

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

УДК 327

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2292.2024/2-59/5-10>

Юрій СКОРОХОД, д-р політ. наук, проф.

ORCID ID: 0000-0003-4391-2088

e-mail: iir.skorokhod@gmail.com

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ПРОБЛЕМА СПОЙЛЕРІВ У МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРАХ

Вступ. Міждержавні переговори особливо в умовах тривалих збройних конфліктів – складний процес, на шляху якого є багато перешкод, здатних призвести до їх провалу. Пошуку рішення, прийнятого для конфліктуючих сторін, можуть завадити дії спойлерів, які спрямовані на зрив мирних переговорів або ж уже досягнених угод. У цьому контексті дослідження проблеми спойлерів становить науковий та практичний інтерес.

Методи. Було використано такі методи: системно-структурний, системно-функціональний, проблемно-історичний, порівняльний.

Результати. Розробка С. Стедманом теоретичної моделі спойлерів, в основі якої лежав їх поділ на три типи (обмежені, жадібні, тотальні) започаткувала дискусію в наукових колах з цього питання. У центрі уваги було дослідження причин і мотивів дій спойлерів, внутрішніх та зовнішніх умов, які сприяють появі такого феномена. У більшості наукових робіт підхід до дослідження феномена спойлерів ґрунтується на концепціях переговорів, які зазвичай розглядають переговори як процес, за допомогою якого дві або більше сторін вирішують, як розділити вигоди від спільних дій, а результат взаємодії визначається балансом витрат і вигод. У певний момент ціна стає занадто високою і сторона (сторони) починають діяти як спойлери. З цієї позиції найважливішим чинником є очікувана корисність продовження боротьби. У контексті такого широкого підходу до категорії спойлерів відносять будь-яких суб'єктів, які з певних причин виступають проти мирного врегулювання, не підтримують його чи є скептично налаштовані стосовно його результатів, аж до твердження, що кожен учасник переговорів є потенційним спойлером. На нашу думку, саме свідомі та вмотивовані дії, спрямовані на зрив переговорів, дають підстави віднести того чи іншого актора до категорії спойлерів.

Висновки. Не дивлячись на відміну в підходах до категоризації спойлерів, науковці визнають, що поява такого феномена спричинена комплексом об'єктивних і суб'єктивних взаємопов'язаних причин, які сконцентровані як на локальному, так і на регіональному та глобальному рівні й потребують подальшого ґрунтовного дослідження. Це дозволить у кожному конкретному випадку вибудувати ефективну стратегію протидії спойлерам – зусиллями як самих учасників мирного процесу, так і світового співтовариства.

Ключові слова: спойлер, міжнародні переговори, мирний процес, конфлікт.

Вступ

Переговори як важливий інструмент розвитку міждержавного співробітництва та вирішення конфліктів є невід'ємною складовою сучасної системи міжнародних відносин. На необхідності використання державами цього інструменту в процесі вирішення суперечок наголошується у ст. 33.1 Розділу VI Статуту ООН "Мирне розв'язання спорів". Водночас, міждержавні переговори, особливо в умовах тривалих збройних конфліктів, є складним процесом, на шляху якого існує багато перешкод, які можуть призвести до провалу пошуку прийнятого для конфліктуючих сторін рішення або ж до зриву вже досягнених угод. Із 38 мирних угод, підписаних між 1988 і 1998 рр., 31 не протрималася більше трьох років (Pearlman, 2008/2009, p. 79). До їхнього провалу призвели дії спойлерів, спрямовані на зрив мирного процесу. Наявність груп або окремих осіб, які намагаються вплинути на процес переговорів або ж на зусилля з розбудови миру, є об'єктивною реальністю, оскільки, як наголошує Стівен Стедман (Stephen Stedman), мирні процеси породжують спойлерів (Stedman, 1997, p. 7). Іншими словами, спойлери існують лише тоді, коли є мирний процес, який можна підірвати. У цьому аспекті дослідження проблеми спойлерів становить науковий і практичний інтерес.

Мета статті. У контексті теорії та практики переговорного процесу проаналізувати причини, мотиви та дії політичних спойлерів, які використовують ненасильницькі методи для зриву переговорів.

Огляд літератури. Проблема спойлерів у міжнародних переговорах знайшла своє відображення в наукових працях, насамперед західних авторів. Можна виокремити, принаймні, два напрями дослідження цієї проблеми. Перший – це роботи, присвячені вивченню самого феномена спойлерства, розробці найефективні-

ших стратегій протидії спойлерам (С. Стедман, Е. Ньюмен, О. Річмонд, Г. Голан, К. Грінхілл, С. Мейджор). Другий напрям становлять емпірично орієнтовані роботи, які мають на меті проаналізувати мотиви, причини та дії спойлерів на прикладі процесу врегулювання конкретних конфліктів (Н. Брей, С. Хейвард, В. Перлман, Р. Кібрік, М. Корнберг). Водночас зауважимо, що проблема спойлерів як самостійний предмет розвідки досі не стала об'єктом уваги українських авторів

Методи

У процесі дослідження було використано такі методи: системно-структурний, системно-функціональний, проблемно-історичний, порівняльний.

