізм (Е. Мунье) – комунікація будується на основі взаєморозуміння, дискусії (на противагу індивідуалізму, за яким людина втратила зв'язок з природою, наділила себе абсолютною свободою і розглядає інших лише з точки зору власного розрахунку);

- діалогічна філософія (М. Бубер, Г. Марсель та інші) – діалогічні відносини, тобто відносини «Я – Ти», фундаментальна характеристика місця людини у світі; ці відносини є первинними й поза ними людина не може сформуватися як особистість;

- логічний позитивізм (Ф. Вайсман, Г. Ган, К. Гедель, Р. Карнап та інші) – необхідно створити досконалу мову, яка б не допускала жодних невизначеностей. Такою мовою має бути мова математичної логіки;

- лінгвістична філософія (Дж. Мур, Л. Вітгенштейн, Дж. Остін) – відмова від жорстких логічних вимог до мови, об'єктом аналізу має стати жива мова; досліджували приховані (імпліцитні значення) у висловлюваннях;

- критична філософія Франкфуртської школи другої половини ХХ ст. загострила питання про роль та значення комунікації в сучасному західному суспільстві. Зокрема Ю. Хабермас розглядає комунікацію як діяльність, яка спирається на строгі норми, які визнаються співтовариством людей, що живуть спільно та спілкуються між собою. Така комунікація дає змогу уникнути

тотального панування, яке руйнує особистість, дає людині можливість чинити опір. Консенсус є наслідком комунікації, в ході якої учасники визнають один одного рівноправними соціальними партнерами.

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

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

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

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

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

•риторичний (західний, індивідуалістський, що базується на європейській філософії) підхід загалом концентрує свою увагу навколо вивчення впливу комунікації: комунікант прагне переконати чи примусити комуніката зробити те, що бажає комунікант. Вплив є основним, відносини між комунікаторами – вторинні. Комунікант володіє владою та контролем, він здійснює комунікативний вплив, щоб захистити свої інтереси та досягти ще вищого статусу. Як засіб впливу застосовують різноманітні риторичні прийоми та фігури;

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

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

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

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

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

Четверта інформаційна революція – *телекомунікаційна* – (кінець XIX ст.) зумовлена винайденням телеграфу, телефону та радіо, які дали змогу оперативно передавати й накопичувати інформацію у значних обсягах. Наслідок цієї революції – підвищення поширення інформації й інформаційного «охоплення» населення засобами мовлення. Зросла роль засобів масової інформації як механізмів розповсюдження повідомлень і знань на великих

територіях та забезпечення ними громадян, що там проживають. З'явилася можливість оперативного спілкування людей між собою.

П'ята інформаційна революція – *кібернетична* – пов'язана з винаходом обчислювальної техніки, з появою персонального комп'ютера та створенням мереж телекомунікацій. Стало можливим накопичувати, зберігати, обробляти й передавати інформацію в електронній формі. Зросли оперативність та швидкість створення і обробки інформації, в пам'яті комп'ютера стали накопичуватися практично необмежені об'єми інформації, збільшились швидкість передачі, пошуку й отримання інформації.

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

3. Комунікативний процес

Основою будь-якого спілкування є комунікативний процес, упродовж якого комуніканти ініціює процес встановлення чи підтримання контакту з комунікатом. В. Різун характеризує природу комунікативного процесу в кількох аспектах:

- 1) історичний аспект – з погляду походження та формування комунікативного процесу,
- 2) типологічний аспект – з точки зору форми процесу комунікації,
- 3) видовий аспект – з точки зору кількості учасників і специфіки організації комунікативного процесу,
- 4) рольовий аспект – з точки зору характеристики учасників комунікації,
- 5) функціональний аспект – з погляду ефективності та дієвості процесу,
- 6) стильовий аспект – з точки зору оригінальності та самобутності процесу,

- 7) культурологічний аспект – з огляду духовного забезпечення процесу,
- 8) системний аспект – з погляду складників процесу,
- 9) технологічний аспект – з погляду організації процесу,
- 10) інформаціологічний аспект – з погляду інформаційного забезпечення комунікативного процесу тощо.

Структура та характер комунікативного процесу залежать від форми участі комуніканта у процесі спілкування та форми взаємодії з предметом спілкування. Форми спілкування відрізняються одно- чи багатовекторністю комунікативного процесу і здатністю перерозподіляти ролі комуніканта й комуніката.

Одновекторна комунікація передбачає монологічну форму, коли ролі комуніканта та комуніката є сталими, тобто комунікант (К1) передає комунікату (К2) певне повідомлення і не очікує зворотної реакції.



Багатовекторна комунікація характеризується постійною зміною ролі комуніканта та комуніката і має діалогічну форму мовлення.



Досліджуючи комунікацію як явище, виділяють такі складники комунікативного процесу:

Комунікант (адресант, автор, продуцент, джерело) – той, хто ініціює процес комунікації, створює повідомлення, намагається здійснити вплив на комуніката. Е. Гоффман запропонував розрізняти три види комунікантів: *аніматор* – той, хто озвучує створене іншим повідомлення (наприклад, диктор телебачення, актор, прес-секретар), *автор* – той, хто створює повідомлення (наприклад, журналіст, письменник, спічрайтер), *принципал* – той, чії думки, переконання, позиції розкриті у повідомленні (наприклад, президент держави, від імені якого спічрайтери створюють повідомлення). Ці три ролі можуть об'єднуватися в одному комунікантові, а можуть і відображати окремі функції залежно від контексту.

Комунікат (адресат, реципієнт, аудиторія) – той, до кого звертається комунікант, чії інтереси, знання, соціально-демографічні характеристики враховує при моделюванні майбутньої комунікативної взаємодії. Існує досить широка класифікація комунікатів. Зокрема, виділяють

реального комуніката, з яким безпосередньо спілкується комунікант чи якому прямо присвячує своє повідомлення та *гіпотетичного* – потенційного комуніката, вигаданого, уявлюваного автором;

автокомуніката, коли комунікант звертається до себе, наприклад, ведучи власний щоденник чи повторюючи вивчений матеріал тощо;

комуніката-ретранслятора, який отримує повідомлення та передає його реальному комунікаторові (наприклад, переказує чутку, новини, лекцію тощо);

національного комуніката – «національно-мовний» чи «етнопсихологічний» тип комуніката, який формується властивим кожній конкретній культурі комплексом знань у поєднанні із психічними особливостями і національним характером носіїв цієї культури (наприклад, комунікат політичного звернення певної партії); *позанаціональний* комунікат може адекватно зрозуміти повідомлення, повністю абстрагуючись від власної національної приналежності;

комуніката-професіонала (фахівця у певній галузі) / *комуніката-непрофесіонала* (неспроможного зрозуміти вузькоспеціалізоване повідомлення) та «*загальнопрофесійного*» комуніката, який володіє найзагальнішими знаннями з більшості професій;

гендерного комуніката (*комунікат-чоловік, комунікат-жінка*), «*позастатевого*» комуніката, чия статева приналежність не суттєва для розуміння повідомлення;

вікового комуніката (*доросла людина, підліток, дитина*);

інтелектуально-логічного, раціонального та емоційно-інтуїтивного комунікатів.

Найактивніші комунікати, обізнані із широкого кола питань, що становлять загальний громадський інтерес, які беруть активну участь у громадському та політичному житті й інформують інших з різних аспектів життєдіяльності суспільства, пропонуючи (іноді нав'язуючи) свою точку зору, отримали назву **лідерів думок**. Їхній вплив здійснюється горизонтально, неформальним чином і часто обмежений визначеною сферою інтересів. Перебуваючи фактивно на перетині масової комунікації та міжособистісної комунікації, лідери думок здійснюють дві функції: 1) функцію посередника та інформаційну функцію, бо ідеї часто надходять із ЗМІ перш за все до лідерів думок, а від них – до менш активної частини населення (у цьому сутність ідеї двоступеневого впливу ЗМІ на комунікатів); 2) функцію посиленого впливу, тобто лідери думок впливають на другому рівні на комунікативно менш активних осіб у своєму соціальному оточенні, бо вони не лише краще поінформовані або більш компетентні, а й тому, що вони краще інтегровані у відповідні соціальні групи. Лідери думок володіють особливою

комунікабельністю, що є суттєвою передумовою впливу на інших. Вони добре обізнані із соціальними нормами тих груп, де вони діють.

Обидві сторони комунікативного процесу – і комунікант і комунікат – називаються ще **комунікаторами**.

Комунікант передає комунікату **повідомлення (текст)**.

При формуванні повідомлення комунікант орієнтується на певні **фільтри**, тобто з усієї інформації, якою володіє, відбирає те, що вважає доцільним, зважаючи на інтереси комуніката, його рівень розвитку тощо. Окрім цього, комунікант спирається на питання цензури: самоцензури, тобто автор сам визначає, що є коректним, етичним, правильним згідно власного переконання, виховання, розвитку; та юридичної цензури, якщо така в державі існує.

Повідомлення кодується, **кодом** виступає мова чи інші символічні знаки (наприклад, жестикуляція чи сигнали).

Сутність повідомлення залежить від *інтенції* комуніканта, тобто наміру поінформувати, наказати, розважити, продемонструвати тощо.

Закодоване повідомлення передається по певному **каналі** комунікації: вокальному (усне мовлення, радіо), візуальному (телебачення, преса, Інтернет, картина тощо), рідше – тактильному (через дотик).

Повідомлення відбувається у певному **контексті**, тобто ситуації, типі діяльності, де перетинаються соціологічні, психологічні, мовні, культурні характеристики комунікаторів (наприклад, контекст дружньої розмови чи контекст лекції).

У межах усіх складових процесу комунікації може виникати **комунікативний шум**, тобто порушення і / чи деформації повідомлення, які ускладнюють процес передавання чи сприйняття інформації. Як наслідок, отримана інформація може суттєво відрізнятись від тієї, яку надіслав комунікант, або її отримання взагалі стає неможливим.

З урахуванням критеріїв фізичного, психічного та інтелектуального сприйняття виділяють три типи шуму: 1) *фізичний шум*, наприклад, шум на вулиці, невиразна чи надто тиха мова, заповнене цигарковим димом приміщення, погане освітлення, невиразний почерк комуніканта тощо; 2) *психічний шум*, який створюється ставленням комуніката до комуніканта: від негативного (упередження, неприхильність) до крайніх позитивних (обожнювання, повна відсутність критичного сприйняття); 3) *семантичний шум*, який виникає внаслідок спілкування різними мовами, використання спеціальної термінології, яку адресат не розуміє.

Результатом впливу комунікативного шуму є ентропія повідомлення, тобто спрощення, втрата частини інформації на шляху від комуніканта до комуніката.

На думку Д. Макквейла, можна виділити чотири типи моделей, які, по суті, репрезентують аспекти комунікативного процесу, частково його фази: моделі трансмісії, моделі ритуалу, моделі привернення уваги і моделі рецепції. Суть моделювання полягає у *виділенні компонентів системи модельованого явища і структурних зв'язків між ними*.

Модель комунікації як трансмісії

Однією із таких моделей є **модель Г. Лассуела**, який розглядав комунікацію як лінійний процес, що починається з відправника (це може бути політик, журналіст або ціла інформаційна організація) та закінчується одержувачем (що входить до складу аудиторії). Г. Лассуел описав цю лінійну концепцію формулою «Хто кому що сказав у який спосіб і які це мало наслідки?».

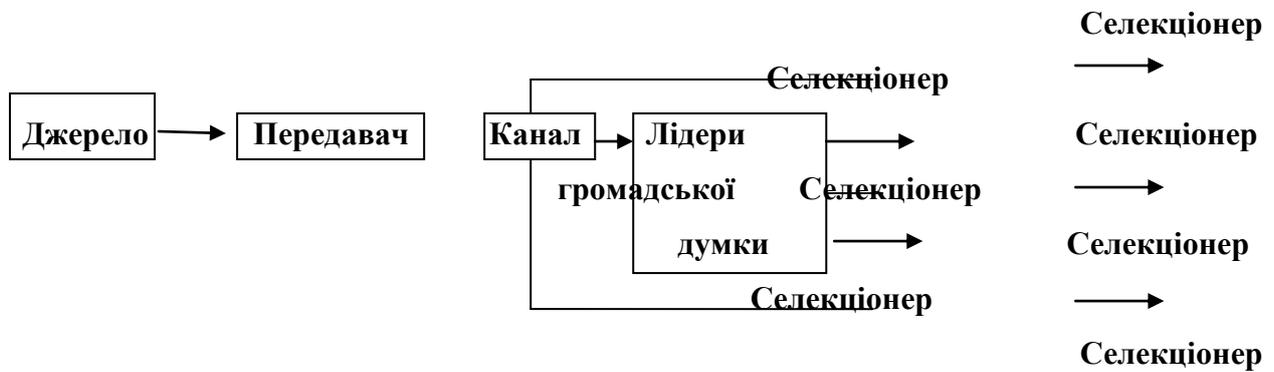
Хто? —————>Що? —————>Яким засобом? —————>Кому? —————>Яким результатом?

Модель Левіна, або топологічна модель (модель комунікації як припливу інформації). Соціальний психолог Курт Левін (1947 р.) застосував до процесу комунікації поняття *припливу повідомлень*.

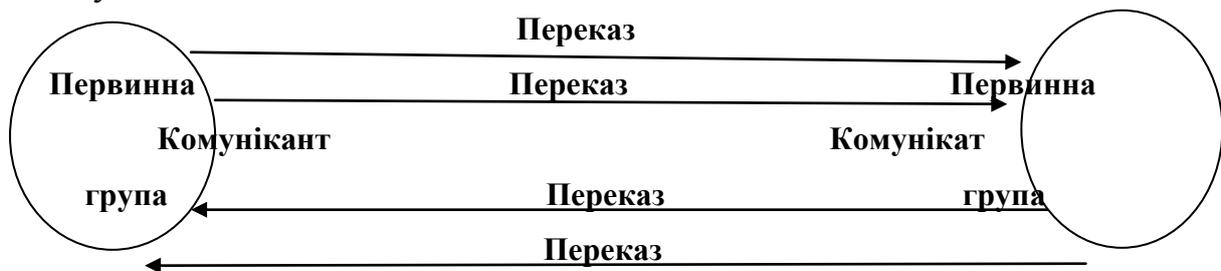


К. Левін виходив з того, що в різних соціальних ситуаціях приплив інформації є завжди нерівномірним та неповним. Приплив інформації регулюється бар'єрами (Левін називав їх *воротами*). У ролі таких бар'єрів виступають певні люди або інституції, які одну інформацію затримують, іншу пропускають. Наприклад, у масовій комунікації такими особами є редактори, видавці, засновники тощо.

Модель двоступеневого припливу інформації та думки, або модель Каца-Лазарсфельда. На цій моделі (1955 р.) розмежовують два процеси: процес *передачі* (інформації, а також поглядів, думок, оцінок) і процес *упливу* на позиції та свідомість інших людей. Двоступеневість полягає в актуалізації ролі споживачів інформації: деякі споживачі виконують не лише роль отримувачів і селекціонерів, а й лідерів громадської думки.

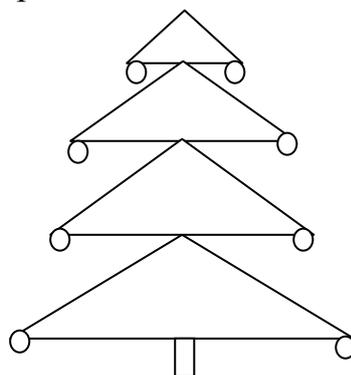


Соціологічна модель, або модель Рилеїв. Дослідження соціальних психологів Дж. і М. Рилеїв (1959 р.) довели, що існує сильний вплив малої соціальної групи, до якої належить або хоче належати певна особистість, на її позиції й поведінку. Велику роль відіграє первинна група, яка впливає на почуття, думки, позиції, поведінку відправника повідомлення. Комунікат теж залежний від своєї первинної групи. Відбувається міжгрупове багатовекторне спілкування.



Модель ритуалу

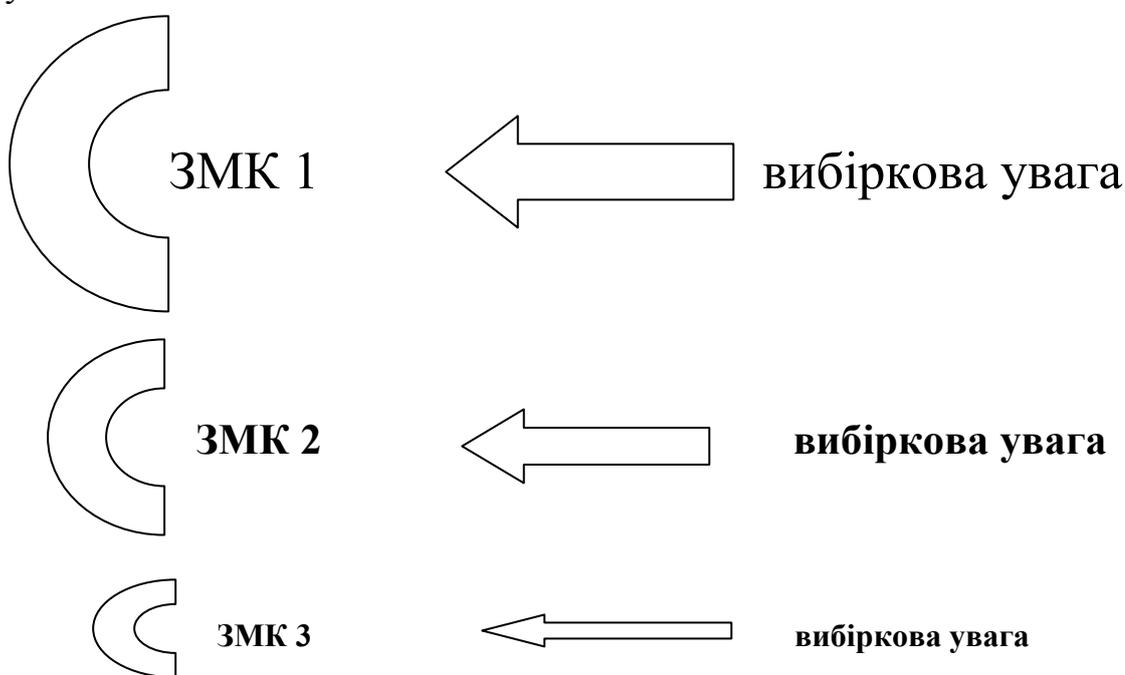
Експресивна або ритуальна модель. До цієї групи належить модель Дж. Карея (1975), на думку якого комунікація має виражатися в таких категоріях: участь, товарицькість, братерство, спільна віра. Спілкування, таким чином, спрямоване не на поширення повідомлень чи творів у просторі, а на підтримання спільноти у часі; не є актом висилання інформації, а публічним виявом підтримки суспільних переконань. Ялінка у його моделі є спільним символом для комунікаторів.



Ритуальна комунікація має головну суспільну функцію уніфікування й підтримання єдності групи. Її символи використовуються в рекламі й політичній пропаганді, релігії, мистецтві, публічних церемоніях. Комунікативний процес на ритуальній моделі спілкування є актом об'єднання людей в одну групу чи підтримання такої єдності.

