**Практичне завдання 11-12**

**Тема 6. Посередництво в міжнародних переговорах**

**ЕФЕКТИВНІСТЬ МІЖНАРОДНОЇ МЕДІАЦІЇ**

Такі науковці як Bercovitch та Х'юстона розглядають загальний погляд на медіацію. Емпірична база, яку вони пропонують, дозволяє краще зрозуміти систему медіації, її елементи, умови та результати. Більше того, їхня робота надає критерії для оцінки успіху та невдач у медіації.

На практиці нелегко відрізнити медіацію від інших видів допомоги третьої сторони в конфлікті, таких як консультації, добрі посередники або примирення. Але насправді важливо розпізнати елементи медіації та її характеристики, а не просто провести ідеальну межу між медіацією та іншим втручанням третьої сторони з теоретичної точки зору.

Насправді, Гаазькі конвенції 1899 і 1907 років не роблять різниці між медіацією та добрими посередниками, хоча деякі інші конвенції розрізняють обидва терміни. Для Гаазької конвенції 1907 року добрі послуги та посередництво є корисними і доречними мирними методами вирішення міжнародних спорів навіть під час воєнних дій (стаття 3).

Гаазька конвенція 1907 року заохочує посередництво в міжнародних спорах і використовує цей метод для уникнення сили і війни як спосіб досягнення бажаного міжнародного миру. Крім того, статті 4-8 Конвенції висвітлюють деякі особливості, процес і цілі медіації.

Так, згідно зі статтею 4, процес медіації та роль медіатора полягають у примиренні протилежних вимог і заспокоєнні можливих почуттів образи між державами, що перебувають у конфлікті. Стаття 6 також характеризує характер результатів медіації як рекомендаційний, а не обов'язковий для сторін. Нарешті, стаття 8 визначає медіацію як особливий процес, метою якого є запобігання розриву мирних відносин. З огляду на вищезазначені визначення, можна зробити висновок, що медіація має три основні складові: сторони, що сперечаються, конкретний конфлікт у певному контексті та медіатор. На основі аналізу кожного з них та взаємозв'язку між ними можна передбачити певний рівень впливу на процес та результати медіації, як це продемонстрували Bercovitch та ін., Kleiboer, а також Keashly та Fisher.

На міжнародній арені, на думку Bercovitch, медіація, швидше за все, відбудеться тоді, коли конфлікт розвивався протягом певного часу; зусилля залучених суб'єктів зайшли в глухий кут; жоден із суб'єктів не хоче подальших наслідків, витрат і ескалації спору; і обидві сторони згодні з певною формою медіації і готові спілкуватися в прямому або опосередкованому порядку.

Сфера застосування медіації в міжнародній сфері є величезною. Через особливості міжнародних відносин медіація, як форма управління конфліктами, здається особливо придатною для мирного вирішення внутрішньодержавних конфліктів. Bercovitch зазначає, що у взаємозалежній багатодержавній системі, де актори переслідують власні інтереси і не завжди досягають успіху в переговорах, медіація виглядає привабливим і корисним процесом. Це пояснюється тим, що, по-перше, медіація є добровільним механізмом, який наголошує на консенсусі, автономному прийнятті рішень та взаємній вигоді. Він також є дешевим, гнучким і пропонує перспективу задовільного результату. Він не може бути примусовим, і в цьому сенсі сторони конфлікту залишають за собою право прийняти або відхилити будь-яку пропозицію, зроблену медіатором. Оскільки конфлікт - це динамічний процес, а не статична ситуація, складність конфлікту може варіюватися залежно від характеру та інтенсивності суперечки, залучених сторін, питань, що розглядаються, реакції та можливого результату. Різні взаємозв'язки, які виникають в результаті поєднання цих факторів у конкретних випадках, роблять кожен випадок медіації унікальним процесом.