Результати

В широкому значенні термін *спойлер* асоціюється з політичними "акторами", які діють з метою зриву переговорів. На практиці важко відрізнити, що є цілеспрямованим актом псування переговорів, а що є просто виявом нездатності переговорних сторін довести їх до успішного завершення. Як свідчить практика, більшість учасників переговорів удаються до потенційно руйнівної поведінки на певних етапах переговорів, намагаючись просунути свої інтереси та вплинути на остаточний результат. Навіть ті учасники переговорів, які зацікавлені в успіху мирного процесу, можуть використовувати стратегії, що ставлять переговорний процес під загрозу, намагаючись посилити свої позиції шляхом, наприклад, затягування переговорів, висування нових вимог в останній момент, щоб домогтися поступок від іншої сторони. Як наслідок, у деяких випадках така поведінка може призвести до "псування" переговорів, а політичне керівництво зазнає невдачі у своїх спробах досягти згоди. Однак, дії спойлерів – це не поведінка, яка призводить до непередбачуваних результатів у процесі взаємодії

сторін у переговорах, а навмисні, свідомі та вмотивовані дії, спрямовані на те, щоб зашкодити переговорам і мирному процесу в цілому.

Зусилля спойлерів можуть бути зосереджені на зриві переговорного процесу як на всіх трьох основних етапах переговорів, так і на будь-якому з них. Вступаючи в переговори та підписуючи мирну угоду, миротворці стають вразливими до нападів (у т. ч. і фізичних) з боку тих, хто виступає проти їхніх зусиль. Серед останніх можуть бути як стійкі опоненти мирного врегулювання конфлікту, так і незадоволені послідовники, які можуть оцінювати досягнення миру як зраду ключових цінностей. Показовим у цьому плані стало вбивство 4 листопада 1995 р. ізраїльським релігійним фанатиком Ігалом Аміром із угруповання "Еял" прем'єр-міністра І. Рабіна, який вступив у таємні переговори з лідером Організації визволення Палестини Ясиром Арафатом, започаткувавши так званий мирний процес Осло (Скороход, Л., & Скороход, Ю., 2008, с. 13). І найголовніше, ризики миротворчості посилюють незахищеність пересічних громадян, які найбільше можуть втратити, якщо військові дії відновляться. Коли спойлерам удається досягти успіху, як це сталося, наприклад, в Анголі 1992 р. та Руанді 1994 р., результати були катастрофічними. В обох випадках жертв невдалого миру були незрівнянно більше, ніж жертв війни.

Для зриву мирного процесу спойлери застосовують як насильницькі, так і ненасильницькі дії. Найбільш рельєфно насильницькі дії спойлерів простежуються під час врегулювання тривалих внутрішніх конфліктів, у ході яких формуються військові угруповання. Їхні лідери з тих чи інших причин не зацікавлені у встановленні миру в країні, оскільки вважають, що мир у запропонованому варіанті не відповідає їхнім інтересам. Виокремлюють, принаймні, три основні групи причин, які спонукають "акторів" розглядати мир як загрозу.

По-перше, ідеологія груп, яка ґрунтується винятково на боротьбі з ворогом, як у випадку з палестинським ХАМАСом. Для таких політичних акторів компроміс рівнозначний політичному самогубству.

По-друге, групи отримують фінансову вигоду від продовження конфлікту, і вони не зацікавлені в руйнуванні економіки війни. Зокрема, у Лівані в період громадянської війни 1975–1990 рр. відбувався процес формування системи своєрідних мінікантонів, які перебували під контролем тієї чи іншої міліції, яка на контрольованій нею території створювала відповідні владні структури, стягувала податки з місцевого населення, мито в портах тощо, формуючи власний "бюджет". Лідери військових формувань без огляду на їхню конфесійну належність були життєво зацікавлені в консервації й відтворенні конфлікту (Скороход, 2012, с. 52).

По-третє, усі сторони в громадянській війні прагнуть збереження своєї влади, яка є засобом для реалізації їхніх інтересів і цілей. Водночас, навіть у ситуації, коли сторони зацікавлені в мирному процесі, що забезпечить, на їхню думку, максимальну вигоду, яку вони можуть отримати, залишаються суттєві причини для спойлерства. Мирні переговори під час громадянської війни відбуваються в той момент, коли сторони погоджуються прийняти военний результат (симетричний чи асиметричний) як основу для визначення політичної вигоди для кожної зі сторін. Побожування сторін щодо реалізації можливих домовленостей і подальше бажання зірвати мир часто пов'язані із проблемою відсутності надійних зобов'язань, браком довіри стосовно дотримання обіцянок тощо.