Модель привернення уваги

Модель рбзголосу: комунікація як демонстрація й привернення уваги. Модель охоплює масовомедійні процеси і розрахована на масовий вплив. Основою моделі є встановлення й підтримання уваги комунікатів не так до повідомлення, як до самого засобу комунікації. При цьому переслідується суто бізнесова чи економічна мета: комунікати підтримують існування ЗМК, а також через цей засіб підтримують рекламодавців, реагують на товари та послуги, що рекламуються.



Комунікацію розглядають як виставу, де публіка споглядає, але не бере участі. При цьому факт уваги є більш важливим, ніж якість уваги, яка стає важливим компонентом формування суспільної свідомості. ЗМК робить усе, аби здобути увагу аудиторії. Модель демонстрації й привернення уваги відповідає інтересам особливо тих комунікатів, які вбачають у ЗМК предмет розваги. Акцент при цьому – не суто на змісті повідомлень, а на їхній доступності, демонстративності тощо.

Вибірковість уваги комунікатів до ЗМК є основною характеристикою моделі: чим стійкіша увага до одного ЗМК, тим слабкішою є увага до інших ЗМК. Натомість у моделях трансмісії та ритуалу таких обмежень щодо встановлення контактів із ЗМК немає.

Модель рецепції (сприймання): кодування й декодування повідомлення

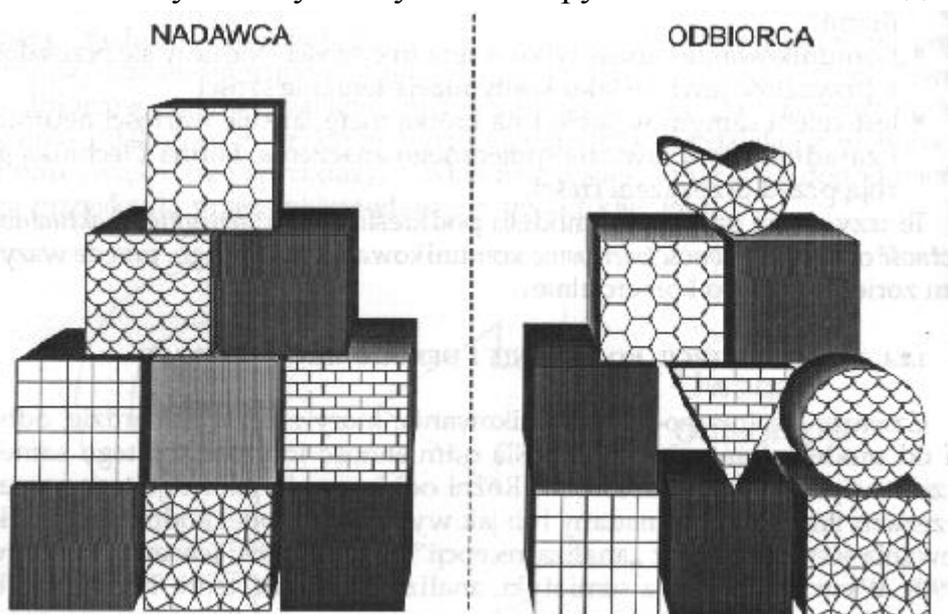
Основою моделей рецепції є уявлення про процес спілкування як фазовий процес, що складається з актів кодування повідомлення та його декодування. При цьому зміст декодованого повідомлення відрізнятиметься від змісту повідомлення, яке кодував комунікант. Процес рецепції найчастіше обумовлюється самим отримувачем інформації, бо комунікат є не пасивним, а активним декодувальником, зміст повідомлення суттєво залежить від його позицій.

Модель Лотмана. Ю. Лотман (30-ті роки ХХ ст.) розглядав комунікацію як переклад з мови мого «я» на мову твого «ти».



Для Лотмана комунікативний процес – це багатовекторна, діалогічна структура; саме багатовекторність контактів між комунікаторами є основою для формування нових повідомлень та нових поглядів. Діалог забезпечує взаєморозуміння, яке виникає через часткову несумісність мов комуніканта (мова 1 – «мова у мисленні», формування думки, мова 2 – безпосередня вербальна репрезентація повідомлення) та комуніката (мова 3 – сприйняття повідомлення протягом трансляції, мова 4 – рівень власного засвоєння та розуміння повідомлення).

Модель кубиків: відправлені комунікантом елементи (кубики) змісту дають змогу комунікату сконструювати свою модель повідомлення.



Rys. 20. Model recepcji. Model klocków

4. Функції й роль комунікації в суспільстві. Публічна сфера

К. Дойч, досліджуючи проблему ролі комунікації у становленні націй та народів, прийшов до висновку, що «...процеси комунікації є основою зв'язності суспільств, культур і навіть особистостей...». Вчений вважає, що будь-яка співпраця людських істот потребує комунікації, і чим більш організоване суспільство – тим більша потреба в комунікації. У суспільстві повинен бути центр чи провідна група, визначальною рисою якої є високий рівень комунікативності. Члени спільноти (народу чи нації) пов'язані з центром та провідною групою нерозривним ланцюгом зв'язків та комунікацій, часто і в економічному житті, при цьому не існує різких відмінностей у можливостях комунікації чи просуванні вгору громадськими сходами.

Комунікація виконує функцію життєзабезпечення як у суспільстві в цілому, так і в окремих його складових – соціальних організаціях, соціальних спільнотах, соціальних інститутах. Ще у 1969 р. Ж. Д'Арсі вперше акцентував увагу громадськості на необхідності визнання права людини на комунікацію, включивши у це поняття можливість забезпечення і матеріальних, і духовних умов комунікації. Як тільки припиниться комунікація між складовими соціальних підструктур, соціальне перестане існувати. Саме комунікація є засобом залучення соціальних організацій у зовнішнє середовище, забезпечує необхідний рівень їх взаємодії з соціальним оточенням, без спілкування з яким неможливе або безглузде існування соціальних організацій.

В основі суспільної комунікації – потреби комунікаторів. Д. МакКвейл виділяє такі потреби комуніката:

Потреба в інформації: орієнтованість щодо релевантних подій у безпосередньому оточенні, в суспільстві та у світі; пошук порад щодо практичних питань, точок зору, альтернатив у процесі прийняття рішень; задоволення цікавості та загального інтересу; навчання, підвищення кваліфікації; прагнення до відчуття впевненості, що дають знання.

Потреба особистої ідентичності: посилення особистих ціннісних позицій; пошук моделей поведінки; ідентифікація з іншими (через мас-медіа); «знаходження себе».

Потреби в інтеграції та соціальній інтеракції: поставити себе в умови життя інших; ідентифікувати себе з іншими, мати відчуття приналежності до певної групи; отримати основу для розмов та соціальної інтеракції; знайти заміну для (відсутнього) спілкування чи партнера; отримати допомогу у виборі соціальних ролей; встановити контакт з родиною, друзями, суспільством.

Потреба у розвагах: втеча від дійсності, відсторонення від проблем; релаксація; культурне чи естетичне виховання; заповнення вільного часу; емоційна розрядка; сексуальна стимуляція.

Комунікативні потреби ініціатора подібні, єдина відмінність – потреба передати інформацію, поділитися своїми ідеями й емоціями.

Залежно від того, які потреби будуть задоволені, комунікація виконуватиме такі **функції**:

контактну, яка сприяє встановленню і підтриманню контакту між комунікаторами та формуванню групової свідомості;

інформаційну, що полягає у наданні комунікату інформації з різних сфер життєдіяльності індивідів і суспільства;

координаційну: під час інтеракції комунікатори узгоджують, скоординовують свою мовленнєву діяльність для забезпечення неконфліктного спілкування;

спонукальну – передаючи певне повідомлення комунікатор спонукає комуніката до фізичної, розумової і / чи емоційної активності;

пізнавальну – впродовж комунікативної взаємодії і комунікатор і комунікат пізнають щось для себе нове й емоційно і / чи інтелектуально збагачуються;

емотивну, яка проявляється у співпереживанні, емоційних проявах від повідомлення, емоційно-естетичному задоволенні;

налагодження стосунків – комунікація сприяє соціалізації особистості, розвиває вміння налагоджувати стосунки з різними людьми через дотримання та контроль за соціальними нормами.;

впливову – комунікація може спричинити зміну намірів, поглядів, думок, смаків тощо комунікаторів.

5. Ефекти й закони комунікації

Будь-який комунікант прагне досягти певних змін у свідомості чи поведінці комуніката, тобто певних ефектів. Ефекти проявляються як

- виникнення певних знань, настроїв, прагнень, ідей тощо;
- корекція, доповнення, розвиток уже наявних знань, настроїв, ідей, прагнень тощо;
- переоцінка, спростування, витіснення усвідомленого стану як хибного, шкідливого для комуніката.

Саме система ефектів, яких прагне досягти комунікант, і визначає завдання та сукупність його цілей. Фахівці виділяють такі ефекти комунікації:

Ефект згуртування виникає в періоді суспільної загрози. Мас-медіа послаблюють критику стосовно посадових осіб, намагаються виконувати просту роль посередника між владою і громадою з метою згуртувати людей навколо влади у боротьбі з суспільною загрозою.

Ефект довіри: комунікант намагається викликати довіру до себе чи предмета опису і застосовує для цього відповідні засоби, техніки і стратегії впливу на людей.

Ефект ореолу чи ефект німбу виникає в результаті «розкручування» медіа-засобами того чи іншого образу, наприклад, політика. У масовій свідомості образ політика набуває великої суспільної значущості, незамінності, важливості.

Ефект самодостатності у прийнятті рішень: чим більш показовою є незалежність, неупередженість і об'єктивність комуніканта, тим більш залежним у прийнятті свого усвідомленого і добровільного рішення стає комунікат, бо його віра до комуніканта штовхає на прийняття саме того рішення, яке пропонується або яке логічно впливає з інформаційного повідомлення. Слід зауважити, що саме середовище масової комунікації завжди тисне на людину, робить її психологічно залежною через те, що це середовище послаблює раціональне у поведінці людини, робить її більш емоційною і більш керованою та маніпульованою. Однак у таких ситуаціях люди часто вважають, що самостійно приймають рішення, тільки беручи інформацію з медіа. Показовим щодо цього ефекту є реклама, яка програмує людей на вибір товару чи послуги через гасло «Ви зробили правильний вибір!», яке пропонує імітацію самостійного вибору.

Ефект праймінгу: під впливом медіа в свідомості комуніката оживають старі асоціації, які впливають на розуміння отримуваної інформації. Праймінг

може мотивувати поведінку людини, спонукати її до певних дій, іноді асоціальних. Сприймаючи якусь інформацію і згадуючи та переживаючи асоціативно певні події, пов'язані з цією інформацією, люди можуть реагувати на неї не так, як вимагають реальні умови, а як вони реагували колись. Наприклад, коли глядач бачить на екрані сцену насилля, він пригадує подібну ситуацію, в якій виникали схожі почуття й думки, пам'ять активує відповідні нейронні структури і підсилює ефект праймінгу.

Ефект десенсибілізації. Десенсибілізація – це поступова зміна норм і цінностей, під час якої попередньо табуована поведінка стає прийнятною внаслідок постійного впливу ЗМІ на індивіда; або внаслідок постійного «бомбардування» негативною кримінальною інформацією у ТБ-новинах глядач починає сприймати кримінал як норму життя.

Ефект культивуації передбачає, що, наприклад, глядачі, які постійно дивляться телевізор, з часом сприймають світ через образ на екрані. Насправді, екранний образ суттєво відрізняється від об'єктивної реальності. У комуніката культивується певна поведінкова програма, система цінностей, яка може не відповідати реаліям життя.

Ефект бумеранга виникає в результаті «перенасичення» комунікатів інформацією, коли замість довіри до медіа в аудиторії виникає недовіра або навпаки.

Заколисуючий ефект з'являється в результаті дії комуніканта на емоційну сферу комуніката. Наприклад, під впливом гарної музики, приємних кольорів, теплої й приємної голосу ведучого глядач починає пасивно сприймати повідомлення. Сполучення тексту, образів, музики й домашньої атмосфери розслаблюють мозок.

Утилітарний ефект – задоволення від отримання інформації, необхідної для розв'язання життєвих, практичних завдань (наприклад, реклама товарів, прогноз погоди тощо).

Ефект задоволення пізнавального інтересу виникає від отримання інформації, яка підтверджує думки, погляди, судження комуніката, включаючи дискусійні питання.

Престижний ефект – задоволення від інформації, яка утверджує цінності та позиції тієї соціальної групи, до якої належить чи хоче належати комунікат.

Естетичний ефект – задоволення від сприйняття прекрасного, естетичне збагачення.

Ефект комфорту – задоволення від зняття особистісної напруги.

Комунікативна поведінка базується на комунікативних правилах та законах.

Комунікативні правила – рекомендації щодо ефективного спілкування, які склалися в суспільстві й віддзеркалюють комунікативні традиції певного етносу. Ці правила суттєво залежать від конкретних складових та умов спілкування; засвоюються шляхом наслідування і навчання й реалізуються переважно автоматично.

Комунікативні закони – найзагальніші нежорсткі тенденції, які наявні у всіх типах групового і масового спілкування. Закони комунікації пов'язані із закономірностями процесу комунікації, психологічними особливостями комунікаторів, їх соціальними ролями. Комунікативні закони нежорсткі, з часом можуть змінюватися, мають національну специфіку, однак за необхідності виявляються у будь-яких типах як міжособистісного, так і масового спілкування, тому їх вважають об'єктивними законами комунікації.

Фахівці з теорії та практики ефективної комунікації виділяють такі основні закони комунікації:

Закон дзеркального розвитку комунікації: у процесі комунікації комунікатори імітують стиль один одного. Ця імітація відбувається автоматично, підсвідомо. Наприклад, якщо хтось протягом розмови починає говорити пошепки, інші мимоволі звертають на це увагу та понижують гучність голосу. І навпаки, якщо комунікатор починає говорити голосніше, інші учасники спілкування теж відчують потребу підвищити голос. Цей закон впливає на тематику розмов, поставу тіла комунікаторів, ритм їхніх рухів, дихання. Він дає змогу налагодити добрі стосунки між комунікаторами, тобто є одним з найважливіших принципів безконфліктного спілкування.

Закон модифікації нестандартної комунікативної поведінки учасників спілкування: якщо співрозмовник порушує комунікативні норми, інший співрозмовник примушує його змінити комунікативну поведінку (якщо говорить голосно – говорити тихіше, якщо бігає по кімнаті – сісти чи зупинитися тощо). Цей закон конкурує із законом віддзеркалення: перемагає один із них залежно від ситуації, особистостей комунікаторів, їхніх комунікативних ролей, статусів, психології, ментальних станів тощо.

Закон залежності ефективності комунікації від комунікативних зусиль: чим більше комунікативних зусиль затрачає комунікант, тим вища ефективність його мовленнєвого впливу. Щоб досягти комунікативного успіху, необхідно застосовувати весь арсенал вербальних і невербальних засобів, дотримуватися законів та правил комунікації, норм етикету, тобто затрачати більше зусиль. Як правило, коротко висловлені прохання чи розпорядження виконують з меншим бажанням, бо сприймають як неввічливі, агресивні.

Закон прогресивного зростання нетерпіння комунікатив: чим довше говорить комунікант, тим неуважніші й нетерплячіші комунікати. За даними

дослідників, друга половина промови оратора завжди видається приблизно вдвічі довшою від першої, а останні десять хвилин – утричі довгими за перші десять. Ефективний виступ повинен тривати не довше 10 хвилин.

Закон зниження рівня інтелекту аудиторії зі збільшенням її чисельності: чим більше людей слухає оратора, тим нижчий середній рівень інтелекту аудиторії (найтяжче переконати одного слухача). У цьому законі втілюються «ефект натовпу», згідно якого в натовпі людина гірше мислить логічно, бо у неї домінує права півкуля мозку, яка «відповідає» за емоції. Тому в натовпі посилюються емоційні реакції й послаблюється інтелектуальна діяльність, знижується критичність сприйняття, людина стає довірливішою і легше піддається впливу оточення.

Закон комунікативного самозбереження: під час комунікації людина прагне зберегти комунікативну рівновагу, тому нова ідея, як правило, піддається сумніву чи взагалі відхиляється. Впливом цього закону зумовлена поведінка людини в групі: людині простіше пристосуватися до поведінки групи, ніж протистояти їй. Закон комунікативного самозбереження дає змогу комунікаторові підтримувати внутрішній спокій, рівновагу, відкидаючи дратівливу інформацію, трансформуючи її в спокійнішу.

Закон ритму спілкування: співвідношення говоріння й мовчання в мовленні кожної людини – величина постійна (у кількісному вияві це приблизно 1:23). Якщо не витримувати звичний ритм, то виникне психічний неспокій, можливі стреси, погіршення настрою, загального стану здоров'я. Однак співвідношення мовчання та говоріння залежить від кількох чинників: професії (викладачі, учителі, актори, диктори, продавці тощо змушені говорити багато), статі (жінки відчують більшу потребу в говорінні), віку (у дітей та молоді величезна потреба в спілкуванні, у людей середнього віку вона зменшується, а в похилому віці знову зростає), національної специфіки (наприклад, жителі Північної Європи розмовляють менше на відміну від жителів Півдня).

Закон мовленнєвого самовпливу: вербальне втілення ідеї чи емоції формує цю ідею чи емоцію у комунікатора. Словесне втілення певної думки дає змогу людині впевнитися в ній, остаточно утвердити її для себе. На цьому законі ґрунтується автогенне тренування, в основі якого – словесні команди, які людина подає сама собі і які регулюють її психічний та фізичний стан («Я спокійна, у мене хороший настрій, серце б'ється рівно» тощо).

Закон притягування критики: чим більше людина виділяється в оточенні, тим більше про неї лихословлять та критикують. Все, що привертає увагу, стає предметом обговорення, а увагу, загалом, зосереджують на недоліках інших.

Закон прискороного поширення негативної інформації: дія закону пов'язана з підвищеною увагою людей до негативних факторів, бо позитивне сприймається за норму і не обговорюється.

Закон самовиникнення інформації: у разі дефіциту інформації в певній групі вона самопороджується у вигляді чуток, пліток чи анекдотів.

Закон спотворення інформації («зінсованого телефону»): будь-яка інформація, яку передають у групі, спотворюються в процесі передавання. Причини спотворення – суб'єктивна інтерпретація інформації кожною собою, «правило коментування», тобто особистісне ставлення до змісту інформації; невміння слухати. Ступінь спотворення інформації прямо пропорційний кількості осіб, які її передають.

Закон емоційної афіліації («зараження»): особи, які перебувають в однаковому емоційному стані, прагнуть об'єднатися в групу і спілкуватися один з одним. Наприклад, люди в поганому настрої шукають друзів по нещастю, а веселій людині хочеться спілкуватися з веселими співрозмовниками.

Закон мовленнєвого посилення емоцій: емоційні вигуки посилюють емоцію, яку людина переживає в даний момент. Словесна констатація емоції посилює її в півтора-два рази (наприклад, емоційні вигуки під час футбольного матчу, мітингу протесту, у медитативній чи релігійних практиках).

Закон мовленнєвого поглинання емоцій: у разі послідовної вдумливої розповіді про емоцію, яку переживають, вона поглинається мовленням та зникає (часто використовується у психоаналізі).