**КОНТЕКСТ МЕДІАЦІЇ**

Беручи за основу модель непередбачених обставин, Bercovitch та інші оцінюють і пояснюють ефективність медіації в міжнародних відносинах. Для цих авторів результати медіації пов'язані з різними факторами з конкретними операційними критеріями, кожен з яких може впливати на процес медіації та її ефективність. З цієї точки зору, існує взаємний зв'язок між контекстом спору та процесом медіації, який визначає результати медіації.

*Контекст будь-якої медіації можна описати за допомогою трьох груп змінних:* (а) характер спору; (б) характер сторін; і (в) характер медіатора; тоді як процес визначається поведінкою медіатора, яка в основному визначається фактичними стратегіями медіатора.

Всі ці фактори разом узяті впливають на культурні відмінності і впливають на успіх або невдачу медіації.

**ХАРАКТЕР СПОРУ**

Намагаючись систематизувати аспекти спору та проаналізувати їхній вплив на ефективність медіації, Bercovitch, Anagnoson та Wille вказують на три основні елементи спору, які можуть вплинути на його перебіг та результат. Це, зокрема: (1) інтенсивність; (2) тривалість на момент втручання; і (3) питання, що лежать в основі спору.

 Природно, що сприйняття залученими сторонами питань, які є предметом спору, впливає на результати медіації і визначає їх. Культурне походження сторін може впливати на підхід, з якого кожна зі сторін сприймає конфлікт. Те, як культурні відмінності між сторонами можуть впливати на процес і результати медіації, буде описано при розгляді природи сторін. На думку деяких аналітиків, медіація має менше шансів на успіх у суперечках високої інтенсивності . Хоча в літературі врегулювання конфліктів немає повного консенсусу щодо інтенсивності: як її слід вимірювати, що є її визначенням і як вона діє. Різні дослідження дійшли однакових висновків.

Проте Джексон (1952) і Янг (1967-1968) стверджують протилежне:

"...*чим більша інтенсивність конфлікту, тим вища ймовірність того, що медіація буде прийнята і успішна як метод мінімізації втрат".*

Вплив правильного вибору часу початку медіації та тривалості конфлікту є ще одним питанням, щодо якого досягнуто мало згоди. Edmead стверджує, що медіація має більше шансів на успіх, якщо її спробувати розпочати на ранній стадії, безпосередньо перед тим, як сторони конфлікту перейдуть поріг насильства і почнуть завдавати один одному значних збитків (Edmead, 1971)16 . З іншого боку, інші аналітики вважають, що медіація є найбільш вірогідною, коли нездатність досягти згоди прискорює виникнення надзвичайної ситуації. Тому пізнє втручання медіатора є більш вірогідним для досягнення успішних результатів, оскільки обидві сторони розуміють, що втратять занадто багато, продовжуючи суперечку (Northedge & Doneland (1971); Frei (1976); Rubin (1981b); Moore (1987); Koh (1990)). Інші навіть відкидають ідею "годинникового часу" і натомість зосереджуються на "соціальному" або "подієвому" часі для визначення "точного моменту", коли посередництво має розпочатися, щоб бути успішним.

 Наприклад, Крісберг вважає, що три групи умов є важливими для правильного вибору часу для ефективної посередницької діяльності: (1) міжнародний контекст; (2) підтримка електоратом деескалації або ескалації; і (3) стосунки між супротивниками.

 Мітчелл також пропонує альтернативні ідеї щодо "зрілих моментів" конфліктів, стверджуючи, що ситуація глухого кута, витрати та інші зовнішні форми змін у конфлікті можуть призвести до того, що лідери змінять свою думку і переглянуть пропозиції щодо медіації або інших альтернативних засобів. Він виділяє три рівні або типи змін, які можуть мати глибокий вплив на мислення обох лідерів: системні, структурні і тактичні, всі види контекстуальних змін, які можуть призвести до пошуку нових ідей щодо вирішення конфлікту.

Очевидно, що питання конфлікту впливають на результати медіації. Берковіч і Ленглі пропонують дві сфери, в яких можна розглядати цей вплив: (а) сутність питань, що стоять на кону, та (б) їх кількість і складність.

