

приваблює країни Східної Азії, зокрема найбільш перспективні щодо своїх інтеграційних можливостей – Японію, Китай і Південну Корею.

Аналіз факторів, що впливають на сучасний стан взаємовідносин у форматі «АСЕАН+3», дозволяє констатувати, що країни поділяють зацікавленість у підтримці миру, безпеки і стабільності як на глобальному рівні, так і в регіоні. Баланс факторів, які визначають роль і «питому вагу» держав і міждержавних об'єднань в АТР перетворює АСЕАН на ефективний механізм регіональної безпеки, який сприяє якісному зростанню її рівня. Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. АСЕАН перетворився з об'єкту біполярного протистояння самостійний центр сили в ПСА, з котрим змушені рахуватися більшість позарегіональних акторів.

#### Список використаних джерел

1. ASEAN Regional Security: The Threats Facing it and the Way Forward [Електронний ресурс] / Official page // ASEAN Secretariat. – 2006. – Режим доступу: <http://www.asean.org/news/item/asean-regional-security-the-threats-facing-it-and-the-way-forward-by-asean-secretariat-2>.
2. Darum M. Unity for the sake of the people: Rethinking ASEAN's essence as a regional organization [Електронний ресурс] / Mikaella Darum // International Association for Political Science Students. – 2014. – Режим доступу: <http://iapss.org/index.php/articles/item/195-unity-for-the-sake-of-the-people-rethinking-asean-s-essence-as-a-regional-organization>.
3. Kurlantzick J. ASEAN's Future and Asian Integration [Електронний ресурс] / Joshua Kurlantzick // Council on Foreign Relations. – 2012. – Режим доступу: <http://www.cfr.org/asia-and-pacific/aseans-future-asian-integration/p29247>.
4. АСЕАН в системе международных экономических отношений / С.А. Былинjak и др.; РАН. Ин-т востоковедения. – М.: Наука, 1994.
5. АСЕАН: сучасний стан та динаміка розвитку в процесі регіональної економічної інтеграції [Електронний ресурс] // MEIM. – 2009. – Режим доступу: <http://sesia.in.ua/archives/83>.
6. Курнишова Ю. Стан та перспективи формування нової системи регіональної безпеки в Східній Азії [Електронний ресурс] / Ю. Курнишова // Відділ зовнішньополітичних стратегій. – 2009. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/monitor/januar2009/1.htm>.
7. Шергін С.О. Геополітична конфігурація регіональних суб'єктів АТР у контексті трансформації міжнародної системи // Науковий вісник Дипломатичної академії України / За заг. ред. Б.І. Гуменюка, Л.С. Тупчійенка, В.Г. Ціватого. – К., 2003. – Вип.9. – Зовнішня політика та дипломатія: історичні традиції, сучасні реалії, перспективи.
8. Шергін С.О. Переборюючи протиріччя. Азійсько-Тихоокеанська дилема: асиметрична інтеграція та регіональна безпека // Політика і час. – 2004. – №7–8.

#### References

1. ASEAN Regional Security: The Threats Facing it and the Way Forward [Elektronnyj resurs] / Official page // ASEAN Secretariat. – 2006. – Rezhym dostupu: <http://www.asean.org/news/item/asean-regional-security-the-threats-facing-it-and-the-way-forward-by-asean-secretariat-2>.
2. Darum M. Unity for the sake of the people: Rethinking ASEAN's essence as a regional organization [Elektronnyj resurs] / Mikaella Darum // International Association for Political Science Students. – 2014. – Rezhym dostupu: <http://iapss.org/index.php/articles/item/195-unity-for-the-sake-of-the-people-rethinking-asean-s-essence-as-a-regional-organization>.
3. Kurlantzick J. ASEAN's Future and Asian Integration [Elektronnyj resurs] / Joshua Kurlantzick // Council on Foreign Relations. – 2012. – Rezhym dostupu: <http://www.cfr.org/asia-and-pacific/aseans-future-asian-integration/p29247>.
4. ASEAN v sisteme mezhduнародnyh jekonomicheskikh odnoszenij / S.A. Bylinjak i dr.; RAN. In-t vostokovedenija. – M.: Nauka, 1994.
5. ASEAN: suchasnyj stan ta dynamika rozvytku v procesi regional'noi' ekonomichnoi' integracii' [Elektronnyj resurs] // MEIM. – 2009. – Rezhym dostupu: <http://sesia.in.ua/archives/83>.
6. Kurnyshova Ju. Stan ta perspektyvy formuvannja novoi'

systemy regional'noi' bezpeky u Shidnij Azii' [Elektronnyj resurs] / Ju.Kurnyshova // Viddil zovnishn'opolitychnyh strategij. – 2009. – Rezhym dostupu: <http://old.niss.gov.ua/monitor/januar2009/1.htm>.