Закон емоційного пригнічування логіки: перебуваючи в емоційному стані, людина втрачає логічність та аргументованість мовлення, бо в мисленнєвій діяльності починає домінувати права півкуля головного мозку, яка відповідає за емоції, а ліва, що відповідає за логіку, розуміння і породження зв'язного мовлення, пригнічена.

Знання законів комунікації та вміння їх використовувати, а у разі потреби – протистояти їм, важлива складова комунікативної компетенції освіченої людини.

Комунікація характеризується селективністю, а саме: селективністю сприйняття, селективною обробкою повідомлення, а також селективним запам'ятовуванням і згадуванням змісту повідомлення. Селективність у більшості комунікативних ситуацій викликана тим, що пропозиція інформації завжди значно перевищує можливості комуніката щодо уваги та обробки інформації. Тому поряд з комунікативними процесами виділяють **пост(після)комунікативні процеси (процеси вторинної комунікації)**. У систему вторинної комунікації потрапляють лише особливо важливі для

комунікатів повідомлення та події. Увесь потік інформації фільтрується / селекціонується і в результаті залишається лише незначний обсяг, який продовжить свою циркуляцію. Найяскравішим прикладом текстів вторинної комунікації є чутки, анекдоти, плітки, частівки.

Фахівці з теорії та практики комунікації вважають, що у суспільстві комунікація (і первинна і вторинна) виконує такі **ролі**:

1. Комунікація як міжособистісний процес і вид соціальної діяльності є одним з найважливіших чинників формування суспільства; комунікація виконує у ньому цементуючу роль.

2. Комунікація – найважливіший механізм формування індивіда як соціалізованої особистості, пов'язаної з конкретним етносом, його культурою, історією, психологією, тобто специфікою світосприйняття.

3. Комунікація сформувала людину як вид *homo sapiens*, виділила його зі світу тварин, сприяла розвитку розуму як одного з найважливіших центрів сприйняття та осмислення світу.

4. Комунікація забезпечує існування соціальної пам'яті, зберігання і передавання інформації між генераціями і в межах однієї генерації.

5. Комунікація сприяє синхронізації життя суспільства у часі та просторі.

Як зазначено вище, у ході комунікації комунікатори кодують свої повідомлення. Цільове призначення повідомлення, вибір комунікативних засобів, канали передачі та сприйняття інформації та спосіб обміну інформацією лежать в основі поділу на природні та штучні комунікативні системи (синонімічно використовується термін «природні та штучні мови»).

До **природних комунікативних систем** відносять ті, які застосовують комунікативні засоби природної мови – слова, словосполучення, жести, рухи, міміку. Такі системи характеризуються багатофункціональністю, високим рівнем варіативності, динамікою розвитку, національною специфікою та представляють різні рівні комунікації.

До **штучних комунікативних систем** відносять ті, в яких використовують сконструйовані чи запозичені з різних галузей знань символи, формули, графи, знаки для позначення зв'язків та відношень елементів. Штучні системи орієнтовані на спілкування на міжнародному рівні, тому не мають національної специфіки. Такі комунікативні системи поділяють на:

• *апріорні системи*, які створюються як незалежні, без опори на природну мову. Прикладом є мови математики (мова диференційного й інтегрального обчислення, мова математичної логіки), нотна азбука, так звані «мовчазні мови», що створювалися на основі жестів та обслуговували таємні й релігійні групи, які дали обітницю мовчання, чи вузькопрофесійні групи, які були

зацікавлені в збереженні «темного» коду комунікації. Виникнення таких спеціальних мов пов'язане з прагненням подолати багатозначність одиниць мови;

- *апостеріорні системи* створюються на базі природних мов, з яких запозичено комунікативні засоби й структуру. Лексичні одиниці (слова, суфікси, префікси, закінчення) орієнтовані на інтернаціональну лексику досить широкого ареалу, наприклад європейського. Причина створення таких систем – прагнення знайти простий та ефективний засіб для міжнародного спілкування для вирішення спеціалізованих задач комунікації. Перші спроби створення апостеріорної мови датуються ще IV-III ст. до н.е. Упродовж тривалого часу функцію мови міжнародної комунікації виконували мови, що зупинилися у своєму розвитку, наприклад, латинь у Європі. Найпопулярнішою та найефективнішою стала мова, розроблена в 1887 р. варшавським лікарем Л. Л. Заменгофом – есперанто. Есперанто побудована на основі інтернаціональної лексики, переважно романського походження, але з германськими та слов'янськими елементами. Граматика проста й стандартизована, графіка подана латинською основою, наголос – на другому складі з кінця. Есперанто «живе», бо видозмінюється, збільшується його словниковий склад, однак проблема мови у тому, що вона тяжка для засвоєння представниками інших мовних груп саме через свій словниковий запас та структуру;

- *змішані комунікативні системи* представлені елементами природних мов та штучно створених елементів та зв'язком між ними. Прикладом є мова волапюк (неспеціалізована комунікативна система), створена в 1879 р. в Німеччині І. М. Шлеєром. До складу мови входять корені латині та найпоширеніших європейських мов, проте вони були так видозмінені, що навіть поліглоту їх важко розпізнати. Фактично це була зовсім нова мова, яку потрібно було вивчати (хоча деякий час видавалися газети та журнали цією мовою). Досвід показав, що змішані комунікативні системи невдалі для неспеціалізованого спілкування, проте можуть стати хорошою основою для створення спеціалізованих комунікативних систем, прикладом яких є мови програмування та інформаційні мови (призначені для представлення інформації, що вводиться, зберігається та обробляється комп'ютером).

6. Вербальні й невербальні комунікації

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

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

Для успішної вербальної комунікації слід пам'ятати, що

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

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

- 1) інформаційна промова, яка має на меті не лише спонукати до пізнання, але й дати певне уявлення про предмет (наприклад, оголошення, виступи на оперативних нарадах, лекції, відповіді на екзаменах). Інформаційна промова має відповідати таким вимогам: у ній не повинно бути нічого дискусійного; вона повинна викликати інтерес, задовольняти запити аудиторії; повідомлення повинно бути актуальним;
- 2) переконувальна промова, мета якої – з'ясувати, що є правдою, чи що слід робити; оратор будь-якими методами переконує погодитися з ним у спірному питанні. Для правильної організації такої промови слід пам'ятати таке: необхідно обирати дійсно спірне питання; визначити змістовну тему; зупинятися на питаннях, які можна вирішити;
- 3) розважальна промова не має іншої мети, крім розважання, її функція – підтримати інтерес. Такий вид комунікації може застосовуватися під час банкетів, дружніх вечірок, під час перерви, для зняття психологічної напруги тощо. Це виступи гумористів, оповідачів анекдотів і смішних історій;
- 4) вітальна промова (ювілеї осіб або організацій, пам'ятні дати та визначні події, відкриття пам'ятників та меморіальних дощок, відкриття виставок, зустрічі делегацій, гостей, вручення нагород, презентації), яка вимагає певної емоційності і особливо точного врахування специфіки слухачів, характеру події та обстановки. Вона має таку структуру: звернення, слова вітання, коротка характеристика події, успіхи, досягнення, побажання.

Залежно від характеру знань партнерів *діалогічну суспільну комунікацію* поділяють на: 1) інформаційну, яка характеризується наявністю до початку діалогу розриву в знаннях партнерів; 2) інтерпретаційну, яка характеризується

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

Невербальні комунікації – це позамовні комунікації, що ґрунтуються на різноманітних знакових системах. Згідно з особливостями цих систем розрізняють такі різновиди невербальних комунікацій: 1) *оптико-кінетичні* – це сукупність таких засобів комунікації, як жести, пози, рухи тіла, моторика обличчя; 2) *фонаційні* – тон мови, голосність, темп, паузи, заповнювачі пауз («е-е», «м-м»), якісні ознаки голосу (тембр, висота, діапазон), особливості вимови (діалект, хриплість голосу, присмокування тощо); 3) *графічні засоби письмової комунікації* (схеми, види шрифтів, графіки тощо); 4) *ситуативні зміни невербальної комунікації*: дистанція, що обирається співрозмовниками; тривалість погляду, рукостискання; першість у вітанні; зовнішній вигляд (зокрема одяг); «кольорові» засоби комунікації.

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

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

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

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

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

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

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

• в Австралії, Новій Зеландії, Великобританії два розведених пальці (вказівний і середній) і долоня, повернута від себе – знак перемоги; але якщо долоню повернути до себе, то жест означатиме «пішов ти». Європейці сприймають цей жест незалежно від положення долоні, як знак перемоги;

• європеєць, кажучи про себе, показує на груди, японець – на ніс;

• українці, рахуючи, загинають пальці руки у кулак, американці, німці – розгинають пальці.

Вербальні й невербальні комунікації застосовують у різних ситуаціях впливу на групи й маси.

Залежно від ситуації й цілей суспільні комунікації можуть бути:

7. Міжнародні комунікації Міжкультурні й міжнародні комунікації

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

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

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

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

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

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

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

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

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

I – цей період називають «медовим місяцем», бо більшість іммігрантів прагнуть навчатися та працювати за кордоном, і, опинившись там, сповнені ентузіазму та надій. Окрім цього, часто до їх приїзду готуються, на них чекають, спочатку вони отримують допомогу та мають деякі привілеї.

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

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

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

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

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

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

• **внутрішніх (індивідуальних):** вік (чим старша людина, тим повільніше вона сприймає моделі нової культури, тим довший культурний шок і тяжча адаптація); *стать* (вважалося, що жінки тяжче адаптуються, однак це стосується лише жінок з традиційних суспільств, основне заняття яких – вести домашнє господарство та мінімально спілкуватися з новими людьми. Сьогодні

науковці вважають, що важливішим для адаптації є фактор освіти: чим вона вища, чим швидша адаптація); *особистісні характеристики* (професійна компетентність, висока самооцінка, комунікабельність, екстравертність, відкритість для різних поглядів, інтерес до людей, схильність до співпраці, терпимість до невизначеності, внутрішній самоконтроль, сміливість та наполегливість, емпатія);

• *зовнішніх (групових): мотиви до адаптації* (найсильніші – це прагнення переїхати до іншої країни і швидко стати повноправним членом нової культури); *досвід перебування в інокультурному середовищі; наявність друзів; культурна дистанція* (наприклад, погано адаптуються представники великих держав, як вважають, що пристосовуватися повинні не вони, а до них); *умови країни перебування* (доброчинність місцевих жителів, економічна та політична стабільність, рівень злочинності).

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

Міжнародні комунікації є особливим об'єктом, бо:

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

Міжнародна комунікація здійснюється через

традиційну дипломатію, яка є основною формою підтримання офіційних відносин між державами відповідно до норм та дипломатичної практики міжнародного права, найпоширенішою формою участі держави у

міжнародному співробітництві. Дипломатичні відносини покликані сприяти розвитку ділового партнерства та дружніх взаємин між країнами, підтриманню міжнародного миру та безпеки, та

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

8. Публічна сфера

Суспільна комунікація розгортається у публічній сфері. Публічна сфера – це арена, де громадяни задіяні в процес комунікації, тобто збираються разом, обмінюються думками про публічні справи, обговорюють, обдумують та формують громадську думку. Такою ареною може бути окреме місце, наприклад, зала для зустрічей, чи комунікаційна інфраструктура, через яку громадяни надсилають та отримують інформацію та думки. Публічна сфера – центральний аспект хорошого керівництва, бо без функціональної та демократичної публічної сфери урядовці не можуть звітуватися про свої дії, а громадяни не зможуть здійснювати вплив на прийняття політичних рішень. Реквізитами хорошого керівництва є вільний потік інформації, вільне вираження власних ідей та вільне обговорення. Ідеальна публічна сфера залучає до співпраці і є найкращим захистом від зловживання владою.

Щоб зрозуміти значення та природу публічної сфери сьогодні, слід подивитися на історичний розвиток цього терміну. Його значення завжди було тісно пов'язане з історичними умовами та технічним розвитком. З самого початку публічною сферою було певне місце зустрічей. З розвитком ЗМІ та комунікаційних технологій характер публічної сфери змінився від локальної до комунікаційної мережі.

Древня Греція – найбільш загальне розуміння публічної сфери походить із древньогрецьких міст-держав, де громадяни брали пряму участь в прийнятті політичних рішень. Публічне життя було прив'язане до спеціального місця – *agora*, – де громадяни обговорювали важливі питання та обмінювалися думками.

Європейські монархії – у недемократичних державах королівський двір був публічною сферою і лише король визначав, що є публічним.

Салони – у кінці 17 на початку 18 ст. кав'ярні в Англії, салони у Франції, застільні бесіди у Німеччині стали місцями, де аристократи та члени середнього

класу зустрічалися для обговорення мистецтва та політики. Упродовж таких зустрічей «авторитет аргументу витісняв авторитет титулу», соціальний статус ставав несуттєвим. З розвитком газети як першого засобу масової інформації групи, які збиралися у кав'ярнях чи салонах, стали дійсно публічними, бо «газети зробили доступними публічні справи та дискусії для громадян, розпорошених по території». Технічно це означає початок того, що зараз називають «публічною сферою».

Племінні зібрання – у спільнотах Африки без державного устрою чи в регіонах із міцними племінними традиціями племінні зібрання функціонують на зразок громадянських зборів Заходу чи древніх *agoras*. Такі зібрання представляють публічне життя племінної спільноти.

Церковні конгрегації – у періоди політичної боротьби церква часто надавала місце членам маргіналізованих груп чи тим, кого утісняють, для зібрання та висловлення власних цілей.

Наші дні – публічна сфера найтісніше прив'язана до мас-медіа і трактується через свій зв'язок із ЗМІ, бо саме ЗМІ дають змогу думкам циркулювати та пропонують умови функціонування форуму. Термін отримав новий акцент із поширенням нових комунікаційних технологій у 1990-их рр. Зокрема Інтернет пропонує безпрецедентні можливості обміну інформацією та роздумів величезній кількості людей різного походження. Доступ для меншин та політичних аутсайдерів вважається суттєвим для публічної сфери.

Ідея публічної сфери має довгу традицію у філософії та соціальних науках. Сучасне розуміння терміну загалом базується на праці німецького соціолога Ю. Габермаса, який провів усебічний аналіз природи публічної сфери та її історичних трансформацій. Науковець визначив **публічну сферу** як «мережу для комунікаційної інформації та точок зору <...> потоки комунікації в процесі фільтруються та синтезуються так, щоб об'єднатися у сукупність тематично визначених громадських думок».

Публічна сфера знаходиться між приватним побутом, з одного боку, та державою – з іншого. Це – місце, «де вільні та рівні громадяни зустрічаються, щоб поділитися інформацією, подискутувати, посперечатися чи обдумати спільні проблеми».

Сьогодні публічна сфера виходить за межі окремого місця і охоплює усі канали комунікації, через які громадяни надсилають та отримують інформацію. Така двостороння комунікація суттєва, бо публічна сфера не існує, якщо, наприклад, уряд оприлюднює інформацію, проте не дослухається до людей. Існує думка, що публічна сфера для держави – це те саме, що ринок для економіки. У публічній сфері товари для обміну та валюта для торгівлі мають не економічну, а політичну природу. Основний продукт публічної сфери –

громадська думка, а ідеї – «товари», якими обмінюються. Такий підхід прирівнює публічну сферу до «вільного ринку ідей» за Дж. Мільтоном, де кожен спроможний пропонувати ідеї, і де лише найкращі ідеї здобувають прихильність громадськості.

Функціонування демократичної публічної сфери базується на п'яти основах:

- *гарантовані конституцією громадянські свободи* – свобода слова, висловлювання та зібрань. Більшість країн світу приймають основні громадянські свободи, закріплені у Загальній декларації прав людини;

- *система вільних, плюралістичних та незалежних від державного контролю медіа* – система ЗМІ часто розглядається як основна інституція публічної сфери, яка гарантує рівний доступ та висловлювання громадянам, за умови, якщо ЗМІ є незалежним від політичних та корпоративних інтересів;

- *доступ до публічної інформації* – включає свободу інформаційного права та культуру транспарентності і відкритості. Значна кількість країн прийняли закони про свободу інформації; закони доповнюють відповідно до вимог відкритості та можливості робити запити;

- *громадянське суспільство*, яке підтримує вимогу громадян про підзвітність та участь в публічній сфері. Організації громадянського суспільства встановлюють та забезпечують громадян порядком денним;

- *місця для щоденного обговорення публічних справ* – це будь-які місця, де громадяни можуть спільно обговорювати політику (наприклад, робоче місце, кав'ярня, школа тощо).

Складові публічної сфери базуються на принципах відкритості та публічності. Е. Кант визначав принцип публічності як правову максиму та основоположний принцип демократії. Він також трактував публічну сферу як «публічне застосування розуму», яке базується на *етичних принципах комунікації*, а саме: повазі до протилежної точки зору, спроможності іти на компроміс та інших принципах чесних публічних дебатів.

Демократична публічна сфера – це «структурна сила в політиці <...> основна частина архітектури хорошого керівництва», яке важливе для знищення бідності. Ідея публічної сфери тісно пов'язана із громадянським суспільством, проте це не синонімічні поняття. Організації громадянського суспільства впливають на публічну сферу і через громадську думку впливають на владу. Саме у вільній та відкритій публічній сфері соціальні рухи отримують публічний голос, борються за визнання, самостверджуються, шукають шляхи формування громадської думки, впливають на лідерів та політиків та приносять зміни. Хороше та підзвітне керівництво створює вільний потік інформації,

вільне самовираження, вільне обговорення важливих політичних питань, тобто ефективну комунікацію.

Актори публічної сфери:

- *громадськість* – традиційне розуміння громадськості стосується уявної групи людей, які об'єднуються довкола спільних інтересів з одного чи кількох публічних питань. У сучасній соціології термін часто використовують для позначення політично значимої групи громадян (наприклад, електорату, громадянського суспільства, місцевих спільнот чи аудиторії ЗМІ);

- *громадянське суспільство* – сукупність недержавних організацій, які представляють волю та інтереси громадян; складається із організацій та діяльності, які мають, перш за все, політичний чи комерційний характер і не мотивуються прибутком чи владою. За певних обставин можуть стати частиною публічної сфери;

- *посадові особи* – держава не є частиною публічної сфери, проте має не лише можливість, але й зобов'язання бути актором публічної сфери. У демократичній публічній сфері посадовці дослухаються до громадськості і визначають публічну волю, інформують про свої питання та позиції та забезпечують інформацією про рішення та дії;

- *ЗМК* – забезпечують канали комунікації, визначають та пропонують теми публічного обговорення;

- *приватні актори* – якщо громадяни та приватні корпорації вступають у публічну сферу, то чинять так для забезпечення приватних чи публічних інтересів і в такому випадку стають частиною громадськості.

Продуктом публічної сфери, важливим концептом керівництва та прийняття політичних рішень є *громадська думка*, яка стосується: справ держави, уряду, соціальних інститутів; питань, які є відкриті та доступні для кожного; подій, політик чи рішень, які стосуються громадян; питань загального інтересу; громадського добробуту.

Вважають, що громадська думка володіє такими рисами: представляє одну домінуючу думку, є мінливою, стосується думки більшості.