Для того, щоб визначити питання, які є предметом суперечки під час конфлікту на міждержавному рівні, вони розділили матеріальні та нематеріальні типи питань на шість категорій: територія, ідеологія, безпека, незалежність, ресурси та інші. Проаналізувавши велику кількість кейсів із застосуванням багатовимірного підходу, Берковіч і Ленглі дійшли висновку, що чим складнішими є спірні питання, тим менша ймовірність того, що медіація буде успішною. Більше того, деякі питання краще піддаються медіації, ніж інші. Наприклад, питання ресурсів та етнічної приналежності мають більше шансів на успіх медіації, ніж ті, що стосуються більш глибоко вкорінених цінностей і принципів, таких як честь, суверенітет або ідеологія. Як попередній висновок, аналіз Берковіча і Ленглі щодо впливу елементів конфлікту на результати міжнародної медіації підтверджує гіпотезу про те, що висока інтенсивність конфлікту заохочує подальшу ворожість і суперечливу поведінку, а це зменшує ймовірність успішної медіації. Складність конфлікту в будь-якому випадку асоціюється з тривалими і затяжними конфліктами, які також несумісні з успішними результатами медіації. У своєму аналізі вони також стверджують, що існує зворотна залежність між тривалістю конфлікту та ефективністю медіації, коли конфлікт поєднує в собі високу інтенсивність і складність. Це означає, що надзвичайно ворожі суперечки, з багатьма питаннями на кону і високою інтенсивністю, не дуже піддаються медіації.

**ХАРАКТЕР СТОРІН**

Характеристики сторін можуть бути визначені різними способами; що неминуче призводить до суперечок, так це визначення того, які з них є більш впливовими і як спрогнозувати ефективні результати медіації. Деякі з них пов'язані з рівнем влади, політичним режимом або попередніми відносинами між сторонами спору23 . OTT (1972) та YOUNG (1967) припускають, що чим менша різниця в силі між опонентами, тим вища ефективність міжнародної медіації. Дослідження BERCOVITCH та ін. (1991) підтверджують цей висновок; але вони не тільки виявили, що ймовірність успішної медіації вища, коли різниця у силі між сторонами спору менша, але й коли обидві держави є відносно слабкими. Згідно з їхнім дослідженням, здається, що наявність великої різниці у владних ресурсах значно ускладнює медіацію і значно зменшує можливості успішного результату.

Типи режимів зазвичай ідентифікуються як демократії та недемократії. Серед недемократичних моделей найбільш визнаними є монархічний, соціалістичний та диктаторський режими. Традиційна гіпотеза полягає в тому, що демократичні та плюралістичні держави менш схильні до насильницької взаємодії, ніж недемократичні. Проте, Maoz & Abdolali (1989), Rusett (1993) та інші стверджують, що хоча демократичні держави можуть бути так само схильні до конфліктів, як і будь-який інший тип режиму, вони рідко воюють між собою або більш схильні приймати посередницьке втручання для врегулювання своїх конфліктів. Ще одна умова, яка може вплинути на ефективність міжнародної медіації, стосується попередніх відносин між державами, що перебувають у конфлікті. На думку Deutsch (1973), це одна з найважливіших детермінант результатів конфлікту. Він стверджує, що історія дружби або співпраці між сторонами є стимулом для пошуку мирних засобів вирішення їхніх суперечок. Цей висновок також підтверджується аналізом даних Bercovitch та ін. (1991). Вони припускають, що попередні конфліктні стосунки можуть загострити поточну суперечку та зусилля з її врегулювання, тоді як дружні стосунки між учасниками суперечки сприяють медіації та успішному вирішенню конфлікту.