7. Shergin S.O. Geopolitychna konfiguracija regional'nyh sub'jektiv ATR u konteksti transformacii' miznarodnoi' systemy // Naukovyj visnyk Dyplomatychnoi' akademii' Ukraïny / Za zag. red. B.I. Gumenjuka, L.S. Tupchijenka, V.G. Civatogo. – K., 2003. – Vyp.9. – Zovnishnja polityka ta dyplomatija: istorychni tradycii', suchasni realii', perspektyvy.

8. Shergin S.O. Pereborjuchy protyrichchja. Azijs'ko-Tyhookeans'ka dylema: asymetrychna integracija ta regional'na bezpeka // Polityka i chas. – 2004. – №7–8.

**Kovtun O.Y.**, Ph.D. in History, Professor, International Organizations and Diplomatic Service Chair, Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv (Ukraine, Kyiv);  
**Dovgai T.O.**, student, Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv (Ukraine, Kyiv), [tarasdovgai@gmail.com](mailto:tarasdovgai@gmail.com)

#### ASEAN in world politics

The article is dedicated to the research of the role and status of regional organization ASEAN in the world politics. In the current regional system of international relations development the ASEAN is challenged with the problem of determining the priorities and the improvement of cooperation within the association. Given this, studying the possibilities of cooperation of the organization with big states becomes an important scientific task.

**Keywords:** world politics, ASEAN, integration, security, USA, China, organization, Southeast Asia, cooperation.

**Ковтун Е.Ю.**, кандидат политических наук, доцент кафедры международных организаций и дипломатической службы, Институт международных отношений Киевского национального университета им. Тараса Шевченко (Украина, Киев);  
**Довгай Т.А.**, студент, Институт международных отношений Киевского национального университета им. Тараса Шевченко (Украина, Киев), [tarasdovgai@gmail.com](mailto:tarasdovgai@gmail.com)

#### ASEAN в мировой политике

Исследован роль и место региональной организации Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) в мировой политике. В современных реалиях развития региональной системы международных отношений особенно актуальной для АСЕАН становится задача по определению внешнеполитических приоритетов и усовершенствования механизмов сотрудничества в рамках интеграционного объединения. В данном контексте особую важность приобретает исследование возможностей сотрудничества Ассоциации с глобальными и региональными акторами.

**Ключевые слова:** мировая политика, АСЕАН, интеграция, безопасность, США, Китай, организация, Юго-Восточная Азия, сотрудничество.

\* \* \*

УДК 341.76(73)

**Скороход Ю. С.**

доктор політичних наук, професор кафедри міжнародних організацій і дипломатичної служби, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка (Україна, Київ);  
**Ткаліч Д.А.**  
студент, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка (Україна, Київ), [tkalichdmytro@gmail.com](mailto:tkalichdmytro@gmail.com)

#### АМЕРИКАНСЬКИЙ СТИЛЬ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ

Досліджено національні особливості переговорного процесу у сучасному світі. Запропоновано базові переговорні моделі, що використовуються дипломатами США. Кожна з них базується на своїх установках і включає різні переговорні інструменти. На основі практичної діяльності дипломатів узагальнено ряд рекомендацій, які сприяють ефективності діалогу з американською стороною.

**Ключові слова:** переговори, національні особливості, США, переговорні моделі, рекомендації, ефективний діалог.

Зв'язки між державами світу в умовах глобалізації інтенсифікуються, а тому перелік питань, що узгоджуються між ними, розширюється. Ефективність переговорів багато у чому залежить від вміння врахувати національні особливості партнерів. На сьогодні США за-

лишаються єдиною глобальною державою, що проектує свої інтереси у всіх точках Землі. Мета роботи полягає у аналізі характеристик та особливостей національного стилю ведення переговорів США.

Дослідження проведено за допомогою загально-філософських, загальнонаукових і спеціальних методів дослідження, таких як історичний, компаративний, метод системно-структурного аналізу. В основу роботи покладений системний аналіз, який застосовується при розкритті впливу факторів різноманітного походження на формування американського підходу до переговорів.

Дослідники переговорів мало уваги приділяли вивченню національних моделей ведення переговорів. Серед найбільш ґрунтовних робіт пострадянського простору варто виділити «Вплив національних традицій на стиль ведення політичних переговорів (на прикладі Китаю, Японії та Південної Кореї)» Бауліної В.С. Основний масив досліджень є англійським. Найбільш розробленою можна вважати монографію 2011 р. Річарда Соломона «Американська переговорна поведінка».

Американські дипломати позиціонують себе як прагматичних та справедливих візаві, готових вислухати точку зору партнера та знайти компроміс, що буде вигідний обоим сторонам [9]. Основною характеристикою їх роботи є усвідомлення «особливої ролі» США як втілення унікального набору цінностей, відступ від яких є неприпустимим за будь-яких умов [4].