Громадська думка формується через процес колективного прийняття рішення:

1. Артикулюються проблемні питання.
2. Розробляються можливі рішення проблеми.
3. Ті, хто приймають рішення, оцінюють наслідки окремого можливого вибору.
4. Ті, хто приймають рішення, оцінюють альтернативні рішення.
5. Приймається рішення.

Громадська думка – основа політичної влади та законності, будь-який уряд «є в безпеці допоки його населення добровільно погоджується із таким керівництвом».

Досліджуючи взаємодію держави та громадян завдяки використанню ІКТ, А. Чадуїк та К. Мей виділяють три моделі комунікаційної взаємодії:

1. Адміністративна модель (Managerial model), яка володіє такими характеристиками: «ефективне» поширення урядової / державної інформації громадянам та іншим групам користувачів (тут під «ефективністю» розуміють підвищену швидкість поширення інформації при зниженні витрат); покращення потоків інформації в межах та по за межами держави; «контроль» логіки викладу; пришвидшення надання інформації сприяє «відкритості» уряду; розробка регулятивних рамок; відповідь на потреби «нової економіки»; загалом відсутня можливість отримувати та інтерпретувати інформацію; одновекторна модель інформації.

Використовуючи електронну систему, уряди можуть надавати громадянам продукти кращої якості, швидше та у зручній спосіб. Однак держава є авторитарним джерелом інформації у суспільстві і може маргіналізувати альтернативні джерела, створювати додаткові значення, визначати порядок денний. Доступність інформації тлумачиться як вторинне, «технічне» питання, а не можливість вибрати та оцінити публічно важливу інформацію. Це – модель типу «push»: аудиторія – пасивний реципієнт, а не співрозмовник; держава управляє інформацією, створюючи форуми для обговорення визначених питань, та забезпечуючи доступ споживачів до них.

2. Консультативна модель (Consultative model) характеризується такими рисами: голосування, доступ зацікавлених сторін до уряду, представлення точок зору; «кнопочка демократія», е-голосування, постійне опитування громадської думки; доступ як технічне питання є проблемою власного вибору респондентів; прямий та негайний контакт громадян та держави; «збори електронного міста»; визначення порядку денного як критичне питання; технологічне відставання між громадянами та їхніми представниками; одновекторна модель.

Це модель типу «pull»: ІКТ полегшують донесення думок громадян урядові; інформація трактується як ресурс, який може використовуватися для створення «кращого» уряду; завдяки використанню ІКТ уряд збирає точки зору громадян, які можуть бути використані при розробці політик. Технологічне забезпечення доступу є вагомим елементом, бо саме так можуть встановлюватися зв'язки між урядом та громадянами. Проблема консультативної моделі полягає в нерівному доступі усіх громадян до ІКТ; як наслідок, не усі точки зору можуть бути представлені при обговоренні. Окрім

цього, уряд може просувати інтереси окремої групи, а іншим громадянам про це невідомо, хоча ці інтереси можуть суттєво впливати на усіх. Як і в попередній моделі інформація трактується як пасивний ресурс, бо обговорення «вмонтовуються» у порядок денний, визначений політиками. Думки, які суперечать обраній політиці, можуть подаватися як «ідеологічно залежні» чи спровоковані поганою поінформованістю.

3. Модель участі (Participatory model): громадянське суспільство існує поза державою і електронний зв'язок виступає посередником; добровільні асоціації, спонтанна взаємодія у кіберпросторі; достатній доступ для заохочення ширшої політичної участі; держава захищає свободу висловлювання та право на самовираження; демократія участі замінить адміністративну та консультативну моделі в інформаційному суспільстві; дискурсивна модель.

Дві попередні моделі наголошували на вертикальних потоках комунікації держави та громадян, модель участі базується на комплексній багатосторонній взаємодії. Широка участь громадян завдяки відкритому програмному забезпеченню заважає поширенню неправдивої інформації державою чи великими корпораціями. У моделі акцентується увага на тому, що знання є змінним, залежить від обставин і з'являється лише завдяки взаємодії. У моделі участі взаємодія розглядається як основа демократії: формування точок зору та політична діяльність на форумах, групах чи у нових віртуальних спільнотах розвивають та поживляють громадянське суспільство.

Не лише демократичний уряд має бути обізнаний із функціями публічної сфери. Ворожа громадська думка може загрожувати як демократичним, так і авторитарним режимам. В останньому випадку така громадська думка може створити підпілля і поступово руйнувати політичний устрій. Через мобілізацію громадської думки опозиційні групи можуть отримати суттєву підтримку та визначити пропозиції щодо реформ, які уряд змушений буде брати до уваги. У найгіршому випадку групи, що сіють незгоду, можуть ламати публічну сферу, створюючи політичний хаос і навіть насилля.

Політики стверджують, що не завжди доречно слідувати громадській думці, припускаючи, що люди часто не знають, або байдужі щодо питань державного управління, і в такому випадку слідування громадській думці може навіть зашкодити добробуту громадян. Саме міцна та відкрита публічна сфера – засіб проти непоінформованої точки зору. Ідея демократії базується на припущенні, що якщо громадяни освічені, мають доступ до релевантної інформації, спроможні осмислити питання, то вони мають право висловити свою точку зору з приводу того, яке має бути керівництво.

Законність уряду базується на підтримці людей. Національна єдність, чи принаймні, консенсус уможлиблює ефективний вплив політики. Справжня підтримка громадянами урядових програм та реформ є передумовою їх успіху. Активні та поінформовані громадяни роблять цінний внесок у процес управління, сприяючи покращенню якості та ефективності публічної служби.

Отже, урядовці повинні відчувати своє зобов'язання перед правом громадян бути поінформованими про нормативні документи, ЗМК повинні гарантувати виконання своєї демократичної ролі без політичного та економічного тиску; освіченість та грамотність сприяють зацікавленості громадян у публічних справах та участі в управлінні. Політика має досягати цих цілей, щоб сприяти публічній сфері, яка, у свою чергу, сприяє хорошему, демократичному та підзвітному управлінню, яке, у свою чергу, можливе за умови ефективної комунікаційної політики.

Тема 7. Дипломатія й дипломатичні переговори

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

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

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

Класичне визначення дипломатії міститься в Оксфордському словнику англійської мови: *«Дипломатія – це здійснення міжнародних відносин шляхом переговорів; сукупність засобів, що їх використовують послы й посланники з метою забезпечення переговорного процесу; праця або мистецтво дипломата»*. Англійський дипломат Е. Сатоу уточнює: дипломатія – це «застосування розуму і такту з метою розвитку офіційних відносин між урядами незалежних держав».

Сучасний український «Словник іншомовних слів» дає таке визначення дипломатії: «Офіційна діяльність глав держав, урядів та спеціальних органів

зовнішніх зносин щодо здійснення зовнішньої політики й захисту прав та інтересів держави за кордоном... мистецтво досягти своєї мети методами, притаманними дипломатові».

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

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

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

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

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

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

У Середньовіччі на формування вимог до дипломатів впливала католицька церква, яка домінувала в суспільному житті. Ці вимоги найбільш яскраво викладені венеціанським дипломатом ХVІ ст. Оттавіано Маджі: «Він повинен бути не лише хорошим християнином, але також ученим-теологом; він повинен

бути філософом, добре знати Аристотеля і Платона; він повинен вміти в кожну мить викласти в діалектичній формі абстрактні проблеми; він повинен знати класиків і бути знавцем математики, архітектури, музики, фізики, цивільного і канонічного права; він повинен не тільки говорити і писати латиною з класичною тонкістю, але й володіти грецькою, іспанською, французькою і турецькою мовами; він повинен мати глибокі знання історії, географії, військових наук і завжди мати при собі Гомера».

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

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

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

Найважливіші міжнародні проблеми вже тоді вирішувалися за допомогою дипломатії. Коли в середині VI ст. до н. е. перський цар Кір розпочав здійснення своїх завойовницьких планів, він проводив ретельну дипломатичну підготовку перед кожною військовою операцією. Зокрема, в 558 р. до н. е. Кірові вдалося створити союз перських племен, завдяки якому в 539 р. завойована Вавилонія.

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

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

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

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

Згодом, коли середземноморська Європа в результаті хрестових походів у XIII–XVI ст. набрала нового вигляду (розвиток торгівлі та мануфактури, розквіт архітектури, мистецтва, поява нових міст тощо), дипломатія в руках пап, венеціанських дожів, тиранів італійських міст-держав, візантійських імператорів, які боролися між собою за сфери економічного, військового та політичного впливу, за нові джерела збагачення й водночас вели запеклу боротьбу проти своїх французьких і німецьких конкурентів, набуває колосального, принципово нового значення. До середини XV ст. звичай призначати постійних представників, що утвердився між Міланом, Флоренцією та Неаполем, поступово поширюється на інші італійські міста. Примат Італії в заснуванні постійних представництв пояснювався також і відносною

військовою слабкістю її міст-держав, змушених виявляти постійну пильність перед могутнішими арміями, які були готові підкорити собі півострів. Більш могутні централізовані держави, наприклад Франція, в цей період обмежуються посиленням за кордон лише надзвичайних короткотермінових місій.

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

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

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

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

На Сході, в Японії, перші постійні посольства з'являються лише в другій половині XIX ст., після «насильницького відкриття» цієї країни. Спочатку

гармати американського командора М. Перрі зіграли роль перших «вірчих грамот», і лише згодом у цій країні з'явилися перші іноземні – голландські, британські, російські, американські – купці, консули, дипломати.

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

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

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

Третій етап охоплює другу половину XX ст. Саме на цьому етапі остаточно формується міжнародно-правовий кодекс дипломатії, «правила гри» стають універсальними і чітко визначеними. З прийняттям Статуту ООН у 1945 р., Конвенції про привілеї та імунітети ООН у 1946 р., Віденської конвенції про дипломатичні зносини в 1961 р., Віденської конвенції про консульські зносини в 1963 р., Конвенції про спеціальні місії 1969 р., Конвенції про представництво держав у їхніх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру в 1975 р. та цілої низки інших міжнародно-правових актів світова дипломатія отримала цивілізаційний інструментарій для ведення своїх справ у нових історичних умовах.

2. Види й функції дипломатичних переговорів

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

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

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

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

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

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

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

Міжнародні переговори на високому та найвищому рівні мають особливе значення в міжнародних відносинах, оскільки дозволяють вирішити найбільш складні і актуальні міжнародні проблеми, прийняти принципові, а іноді й доленосні рішення, що дає можливість серйозно змінити політичну ситуацію. При цьому на переговорах даного рівня домовленості скріплюються підписами вищих посадових осіб держав, що покликане забезпечувати

додаткові гарантії виконання прийнятих домовленостей. У найбільш складних ситуаціях при цьому можливе посередництво на вищому рівні, що іноді дозволяє знайти рішення в особливо складних конфліктних ситуаціях.

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

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

- двосторонні;
- багатосторонні.

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

Основні цілі і задачі міжнародних переговорів можуть бути різними:

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

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

3. Серед інших типологій зазначимо поділ переговорів на:

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

Прямі переговори ведуться безпосередньо самими учасниками, непрямі можуть проходити за допомогою посередників, коли безпосередня зустріч зацікавлених сторін утруднена з якихось причин. **Посередник** (медіатор) – це особа (а також організація, держава), за участі якого ведуться переговори між

сторонами. Розрізняють посередництво офіційне і неофіційне. У першому випадку в ролі посередника виступають держави або міжурядові організації, у другому – приватні особи, наукові чи неурядові організації.

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

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

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

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

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

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

В дипломатичній практиці XIX і першої половини XX ст. вищою формою переговорів вважався конгрес, наприклад Віденський конгрес 1815 р., рішення якого стосувалися облаштування Європи після закінчення наполеонівських війн, документального оформлення практики дипломатичних відносин.

Сьогодні ця форма в дипломатичній практиці майже не застосовується, а найпоширенішою формою міжнародних політичних переговорів стали конференції і міжнародні форуми (зустрічі). Вони, як правило, скликаються на рівні глав держав або урядів, на рівні міністрів і урядових делегацій.

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

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

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

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

Пасивна кулуарна робота полягає в умінні, знаходячись серед співрозмовників, уникати викладення позиції своєї сторони з того чи іншого питання. В складних випадках таку поведінку можна пояснити відсутністю відповідної державної позиції тощо. Водночас пасивна позиція залишає можливість вислуховувати аргументи сторін, не висловлюючи власних.

Досвідчений дипломат ніколи не вдасться лише до пасивних або лише до активних форм спілкування.

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

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

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

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

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

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

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

4. Контролююча. Передбачає перевірку виконання укладених раніше угод.

3. Сторони дипломатичних переговорів, їх інтереси та сила

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

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

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

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

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

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

5. Переговори, орієнтовані на отримання побічних результатів, які не віддзеркалюються в угоді (у разі досягнення угоди). Як побічні «результати» може бути встановлення контактів, виявлення думки партнерів, формування впливу на громадську думку та ін. У наведеній Ф. Ч. Ікле класифікації основне значення надається завданням, які розв'язуються за допомогою переговорів, а

не самому процесу, хоча очевидно, що залежно від мети учасників переговорів по-різному будується процес їхньої взаємодії. Так, міжнародні переговори, спрямовані на нормалізацію відносин, відрізнятимуться від переговорів, спрямованих на продовження чинних угод. У першому випадку можна чекати складніших і жорстких переговорів, які, не виключено, зажадають посередників.

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

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

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

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

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

Інтереси бувають: сумісні, несумісні, інтереси третьої сторони.

4. Структура дипломатичних переговорів

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

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

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

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

По-четверте, при рівноправних переговорах дотримуються загальноприйнятих норм протоколу і порядку проведення переговорів. Всі делегації, що беруть участь у переговорах, повинні мати належним чином оформлені повноваження (крім тих, кому це не обов'язково). На рівноправних засадах учасники переговорів домовляються про мову переговорів: як правило, це мова країн, де відбуваються переговори, звичайно з відповідним, бажано синхронним перекладом, або одна з офіційних мов ООН (англійська, французька, іспанська, китайська, арабська, російська); про регламент

переговорів, попередньо про форму заключного документа, про порядок головування на переговорах.

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

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

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

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

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

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

Перша зустріч з партнерами, початок переговорів має важливе психологічне значення. Ритуал вітання на міжнародних переговорах може бути різним і залежить від культурних традицій сторін. Так, якщо в Росії і країнах Заходу усне привітання супроводжується потиском руки, то у багатьох азійських державах рукостискання не прийнято. Слід також пам'ятати, що східні культури досить формальні щодо статусу і титулів членів делегації: якщо

на Заході ділові партнери зазвичай просто називають один одного по імені, то в країнах Сходу слід більш точно згадувати титули і звання.

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

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

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

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

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

полеміки намагайтеся контролювати атмосферу переговорів. Прагніть до того, щоб зберігати спокій і дружелюбність на всіх етапах дискусії.

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

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

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

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

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

Особливої уваги заслуговує питання про поступки. З усією можливою коректністю необхідно уточнити у партнерів по переговорам, які саме

пропозиції вони вважають найбільш неприйнятними для себе. Стратегія взаємних поступок допоможе сторонам наблизитися до визначення можливих рамок угоди. Тут ключове значення набуває вміння виробити компромісне рішення, що влаштовує всі сторони. Якщо компроміс знайдений, сторони підходять до завершального етапу переговорів.

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

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

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

3. *Вибір з двох альтернатив*.

4. *Пакет пропозицій*.

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

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

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

Після підписання домовленостей і офіційного завершення переговорів ще деякий час триває інформаційна кампанія, оскільки те, яке вплив зроблять прийняті рішення на світову громадську думку, багато в чому залежить від ефективного інформаційного висвітлення переговорів у світових каналах комунікацій.

5. Комунікативні технології переговорних процесів

Переговорний процес як особливим чином організована дипломатична діяльність завдяки процесам глобалізації та євроінтеграції набуває нових

пріоритетів, що впливають на структурні особливості комунікативних технологій. В сучасній переговорній практиці при розв'язанні міжнародних конфліктів використовуються три основні стратегії, що передбачають вибір того чи іншого алгоритму взаємодії між країнами-учасниками та уповноваженими посадовими особами, які очолюють переговорні місії.

Директивна (імперативна) стратегія проведення переговорів – це сукупність методів, методик та технік взаємодії в переговорному процесі, які дають можливість довести до адресата кінцеві розпорядження, мінімізувавши при цьому зворотній зв'язок між суб'єктом та об'єктом дипломатичного впливу. Застосування цієї стратегії, як правило, передуює силовим заходам та інтервенціям і вказує на високий рівень асиметрії стосунків між учасниками переговорів. Характерними тут є не лише відсутність паритету, але і недотримання принципів толерантності та самовизначення спільноти, передбачених відповідними міжнародно-правовими актами.

Маніпулятивна стратегія проведення переговорів – це сукупність методів, методик та технік взаємодії в переговорному процесі, які дозволяють створювати несвідомі або неадекватно усвідомлювані спонуки прийняття дипломатичних рішень за відсутності чітко зрозумілих для адресата вимог. В маніпуляції широко застосовується приховування, селективна видача інформації із неповним інформуванням учасників переговорів, використання “слабких місць” політичних лідерів, гра на відсутності часу тощо.

Комунікативна стратегія проведення переговорів – сукупність методів, методик та технік взаємодії в переговорному процесі, що дозволяють здійснювати дипломатичну діяльність в контексті тимчасового переходу від офіційно-ієрархічних (службово-посадових) до горизонтальних (міжособистісних) відносин в процесі організаційної взаємодії між учасниками переговорного процесу на основі принципів толерантності та визнання права іншої сторони на політико-ідеологічне самовизначення [20].

В усіх трьох стратегіях взаємодії в переговорному процесі учасниками можуть використовуватись різні форми комунікативного впливу, які поділяються в переговорній практиці на нормативні та ненормативні. Так, якщо учасник дипломатичних переговорів використовує такі форми, як переконання, формування доброзичливості та прохання, то він діє в межах комунікативної стратегії. Коли використовується навіювання, зараження, самопросування, то говорять про маніпулятивну стратегію. Коли ж застосовуються примус, ігнорування та деструктивна критика, то є очевидною конфліктна ситуація, де віддається перевага імперативній стратегії.