Нарешті, але не в останню чергу, варто згадати, що культурні відмінності між сторонами є важливим питанням, яке слід брати до уваги під час проведення медіації. Культурне середовище може визначати ідентичність сторони та її сприйняття і, таким чином, мати значний вплив на процес медіації та його результати. Дійсно, культурні відмінності між сторонами в спорі ускладнюють медіацію, так само як і культурна схожість підвищує ймовірність її успіху. Як зазначив Джон Пол Ледерах, "конфлікти - це, у всіх сенсах цього слова, культурні події". Конфлікти на Близькому Сході, в Конго, Нігерії, Північній Ірландії та Шрі-Ланці, якщо назвати лише деякі з них, мають важливий культурний вимір.

**ПРИРОДА МЕДІАТОРА**

Міжнародне посередництво може здійснюватися міжнародними організаціями, державами або окремими особами. Намагаючись передбачити динаміку розвитку медіації, було видано величезну кількість літератури про бажані навички, ролі, ставлення та поведінку медіатора, а також нескінченні переліки якостей успішних медіаторів. Коли ми розглядаємо роль і риси медіатора, можна зустріти суперечливі думки. Згідно з Young (1968), особистість і характеристики медіатора займають перше місце у визначенні успіху медіації, тоді як OTT (1972) відводить їм другорядне місце серед умов успіху. Розглядаючи медіацію як динамічний процес, Карнавал і Арад припускають, що медіатор хоче вплинути на сторони, які сперечаються, та їхнє ставлення, сприйняття і поведінку щодо конфлікту і медіації, і навпаки, сторони, які сперечаються, хочуть вплинути на медіатора, намагаючись досягти прийнятного або сприятливого результату. Оскільки медіація є справді добровільним механізмом вирішення конфлікту, очікується, що обраний медіатор відіграватиме задовільну роль, і в цьому сенсі його особистісні характеристики певною мірою мають значення. Намагаючись окреслити та оцінити вплив медіатора на процес та результати медіації, варто виокремити два аспекти. По-перше, навички, поведінка та ставлення медіатора, які безпосередньо пов'язані з його роллю в процесі медіації. По-друге, культурне походження медіатора. На думку Kleiboer, найбільш важливими для успіху медіації якостями медіатора, які розглядаються в літературі, є неупередженість, наявність важелів впливу та статус. Питання неупередженості медіатора викликало інтенсивні дебати серед дослідників міжнародної медіації. В основі дебатів лежить вплив неупередженості на результати медіації. Деякі науковці вважають неупередженість вирішальним фактором довіри "сторін спору" до медіатора, що, в свою чергу, є необхідною умовою для досягнення прийнятності, яка також має важливе значення для досягнення успіху". З іншого боку, друга група приходить до висновку, що медіаторам не обов'язково бути неупередженими для того, щоб бути прийнятними або ефективними. Натомість вони стверджують, що "посередники повинні сприйматися як такі, що зацікавлені в досягненні результату, прийнятного для обох сторін, і як такі, що не є настільки упередженими, щоб перешкоджати такому досягненню" . Деякі з тих, хто підтримує цю позицію, такі як Bertcovitch та ін., Brookmire & Sistrunk та Frei, вважають, що ефективна медіація в міжнародних відносинах більше пов'язана з ресурсами та важелями впливу, ніж з неупередженістю. Дійсно, емпіричний аналіз Фрея та Bertcovitch et al. показує, що посередницькі зусилля наддержав мають більше шансів на успіх, ніж посередницькі зусилля середніх або малих держав; і тому, на їхню думку, ресурси та важелі впливу можуть мати більший вплив на прийняття рішень супротивниками.