У зв'язку з цим деякі автори (Д. Лейк, Д. Ротчайлд, Б. Уолтер) акцентують увагу на проблемах безпеки як передумові для появи спойлерів, стверджуючи, що лідери військових угруповань прагнуть лише вижити в умовах припинення конфлікту, стикнувшись із такою дилемою безпеки. Згідно з цією позицією, єдиною причиною протидії мирним зусиллям для сторін у громадянській війні є їхній страх того, що якщо вони укладуть мир і роззброяться, то їхній супротивник скористається цим і знищить їх. Відсутність або ж слабкість центральної влади, яка може забезпечити політичне врегулювання в громадянській війні, означає, що воюючі сторони не можуть взяти на себе зобов'язання щодо укладення миру ні в короткостроковій, ні в довгостроковій перспективі (Walter, 1997, р. 335–336). Д. Лейк і Д. Ротчайлд стверджують, що інтенсивні внутрішні конфлікти, зокрема міжетнічні, "найчастіше спричинені колективним страхом перед майбутнім" (Lake, & Rothchild, 1996, р. 41). Як влучно у свій час зауважила сербська дослідниця В. Пешич, позиція сторін значною мірою визначається "страхом перед майбутнім, пережитим через минуле" (Lake, & Rothchild, 1996, р. 43). Отже, згідно з цією точкою зору, будь-яка сторона, що порушує мирну угоду або виступає проти неї, керується страхом, а не якимось іншими мотивами.

Насильницьке псування мирних зусиль може призвести до катастрофічних наслідків. У свою чергу і **ненасильницькі дії** можуть призвести до зриву або ж, принаймні, до припинення мирних переговорів.

Із самого початку дослідження спойлерів зосереджувалися на мотивації й особистості спойлерів, виходячи із припущення, що якщо знати причини дій спойлерів, насамперед їхні цілі, то з ними буде легше впоратися. **Стівен Стедман**, який започаткував цей напрям вивчення, виділив **три типи спойлерів: 1) обмежені; 2) жадібні; 3) тотальні** (Stedman, 1997, р. 10). Ці типи відрізняються, у першу чергу, цілями, які ставить спойлер, і, по-друге, його відданістю досягненню своїх цілей.

Обмежені спойлери мають конкретні цілі, які можуть бути досягнені за допомогою отримання певних стимулів на зразок їхнього офіційного визнання, досягнення згоди щодо розподілу влади, яка буде зафіксована в Конституції, отримання гарантії безпеки для своїх послідовників або просто залучення до переговорів. Іншими словами, обмежені спойлери прагнуть відшкодування збитків або отримання конкретних запевнень стосовно своїх інтересів чи побоювань. У цьому сенсі обмежені спойлери можуть сприйматися як прагматики. Разом з тим, наголошує С. Стедман, обмежені цілі не означають, однак, обмежених зобов'язань щодо їхнього досягнення. Вони можуть бути такими, що не підлягають обговоренню (Stedman, 1997, р. 10).

Тотальні спойлери прагнуть тотальної влади. Їхні цілі не підлягають зміні. Тотальними спойлерами є в більшості випадків особи, які бачать світ у термінах "все або нічого" і не готові йти на компроміси. Вони часто сповідують радикальні ідеології, для них тотальна влада є засобом досягнення цілей на зразок насильницької трансформації суспільства.

Жадібний спойлер перебуває між обмеженим і тотальним спойлером. Жадібні спойлери можуть бути схожими на обмежених спойлерів за мотивацією, але вони коригують свої вимоги відповідно до аналізу витрат і вигод, прагнучи отримати більшу вигоду при зменшенні ризиків. Іншими словами, жадібний спойлер може мати обмежені цілі, які розширюються, коли сти-

кається з низькими витратами і ризиками; або навпаки, його вимоги скорочуються, коли він стикається з високими витратами та ризиками.

Таким чином, принципова відмінність між тотальними та іншими типами спойлерів полягає у поєднанні двох чинників: (1) непохитна прихильність до "тотальних цілей", які не підлягають компромісам; і (2) низька чутливість до витрат і ризиків, що сприяє високій відданості досягненню цих цілей, незалежно від того, чим доведеться пожертвувати заради цього. Саме за ступенем відданості власним цілям цілком можна визначити, чи перетвориться обмежений або жадібний спойлер на тотального спойлера.