Форми комунікативного впливу	Визначення	Засоби впливу
1. Переконання	Свідомий аргументований вплив на іншу людину або групу людей, що має на меті зміну їх судження, ставлення, наміру або рішення	Пред'явлення ясних, чітко сформульованих аргументів в прийнятному темпі та зрозумілих термінах, двостороння аргументація, використання оціночних стереотипів.
2. Навіювання	Свідомий неаргументований вплив на людину або групу людей, що має на меті зміну їх стану, ставлення до будь-чого або схильності до певних дій.	Особиста харизма та магнетизм, особистий авторитет, імперативні мовні конструкції, використання засобів посилення сугестії
3. Зараження	Передача свого стану іншій людині або групі людей, які якимось чином переймають цей стан або ставлення. Передаватись або засвоюватись стан може як довільно, так і мимовільно.	Висока енергетика власної поведінки, артистизм у виконанні дії, інтригуюче залучення партнерів до виконання дії
4. Пробудження імпульсу до наслідування	Спроможність викликати прагнення бути подібним собі. Ця спроможність може як мимовільно виявлятися, так і довільно використовуватися. Прагнення наслідувати та наслідування (копіювання чужої поведінки та способу думок) може бути як довільним, так і мимовільним.	Публічна популярність. Демонстрація високих зразків майстерності. Виявлення прикладів доблесті, милосердя, служіння ідеї. Новаторство. Особистий магнетизм. "Модна" поведінка та оформлення зовнішності. Заклик до наслідування.
5. Прохання	Звернення до адресата із закликом задовольнити потреби або бажання ініціаторів впливу	Ввічливі формулювання. Вияв поваги до права адресата відмовити у проханні, якщо його виконання є незручним для нього або суперечить його власним цілям.
6. Примус	Вимога виконувати розпорядження ініціатора, підкріплена відкритими або імпліцитними загрозами. Суб'єктивно примус переживається: ініціатором – як власний тиск, адресатом – як тиск на нього з боку ініціатора або висловлювання зневажливих та образливих суджень про особу та/або брутальне агресивне засудження, висміювання справ	Оголошення жорстко визначених строків або способів виконання без будь-яких пояснень та обґрунтувань. Накладення заборон та обмежень, що не підлягають обговоренню. Залякування можливими наслідками. Погроза покаранням, а в найбільш брутальних формах фізичною розправою.

	чи вчинків.	
7. Деструктивна критика	Руйнівний характер такої критики полягає в тому, що вона не дозволяє людині “зберегти обличчя”, відволікає її сили на боротьбу із виниклими негативними емоціями, віднімає у неї віру в себе.	Принаження гідності партнера по спілкуванню. Висміювання того, що адресат критики неспроможний змінити: зовнішності, національного та соціального походження, швидкості реакцій, тембру голосу та ін. Висловлювання справедливих критичних зауважень адресату, який перебуває у стані приголомшеності та пригніченості через невдачу.
8. Ігнорування	Неуважність по відношенню до партнера, його висловлюванням та діям. Найчастіше сприймається як ознака зневаги та виступає як тактовна форма вибачення нетактовності та необачності, припущеної партнером.	Демонстративне пропускання слів партнера “мимо вух”. Невербальна поведінка, яка вказує, що присутність партнера не помічається. Невиконання обіцянок або нехтування попередніми домовленостями із відсутністю спроб пояснити що-небудь. Мовчання та пустий погляд у відповідь на запитання, дорікання або інші висловлювання партнера. Раптова зміна теми розмови.
9. Маніпуляція	Приховане від адресата спонукання до певних станів, зміна ставлення до будь-чого, прийняття рішення та виконання дій, необхідних для досягнення ініціатором своїх цілей. При цьому для маніпулятора важливо, щоб адресат вважав ці думки, почуття рішення і дії своїми власними, а не “нав’язаними” зовні, і вважав себе відповідальним за них.	Порушення особистого простору, що виражається у занадто тісному наближенні чи доторканні. Різке прискорення або уповільнення темпу комунікації. Провокативні висловлювання. Піддражнюючі висловлювання. Наприклад, невинний обман, введення в оману. Замасковані під малозначущі та випадкові висловлювання обмова і наклеп, які можуть бути прийняті як такі лише по непорозумінню. Перебільшена демонстрація своєї слабкості, недосвідченості, щоб пробудити в адресата бажання допомогти, зробити за маніпулятора роботу, передати йому цінну чи навіть секретну інформацію, навчити його

		робити що-небудь тощо. “Дружній шантаж” (натяки на помилки, порушення та невдачі, припущені адресатом у минулому; жартівливі пригадування “старих гріхів” або особистих таємниць адресата)
--	--	---

Важливо акцентувати увагу на тому, що дипломатичні взаємини мають стосуватись саме горизонтальних, а не вертикальних комунікацій, оскільки поступки навряд чи можна вважати «взаємними», якщо вони пропонуються стороною, що має вищий статус. Саме тому тут, як і в міжнародному праві, витримується суверенність суб'єктів в розумінні визнання права вільного вияву ініціативи незалежно від статусу.

Комунікація – це, передусім, спосіб діяльності, що полегшує взаємне пристосування поведінки людей. Суть комунікативної діяльності не в тому, щоб висловити своє ставлення до чогось, а в тому, щоб досягти такої кооперації, коли поведінка кожного змінюється і певною мірою регулюється фактом участі інших індивідів. Комунікація – це такий обмін, що забезпечує кооперативну взаємодопомогу, роблячи можливим координацію дій більшої складності. По суті, у дипломатичній діяльності ми маємо ті випадки обміну інформації, про які було багато написано в науковій літературі. Історично сформованими в практиці міжнародних переговорів можна вважати дві моделі комунікацій: «симетрична комунікація, в якій той, хто говорить і той, хто слухає по чергово виступають у ролі то об'єкта, то суб'єкта спілкування, та асиметрична комунікація, де одна зі сторін бере на себе функції тієї, що впливає, тобто суб'єкта, а інша – того, на кого впливають, тобто об'єкта».

Комунікативна система є ефективною, якщо:

1) інформаційне повідомлення впливає на реципієнта, його ціннісні орієнтації, соціальні настанови та знання. З цієї позиції є неприпустимим так зване формальне, протокольне проведення переговорів, де б протилежна сторона не зазнавала змін власних переконань і не розширювала політико-ідеологічних та соціокультурних уявлень про інших учасників переговорів;

2) саме повідомлення несе в собі щось нове, що містить потенційну можливість для засвоєння, і тим самим – для забезпечення перспективи міжнародних стосунків. Отже, в переговорному процесі інформаційний обмін між сторонами не може не переходити на якісно вищий рівень, оскільки лише це робить переговори доцільними;

3) в процесі переговорів досягається зменшення існуючого стану невизначеності; реципієнт має здатність та готовність для отримання та

засвоєння інформації. Будь-які переговори спрямовані на подолання стану нерівноважної невизначеності, коли поведінка представників держав-учасниць є непередбачуваною. Отже, основне призначення переговорів в дусі сучасної євроінтеграції – це збільшення рівня прогностичності поведінки суб'єктів міжнародних відносин.

Тобто ефективність комунікації визначається мірою єдності між повідомленням комунікатора та комунікативною поведінкою реципієнта.

Комунікативну стратегію впливу в переговорних процесах міжнародного рівня доцільно розглядати з позиції існуючих в науковій літературі моделей переконуючої комунікації.

Біхевіористська модель ставить перед собою два основних завдання. По-перше, в рамках цієї моделі виражаються всі основні характеристики в термінах генералізованої схеми «стимул – реакція – часовий інтервал – підкріплення». По-друге, в біхевіористській моделі чинники формування навичок (частота підкріплень реакцій, часовий інтервал між реакцією та підкріпленням, інтенсивність, значущість та умови підкріплення і т.д.) є разом з цим і чинниками, що визначають ефективність комунікативного впливу.

В балансних теоріях переконуючий комунікативний вплив розглядається з точки зору досягнення такого стану, в якому б існувала консонантність установок, їх несуперечливість, когнітивна конгруентність.

Сформулюємо декілька висновків, що впливають з балансних теорій переконуючого комунікативного впливу для діяльності дипломата-учасника переговорного процесу.

По-перше, дипломат має оволодіти техніками діалогічно-синтонічного спілкування, які дадуть можливість не порушувати когнітивну збалансованість переконань інших учасників переговорів. Комунікативний вплив має здійснюватись не через спроби нав'язати власну позицію в спілкуванні, а через приєднання до позиції партнера з метою вироблення інтегративної предметно-проблемної позиції. Оскільки приєднання є однією з комунікативних НЛП-технологій, то особливого значення за сучасних умов набуває підвищення психотехнологічної компетентності дипломатичних працівників.

По-друге, в дипломатичному спілкуванні необхідно підтримувати відповідний зворотній зв'язок з емпатійним та резонативним ефектом; з одного боку, відображати не лише отримувану фактуальну інформацію, але й емоційний стан, а з іншого – враховувати існуючі етнокультурні особливості.

По-третє, необхідним є зняття різноманітних «Я-фільтрів» в процесі комунікації. Взагалі, налаштування на ефективну переговорну комунікацію є неможливим без роботи політика із власною свідомістю в напрямку усунення комунікативного егоцентризму, що є доволі частим явищем в системі

дипломатичних комунікацій великих і малих держав.

Часто дипломатичні представники розвинених країн переконані в тому, що вони володіють всіма необхідними даними як про соціально-економічну та політичну ситуацію в країні та регіоні, так і про особисту участь кожного у виконанні тих чи інших доручень, а тому установка на «всезнання» мимоволі відтворює атмосферу комунікативної системи, де слухають у відповідь тільки те, що хотіли б почути, вважаючи, що і без того достатньо проінформовані.

У зв'язку з цим повноцінна дипломатична комунікація має орієнтуватись на припущення актуального незнання. Інерція історичної параної, коли політичне керівництво країни, виходячи з негативних прецедентів минулого, вороже і упереджено ставиться до учасників переговорного процесу, має бути замінена комунікативним режимом нововідкриття співрозмовника, що означає подолання ідеологічної стереотипізації.

6. Національні стилі ведення переговорів

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

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

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

Глобалізація світового політичного процесу поставила під сумнів презумпцію західної культури нав'язувати західні цінності та принципи

іноземним партнерам, при цьому деякі західні лідери самі визнають, що така політика підриває демократичні ідеали світової спільноти.

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

Стратегія програмуючого лідерства полягає у висуненні на міжнародних переговорах порядку денного, що включає формулювання найбільш актуальних проблем в найбільш виграшному для лідера форматі, що припускає деякий спектр спільних дій ряду держав під керівництвом лідера і в його інтересах.

Загальна концепція програмуючого лідерства складається з декількох програмних принципів:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

На мусульманському Сході особливо яскраво виражено вплив релігії на всі сфери суспільного життя. Духовна і світська влада тут нерозривно злиті: і в бізнесі, і в політиці дотримання основних правил шаріату вважається

обов'язковим. Ідея єдиного Бога і принцип повної покори вказують людині на її досить скромне місце в світі. Мусульманська релігія не містить ідеї подібності людини Богу: вона з самого початку відсікає претензії людини на абсолютність. Одночасно ісламська культура вчить людину з довірою ставитися до долі. Вона застерігає людину від психології пана і переможця, спонукає бізнесменів і політиків обмежувати свої владні устремління межами можливого.

На конфуціанському Сході (країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону) сформувався ще один тип східної культури переговорів. Наріжним каменем конфуціанської свідомості є кланова солідарність. При відсутності особистого індивідуалізму сім'ю в тій цивілізації можна розглядати як головний осередок суспільства. Людина живе і працює заради сім'ї і разом з сім'єю. Кланова солідарність - могутня сила, яка згуртовує конфуціанські країни, а це, у свою чергу, народжує патріотизм, любов до батьківщини, бажання працювати в ім'я неї. Китайці щиро вірять, що всі вони походять від одного предка, а японці вважають свого імператора главою нації-родини.

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

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

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

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

У мусульманській традиції зі схваленням йдеться про зовнішню демонстрацію символів багатства і високого становища в суспільстві.

Відсутність аскетизму, демонстрація успіху і могутності вражає представників інших цивілізацій в культурі мусульман. Тому під час переговорів з представниками арабського світу слід приділяти велику увагу одягу, зовнішньому вигляду, етикету, подарункам, підкреслювати всі титули і посади ваших арабських партнерів по переговорах.

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

В основі *китайського* стилю ведення переговорів лежить конфуціанська етика, і в певному сенсі він уособлює собою шлях золотой середини в бізнесі та політиці. Конфуціанство являє собою систему цінностей, що регулюють відносини людей. Світ поділений на чіткі структури: старші - молодші, патрон - клієнт. На переговорах вертикальна структура відносин чітко відтворюється в ієрархії і субординації делегації, у відносинах лідерів і підданих.

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

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

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

Сильними сторонами китайської дипломатії є її цілеспрямованість, активність, плановість, цілеспрямованість. Китайська сторона з самого початку прагне чітко розмежувати окремі етапи переговорного процесу: початкове уточнення позицій, їх обговорення, прийняття угоди, заключний етап підписання документів. На початковому етапі велика увага приділяється зовнішньому вигляду партнерів по переговорах, їх манері поведінки. На такій

підставі китайці намагаються визначити формальний і неформальний статус і вплив кожного з учасників делегації і надалі чітко орієнтуються на учасників з більш високим статусом, як офіційним, так і неофіційним. При цьому загальна стратегія переговорного процесу заснована на парадоксальному конфуціанському постулаті «управляти не діючи». На переговорах подібна стратегія виражається в наступному: китайська сторона зазвичай вичікує, щоб партнери першими зробили пропозицію – прагнення досягати максимального результату при мінімальних зусиллях. На поступки китайці йдуть під самий кінець переговорів, після того як оцінять можливості і недоліки своїх партнерів. Нерідко їх пропозиції з поступками з'являються в той момент, коли вже здається, що переговори остаточно зайшли в глухий кут і досягти домовленості не вдасться. При обґрунтуванні своєї переговорної позиції китайці вміло використовують всі помилки і промахи, допущені партнерами по переговорах.

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

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

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

ТЕМА 8. Зв'язки з громадськістю

1. Поняття «зв'язки з громадськістю» (PR). З історії PR
2. Мета й основні завдання системи зв'язків з громадськістю
3. Кампанія з публік рилейшнз та елементарні операції ПР
4. Принципи ПР-діяльності та вимоги до піарменів

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

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

Паблік рилейшнз як наука виконує кілька головних функцій: 1) комунікативна функція виявляється в тому, що зв'язки з громадськістю забезпечують знаннями обмін інформацією між різними соціальними суб'єктами. Щоб побудувати комунікацію між соціально організованими суб'єктами та громадськістю, потрібно знати закони спілкування та їхню специфіку в цій сфері; 2) прогностична функція полягає у прогнозуванні тенденцій розвитку відносин між організацією та громадськістю, змін орієнтацій громадськості, її установок та бажань; 3) посередницька функція – забезпечення комунікацією громадськості й керівництво своєї організації; 4) функція гармонізації суспільних відносин; 5) захисна функція, що виражається в захисті інтересів як організації, так і громадськості.

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

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

Суттєвий внесок у становлення зв'язків з громадськістю зробила **риторика**. Ускладнення соціально-політичної ситуації в містах-державках Древньої Греції, а саме: збройні конфлікти між грецькими полісами, напади зовнішніх ворогів, жорстока боротьба аристократів та демократів, суперечки між етнічними групами, інтриги в конкурентній боротьбі, спричинили напруження в суспільних відносинах. Уміння переконливо доносити свою думку, дотепно відповідати на запитання, говорити без підготовки (спираючись на пункти виступу попереднього опонента), сперечатися всупереч очевидному, збивати з пантелику опонента – усі ці навички красномовства сприяли встановленню контактів із аудиторією, спонукали до дискусій. Саме у Древній Греції закладаються основи спочатку судового красномовства, а потім – політичного та художнього. Арістотель уважав, що оратор може переконати аудиторію лише тоді, коли буде викликати прихильність до себе. У свою “Риторику”, першу наукову розробку ораторського мистецтва, він вводить поняття етосу, яким позначає ставлення публіки до оратора.

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

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

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

У Європі відомості про стан громадської думки збиралися по-різному: через розгалужені мережі шпигунів, кур'єрів тощо. Один із найвідоміших римських імператорів Нерон, який вважав себе артистом, читцем і співаком,

почав посилати в натовп, який збирався на його вистави, десятки своїх спостерігачів, які повинні були стежити за настроями присутніх і відзначати найменші вияви насмішок та невдоволення. Римляни висловили своє ставлення до громадської думки в гаслі: «*vox populi – vox dei*» – «глас народу – глас Божий».

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

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

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

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

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

Керівник цього відомства посідає в церковній ієрархії Ватикану високий ранг архієпископа.

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

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

Історики ПР виділяють кілька етапів інституалізації публік релейшнз.

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

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

громадськістю, трансформував сумнівні прагнення прес-агентів створити публіситі клієнтові за будь-яку ціну у професійну дисципліну, зорієнтовану на завоювання довіри та поваги з боку громадськості за допомогою комунікацій, що спираються на гласність і правдивість”.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Активне впровадження в життя системи зв'язків з громадськістю стимулює інтеграційні процеси в професійному середовищі США. У 1948 р.

Національна асоціація радників з паблік рилейшнз (до 1944 р. називалася Національною асамблеєю директорів пабліситі) об'єднується з Американською радою з питань паблік рилейшнз і утворюється Товариство паблік рилейшнз Америки.

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

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

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

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

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

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

власним ПР-службам, а не консультативним агенціям, актуальною стає проблема подолання кризових ситуацій тощо.

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

В Україні, як і в країнах колишнього СРСР, паблік рилейшнз почали розвиватися лише на початку 90-х рр.. ХХ ст. Першими почали розвиватися служби, що виконують окремі функції паблік рилейшнз, у політичних структурах українського суспільства: прес-служби при Президентові, при управлінських органах у центрі та на місцях, при політичних партіях. На початку 90-х рр. в Україні почали з'являтися установи, у статуті яких називалися ПР-послуги, розпочали свою діяльність закордонні фірми, у складі яких були служби паблік рилейшнз. Спільні підприємства також створюють ПР-служби, без яких вони не змогли б міцно закріпитися на українському ринку. У 1992 р. у Київському інституті політології та соціального управління було розпочато навчання спеціалістів з паблік рилейшенз. У 2003 р. ПР-фахівці об'єдналися в Українську лігу із зв'язків з громадськістю.

2. Мета й основні завдання системи зв'язків з громадськістю

Головна мета паблік рилейшнз – здійснення двостороннього спілкування для з'ясування спільних уявлень чи інтересів і досягнення взаєморозуміння, що ґрунтується на правді, знанні та повній поінформованості.

Основні напрями досягнення цієї мети

1) **Дослідження комунікативного простору** – середовища існування конкретної організації та її основного елемента – громадськості. Без цього могла існувати система зв'язків з громадськістю лише на перших етапах свого розвитку, оскільки вона мінімально прагнула враховувати інтереси та потреби громадськості.

Тієї інформації, що давали економічні та соціологічні служби, статистичні відділи, вистачало. У нових умовах, коли громадськість стає не лише споживачем інформації, не лише об'єктом комунікації, а й джерелом інформації, активним суб'єктом комунікаційного процесу, виникає необхідність здійснення дослідницьких завдань.

2) **Вплив на громадськість** з метою гармонізації відносин між нею та організацією.

Типову діяльність із паблік рилейшнз поділяють на чотири різні, але взаємопов'язані частини. Їх часто називають системою **RACE (Research + Action + Communication + Evaluation)**.

Зважаючи на таке трактування мети та структури ПР-діяльності, можна виділити **основні завдання системи зв'язків з громадськістю**. Наведемо дві думки щодо цього питання.

Американські фахівці вважають, що для забезпечення головної мети ПР-діяльності потрібно вирішувати таке коло проблем:

- забезпечення керівництва організації інформацією про громадську думку;
- допомога керівництву організації у виробленні програми відповідних заходів;
- забезпечення діяльності керівництва в інтересах громадськості;
- сприяння керівництву організації щодо готовності до різноманітних змін шляхом завчасного передбачення тенденцій;
- використання досліджень і відкритого спілкування як основних видів діяльності.