Результати роботи Карнавале і Арада підкреслюють вплив упередженості та неупередженості в медіації, хоча і різними шляхами:

*«Частковий посередник іноді породжує політичний процес, який характеризується важелями впливу, вагою і противагою, або батогом і пряником (Zartman and Touval, 1985). Іноді частковому посереднику довіряють і його приймають (Kressel, 1972; Wher і Lederach, 1991). А іноді неупереджений медіатор сприяє досягненню консенсусу, що ґрунтується на сприйнятті справедливості та довірі до медіатора.»*

На міжнародному рівні "важелі впливу" та ресурси для того, щоб змусити сторони відійти від жорстких позицій, зазвичай є постійним елементом профілю посередника, особливо при вирішенні складних та ескалаційних конфліктів. Роль Кіссінджера на Близькому Сході використовується для ілюстрації важливості бути сильним. Тим не менш, науковці дотримуються суперечливих позицій щодо його важливості для успішного результату посередництва. Деякі з них доводять, що важелі впливу є незамінними для переконання конфліктуючих сторін піти на поступки або для забезпечення дотримання сторонами у спорі домовленостей. Zartman і Touval (1996), які поділяють цю тезу, вважають, що медіатори мають п'ять джерел важелів впливу. Перше і найпоширеніше - це переконання, здатність переглянути уявлення сторін про ризики та витрати конфлікту, а також про можливість і бажаність врегулювання. По-друге, це здатність витягти привабливу пропозицію з кожної сторони переговорів. По-третє, медіатори можуть погрожувати вийти з переговорів. Такі погрози припускають, що сторони все ще вважають, що переговори за посередництва медіатора мають найбільшу ймовірність досягнення найбільш сприятливого результату. По-четверте, медіатори можуть застосовувати санкції, щоб погіршити становище однієї або обох сторін і таким чином підвищити їхню мотивацію до врегулювання. І, нарешті, за наявності відповідних ресурсів, медіатор може запропонувати заохочення одній або обом сторонам.

Навпаки, Yarrow (1978) стверджує, що в деяких випадках відсутність у медіатора політичної влади може викликати у сторін більшу довіру до медіатора, а його/її шанси на прийняття рішення можуть зрости38 . Для тих, хто поділяє останню позицію, хорошим прикладом може слугувати алжирське посередництво в іранській кризі із захопленням заручників. Важелі впливу також іноді пов'язані зі статусом. Здається, що ефективне міжнародне посередництво може залежати від престижу і авторитету посередника. Іноді репутація посередника, його послужний список, спеціальні знання та економічний або соціальний вплив можуть визначати рівень його влади. Зазвичай виділяють два компоненти статусу медіатора: інституційний та позиційний статус. Інституційний статус випливає з приналежності медіатора до кола його/її виборців, тоді як позиційний залежить від його/її становища в його/її країні або організації. Іншими характеристиками, які традиційно асоціюються з успішною медіацією, є знання конфлікту, оригінальність ідей, здатність розуміти позицію антагоністів, активне слухання, відчуття часу, комунікативні навички та вміння врегулювання кризових ситуацій.

 Хоча консенсусу з цього питання не існує, як зазначалося, висновок Карневале і Чой, зроблений у їхній роботі, видається дуже реалістичним. Вони стверджують про можливість позитивних результатів завдяки упередженості медіатора, аргументуючи це тим, що

"*Модель медіації, коли медіатор є нейтральною, неупередженою, безвладною, третьою стороною, просто не застосовується в міжнародних відносинах. Посередники, які мають інтереси, які навіть є упередженими, часто є ефективними"*

З цієї точки зору, підхід, заснований на цілях, може бути моделлю для пояснення та обґрунтування ролі посередників та їхнього впливу на сторони. Останнє міркування щодо природи медіатора в міжнародній медіації пов'язане з його/її культурним походженням загалом. Як зазначають Карневале і Чой, культурні зв'язки можуть бути позитивним фактором у міжнародній медіації, якщо вони можуть забезпечити кваліфікацію третьої сторони для вступу в конфлікт і впливу на процес. Цілком нейтральний і сторонній посередник у конфлікті, на думку цих авторів, є не тільки нереалістичною, але й помилковою концепцією. Культурне походження медіатора може сприяти успішним результатам медіації, навіть якщо медіатор має сильніші культурні зв'язки з однією стороною, ніж з іншою. На думку Карневела і Чоя, той факт, що політичні, економічні або культурні аспекти ототожнюють медіатора з однією або обома сторонами спору, може бути не лише запорукою успіху, але й бажаною умовою при виборі втручання третьої сторони. Іншими словами, упереджений посередник може принести користь переговорам і навіть бути незамінним для досягнення бажаного врегулювання. У роботі Frei (1976) також стверджується, що медіатори, які поділяють релігійні, ідеологічні або економічні цінності, мають більше шансів на успіх, ніж інші медіатори41 . Цю позицію можна краще зрозуміти в рамках ролі та стратегій медіатора в процесі міжнародної медіації, оскільки його досвід може бути незамінним у подоланні розривів у міжкультурній комунікації між сторонами конфлікту.