Різні типи спойлерів створюють різні проблеми для мирних переговорів. Тотальні деструктивні сили неприродно налаштовані проти будь-якого компромісного миру; будь-яка прихильність до миру з боку тотального "актора" є тактичним кроком, спрямованим на отримання переваги в боротьбі до повної перемоги. Отже, згідно з концепцією С. Стедмана, тотальним спойлерам немає місця за столом переговорів (Stedman, 1997, p. 11). Жадібні спойлери можуть бути залучені до мирного процесу, якщо їхні обмежені цілі досягнуті, а високі витрати не дозволяють їм ставити додаткові вимоги.

Більшість дослідників феномена спойлерів наголошують, що типологія С. Стедмана є корисною при виробленні стратегії переговорів з неприховано деструктивно налаштованими суб'єктами або радикальними угрупованнями, які використовували насильницькі дії. Разом з тим, на думку К. Грінхілл та С. Мейджора, серйозним обмеженням теоретичної моделі С. Стедмана є те, що вона ґрунтується, по суті, на принципі "ніхто не є спойлером доти, поки він не зіпсує мирний процес", дозволяючи ідентифікувати спойлерів лише після того, як вони вже вчинили спойлерну дію. Зосереджуючись лише на явних та ідентифікованих загрозах миру, модель спойлерів ігнорує потенційних (або латентних) спойлерів, які за певних умов можуть становити істотну загрозу мирному процесу (Greenhill, & Major, 2006/2007, p. 10). Е. Ньюман та О. Річмонд стверджують, що у зриві мирного процесу можуть бути зацікавлені й актори, які не є безпосередніми учасниками конфлікту, але підтримують внутрішні деструктивні сили і тактику псування групи діаспор, держави, транснаціональні корпорації або будь-які інші суб'єкти, які можуть отримати вигоду від продовження насильницького конфлікту (Newman, & Richmond, 2006, p. 102). У свою чергу Г. Голон уважає за необхідне віднести до категорії потенційних спойлерів скептиків, які можуть бути випадковими або ненавмисними спойлерами (Golon, 2019, p. 3). Вони загалом підтримують мирний процес (або, принаймні, не виступають проти нього), але при цьому через недовіру або сильні сумніви щодо прийнятності результатів ставлять вимоги, які ускладнюють досягнення мирної угоди. Трансформація скептиків у потенційних спойлерів відбувається з різних причин: унаслідок певних подій, які відбуваються під час переговорів (напр., різкі заяви або недружні дії, зокрема акти насильства з боку супротивника; зміна у громадській думці; залучення третьої сторони); реакція на зміст (чи своє розуміння змісту) майбутньої угоди тощо. У будь-якому випадку, їхня недовіра або скептицизм досягає рівня вимог розірвати угоду, що вже є актом спойлерства, не дивлячись на те, що, наприклад, їхня початкова мотивація не була тотальною опозицією (Golon, 2019, p. 3).

Водночас необхідно зауважити, що наміри потенційних спойлерів під час переговорів надзвичайно важко визначити. Наприклад, деякі учасники переговорів намагаються здаватися поступливими, але насправді вони мають на меті підірвати процес переговорів. Інші можуть здаватися тотальними спойлерами, застосовуючи риторику, щоб заспокоїти своїх прихильників, але на практиці можуть виявляти гнучкість у переговорах. Окрім того, спойлери можуть переходити з однієї категорії в іншу залежно від існуючої структури можливостей. Якщо сторона вважає, що на даний момент має кращу альтернативу переговорам, що може більш повно забезпечити реалізацію її цілей, ніж угода, досягнена шляхом переговорів, вона (сторона), швидше за все, вдасться до спойлерства.

З іншого боку, якщо мир стає вигіднішим, ніж продовження конфлікту, суб'єкти, які раніше псували переговори, можуть стати зацікавленими в підтримці мирного процесу. Існує багато прикладів того, як категоризація спойлерів змінюється з часом. Покажемо у цьому плані є Організація визволення Палестини (ОВП), яка тривалий час класифікувалася багатьма ізраїльськими як тотальний спойлер. Однак 1988 р. ОВП проголосила, що визнає право Ізраїлю на існування і взяла курс на створення держави лише на території Західного берега річки Йордан і Гази. Після визнання у свою чергу Ізраїлем ОВП як законного представника палестинського народу й готовності вести з нею переговори було започатковано мирний процес Осло і підписано 13 вересня 1993 р. у Вашингтоні "Декларацію про принципи організації тимчасового самоврядування" (цей документ також називають "Осло-1") (Скороход, Л., & Скороход, Ю., 2008, с. 7). І навпаки, сторона може почати діяти як спойлер лише під час переговорів, не зважаючи на те, що вона сприяла їхньому започаткуванню на етапі, що передувє їхньому початку (prenegotiation).