Дещо інакше трактує головні завдання служб зв'язків з громадськістю російський спеціаліст із паблік рилейшнз Л. Невзлін, зазначаючи, що хоча палітра методів та прийомів паблік рилейшнз велика і різноманітна, проте можна говорити про деякі основні функції, спільні для всіх. Він виділяє **шість основних завдань системи паблік рилейшнз**:

1. Паблік рилейшнз є невід'ємною частиною всієї управлінської діяльності й ретельно планується, вона забезпечує гармонізацію державної, економічної та громадської діяльності.

2. Служба паблік рилейшнз має справу з відносинами між установою чи фірмою з одного боку і різними контингентами громадськості – з іншого, турбується про високу ділову репутацію (імідж) установи чи фірми. Діяльність служби у взаємодії з рекламою сприяє просуванню товарів та послуг, забезпечує успіх інвестиційної політики, особливо в умовах конкуренції.

3. Вона забезпечує сприятливу ділову атмосферу у взаєминах між керівництвом і співробітниками фірми, установи, запобігає конфліктам та нейтралізує їх.

4. Служба паблік рилейшнз вивчає громадську думку, потреби, інтереси, смаки людей, виявляє тенденції їх змін, пропонує відповідні корективи в діяльності установи.

5. Вона відповідає за соціальні зв'язки, благодійну та екологічну діяльність фірми, чим підвищує престиж фірми в очах громадськості.

6. Служба паблік рилейшнз аналізує вплив установи чи фірми на громадськість, запобігає непорозумінням, спростовує неправильні чутки, парирує спроби дискредитації підприємства.

Основні завдання служб паблік рилейшнз зумовлюють певний перелік функцій їхніх працівників, знання яких дозволяє скласти повніше уявлення про цю професію, її можливості та значення в сучасному суспільстві. Цьому питанню приділяють увагу як науковці, що працюють у галузі паблік рилейшнз, так і організатори системи зв'язків з громадськістю в різних країнах та сферах діяльності, розробляючи посадові інструкції відповідних спеціалістів.

Значне місце знайшла ця проблема й у роботі міжнародних організацій, що об'єднують спеціалістів зі зв'язків з громадськістю. Найбільш відомими документами міжнародних організацій у зв'язку з цим є: Кодекс професійної поведінки та етики (МАПР, 1961 р.); Афінський кодекс (етичний кодекс, 1965 р.); Кодекс професійної поведінки Інституту паблік рилейшнз (1986 р.); Європейський кодекс професійної поведінки в галузі паблік рилейшнз (Лісабонський кодекс, 1978 р., доповнення –1989 р.).

З метою систематизації численних і достатньо різноманітних функцій спеціалістів з паблік рилейшнз І. Яковлев пропонує поділити їх на чотири групи:

I. Функції збирання й аналізу інформації (робота на вході в систему).

1. Дослідження громадської думки, аналіз статистичних даних, узагальнення результатів соціологічних, психологічних та інших досліджень.
2. Вивчення документів (юридичних, економічних, політичних тощо).
3. Сканування публікацій у пресі з важливих для організації питань.
4. Підготовка аналітичних записок та рекомендацій керівництву організації.
5. Контакти з журналістами, представниками органів управління та інвесторами, соціальними групами, громадськими рухами.

II. Робота з розповсюдження інформації (робота на виході з системи).

1. Підготовка інформаційних матеріалів (брошур, статей, ньюз-релізів) для ЗМІ, органів управління, інвесторів тощо.
2. Інформування громадськості про цілі й проблеми організації на прес-конференціях, у ЗМІ, через листування тощо.
3. Удосконалення відносин зі споживачами (участь у створенні й розміщенні реклами, просування товарів на ринок, організація спеціальних заходів).
4. Інформаційний вплив на депутатів і органи виконавчої влади для прийняття більш досконалих законів та рішень.

III. Забезпечення циклічної діяльності системи ПР.

1. Збирання, обробка та аналіз інформації.
2. Планування, пов'язане з визначенням цілей, завдань і розробкою плану заходів щодо їх реалізації.
3. Забезпечення участі спеціалістів у реалізації запланованих заходів.
4. Оцінка ефективності проведення роботи і виконання проблем, які треба вирішувати.

IV. Функції PR-мена як посередника між організацією та суспільством.

1. Вираження потреб та інтересів різних соціальних верств.
2. Встановлення між соціальними верствами, організаціями і суспільством сприятливих відносин, які забезпечують їх взаємну адаптацію на благо суспільства.
3. Прагнення використовувати такі засоби, які б виключали насилля та свавілля.
4. Забезпечення людей інформацією про різні сторони життя.
5. Сприяння формуванню і стимулюванню морального клімату установи чи організації.
6. Допомога керівництву краще формулювати цілі і досягати їх.

3. Кампанія з паблік рилейшнз та елементарні операції PR

Оскільки PR-діяльність має цілеспрямований характер, від якого значно залежить її ефективність, знайомство зі сферою професійної діяльності в галузі PR було б не повним без з'ясування сутності та складових кампанії з паблік рилейшнз.

Кожна конкретна PR-кампанія виходить із цілей та стратегії організації, підпорядковується їм та націлена на їх найефективнішу реалізацію. Дослідники зазначають, що сьогодні зв'язки з громадськістю є чітко спланованими та науково обґрунтованими. Активність установ та організацій перестає бути лише реакцією на раптові потрясіння.

Зазначають, що першим, хто практично підійшов до проблеми розробки програми діяльності служб паблік рилейшнз, був американський учений Е. Бернайз. Він запропонував чотири основні елементи програми: формулювання цілей, аналіз ставлення громадськості до корпорації, дослідження даних аналізу, використання засобів поширення інформації. Пізніше в програмах з'явилися й такі розділи: стратегія і тактика, контроль, програма дій, характеристика комунікаційних прийомів та засобів.

Ми пропонуємо таку *модель програми кампанії* зі зв'язків з громадськістю, розроблену американськими вченими, яка найпопулярнішу серед практиків:

«вивчення проблеми – планування й програмування – дія та комунікація – оцінка програми».

Перший пункт програми передбачає значну аналітичну роботу, під час якої необхідно з'ясувати сутність і джерело проблеми, яка виникла в конкретний момент, у конкретній ситуації перед організацією чи установою. Необхідно встановити її зв'язок з певними соціальними групами та інституціями, її часові (історичні) параметри та можливості впливу на її вирішення цією організацією.

Першим кроком до визначення проблеми, зрозуміло, є збирання, аналіз та інтерпретація різноманітної інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище організації. Тут має значення не лише якість інформації, як це іноді видається, але й її обсяг, і кількість інформації. Відсутність або недостатність інформації про ті чи інші аспекти функціонування середовища може завадити виявленню найбільш гострих проблем, які можуть виникнути перед організацією. Без оптимальної кількості інформації, на думку фахівців, неможливо визначити ні проміжних цілей, ні шляхів їх досягнення, ні «свої» аудиторії.

Друга складова програми передбачає формулювання мети діяльності служби паблік рилейшнз узагалі, якщо розробляється програма її роботи, або мета конкретної кампанії та конкретні завдання й кроки щодо вирішення проблеми. Процес стратегічного планування містить такі складові:

- Збирання інформації, що надходить із двох джерел: вивчення громадської думки та вивчення противників.
- Оцінка отриманої інформації, виявлення сильних та слабких місць усіх учасників боротьби.
- Безпосередня розробка стратегії: визначення адресних груп, проблем, стратегії та гасел.
- Планування – зведення всіх розробок у єдиний план кампанії.

У цій частині програми фактично закладаються не лише загальні напрями майбутньої діяльності, але й визначаються конкретні заходи чи прийоми, які потрібно застосувати для досягнення поставленої мети.

Третій етап ПР-кампанії пов'язаний із реалізацією конкретних завдань і потребує відповідей на запитання: що, як, де, коли і кому робити. Дія тут органічно сполучається з комунікацією. Недаремно кажуть: головне – не добре діяти, а добре інформувати. Ось чому таку значну увагу фахівці приділяють комунікаційній складовій програми.

Г. Почепцов пропонує враховувати під час вирішення комунікативних завдань програми ті поради, які дають американські фахівці з паблік рилейшнз:

- Використовуйте ЗМІ, найближчі до позиції аудиторії.

- Використовуйте комунікативне джерело, яке користується найбільшою довірою аудиторії з цього питання.

- Запобігайте підкреслюванню розбіжностей між позицією комунікатора та аудиторії.

- Знаходьте точки зіткнення з аудиторією у словнику та подіях, які згадуються.

- Використовуйте посилання на ідентифікацію групи (соціально-вікової, релігійної, професійної тощо), якщо воно може допомогти.

- Модифікуйте повідомлення, щоб задовольнити потреби організації.

Четвертий етап програми ПР-кампанії має декілька аспектів:

1. Попереднє визначення критеріїв оцінки майбутньої діяльності. Критеріями можуть бути: повнота інформації, необхідної для розробки програми; відповідність змісту повідомлень змістові практичних дій; якість подання повідомлень та експонування інших елементів програми.

2. Оцінка ходу реалізації програми. Критерії можуть бути досить різними. Фахівці називають такі: підрахунок кількості надрукованих публікацій, поширених прес-релізів, статей у друкованих ЗМІ, читачів, телеглядачів, радіослухачів (потенційних та реальних) тощо. Вважають, що головною передумовою успішного виконання такої роботи є постійне відстеження різноманітних каналів інформації та ведення записів про хід реалізації програми.

3. Оцінка результатів виконання програми.

Незважаючи на схожість ПР-акцій, які здійснюють різні організації та установи, їхні ПР-програми значно відрізняються одна від одної. Сьогодні у ПР-літературі описані сотні найуспішніших світових ПР-кампаній.

Ось приклад етапів однієї з найуспішніших кампаній в історії ПР:

ПР-кампанія «Герой дня – картопля із Айдахо»

Передісторії кампанії (визначення проблеми). Потреба роз'яснити споживачам, що картопляний сорт «айдахо» – особливий, що пояснюється чудовими природними умовами штату. До того ж потрібно було подолати небажання журналістів згадувати назву штату, коли вони говорили про цю картоплю.

Планування. Кампанія була розрахована на жінок середнього достатку у віці 25-44 роки, які мають дітей, і на журналістів. Короткотермінові цілі: подолати небажання преси частіше згадувати назву сорту, пропагувати торговельну марку, наголошуючи на якості цього сорту. Було вирішено звернути увагу журналістів, щоб згадували «Айдахо» не тільки у зв'язку з кулінарними рецептами; пояснити, у чому перевага цього сорту над іншими;

стимулювати продаж на початку сезону; створити привабливий імідж цієї картоплі та влаштувати свято, яке відразу задасть тон усій кампанії.

Дія та комунікація. Для підкреслювання зв'язку між штатом Айдахо та сортом картоплі використали традиційне Свято врожаю. Розсилалися запрошення у вигляді жартівливих листівок разом з матеріалами про вирощування картоплі у штаті, наукові технології вирощування та корисність цього продукту. Свято супроводжувалося радіо- та телепередачами різного плану. На святі проводилися виставки, конкурси (на встановлення рекорду для Книги Гіннеса з чищення картоплі), демонстрації фірмових блюд, губернатор відкрив сезон збирання врожаю. Деякі ЗМІ отримали спеціальні подарунки, зокрема фунт картоплі, кулінарну книгу, картоплечистку, футболку. Реклама про свято пройшла каналами супутникового телебачення. Понад 100 телекомпаній отримали відео-прес-релізи.

Оцінка програми. Збільшилося постачання картоплі на 9 відсотків, про «картопляне» свято повідомили провідні телекомпанії, усього репортажі передали 2000 телестанцій, різні видання наголошували в матеріалах про винятковість сорту, у всіх журналістів картопля викликала спогади про Айдахо, 88 відсотків з них наголошували, що сорт вирощують тільки в цьому штаті, 64 відсотки – говорили про властивості картоплі, 50 відсотків наголошували, що картопля «айдахо» – це просто здорово.

Елементарні операції паблік рилейшнз

Фахівці вважають, що налагодження зв'язків з громадськістю, яке дає змогу реалізувати програми, про які йшлося вище, складається з кількох елементарних операцій. Називаються різні операції (дії), що лежать в основі діяльності ПР-мена. Серед тих, які трапляються частіше, називають:

- позиціонування ПР-об'єкта,
- відстройка від конкурентів,
- завищення іміджу та
- зниження іміджу (антиреклама),
- контрреклама (або “відмив”).

Позиціонування – це оптимальне розміщення того, що позиціонується в ринковому просторі. Позиціонування організації чи установи як об'єкта паблік рилейшнз – це її подання у зрозумілих для громадськості та сприятливих для організації категоріях.

Слід наголосити: якщо ПР-об'єкт неспозиційований, він просто незрозумілий клієнтам, а реклама невпізаного об'єкта – неефективна. Спозиційований об'єкт не обов'язково повинен подобатися, він просто добре зрозумілий людям і не лякає їх (про особливості рівнів позиціонування йдеться у таблиці далі).

Відстройка – це позиціонування певного об'єкта на фоні конкурентного, це порівняння «свого» з «чужим». Вважають, що вона може відбуватися подвійно: шляхом надання клієнтам критерію оцінки та як попередження клієнтів про небезпеку.

Висловлені PR-меном критерії оцінювання якості товарів чи послуг дають змогу клієнтам самостійно порівняти і визначитися з оцінками. Зрозуміло, задаються такі критерії, які уможливають оцінку послуги, товару чи фірми конкурентів як негативну або, у будь-якому разі, нижче, ніж цю установу. Інакше відстройка втрачає зміст. Оригінальну відстройку на початку ХХ ст. зробив один із братів Дурових, які спочатку виступали на сцені разом, а потім, посварившись, – окремо. Володимир Дуров почав писати на афішах «Дуров старший». Його брат Анатолій написав «Дуров – справжній». Критерій старшинства успішно був замінений критерієм справжності.

Відстройка як попередження клієнтів про небезпеку або певну негативну сторону чи рису діяльності конкурентів здійснюється за допомогою натяку, іронії над конкурентом і його діяльністю.

У роботі служби PR важливе значення має і така операція, як **завищення іміджу**. Завищення іміджу пов'язане зі створенням для об'єкта іміджу «героїчної ситуації», коли йому доводиться боротися із труднощами та небезпекою і перемагати їх. Для того щоб стати героєм, об'єкту потрібний імідж антигероя. Розповіді про складності в роботі фірми «Проктер енд Гембл», пов'язані з виявленням шкідливої речовини, що застосовувалася у виробництві косметичних засобів, та наступною антирекламною кампанією, мають саме такий ефект. Позитивний імідж більшості політичних лідерів в Україні, що називали себе демократами, формувався в першій половині 90-х років завдяки їхній боротьбі проти компартії та критиці радянського ладу. Завищення іміджу об'єкта може здійснюватися шляхом підвищення його престижності.

Контрреклама – це піднесення іміджу, який випадково був знижений. Причини зниження можуть бути пов'язані як з об'єктом, так і з зовнішніми факторами. Спеціалісти радять для профілактики формувати стійкий до «аварій» імідж, оскільки невдачі, складності бувають у діяльності всіх організацій та установ. Приклад: імідж перший – «Наша фірма – чемпіон, лідер завжди і в усьому», імідж другий – «Ми свої, фірма і клієнти – єдина сім'я». Другий імідж більш «аваріє стійкий», оскільки не протиставлений клієнтам, а «в сім'ї буває по-різному».

Антиреклама – заниження іміджу конкурентів.

Здійснення всіх перерахованих вище операцій може відбуватися за допомогою різних засобів і в різних сполученнях. Оптимальний вибір їх

забезпечує ефективність роботи працівників ПР зі створення гармонійних відносин організації чи установи з громадськістю.

4. Принципи ПР-діяльності та вимоги до піарменів

Щоб ефективно виконувати перераховані функції, спеціаліст зі зв'язків з громадськістю повинен дотримуватися певних норм і принципів діяльності. Найважливішими з них є такі:

1. Плановий, систематичний та своєчасний характер ПР-діяльності. Спонтанні, неупорядковані та несвоєчасні дії працівників служб зв'язків з громадськістю можуть мати нульовий або низький ефект і навіть негативно впливати на імідж фірми. Систематичність і послідовність ПР-заходів є критерієм стабільності організації, її міцних позицій, надійності та відповідальності перед споживачами та клієнтами.

2. Застосування наукових методів збирання, аналізу, систематизації, інтерпретації та поширення інформації, використання в разі потреби міждисциплінарного підходу до вирішення проблем, що виникають у професійній сфері. Непрофесіоналізм працівників служби публік релейшнз не тільки може зменшити ефективність ПР-заходів, але й буде підривати довіру до професіоналізму організації та її діяльності.

3. Об'єктивний підхід до вирішення ПР-проблем, який забезпечується опорою на об'єктивні закономірності суспільного розвитку та функціонування масової свідомості. Використання законів соціології, політології, загальної та соціальної психології дає змогу позбутися суб'єктивізму під час вирішення проблем, що виникають у процесі взаємодії організації та громадськості.

4. Забезпечення взаємної вигоди організації та громадськості. Не особиста користь і особистий вигравш повинні стояти на першому плані в ПР-мена, а спільний інтерес установи та різних кіл громадськості.

5. Етична поведінка тих, хто займається цим видом діяльності, передбачає не лише чесність, правдивість у взаєминах із громадськістю, але й певну відповідальність і мужність у взаєминах із керівництвом фірми чи організації та її працівниками.

6. Дотримання принципу відкритості інформації як найважливішого принципу існування системи зв'язків з громадськістю. Громадськість повинна бути впевненою в готовності установи проінформувати її щодо будь-яких найскладніших проблем, що виникають перед установою. Систематичне, повне і різнобічне інформування персоналу та зовнішньої громадськості створює основу для партнерських взаємин та взаємодії, без яких неможливе існування гармонії та довіри.

7. Неприпустимість маніпуляції громадською думкою. Без вивчення громадської думки, впливу на неї та її врахування фактично не може діяти жодна ПР-служба. Проте всі операції з громадською думкою мають такі ж етичні обмеження, як і взаємодія з окремими людьми. Не можна викривляти громадської думки, використовувати слабкості людей, обдурювати, дезінформувати, використовувати неосвіченість людей, некомпетентність громадської думки.

Перераховані принципи професійної ПР-діяльності певним чином стосуються і більшості інших видів професійної діяльності. У цьому немає нічого дивного – існує багато професій, пов'язаних з роботою з людьми, і всі вони так чи інакше торкаються проблем, які трапляються ПР-менам. У той же час без опори на такі принципи неможлива ні дослідницька діяльність у галузі публік рилейшнз, ні робота з різними колами громадськості. Здається, в умовах зародження системи зв'язків з громадськістю в Україні це обов'язково потрібно враховувати, щоб не повторювати помилок, яких уже позбавилися наші колеги в інших країнах.

Для ведення ефективної діяльності в галузі публік рилейшнз фахівець повинен володіти двома групами якостей: професійними та особистісними. Це питання активно досліджується як теоретиками, так і практиками. Кожен з них пропонує свій перелік якостей. У чомусь вони співпадають, у чомусь різняться. Пропонуємо інтерпретацію **професійних якостей ПР-мена** російського науковця І. Яковлева. Він вважає, що найбільш наближені до специфіки професійної діяльності в системі громадських зв'язків такі вимоги:

1. Необхідно постійно та багато читати, стежити за новинами, використовуючи всі засоби інформації.