З цього приводу Деніс Росс – американський дипломат, який працював спеціальним посланником на Близькому Сході за трьох президентів зазначає: «Хоч американці вважають себе народом, який завжди готовий до переговорів, ближчий погляд на нашу самооцінку дає підстави говорити, що американське бачення переговорів завжди було подвійним. Через завищену самооцінку переговори часто розглядалися як недоцільні» [8; 10].

Помітним є небажання США вести переговори з країнами, які не приймають американські цінності та інтереси. У лютому 2007 р. Джеймс Бейкер зазначив, що американцям просто необхідно мати навички переговорів з ворогами, оскільки це відповідає їх інтересам. Підтримання діалогу з опонентом не може розглядатися виключно як умиротворення [2]. Такий підхід виявляється виправданим та логічним, однак ідея переговорів з «країнами-паріями» є непопулярною у США. У 2008 р. під час президентської кампанії республіканці неодноразово дорікали Бараку Обамі через його бажання вести переговори з Іраном. За словами Честера Крокера, помічника Держсекретаря з африканських справ в адміністрації Рейгана: «переговори та дипломатична взаємодія з ворожими режимами залишаються невралгічним симптомом у тілі американської політики» [3].

На 2008 р. США мали дипломатичні відносини зі 191 державами. Усього працює 268 посольств, консульств та місій за кордоном, країна є членом щонайменше 127 міжнародних організацій [6].

Сучасна американська практика переговорів базується щонайменше на 4 моделях:

- ділова, що орієнтована на отримання результату;
- правова, де особливого значення набуває сам процес переговорів, його точність, аргументація та професіоналізм;

– моралістична, яка базується на ідеалізмі та месіанській ідеології;

– гегемоністична, яка передбачає використання усіх наявних інструментів для нав'язування своєї волі опонентам та просування власних інтересів.

#### Ділова модель

Для американського дипломата термін «діловий» завжди має позитивну конотацію. Крістофер Хілл, керівник американської делегації у переговорах з КНДР, так охарактеризував переговори: «корисні, всеохоплюючі, ділові» [1]. У межах цього підходу особистим контактам між дипломатами відводиться другорядне значення [14]. Цю ситуацію гарно охарактеризував Генрі Кіссінджер: «У світі не існує іншої нації, яка була б настільки прагматичною у щоденній дипломатичній практиці» [8, с.18].

Процес переговорів розглядається як можливість виявити ключові протиріччя та ліквідувати їх, щоб перетворити гру з нульовою сумою на виграшну для обох сторін ситуацію. Для «ділового» американського дипломата процес переговорів є лінійною послідовністю етапів: підготовка та оцінка, формальний обмін думками, визначення позиції сторін, їх узгодження та прийняття кінцевого документу.

#### Правова модель

Девіз цього переговорного підходу «довіряй, але перевіряй» був особливо характерний для другого президентського терміну Рональда Рейгана. Він базується на прагматизмі, замість європейської схильності до дедуктивного мислення та абстрактних принципів. Дипломати, які дотримуються такого підходу, відносно легко йдуть на компроміси з додаткових питань у випадку, коли від цього не страждає головний предмет переговорів.

Характерною рисою таких дипломатів є ретельна підготовка. Роберт Шульзінгер вказує, що Вудро Вільсона на Паризькій конференції супроводжувало більше сотні людей, більшість з яких були експертами з різних питань [11, с.167]. Через 25 років президент Рузвельт у ході підготовки до Ялтинської конференції отримав десяток томів, підготовлених аналітиками. Ще через 25 років Кіссінджер витратив 18 місяців на підготовку візиту Ніксона до Пекіну.

#### Моралістична модель

Ведення переговорів на основі цього концепту мотивується виключно ідеалістичними інтересами. Джордж Кенан у 1951 р. створив концепт «моралістично-правового підходу до міжнародних проблем», охарактеризувавши його як утопічний [7, с.93]. У рамках правового поля проблема полягала у методології, у рамках моралістичного – у високих очікуваннях та самооцінці.

Найбільш відомим прихильником моралістичного підходу є Вудро Вільсон. І хоч його й досі за це критикують, ідея поширення демократичних цінностей активно експлуатується американською дипломатією сьогодні.

Серед сучасних президентів найбільших успіхів у просуванні американських цінностей досяг Джордж Буш молодший. У другій інаугураційній промові він недвозначно заявив, що американська схильність моралізувати породжена відчуттям виключності США. Кондоліза Райз, зазначала, що поєднання принципів та цін-

ностей з практичним ідеалізмом матиме своїм результатом щоденний зв'язок між ідеалами та результатами [12].

#### Гегемоністична модель

Ця модель виправдовує зверхне ставлення до партнерів у переговорах розповсюдженням американських цінностей. Це шкодить сприйняттю американців за столом переговорів їх візаві. Складається враження, що американські дипломати не схильні йти на поступки у своїх позиціях.