Е. Ньюман і О. Річмонд переконані, що "навішування ярликів на "акторів" та дій як "спойлерів" може відображати суб'єктивні критерії оцінки, а також "зовнішню" раціональність" (Newman, & Richmond, 2006, p. 5). На думку Г. Шер і Д. Шульман, краще змістити акцент з маркування груп як спойлерів, що може призвести до того, що можна не помітити менш очевидні, але не менш проблемні деструктивні групи, або, навпаки, віднести певні групи до категорії "тотальних спойлерів" і в такий спосіб утратити можливості для конструктивної взаємодії з ними, на розгляд їхньої поведінки, яка може змінюватися залежно від зміни контексту (Sher, & Shulman, 2019, p. 10).

К. Грінхілл і С. Мейджор для аналізу спойлерської поведінки запропонували **модель, яка базується на можливостях**. Згідно з нею, прагнучи домогтися своїх індивідуальних переваг, усі учасники конфлікту фактично загрожують мирному процесу, тобто є потенційними спойлерами. І саме існуюча структура можливостей, а не наміри "акторів", надає їм доступні варіанти дій, що, у свою чергу, визначають їхню поведінку, а, отже, і тип спойлера, який може з'явитися в певний момент. К. Грінхілл і С. Мейджор стверджують, що, залежно від контексту, "кожен реальний або потенційний спойлер буде настільки жадібним, наскільки він вважає, що може собі це дозволити" (Greenhill, & Major, 2006/2007, p. 11). При цьому, наголошують автори, не меншу потенційну загрозу мирному процесу можуть становити рішучі, але слабкі "актори", які були б спроможні протидіяти досягненню або виконанню мирної угоди, якби тільки

мали для цього можливості й матеріальну базу, оскільки після майбутніх змін у балансі сил "собаки, які спочатку не гавкали, можуть згодом з'явитися, погрожуючи потенційно болючими укусами" (Greenhill, & Major, 2006/2007, р. 10).

Слід ураховувати, що спойлери можуть перебувати як **усередині, так і поза переговорним процесом**, що значною мірою визначає їхню стратегію, вибір методів та інструментів руйнування переговорів. Спойлери поза переговорним процесом (зовнішні спойлери) можуть походити як від громадянського суспільства, так і від політичних партій, а також від третіх сторін, які можуть діяти самостійно або опосередковано через конфліктуючі сторони.

Спойлерів, які перебувають у середині процесу (внутрішні спойлери), умовно можна поділити на дві категорії: спойлери зі складу опозиції, яка входить до коаліційного уряду, і власне самі лідери правлячої партії, які залежно від певних обставин можуть свідомо псувати переговорний процес і навіть виступати в ролі тотальних спойлерів.

В ідеалі всі учасники переговорної команди мають бути згодні з офіційною позицією з питань, які обговорюються, ще до того, як вони увійдуть до кімнати переговорів. Однак на практиці команди, які ведуть переговори, часто не є однорідними, їхні члени можуть відображати фундаментальні розбіжності з цього питання в уряді або суспільстві, що зумовлює необхідність у проведенні внутрішніх переговорів. Якщо спойлери перебувають усередині переговорного процесу, їхній вплив може варіюватися залежно від їхньої ролі (частина керівництва або коаліції, голова великої фракції або партії тощо) від незначного до навіть володінням правом вето.

Прикладом негативного впливу ролі внутрішніх спойлерів на переговорний процес стали офіційні ізраїльсько-сирійські переговори за посередництва США щодо виведення ізраїльських військ із окупованих Голанських висот, які мали місце у Вашингтоні (15–16 грудня, 1999) та в Шепердстауні (січень, 2000). Під час засідання ізраїльського уряду перед початком переговорів у Вашингтоні Національна релігійна партія та "Ізраель Б'алія" (Ба-Алія) погрожували вийти з коаліції, якщо буде досягнена угода за принципом "територія в обмін на мир". Такі публічні заяви посилювали позиції противників досягнення миру в Ізраїлі, а саме – розпочався великий протестний рух поселенців. За цих умов тогочасний прем'єр-міністр Ізраїлю Е. Барак напередодні січневих переговорів у Шепердстауні висунув цілу низку абсолютно нових вимог, щоб продемонструвати громадськості, що він не пішов на жодні поступки. Окрім того, у ході переговорного процесу Е. Барак також чіплявся до дрібних деталей, затягуючи переговори. Урі Сагі, головний ізраїльський переговорник із сирійцями, порівнював Е. Барака із "хірургом в операційній, який педантично сперечається про порядок використання хірургічних інструментів, у той час як на його очах пацієнт біліє і втрачає кров" (Kibrik, & Kornberg, 2019, р. 40). Як наслідок, переговори закінчилися невдачею.