2. Треба вчитися кваліфіковано використовувати публіциті та рекламу. Зміст цих понять лежить в основі публік рилейшнз. До відбору слів треба ставитися критично і з упевненістю, що повідомлення, яке передається, потрапляє до адресата і досягає бажаного ефекту.

3. Потрібно хоча б трохи знати аудиторію, якій адресоване повідомлення. Наприклад, один чоловік хотів зробити дружині до свята сюрприз – подарувати квіти. Він розповів про це своїй шестирічній дочці. Коли дівчинка спитала, що робити з квітами, тато відповів: “Поклади їх у холодне місце”. Коли він став шукати ці квіти, то виявив, що вони в морозильній камері холодильника. Так дівчинка зрозуміла слова батька про холодне місце.

4. Четверте правило успіху – розуміння людей. Для цього треба знати соціологію й психологію, хоча використання їх – дуже складне завдання.

5. Треба вивчати різні групи людей, щоб добре уявляти, що вони знають або думають: який вплив на них здійснюють їхні позиції та плани і як, у свою чергу, впливає на них соціальний, економічний і політичний клімат.

6. Варто вчитися контактувати зі ЗМІ, треба все знати про ті засоби масової інформації, з якими пов'язаний ПР-мен, особливо про те, як вони функціонують і як краще через них інформувати людей.

7. Оскільки проста, але важлива функція паблік рилейшнз – передача повідомлень публіці – тривалий час розглядалася як процес маніпуляції, необхідно швидко відокремлювати добре від поганого. Цього можна досягти лише за допомогою «гострого ока», яке відточується в процесі читання, спостереження і вміння слухати. Усі ці навички повинні інтегруватися в головне – вміння бачити і вирішувати проблему, для чого потрібна спільна діяльність і толерантність до інших поглядів.

Окрім професійних умінь, ПР-менові необхідно мати і певні особистісні риси, які дають йому змогу ефективно займатися практичною діяльністю в галузі зв'язків з громадськістю.

Відомо, що існує багато таких моральних та особистісних рис людей, які бажано мати кожній людині. Проте не кожна з цих рис є професійно важливою. Без сумніву, чесність і правдивість бажані для кожної людини, але нечесний чи неправдивий верстатник чи інженер – це моральна проблема осіб, у той же час нечесний чи неправдивий ПР-мен – це втрачений імідж організації, зіпсовані контакти зі ЗМІ, недовіра до керівництва та організації в цілому, тобто проблема професійної придатності.

Наведемо перелік **моральних та особистісних рис**, якими, з погляду американських учених, повинен володіти працівник ПР-служби:

- чітко і зрозуміло висловлювати свої думки та вміти слухати інших;
- бути спостережливим, швидко схоплювати та запам'ятовувати;
- розуміти людей;
- бути сміливим та чесним;
- бути організованим, не пропускати дрібниць;
- бути інтелектуально зрілим, мати здоровий глузд і риси лідера;
- генерувати багато нових ідей;
- обдумувати та ефективно діяти у критичних ситуаціях;
- швидко вирішувати проблеми;
- вміти швидко і зрозуміло писати;
- аналізувати суперечливу інформацію, логічно та послідовно викладати думки, спиратися на факти та вміти їх збирати;
- добре знати технологію бізнесу;

• орієнтуватися в питаннях психології, філософії та економіки, у політиці та поточних подіях;

- уміти керувати собою та іншими людьми;
- визначати пріоритети і спокійно ставитися до необхідності їх зміни;
- не піддаватися сліпо впливу авторитетів, бути дипломатом;
- знати, що людина ПР – це вихователь, а не хрестоносець.

Е. Бернайз, добре відомий як один із перших теоретиків у галузі зв'язків з громадськістю, змалював образ працівника ПР-служби з такими рисами: цілісний характер; здоровий глузд і логіка; здатність до творчості; правдивість і обережність; об'єктивність; глибока зацікавленість у вирішенні проблеми; культура; інтелектуальна допитливість; здатність аналізувати й синтезувати; інтуїція; знання соціальних наук та техніки ПР.

На думку російського вченого Б. Сокальського, спеціаліст із публік рилейшнз повинен мати передусім такі особистісні риси, як особиста та професійна чесність. Він називає ще й такі риси, якими повинен бути наділений ПР-мен:

- здатність до аналітичної роботи;
- ясне (виразне) та стратегічне спрямування мислення;
- уміння професійно здійснювати та оцінювати результати комунікаційної активності;
- висока комунікабельність і готовність до спілкування;
- громадянська мужність і порядність як у середині підприємства, так і за його межами;
- фантазія, здібність установлювати зв'язок між цілями підприємства та комунікаційними програмами;
- економічне почуття і здатність оцінювати тенденції суспільного розвитку;
- професійні знання з проблем, пов'язаних з тією галуззю господарства, у якій він зайнятий;
- знання іноземних мов.

ТЕМА 8. Медіаосвіта та медіа грамотність

1. Історія розвитку медіаосвіти
2. Поняття медіаграмотності
3. Основні теорії медіаосвіти
4. Протидія фейкам

1. Історія розвитку медіаосвіти

Важливу роль у становленні та розвитку медіаосвіти відіграло ЮНЕСКО. Вважається, що вперше термін «медіаосвіта» вжито 1973 року на спільному засіданні сектору інформації ЮНЕСКО та Міжнародної ради з кіно, телебачення та аудіовізуальної комунікації. Втім деякі науковці вказують, що першу навчальну програму з медіаосвіти розробив канадець М. МакЛюен 1959 року, а її активне застосування в навчально-виховному процесі розпочалося в 60-х роках ХХ ст. у Великій Британії, Канаді, Німеччині, США, Франції. Попри те, що теорію та практику медіаосвіти в світі розробляють уже протягом тривалого часу, остаточної визначеності стосовно цього терміну ще немає.

На думку фахівців ЮНЕСКО, **медіаосвіта** — частина основних прав кожного громадянина будь-якої країни світу на свободу самовираження і права на інформацію та інструмент підтримки демократії. При цьому медіаосвіту вони рекомендують усім державам запровадити в свої національні навчальні плани, в систему додаткової, неформальної та «пожиттєвої» освіти. Тут особливо важлива думка про те, що медіаосвіта належить до основних прав людини й вона повинна мати пожиттєвий характер.

ЮНЕСКО пройшло чотири стадії формалізації концепції медіаосвіти. Першою стадією була Грюнвальдська декларація 1982 р., яка виокремила галузь медіаграмотності, привернувши увагу до впливу медіа на освіту. Другою — Тулузька конференція 1990 р., що сприяла систематизації та точнішому овизначенню галузі. Третя стадія — Віденська конференція 1999 р. — запропонувала новий погляд на медіаосвіту в контексті технологічних досягнень і нової ери комунікації, що стала результатом застосування цифрових технологій. Четвертою стадією став семінар ЮНЕСКО в Севільї 2002 р., на якому адаптовано визначення галузі Віденської конференції. Семінар підкреслив потребу активно просувати програми в п'яти напрямках: 1) дослідження, 2) навчання (тренінги), 3) співпраці між школами, ЗМІ, неурядовим сектором і державними установами, 4) консолідації та просування громадського сектору та його співпраці з засобами масової інформації. 2007 р. ЮНЕСКО прийняла Паризьку програму, що містила дванадцять рекомендацій з медіаосвіти, зокрема: інтегрувати медіаосвіту на начальному етапі підготовки педагогів, розвивати ефективні педагогічні методи, мобілізувати всіх

зацікавлених осіб в освітній та соціальній сфері, практикувати пожиттєву медіаосвіту.

Європейський парламент ухвалив 2008 р. резолюцію з медіаграмотності в світі цифрових технологій, в якій підкреслив, що медіаграмотність — базовий елемент політики в сфері споживання інформації, й вона має охоплювати всі категорії людей протягом усього їхнього життя, для того щоб допомогти їм практично та творчо використовувати медіа. Щодо медіаосвіти, то стверджується, що вона має стати компонентом формальної освіти, доступної всім учням, обов'язковою частиною навчальної програми на кожному ступені шкільного навчання. Європарламент рекомендував Єврокомісії внести в програму навчання вчителів обов'язкові модулі з медіаосвіти.

Ролі медіаосвіти в суспільстві:

- Медіаосвіта сприяє збагаченню людей різним культурним досвідом за допомогою споживання медіаповідомлень усіх типів (друкованого слова, зображень, аудіо та рухомих зображень).

- У країнах, що застосовують новітні технології, медіаосвіта допомагає громадянам представляти їхні культури та традиції.

- Медіаосвіта створює додаткові можливості людям у будь-якому суспільстві та уможлиблює доступ до медіа людям з особливими потребами або економічно неспроможним верствам населення.

- Медіаосвіта відіграє найважливішу роль у здатності людей оцінювати й реагувати на інформацію про соціальні та політичні конфлікти, війни, природні лиха, екологічні катастрофи тощо.

- У ситуаціях, коли доступу до електронних і цифрових технологій нема або він обмежений, медіаосвіта може базуватися на доступних їм технологіях і формується під впливом наявних контекстів.

За висновками Віденської конференції ЮНЕСКО, медіаосвіта пов'язана з вивченням усіх медіакомунікацій та охоплює друковане слово, графіку, звук й рухомі зображення, що доставляються за допомогою будь-яких технологій. Медіаосвіта дає людям змогу зрозуміти способи роботи мас-медіа, застосовувані в суспільстві, та опанувати навички з використання цих медіа у спілкуванні з іншими.

Медіаосвіта має надавати знання щодо того, як: 1) аналізувати, критично осмислювати і створювати медіатексти; 2) визначати джерела медіатекстів, їхні політичні, соціальні, комерційні, культурні інтереси й контекст; 3) інтерпретувати медіатексти й цінності, що несуть в собі медіа; 4) добирати відповідні медіа для створення та розповсюдження власних медіатекстів і залучення зацікавленої в них аудиторії; 5) уможлиблювати

вільний доступ до медіа для споживання та виробництва власної медіапродукції.

Більшість західних дослідників погоджуються з думкою, що медіа не завжди відповідно репрезентують навколишній світ, і для людини вкрай важливо зберігати свою автономію щодо мас-медіа. Головне у цьому погляді, безперечно, не роль медіа (відбиття чи репрезентації того, що відбувається в дійсності), а активне ставлення людини до пізнання медіа. Останні тут виступають самостійним утворенням, щодо якого важливо зберігати самостійність і сприймати його критично.

2. Поняття медіаграмотності

Результатом медіаосвіти має бути підвищення рівня медіакомпетенції, або її ще називають медіаграмотністю, яка полягає в сукупності мотивів, знань, умінь і можливостей, що сприяють добиранню, використанню, критичному аналізу, оцінюванню, створюванню та передаванню медіатекстів різних форм, жанрів, а також аналізу складних процесів функціонування медіа в суспільстві.

Вважається, що термін «медіаграмотність» походить від термінів «критичне бачення» та «візуальна грамотність». Також використовуються такі терміни, як «технологічна грамотність», «інформаційна грамотність», «комп'ютерна грамотність» тощо. Канадський науковець і консультант з питань медіаграмотності Кріс Ворсноп (Chris Worsnop) вважає, що медіаграмотність — це результат медіаосвіти, вивчення медіа. Що більше ви вивчаєте медіа (за допомогою медіа), то більше ви медіаграмотні, тобто медіаграмотність — це здатність експериментувати, інтерпретувати/аналізувати та створювати медіатексти.

Інші науковці вважають, що медіаграмотність спрямована на те, щоб людина була активна та грамотна, така, що має розвинуту здатність сприймати, створювати, аналізувати, оцінювати медіатексти, розуміти соціокультурний і політичний контексти функціонування медіа в сучасному світі, кодові й репрезентативні системи, які ті використовують. Життя такої людини в суспільстві та світі пов'язане з громадянською відповідальністю. Американський науковець Роберт К'юбі (Robert Kubey) вважає, що медіаграмотність — це здатність використовувати, аналізувати, оцінювати та передавати повідомлення у різних формах. Тобто фактично всі науковці сходяться на тому, що медіаграмотність — це набуті під час навчання навички аналізувати та оцінювати медіа.

За О. В. Федоровим, медіаграмотний учень чи студент має бути здатний критично й усвідомлено оцінювати медіатексти, підтримувати критичну дистанцію щодо популярної культури та чинити спротив маніпуляціям.

За словами британського науковця Джейн Браун (Jane D. Brown), поняття медіаграмотності має різні визначення для осіб різних професій. Традиційно медіаграмотність давала людині змогу аналізувати й оцінювати літературні твори і створювати якісні тексти. Але у другій половині ХХ ст. вона трансформувалась у здатність компетентно аналізувати та вміло оцінювати й використовувати друковані форми комунікації, кіно, радіо- та телепрограми, а також інтернет.

Канадський науковець і президент Канадської асоціації медіаосвітніх організацій Джон Пандженте (John J. Pungente) вивів вісім ключових принципів медіаграмотності, що дозволяють краще вивчати медіапродукти.

1. Будь-який медіапродукт — це сконструйована реальність. Він відбиває не реальний світ, а деякі суб'єктивні, ретельно відібрані уявлення про нього. Медіа-грамотність допомагає руйнувати такі штучно створені конструкції та розуміти принципи їх створення.

2. Медіа конструюють реальність. Саме вони формують більше уявлень про навколишнє середовище та особисте ставлення до того, що відбувається. Ставлення до об'єктів реального світу формується на основі медіаповідомлень, які, своєю чергою, сконструювали фахівці, що переслідують визначені комунікативні цілі. Медіа певною мірою формують наше відчуття реальності.

3. Отримувачі медіаповідомлення інтерпретують його зміст. Медіа забезпечують свою аудиторію інформацією, на основі якої формується уявлення про реальність. Отримувачі повідомлення інтерпретують та осмислюють, ґрунтуючись на власному досвіді та таких індивідуальних характеристиках, як особисті запити й очікування, актуальні проблеми, сформовані національні та гендерні уявлення, соціальний та культурний досвід тощо.

4. Медіа мають комерційну підтримку. Медіаграмотність дає уявлення про те, що підтримує будьякі медіа з комерційного боку і як комерційний підтекст впливає на зміст медіапродукту, його якість. Створення медіапродукту — це передовсім бізнес, який має давати прибуток. За всяким медіабізнесом стоять конкретні люди зі своїми інтересами, саме останні й визначають зміст того, що дивиться, читає, слухає отримувач медіаповідомлення.

5. Будь-яке медіаповідомлення транслює ідеологію та інформацію про певні цінності. Будь-який медійний продукт — це, в певному сенсі, реклама способу життя та тих чи інших цінностей. Явно чи опосередковано медіа

створюють в очах аудиторії уявлення про «гарне», «красиве» життя; формують споживацькі смаки та дають уявлення про загальну ідеологічну позицію.

6. Медіа виконують соціальні та політичні функції. Вони впливають на політичну ситуацію та провокують соціальні зміни. Телебачення впливає на результати виборів. Електорат ґрунтує свої рішення на уявленнях про кандидатів, тобто на сформованому іміджі. Медіа примушують нас задумуватися про події, що відбуваються в інших країнах.

7. Зміст повідомлення залежить від виду медіа. Різні медіа передають повідомлення про одну подію, наголошуючи на різних аспектах. Отже, аудиторія має змогу ознайомитися з різними поглядами та сформуванати власну позицію.

8. Кожен медіаресурс має власну унікальну естетичну форму. Кожен медіапродукт має бути представлений аудиторії в естетичній формі, що дозволяє, деякою мірою, діставати задоволення від форми та змісту. Цікаві пропозиції канадського дослідника трохи нівелюються хибними уявленнями про силу медійного впливу.

Відповідно до автора американських підручників для студентів Джеймса Поттера (James Potter), медіаграмотність полягає в здатності особистості контролювати споживання медіа. Медіаграмотна людина легше орієнтується в медіасвіті, легше знаходить інформацію, яка їй потрібна, та запобігає повідомленням, що можуть їй зашкодити, подібно до забруднених і отруєних води чи їжі.

Медіаграмотність — це не категорія. Нема нульового рівня медіаграмотності, як і нема найвищого рівня, якого може досягти людина. Медіаграмотність — це континуум. Сила переконань особистості базується на кількості та якості структурованих знань, якими вона володіє. Своєю чергою, якість структурованих знань базується на наявних навичках і досвіді конкретної особистості. Можна сказати, що люди, які діють на нижчих рівнях медіаграмотності, мають слабкі й обмежені погляди на медіа. Таким притаманні поверховіші та гірше організовані структури знань, що формують неадекватний погляд на значення медіаповідомлень.

Пам'ятаючи, що медіаграмотність — континуум, автор виділяє вісім ключових рівнів медіаграмотності:

- осягнення основних положень (розуміння, що це відбувається не з ним/нею);
- усвідомлювання мови (розпізнавання мовного звучання та ототожнювання значень слів);
- усвідомлювання викладеної інформації (відрізняння вигадки від того, що може бути в реальності, вирізняння реклами тощо);

- розвиток скептицизму (оцінювання можливої брехні в рекламі, чітке розуміння, що подобається, а що ні, вміння побачити смішне в некомічних героях);
- інтенсивний розвиток (потужна мотивація до пошуку конкретної інформації, вироблення чітких наборів інформації, якій надається перевага, високий рівень розуміння корисності отриманої інформації);
- емпіричне вивчення (пошук різних форм подання контенту та переказів, пошук сюрпризів і нових емоційних, моральних реакцій та почуттів);
- критичне оцінювання (сприймання повідомлень такими, якими вони є, й подальше оцінювання у відповідному середовищі, глибоке й детальне розуміння історичного, економічного та художнього контекстів систем, представлених у повідомленні, здатність уловлювати нюанси в поданні інформації та відмінність від форми подання інших повідомлень на цю тему, здатність зробити висновки про сильні та слабкі сторони повідомлення);
- соціальна відповідальність (розуміння, що певні повідомлення позитивніше впливають, ніж інші; усвідомлення, що чиясь власна думка впливає на суспільство, й не важливо, як сильно; визнання, що існують певні способи, завдяки яким особистість може конструктивно вплинути на суспільство).

3. Основні теорії медіаосвіти

Медіаосвіта зародилася на початку ХХ століття і впродовж перших двох десятиліть розвивалася стихійно. Але вже в 1930-х рр. науковці, стурбовані негативними медійними впливами, виступили з обґрунтуванням «захисної» або «протекціоністської» теорії медіаосвіти. Наприклад, деякі американські педагоги розглядали медіа як «агентів культурної деградації»: у цьому звинувачували комікси, рекламу в пресі й на телебаченні, «жовті» масові видання з їхнім нав'язуванням стереотипів.

У 1990-х рр. «захисний» рух дістав підтримку з боку утвореної при ЮНЕСКО Міжнародної палати «Діти і насильство на екрані» (The UNESCO International Clearinghouse on Children and Violence on the Screen). Ця організація, що співпрацювала з багатьма медіапедагогами світу, проводила міжнародні науково-педагогічні конференції, випускала спеціальні журнали, створювала сайти в інтернетмережі, друкувала книжки, присвячені проблемі негативного медійного впливу на дитячу аудиторію, насамперед щодо демонстрації насильства. Втім більшість учасників цього руху розуміли, що, крім боротьби проти «екранного насильства», слід активно розвивати медіаосвіту школярів і молоді, спрямовану на формування критичного, самостійного, демократичного, творчого мислення. Ось чому наприкінці 2002 р.