**ПРОЦЕС МЕДІАЦІЇ: СТРАТЕГІЇ МЕДІАЦІЇ**

Як зазначалося вище, результат медіації залежить як від контекстуальних змінних, так і від змінних процесу. Процес посередництва можна розглядати як поведінку або стратегії посередника. У літературі, присвяченій міжнародним конфліктам, існують різні підходи до визначення ролі посередника. Різні типології є, в певному сенсі, різними моделями для розуміння впливу медіатора на сторони, процес і результати. Для YOUNG42 основна роль медіатора полягає в тому, щоб внести реальні зміни у спір, для чого медіатор втручається між сторонами у спорі.

Ці зміни можуть відбуватися різними способами; Kaufman і Duncan групують ці можливості, а саме: (1) шляхом надання інформації - фактичної або нормативної; (2) шляхом передачі інформації між сторонами спору; і (3) шляхом зміни процедур переговорного процесу, включаючи фізичне середовище, в якому відбуваються переговори.

З цієї точки зору існує обережна, але висхідна шкала залучення медіатора до взаємодії зі сторонами з метою сприяння їхньому спілкуванню для досягнення задовільної угоди. У тому ж дусі Зартман і Тувал описали три основні техніки медіації: медіатор як "комунікатор", як "формулювальник" і як "маніпулятор". На ранніх стадіях переговорів медіатори, як правило, зосереджуються на підтримці комунікації між сторонами, передаючи повідомлення і допомагаючи сторонам зрозуміти передані повідомлення. З розвитком переговорів посередники можуть виступати в ролі формулювальників. Сторони звертаються до медіатора з проханням надати формулу для переговорів, тобто

*"спільне розуміння проблеми та її вирішення або спільне уявлення про справедливість, що регулюватиме результат".*

Нарешті, медіатори маніпулюють сторонами, використовуючи важелі впливу, щоб привести їх до згоди. Окрім класичної тактики, описаної в літературі, крос-культурна модель медіації, запропонована Кохеном45 , додає до традиційного переліку завдань третьої сторони три особливі функції. Його модель передбачає наступні специфічні крос-культурні ролі медіатора:

Перекладач, який розшифровує та пояснює культурно закодовані повідомлення сторін і дає їм змогу спілкуватися зрозуміло; буфер, який допомагає захистити учасників суперечки з високим рівнем конфліктності від болючої та небажаної конфронтації; і координатор, який синхронізує суперечливі переговорні конвенції суперників і дає змогу знаходити узгоджені рішення на кожному з різних етапів переговорів.