У свою чергу, політичне керівництво, враховуючи наявність ресурсів, які є в його розпорядженні (економічні, політичні, силові, контроль над відповідною інформацією тощо), має величезні можливості для того, щоб зірвати мирні переговори. Прикладом дії політичного керівництва Ізраїлю як спойлера можуть служити ізраїльсько-палестинські переговори 2013–2014 рр., у процесі яких до міністра юстиції Ізраїлю Ціпі Лівні, яка

очолювала ізраїльську команду, приєдналася довірена особа тогочасного прем'єр-міністра Б. Нетаньяху Іцхак Мольчо, якого деякі американські політики прозвали "Доктор Ні". У той час, як Ціпі Лівні розпочала переговори з метою досягнення угоди з палестинцями, І. Молчо, імовірно, був присутній з метою стеження за переговорами і не допущення поступок, які б могли суперечити позиції Б. Нетаньяху. Як наслідок, у той час, як Ц. Лівні прагнула розглянути деталі майбутньої угоди, І. Молчо зосереджувався на обговоренні процедурних питань, а також постійно наголошував, що Ізраїль не покладе жодної карти на стіл переговорів для поділу територій доти, доки не будуть узгоджені питання безпеки (Birnbau, & Tibon, 2014). У такий спосіб саме представниками офіційної влади були створені умови, за яких стало неможливим досягнення будь-якого прогресу в процесі ізраїльсько-палестинських переговорів 2013–2014 рр.

Існують різні причини чому політичне керівництво розпочинає переговори (а інколи навіть ініціює їх) із цілями, відмінними від досягнення згоди. Серед них можна виокремити, принаймні, такі:

Протидія внутрішньому або міжнародному тиску. У керівництва може не бути іншої альтернативи, окрім того як піти на переговори через зовнішній тиск та/або ризик заплатити велику політичну (або іншу) ціну, у випадку відмови від початку переговорів. Зовнішній тиск може бути прямим або непрямим. Прямі форми зовнішнього тиску можуть варіюватися від погрози зменшення чи повного припинення зовнішньої допомоги до запровадження міжнародних санкцій. Непрямий тиск може здійснюватися, наприклад, у формі заохочення внутрішнього тиску на керівництво (тобто публічної вимоги переговорів). Зокрема, прем'єр-міністр Ізраїлю Іцхак Шамір погодився взяти участь у Мадридській мирній конференції 1991 р., але пізніше зізнався, що зробив це головним чином для того, щоб уникнути тиску з боку США. У 1992 р. після поразки на загальних виборах в Ізраїлі він наголосив, що незмінними елементами його позиції завжди були такі: курс на розширення єврейських поселень на окупованих арабських територіях і запобігання створенню палестинської держави (Sher, & Shulman, 2019, р. 23). Це свідчить про те, що І. Шамір не мав наміру йти на будь-який компроміс із палестинцями і діяв як тотальний спойлер.

▪ **Отримання часу для відновлення та зміцнення своїх позицій.** Внутрішні дебати та боротьба можуть привести до того, що політичне керівництво ухвалить рішення про переговори виключно для того, щоб збалансувати суперечливі погляди всередині своєї коаліції, налагодити співпрацю з внутрішніми опонентами з низки життєво важливих питань або виграти час, з наміром зірвати переговори у певний момент, коли це буде необхідно.

▪ **Здобуття політичної прихильності виборців або сприяння особистій політичній кар'єрі в боротьбі за владу.** Існує багато випадків, коли учасники переговорів самі вдаються до поведінки, що псує переговори, оскільки вони більше стурбовані тим, як громадськість сприйме угоду, ніж тим, щоб досягти згоди. Прикладом є еволюція позиції Е. Барака під час ізраїльсько-сирійських переговорів у 1999–2000 рр. Як зазначають учасники ізраїльської переговорної команди, Е. Барак мав намір досягнути мирної угоди із Сирією. І чи не головною причиною його подальших спойлерських дій стало побоювання втратити підтримку виборців. Опитування, проведене 24 грудня 1999 р., засвідчило, що 59 % ізраїльтян уважали, що Барак просувається на

переговорах занадто швидко, а його імідж як жорсткого переговорника впав із 45 до 35 %. Американський соціолог Стенлі Грінберг, який працював на Е. Барака, переконував останнього, що ізраїльська громадськість хоче бачити жорсткі, обережні переговори у зв'язку з таких критично важливих питань (Kibrik, & Kornberg, 2019, p. 49). Як наслідок, Е. Барак, маючи на меті посилити свою позицію серед ізраїльського електорату, взяв курс на псування переговорів, пожертвувавши при цьому можливістю досягнення мирної угоди із Сирією.

▪ **Цілеспрямований підриг позиції іншої сторони.** П. Піллар стверджує, що переговори можуть використовуватися сторонами як засіб продовження бойових дій, але за допомогою дипломатії, а не насильства (Pillar, 1983). У цьому випадку, перефразовуючи Карла фон Клаузевіца, переговори є лише продовженням війни, але іншими засобами. Стратегії війни можуть бути перенесені в кімнату переговорів і бути спрямовані на підриг сил противника та його морального духу, на досягнення повної остаточної перемоги, а не взаємоприйнятної угоди.