цю організацію перейменовано на Міжнародну палату «Діти, молодь і медіа» (The International Clearinghouse on Children, Youth and Media). Так підкреслено перехід від «захисних» цілей до широкого спектра медіаосвітніх завдань і дій. Проте так чи інакше, але «захисна» теорія медіаосвіти досі має своїх прихильників, особливо в релігійних організаціях. Справді, релігійні теорії медіаосвіти дуже близькі до «протекціоністських». Щоправда, шкідливим медійним впливам вони протиставляють не абстрактні «вічні цінності», а конкретні релігійні канони й етичні норми, залежні від конкретної теологічної доктрини.

У 1930 — 1950-х роках особливо популярний був практичний підхід до медіаосвіти. Зокрема, якщо згадати історію освіти в СРСР, то сталінський режим у другій половині 1930-х — першій половині 1950-х рр. схвалював тільки такий вид масової медіаосвіти, що відповідав тогочасній загальній настанові на виховання: мінімум розмірковувань і аналізу, максимум виконавської, переважно колективної, практики (політизовані масові паради, ходи, свята, хорівий спів тощо). Однак і сьогодні цей напрям медіаосвіти має чимало прихильників серед російських і не тільки педагогів, які вважають аналіз медіатекстів і роздуми про роль медіа в соціумі марнуванням часу і віддають перевагу конкретним практичним вправам у гуртках юних журналістів, кіномеханіків, відеооператорів, фотографів, «комп'ютерників» та ін.

Упродовж 1950 — 1990-х рр. у різних країнах висунуто не менше десятка теорій медіаосвіти (практичну, теологічну, етичну, ідеологічну, естетичну, семіотичну, розвитку критичного мислення, культурологічну, соціокультурну тощо).

Ключові теорії медіаосвіти:

1) *«Протекціоністська» («ін'єкційна», «захисна», «прищеплювальна») теорія медіаосвіти.* Її основа — «ін'єкційна» теорія медіа. Цю теорію часто називають також «протекціоністською» (запобіжною шкідливим медійним впливам), «теорією цивільного захисту» (тобто знову-таки захисту від медіа) або теорією «культурних цінностей» (мається на увазі, що негативному медійному впливові протиставлено «вічні цінності класичної культурної спадщини» (приміром, мистецтво античності чи ренесансу).

Прихильники цієї теорії зазвичай ретельно вивчають типологію медійних впливів (або «ефектів»). Припускається, що медіа справляють дуже сильний прямий, переважно негативний, вплив на аудиторію. Наприклад, школярі «впроваджують» у життя способи насильства, побачені на екрані. Аудиторія формується з маси пасивних споживачів, які зазвичай не можуть зрозуміти суті медіатексту. *Головна мета медіаосвіти в рамках цієї теорії* полягає в тому,

щоб пом'якшити негативний ефект надмірного захоплення медіа (в основному що стосується неповнолітньої аудиторії). Педагоги прагнуть допомогти учням зрозуміти різницю між реальністю і медіатекстом через розкриття негативного медійного впливу (приміром, телебачення) на конкретних прикладах, доступних для розуміння відповідної аудиторії.

2) *Теологічна / релігійна теорія медіаосвіти.* Тут теоретична база — теологічна теорія медіа, що близька до етичної й захисної. Припускається, що медіа здатні формувати певні духовні, етичні / моральні, ціннісні принципи аудиторії (особливо це стосується неповнолітніх). З цього випливає головна мета теологічної медіаосвіти — долучити аудиторію до тієї чи іншої моделі поведінки, до ціннісних орієнтацій, що відповідають тим чи іншим релігійним догматам. Педагогічна стратегія базується на вивченні теологічних, світоглядних та етичних аспектів медіа й медіатекстів. Приміром, православний погляд на твір мистецтва не збігається зі світським розумінням, він повинен відрізнятися більшою проникливістю. Для християнина важливо через дії і слова героїв відчутти в цілому їхній дух, внутрішній настрій, зрозуміти, якщо висловлюватися філософською мовою, їхню ціннісну орієнтацію. Зрозуміло, що ціннісні орієнтації в цьому випадку залежать від конкретного релігійного контексту, суттєво відмінного для християнської, мусульманської, буддистської чи іншої віри.

3) *Етична теорія медіаосвіти.* Теоретична база — етична теорія медіа: припускається, що медіа здатні формувати певні етичні / моральні принципи аудиторії (особливо це стосується неповнолітніх). З цього випливає головна мета етичної медіаосвіти — долучити аудиторію до тієї чи іншої етичної моделі поведінки (що відповідає, наприклад, конкретній релігії, рівневі розвитку цивілізації, демократії тощо). Педагогічна стратегія базується на вивченні етичних аспектів медіа та медіатекстів. Зрозуміло, що моральні цінності в цьому випадку істотно залежать від соціокультурного та політичного контекстів.

4) *Теорія медіаосвіти як розвитку «критичного мислення».* Термін «критичне мислення» Американська психологічна асоціація (АРА) визначає як «цілеспрямоване, саморегульоване судження, що завершується інтерпретацією, аналізом, оцінкою й інтерактивністю, також поясненням очевидних, концептуальних, методологічних або контекстних міркувань, на яких ґрунтується це судження».

Теоретичною основою цієї теорії, скоріше за все, можна вважати теорію медіа як «порядку денного», де медіа представлені «четвертою владою», що поширює моделі поведінки й соціальні цінності серед різномірної маси індивідуумів. Звідси випливає провідна мета медіаосвіти: навчити аудиторію

аналізувати і виявляти маніпулятивні дії медіа, орієнтуватися в інформаційному потоці сучасного суспільства. У процесі занять з учнями вивчається медійний вплив на індивідів і суспільство з допомогою так званих «кодів» (умовностей-символів, наприклад, у телерекламі), розвивається критичне мислення школярів і студентів стосовно медіа текстів.

Вважається, що аудиторії треба дати орієнтир в умовах надлишку різноманітної інформації, навчити грамотно її сприймати, розуміти, аналізувати, мати уявлення про механізми та наслідки її впливу на глядачів, читачів і слухачів. Однобічна або перекручена інформація (яку передає, наприклад, телебачення, що володіє великою силою пропагандистського навіювання), безсумнівно, потребує осмислення. Ось чому вважають корисним, щоб учні могли визначати розбіжності між заданими і загальновідомими фактами й тими, що потребують перевірки, надійність джерела інформації, упередженість судження, незрозумілі або двозначні аргументи, логічну несумісність у ланцюзі міркування тощо.

5) *Ідеологічна теорія медіаосвіти.* Тут теоретична база — ідеологічна теорія медіа. Передбачається, що медіа здатні цілеспрямовано маніпулювати громадською думкою, зокрема в інтересах того чи іншого соціального класу, раси чи нації. Неповнолітня аудиторія стає найлегшою мішенню для впливу з допомогою медіа. Звідси впливає пріоритетна мета медіаосвіти — викликати в аудиторії бажання змінити систему масової комунікації (якщо при владі в країні перебувають сили, далекі від ідеологічних поглядів їхніх опонентів) або, навпаки, переконати, що сформована медійна система — найкраща (якщо влада в державі належить лідерам, які сповідують «потрібну» ідеологію), в цьому випадку посилено критикують медіакультуру інших країн.

Сьогодні «ідеологічна» теорія медіаосвіти значною мірою втратила свої колишні позиції, але певним чином трансформувалася: на перший план почали виходити не класовий, а національно-регіональний, релігійний, соціально-політичний підходи до медіаінформації. Так, наприклад, педагоги деяких держав і націй прагнуть захистити учнів від експансії американської масової культури (аналогія з «протекціоністським» спрямуванням). У країнах «третього світу» (наприклад, у латиноамериканських, азійських, арабських) стає популярною активна протидія медіаглобалізації (тобто знову-таки — американізації). Крім того, ідеологічна теорія, безумовно, має спільні точки підходи з популярнішою на Заході теорією медіаосвіти як розвитку «критичного мислення». Бо обидві з'ясовують питання про те, чиїм інтересам слугує та чи інша інформація і на які групи населення вона розрахована.

б) *Теорія медіаосвіти як джерела «задоволення потреб» аудиторії.* Теоретичною основою тут служить теорія «споживання і задоволення» в

медійній галузі. Йдеться про те, що медійний вплив на аудиторію обмежений, учні можуть самі правильно вибрати й оцінити медіатекст відповідно до своїх потреб. Отже, пріоритетну мету медіаосвіти вбачають у тому, щоб допомогти аудиторії взяти з медіа максимум користі відповідно до своїх бажань і схильностей.

7) *Культурологічна теорія медіаосвіти.* Як теоретичну основу тут використовують культурологічну теорію медіа. Стверджується, що медіа скоріше пропонують, ніж нав'язують інтерпретацію медіатекстів. Аудиторія не просто «зчитує» інформацію, а вкладає різні значення в сприйнятті медіатексти, самостійно їх аналізує. Звідси випливає основна мета медіаосвіти: допомогти учням зрозуміти, як медіа можуть збагатити сприйняття, знання тощо аудиторії.

4. Протидія фейкам

Фейкова інформація (англ. *fake* – фальшивий, сфабрикований) – це 1) шахрайство, повністю або частково вигадана інформація про суспільні події, справжніх людей, або про речі, явища, яка подається у мас-медіа під виглядом справжніх журналістських матеріалів; 2) спеціально спотворена новина, подія чи журналістський матеріал, який містить неправдиву або перекручену інформацію, що дискримінує певну людину чи групу осіб в очах аудиторії. Як синонім до поняття вживається термін «журналістська качка» чи латинське словосполучення «non testatur» чи його скорочення NT, що в перекладі означає «не перевірено».

Часто фейки мають гумористичний або сатиричний характер і створюються з метою висміювання або привернення уваги до важливих суспільних проблем чи тенденцій. Проте в сучасних українських соціальних медіа фейкова інформація спрямована на дезінформацію, введення в оману аудиторії, що в результаті викликає не позитивні, а негативні емоції.

Головна мета фейкових повідомлень – це посіяти сумніви й переконати аудиторію в правдивості поданої інформації. Завдання – дезінформувати аудиторію; пропагувати власне бачення, політику чи позицію; викликати агресію; похитнути позицію особи та змусити її засумніватися; посіяти паніку; змінити уставлену думку в аудиторії; спонукати по певної дії; активувати увагу й зацікавити аудиторію; переконати аудиторію за допомогою вигаданих фактів; залякувати аудиторію тощо.

Фейками називають: фотографії, зроблені у фотошопі, спеціально створені відеоролики, написані або вигадані неправдиві новини, які важко відрізнити від правдивих; акаунти вигаданих людей у соціальних мережах, через які поширюється неправдива інформація. Залежно від цілі здійснення впливу, фейки бувають: ті, які сіють паніку серед людей; ті, які розпалюють

міжнаціональну (расову, релігійну тощо) ворожнечу; фейки, які поширюють хибні думки для того, щоб заплутати громадян, відволікти від правди; фейки, які маніпулюють свідомістю; фейки, які рекламують когось або щось; фейки, які приносять прибуток мас-медіа, що його поширює («жовта преса»); фейки, які плямують чиюсь репутацію (найчастіше це фото, добре опрацьовані у Photoshop); фейки, які мають розважальний характер.

Щоб відрізнити фейк від дійсності й запобігти поширенню фейкових новин у соцмережах, слід:

1. Читати більше, ніж назву, бо заголовок може бути не пов'язаним з текстом новини або ж не містити даних, які підтверджують її правдивість.

2. Оцінити надійність джерела повідомлення – незнайомі сайти, заповнені оголошеннями й назвами, написаними капслоком, повинні викликати скепсис. Слід перевіряти через пошукові системи тексти, які були опубліковані раніше (це допоможе оцінити надійність джерела), а також URL підозрілих сторінок, аби переконатися, що це не фальшивка, замаскована під надійне джерело.

3. З'ясувати, що інші видання пишуть з цього приводу. Якщо жодне інше надійне джерело не повідомляє про дані події, очевидно, новина є фейковою. Радять шукати підтвердження факту в трьох різних джерелах.

4. Звертати увагу на дату публікації й час. Поширений елемент фейкових новин – видавати старі публікації за нові. Якщо в новині є посилання на інші джерела, слід їх переглянути, звертаючи увагу на те, коли вони були опубліковані та як у них описано подію, особливо коли йдеться про час.

5. Проаналізувати, чи є в журналістському матеріалі **коментарі всіх сторін** описаної події чи ситуації, адже професійна журналістська стаття повинна бути нейтральною. Якщо ж у ній розставлені «потрібні» акценти, є негативні епітети або ярлики – це може бути фейком (і безперечно є маніпулюванням).

6. Ознайомитися з попередніми публікаціями автора – його бекграунд допоможе зрозуміти, чи дійсно автор є журналістом, чи не писав він фейкових статей до цього.

7. Протестувати матеріал на **емоції**, адже вони можуть бути показником присутності пропаганди, маніпуляцій. Чим страшніше і яскравіше описувана картина подій – тим більша ймовірність того, що їх описував пропагандист, а не журналіст.

8. Ознайомитися з джерелами, на які посилається новина. Відсутність посилань або джерел, з яких були запозичені заяви, є очевидним сигналом того, що пост може бути фейком. Будь-які заяви або цитати посадовців мають бути підкріплені надійними джерелами.

9. Звертати увагу на сумнівні цитати й фотографії. Слід скептично ставитися до шокуючих або підозрілих цитат й опублікованих фотографій з місця подій. Проаналізувати, чи всі елементи повідомлення розповідають про одне й теж.

10. Не варто поширювати новини лише тому, що поділяєте точку зору автора або ж приймаєте одну із сторін конфлікту.

11. Замислитися, перш ніж робити перепублікацію. Новинарні сайти, які поширюють дезінформацію, працюють з розрахунком на те, що читачі поширюватимуть їхні новини.

ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ

для обговорення на семінарських заняттях

ТЕМА 1. Міжнародні відносини як суспільне явище

Сутність й особливості міжнародних відносин

Види й форми міжнародних відносин

Теорії міжнародних відносин: теорія ідеалізму, теорія політичного реалізму, неореалізм

ТЕМА 2. Міжнародна система

Учасники міжнародних відносин

Поняття «міжнародна система», типи міжнародних систем

Могутність держави

Системи міжнародних відносин: Вестфальська, Віденська, Вашингтонська-Версальська, Ялтинсько-Потсдамська

ТЕМА 3. Глобалізаційні процеси. Інтеграційні й дезінтеграційні процеси

Поняття «глобалізація», її причини. Теорія глобалізму

Вплив глобалізації на систему міжнародних відносин

Альтерглобалізм та антиглобалізм

Глобалізація та регіоналізація

Глобальні проблеми сучасності

Інтеграційні процеси

Дезінтеграційні процеси

ТЕМА 4. Міжнародна інформація

Функції міжнародної інформації; основні поняття МІ

Джерела МІ

«Мозкові центри»

Інформаційний простір

Глобальний інформаційний простір

ТЕМА 5. Міжнародне інформаційне право

Предмет, завдання та принципи МІП

Основні засади міжнародного інформаційного законодавства

Інститути інформаційного права

Міжнародні стандарти доступу, користування та поширення інформації

ТЕМА 6. Теоретичні аспекти суспільних комунікацій

Взаємозв'язок понять «інформація» й «комунікація»

Теоретичні основи розвитку суспільної комунікації

Комунікативний процес

Функції й роль комунікації в суспільстві.

Ефекти й закони комунікації

Вербальні й невербальні комунікації

Міжкультурні й міжнародні комунікації

Публічна сфера

ТЕМА 7. Дипломатія й дипломатичні переговори

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

Види й функції дипломатичних переговорів

Сторони дипломатичних переговорів, їх інтереси та сила

Структура дипломатичних переговорів

Комунікативні технології переговорних процесів

Національні стилі ведення переговорів

ТЕМА 8. Зв'язки з громадськістю

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

Мета й основні завдання системи зв'язків з громадськістю

Кампанія з паблік рилейшнз та елементарні операції ПР

Принципи ПР-діяльності та вимоги до піарменів

ТЕМА 9. Медіаосвіта та медіаграмотність

Історія розвитку медіаосвіти

Поняття медіаграмотності

Основні теорії медіаосвіти

Протидія фейкам

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Аналітика, експертиза, прогнозування: Монографія / Макаренко Є. А., Рижков М. М., Ожеван М. А. та ін. – К. : Наша наука і культура, 2003. – 614 с.
2. Балувев Д. Г. Информационная революция и современные международные отношения / Д. Г. Балувев. – Н. Новгород: ННГУ, 2001.
3. Боднар І. Міжнародна інформація: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення курсу / Ірина Боднар. – Львів : «Новий Світ – 2000», 2005. – 216 с.
4. Вища освіта України і Болонський процес: Навчальний посібник / За редакцією В. Г. Кременя. Авторський колектив : М. Ф. Степко, Я. Я. Болюбаш, В. Д. Шинкарук, В. В. Грубінко, І. І. Бабин. – Тернопіль : Навчальна книга–Богдан, 2004. – 384 с.
5. Довідник першокурсника / Упоряд.: С. В. Гаврилук, О. Н. Гаврилук, Т. В. Кузьмук, Ю. М. Ніколайчук, О. М. Собчук. – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі українки, 2006. – 56 с.
6. Дорош Л. О. Міжнародні відносини. Вступ до спеціальності: навчальний посібник / Л. О. Дорош, Ю. Я. Тишкун, Я. Б. Турчин. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2013. 176 с.
7. Карпчук Н. П. Теорія та практика комунікацій : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Наталія Петрівна Карпчук. - Луцьк : Вежа-Друк, 2013. - 248 с.
8. Кудрявцева С. П., Колос В. В. Міжнародна інформація : Навчальний посібник / С. П. Кудрявцева, В. В. Колос. – «Видавничий дім «Слово», 2005. – 400 с.
9. Мальський М. З. Теорія міжнародних відносин: [Підручник] / Мальський М. З., Мацяк М. М. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2007. – 461 с.
10. Міжнародна інформація: Навчально-методичний комплекс дисциплін / О. М. Флюр. – К. : Університет економіки та права "КРОК", 2006. – 67 с.
11. Митко А. М. // Інформаційно-аналітична діяльність в міжнародних відносинах : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.]. – Луцьк : ВМА «Терен», 2012. – 262 с.
12. Николаев Д. Информация в системе международных отношений / Д. Николаев. – Москва : Международные отношения, 1978.
13. Озеров О. Б. Дипломатия в эпоху информационных технологий // Международная жизнь. 1997. № 4. С. 55-60.
14. Тихомирова Є. Б. Зв'язки з громадськістю : підруч. для студ. ВНЗ / Тихомирова Є. Б., Карпчук Н. П. – Луцьк : ВНУ ім. Лесі Українки, 2012. – 276 с.
15. Юськів Б. М. Контент-аналіз. Історія розвитку і світовий досвід: Монографія. / Б. М. Юськів. – Рівне.: «Перспектива», 2006. – 203 с.