Цікавим моментом у моделі Cohen є рівень впливу культурного походження медіатора на процес і результати медіації. З цієї точки зору, особистість медіатора відіграє важливу роль у процесі медіації, оскільки на нього покладається завдання подолати розрив між культурами, особливо там, де антагоністи розділені "фундаментальними, несвідомими антиноміями, пов'язаними з використанням мови, значенням, яке надається обличчю, і конвенціями, що регулюють ведення переговорів". Незважаючи на те, що багато міжнародних спорів не пов'язані з зіткненням культур, Cohen стверджує, що деякі перешкоди для врегулювання спорів між культурами та регіонами ускладняються як комунікаційними, так і переговорними дисонансами. Тому в таких випадках медіатор повинен виконувати специфічні крос-культурні ролі. Безперечно, виміряти вплив поведінки медіатора на медіацію дуже складно. Намагаючись спрогнозувати позитивні результати стратегій медіаторів, Берковіч, Анагносон та Віллі дійшли висновку, що, по-перше, більш активні стратегії є найбільш ефективними в міжнародній медіації; по-друге, що активні стратегії медіації можуть впливати на ширший спектр спірних ситуацій та реагувати на них, ніж менш активні стратегії. Ці науковці наголошують на активних стратегіях, оскільки вони можуть підштовхнути опонентів, дозволити медіаторам підняти нові питання, запропонувати нові шляхи вирішення конфлікту або змінити мотиваційну структуру сторін . Психологи також визначили багато змінних, які мають значення для міжнародної медіації. "Кокус" (Caucus), збереження обличчя та роль стимулів, ймовірно, є одними з найпоширеніших тактик. Кокус (Caucus) полягає в тому, щоб розділити сторони під час переговорів, щоб уникнути спалахів ворожнечі та полемічних виступів. Психологи та медіатори дійшли висновку, що "усунення невербальної взаємодії між учасниками переговорів, які перебувають у ворожому конфлікті, збільшує ймовірність того, що вони досягнуть згоди" . Психологічні дослідження також продемонстрували, що медіатори можуть допомогти сторонам зберегти обличчя, "роблячи пропозиції щодо поступок і беручи на себе відповідальність за них" . За такої тактики досягнення угоди є ймовірним, оскільки сторони йдуть на поступки, зберігаючи при цьому відчуття власної сили. Роль стимулів є третім цікавим прикладом, який ілюструє, як мотивація медіатора в конкретній медіації може суттєво вплинути на її результати. Мотивація медіатора може бути різною в кожному конкретному випадку. Їх участь часто зумовлена "розрахунком витрат і вигод". Медіатор може прагнути до нематеріальної або матеріальної винагороди, наприклад, престижу та репутації, вдячності, особистого задоволення або здобуття політичного чи економічного впливу. З іншого боку, витрати включають час, енергію, дослідження, терпіння або емоційні переживання. Карневал і Чой припускають, що стимули медіатора змушують його докладати значних зусиль для пошуку рішення, про що свідчить медіація Кіссінджера на Близькому Сході.

**ЗАКЛЮЧНІ МІРКУВАННЯ: КУЛЬТУРНИЙ КОНТЕКСТ**

**ТА УСПІХ МЕДІАЦІЇ**

У цьому документі термін "успішні результати" неодноразово використовувався для позначення задовільних результатів процесу медіації. Однак не існує золотої формули для прогнозування таких результатів. Як зазначалося, на процес медіації та його результати впливає культурний контекст, який можна описати як "людську частину середовища" (Carnevale і Choi), в якому розвивається спір і здійснюється медіація. Це означає, що культурні виміри є невід'ємною частиною контексту будь-якого конфлікту. Оскільки культура охоплює багато аспектів, ефективність медіації може виявитися відносним поняттям. У літературі немає єдиної думки щодо того, що є успішним результатом медіації або як його визначити. Успіх процесу медіації може по-різному сприйматися сторонами, медіатором або спостерігачем. Правила визначення та оцінки успіху після завершення процесу медіації також не є стандартними. Більше того, те, що на певному етапі можна вважати успішною медіацією, згодом може бути визнано неуспішним. Іноді невдачу легше розпізнати, оскільки вона, як правило, пов'язана з метою, яку прагнули досягти, але не досягли. Деякі аналітики розробили власні критерії успішного посередницького втручання. Намагаючись зберегти гнучкість цієї концепції, Берковіч та ін. (Bercovitch et al., 1991) вважають, що міжнародне посередництво є успішним, коли сторони досягли припинення вогню, часткового або повного врегулювання конфлікту52 . Іншими словами, коли завдяки посередницьким зусиллям відбулася хоча б незначна зміна рівня конфлікту. З іншого боку, інша група аналітиків (Smith 1985; Touval і Zartman 1985), спираючись на підхід, заснований на цілях, ототожнює успіх медіації із задоволенням, висловленим сторонами наприкінці процесу, відповідно до їхніх початкових цілей53 . У будь-якому випадку, незважаючи на складність концептуалізації терміну "культура", він все частіше розглядається як важливий елемент теорій вирішення конфліктів. У широкому сенсі культуру можна розуміти як "систему значень і цінностей, які поділяє спільнота, що формує її спосіб життя і дає їй змогу осмислювати світ "54 . Незважаючи на нескінченну кількість визначень культури, багато хто погоджується з деякими базовими характеристиками. Зазвичай культуру розглядають як систему звичок, вірувань, цінностей і смислів, що є надбанням суспільства, а не окремих людей.