▪ **Збереження власної бажаної ідентичності як миролюбного "актора".** Щоб зберегти ідентичність і уникнути напруженості, політичне керівництво, яке позиціонує себе як миролюбне, може не мати іншого вибору, окрім як розпочати переговори, але при цьому псуючи їх із середини. При цьому воно розраховує використати факт розпочинання переговорів для зміцнення альянсів або як спосіб отримати інші політичні дивіденди, не беручи на себе зобов'язань щодо подальших кроків. Якщо інша сторона намагається зробити те саме, може виникнути боротьба за те, хто вийде з невдалих переговорів як миротворець, а на кого повісять ярлик спойлера (Kibrik, & Kornberg, 2019, p. 33).

Дискусія і висновки

Не дивлячись на відмінності в підходах до категоризації спойлерів, науковці визнають, що поява такого феномена спричинена комплексом об'єктивних і суб'єктивних взаємопов'язаних причин, які сконцентровані як на локальному, так і на регіональному та глобальному рівнях і потребує подальшого ґрунтовного дослідження, що дозволить вибудувати ефективну стратегію протидії спойлерам. Розробка такої стратегії вимагає ретельної діагностики, яка в кожному конкретному випадку має дати відповіді, принаймні, на такі ключові питання: (1) мета спойлера; (2) причини його відмови від співпраці; (3) ступінь відданості спойлера проголошеним цілям; (4) кількість послідовників, ступінь їхньої єдності та вплив у суспільстві; (5) ступінь впливу зовнішніх сил на позицію та дії спойлера; (6) фінансова підтримка спойлерів як іззовні, так і всередині країни; (7) доступ до засобів масової інформації; (8) імовірні наслідки миротворчих дій на готовність спойлера продовжувати підриг мирного процесу й на позицію зацікавлених зовнішніх суб'єктів тощо. Практика урегулювання конфліктів засвідчує, що тільки скоординовані зусиллями як самих учасників мирного процесу, так і світового співтовариства, можуть забезпечити позитивний результат.

Список використаних джерел

- Скороход, Л., & Скороход, Ю. (2008). Врегулювання палестинсько-ізраїльського конфлікту: ретроспектива проблеми. *Дослідження світової політики*, 43, 3–22.
- Скороход, Ю. (2012). *Діяльність міжнародних міждержавних організацій із врегулювання ліванського конфлікту*. ВПЦ "Київський університет".
- Birnbaum, B., & Tibon, A. (2014, July 21). The Explosive, Inside Story of How John Kerry Built an Israel-Palestine Peace Plan – and Watched It Crumble. *The New Republic*. <https://newrepublic.com/article/118751/how-israel-palestine-peace-deal-died>.
- Golon, G., & Sher, G. (2019). Introduction: Theoretical and Historical Contexts. In G. Golon, & G. Sher (Eds.). *Spoiling and coping with spoilers: Israeli-Arab Negotiation*. Indiana University Press.
- Greenhill, K., & Major, S. (2006/2007, Winter). The Perils of Profiling Civil War Spoilers and the Collapse of Intrastate Peace Accords, *International Security*, 31(3), 7–40.
- Kibrik, R., & Kornberg, M. (2019). Leadership as a Spoiler. In G. Golon, & G. Sher (Eds.). *Spoiling and coping with spoilers: Israeli-Arab Negotiations* (pp. 30–57). Indiana University Press.
- Lake, D., & Rothchild, D. (Fall, 1996). Containing Fear: The Origins and Management of Ethnic Conflict, *International Security*, 21(2), 41–75.
- Newman, E., & Richmond, O. (Eds.). (2006). Introduction. Obstacles to peace processes: Understanding spoiling. In G. Golon, & G. Sher (Eds.). *Challenges to peacebuilding: Managing spoilers during conflict resolution*. United Nations University Press.
- Newman, E., & Richmond, O. (2006, April). Peace Building and Spoilers. *Conflict, Security & Development*, 6(1), 101–110.
- Pearlman, W. (2008/2009, Winter). Spoiling Inside and Out. Internal Political Contestation and the Middle East Peace Process, *International Security*, 33(3), 79–109.
- Pillar, P. (1983). *Negotiating Peace: War Termination as a Bargaining Process*. Princeton University Press.
- Sher, G., & Shulman, D. Spoiling international peace negotiations from within the room. In G. Golon & G. Sher (Eds.). *Spoiling and coping with spoilers: Israeli-Arab Negotiation*. Indiana University Press.
- Stedman, S. J. (1997). 'Spoiler problems in peace processes'. *International Security*, 22(2), 5–53.
- Walter, B. (1997, Summer). The Critical Barrier to Civil War Settlement. *International Organization*, 51(3), 335–364.

References

- Skorokhod, Y., & Skorokhod, L. (2008). Settlement of the Palestinian-Israeli conflict: problem retrospective. *IWEIR of the National Academy of Sciences of Ukraine*, 43, 3–22 [in Ukrainian].
- Skorokhod, Y. (2012). *Activities of International Intergovernmental Organizations in the Settlement of the Lebanese Conflict*. PPC "Kyiv University" [in Ukrainian].
- Birnbaum, B., & Tibon, A. (2014, July 21). The Explosive, Inside Story of How John Kerry Built an Israel-Palestine Peace Plan – and Watched It Crumble. *The New Republic*. <https://newrepublic.com/article/118751/how-israel-palestine-peace-deal-died>.
- Golon, G., & Sher, G. (2019). Introduction: Theoretical and Historical Contexts, *Spoiling and coping with spoilers*. In G. Golon & G. Sher (Eds.). *Israeli-Arab Negotiations* Gilead. Indiana University Press.
- Greenhill, K., & Major, S. (2006/2007, Winter). The Perils of Profiling Civil War Spoilers and the Collapse of Intrastate Peace Accords. *International Security*, 31(3), 7–40.
- Kibrik, R., & Kornberg, M. (2019). Leadership as a Spoiler. In G. Golon, & G. Sher (Eds.). *Spoiling and coping with spoilers: Israeli-Arab Negotiations* (pp. 30–57). Indiana University Press.
- Lake, D., & Rothchild, D. (Fall, 1996). Containing Fear: The Origins and Management of Ethnic Conflict. *International Security*, 21(2), 41–75.
- Newman, E., & Richmond, O. (2006). Introduction. Obstacles to peace processes: Understanding spoiling. In E. Newman, & O. Richmond (Eds.). *Challenges to peacebuilding: Managing spoilers during conflict resolution*. United Nations University Press.
- Newman, E., & Richmond, O. (2006, April). Peace Building and Spoilers. *Conflict, Security & Development*, 6(1), 101–110.
- Pearlman, W. (2008/2009, Winter). Spoiling Inside and Out. Internal Political Contestation and the Middle East Peace Process, *International Security*, 33(3), 79–109.
- Pillar, P. (1983). *Negotiating Peace: War Termination as a Bargaining Process*. Princeton University Press.
- Sher, G., & Shulman, D. Spoiling international peace negotiations from within the room. In G. Golon, & G. Sher (Eds.). *Spoiling and coping with spoilers: Israeli-Arab Negotiation*. Indiana University Press.

Отримано редакцією журналу / Received: 22.10.24

Прорецензовано / Revised: 10.11.24

Схвалено до друку / Accepted: 26.11.24

Yuriy SKOROKHOD, DSc (Polit.), Prof.
ORCID ID: 0000-0003-4391-2088
e-mail: iir.skorokhod@gmail.com
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

THE PROBLEM OF SPOILERS IN INTERNATIONAL NEGOTIATIONS

Background. *International negotiations, particularly in the context of prolonged armed conflicts, are a complex process fraught with many impediments that can lead to failure. The search for a solution mutually acceptable to the conflicting parties can be hindered by the actions of spoilers aimed at disrupting peace talks or undermining agreements already reached. In this regard, the study of the problem of spoilers presents both scientific and practical significance.*

Methods. *The following methods were employed in this study: system-structural, system-functional, problem-historical, and comparative analysis.*

Results. *Steadman's development of a theoretical model for spoilers, which categorizes them into three types (limited, greedy, and total), has sparked considerable academic discussion. The primary focus of research has been on understanding the causes and motives behind spoilers' actions and the internal and external conditions that foster this phenomenon. In most scientific studies, the approach to researching the phenomenon of spoilers was based on the concept of negotiation, which usually considers negotiations as a process where two or more parties decide how to share the benefits of joint actions while the balance of costs and benefits determines the result of the interactions. At a particular stage, the price becomes too high, and the party(ies) may begin to act as spoilers. From this perspective, the most critical factor is the expected utility of maintaining the confrontation. In this broader framework, the spoilers are typically seen as actors who, for some reason, oppose a peaceful settlement, do not support it, or are sceptical about its results, to the point that some argue every negotiator can be a potential spoiler. In our opinion, conscious and deliberate actions aimed at undermining negotiations give grounds to classify an actor as a spoiler.*

Conclusions. *Despite varying approaches to categorizing spoilers, scientists recognize that the emergence of this phenomenon is driven by a combination of objective and subjective interconnected reasons concentrated at local, regional and global levels. Further in-depth research is required to develop effective strategies for countering spoilers in each case through coordinated efforts from both the peace process participants and the international community.*

Keywords: *spoiler, international negotiations, peace process, conflict.*

Автор заявляє про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The author declares no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.