Вона набувається через соціалізацію, навчання та досвід. Крім того, оскільки культура є межею, вона містить сукупність значень, які поділяє група, і в той же час є бар'єром, який виключає тих, хто не належить до цієї групи. Як бачимо, немає одностайної думки щодо впливу культури на міжнародну медіацію. Дехто стверджує, що культура не має жодного пояснювального впливу або має незначний вплив. Інші ж, як, наприклад, Карневале і Чой, відводять культурі чільне місце в своїх дослідженнях. Традиційно зв'язок між культурою та результатами міжнародної медіації вивчається з індивідуалістичної або колективістської точки зору, розглядаючи поведінку сторін та медіатора в окремих випадках. Індивідуалізм - це культурний синдром, який підкреслює уявлення про автономність індивідів. Колективізм, з іншого боку, характеризується ідеєю груп, де індивіди є дуже взаємозалежними частинами.56 З іншого боку, Берковіч та Елгстром запропонували модель медіації, в якій культура має великий вплив як на процес, так і на результати.

Хоча культура може здатися абстрактною і важко операціоналізованою, вони взяли п'ять змінних для того, щоб виміряти і оцінити культурну однорідність і різноманітність: (1) географічна близькість; (2) тип політичної системи; (3) рівень політичних прав; (4) рівень громадянських свобод; (5) релігія.

Проаналізувавши свій набір даних, Берковіч і Елгстром виявили, що культурні відмінності між сторонами призводять до меншої кількості успішних випадків врегулювання конфліктів. Їхнє дослідження показує, що медіація має більше шансів на успіх, коли країни, що перебувають у конфлікті, мають однаковий рівень політичних прав, громадянських свобод і релігії. Вони також відзначили, що в той час як більшість конфліктів у міжнародних відносинах відбувається в межах одного регіону, значна частина конфліктів відбувається між державами з різними політичними системами, різними рівнями політичних прав, громадянських свобод і різною релігією. Однак вони не виявили жодного зв'язку між характером політичної системи країни та успішністю медіації. Наголошується, що на ефективність міжнародних посередників дійсно впливають культурні відмінності. Представлена дискусія свідчить про те, що успіх у посередництві ніколи не можна пояснити однією причиною або фактором; більше того, кожен фактор може додати необхідний елемент для досягнення успіху. Так само, літературні джерела свідчать про те, що існують також різні ступені, в яких посередницькі зусилля призводять до невдач. Концепція непередбачуваних обставин медіації пропонує емпіричний підхід до розуміння медіації як складного і нестатичного процесу, де її успішні результати тісно пов'язані з характером і особливостями спору, а також з досвідом і стратегіями медіатора. Аналізуючи фактори, що впливають на результати медіації, було виявлено, що культура, як кінцевий і неминучий елемент конфлікту, випромінює свій вплив на процес і результати медіації. Вплив культури не завжди є негативним фактором у контексті міжнародної медіації, хоча деякі дослідження показують, що культурні відмінності можуть загострювати процес медіації.