У такого підходу є й ряд інших недоліків. Девід Ханней вказує на період після закінчення Холодної війни, коли США самостійно довелося вирішувати безліч проблем, що до цього були закритими і вирішувалися всередині кожного ідеологічного блоку. Така ситуація призвела до перенавантаження механізму прийняття зовнішньополітичних рішень у Вашингтоні [5, с.273].

Російський дипломат Юрій Назаркін вбачає у використанні гегемоністичного підходу загрозу американському вмінню проводити переговори. Якщо існує можливість диктувати свої умови, наскільки необхідним є вміння переконувати [15, с.238]?

Виходячи з вищеописаних особливостей тамоделей, якими керуються американські дипломати, можна зробити ряд узагальнень, які мають практичне значення для переговорів з ними.

1. Переговори мають ініціюватися на найвищому рівні.

Отримання мандату на переговори від лідера держави є найкращим підтвердженням того, що не зважаючи на інституційні особливості американської зовнішньої політики, Державний департамент завжди матиме дозвіл на переговори.

2. Розуміння пріоритетності проблем на переговорах.

Переговори з американськими дипломатами не можна проводити, намагаючись досягти переваги у всіх питаннях порядку денного. Кращою тактикою є обрання найбільш важливих моментів та їх узгодження незалежно один від одного. Спроба ув'язки окремих проблем є контрпродуктивною.

3. Очікування від переговорів потрібно доводити на початку.

Ця порада є класичною у дипломатії, оскільки поява нових вимог у ході переговорів не сприяє їх результативності. Зважаючи на бюрократичну складність прийняття рішень в США, та обмеженість у часі американських дипломатів, такий крок може повністю заблокувати переговори.

4. Єдність команди.

Американці розробляють переговорну тактику виходячи з припущення, що окремі особи з делегації можуть більш позитивно сприйняти їх наміри. Як правило, інтереси США просуваються по лінії найменшого спротиву, що може означати розкол вашої команди.

5. Обережність у формулюваннях.

Важливою перевагою американської дипломатії є те, що переговори, як правило, ведуться англійською мовою. Семантичне значення окремих формулювань іноді може не відповідати реальному полю перемовин. Цим можна скористатися для направлення переговорів у потрібне партнеру русло.

6. Підтримання контактів з владними структурами США.

Труднощі, що виникають у процесі прийняття зовнішньополітичних рішень в США, що пов'язано з розгалуженістю органів, а також системою стримувань і противаг, можуть бути використані для пришвидшення переговорів. Свого часу президент Ширак зустрічався з представниками Республіканської партії, переконуючи їх підтримати європейські дії в ООН у зв'язку з боснійською кризою.

7. Поєднання переконання та рішучості.

Американські дипломати схильні переоцінювати значимість спротиву партнера по переговорах у віднайденні компромісу. Виважене поєднання рішучості відстояти свою позицію та вміння зробити це так, щоб не викликати сумніву у колег стосовно бажання досягти результату, є необхідним.

8. Пошук підтримки інших держав.

Переговори з США відносно рідко обмежуються лише форматом двосторонніх відносин. Часто ключове питання переговорів перетинається з рядом інших проблем, як це буває у випадку з безпековою політикою.

9. Емпатія.

Навіть у випадку наявності значних протиріч, що виникають у ході переговорів, від звинувачень на адресу американських дипломатів у недостатності докладних зусиль чи небажанні віднайти компроміс, краще утриматися. Натомість налагодження розуміння між партнерами сприятиме зменшенню напруженості.

10. Врахування дострокової перспективи.

США детально ставляться до створення свого роду «репутації» кожної окремої країни, що позначається на двосторонніх відносинах у майбутньому. Через це на переговорах з американськими колегами варто співвідносити важливість тактичного результату із стратегічним погіршенням відносин.

Аналіз основних підходів до ведення переговорів дозволяє зробити висновок про те, що за столом переговорів американські дипломати розглядаються як владні, наполегливі та непоступливі. Разом з тим, американський підхід не завжди є таким. Особливо це стосується випадків, коли США виступають у ролі посередника. У таких випадках американські дипломати досить уважно аналізують позицію кожної сторони, що є реалізацією визначення: «Дипломатія – це мистецтво, яке дозволяє опоненту самостійно обирати ваш шлях» [13, с.223].

Таким чином, якщо для ділової моделі характерним є прагнення отримати взаємоприйнятний результат у максимально короткі терміни, то для правової моделі важлива точність переговорного процесу. Прихильники ж гегемоністичної моделі можуть повністю нехтувати інтересами візаві, оскільки головним є просування американських інтересів. Моралістський концепт виступає певним виправданням для непоступливої позиції США у переговорах, оскільки базується на необхідності просування демократичних цінностей.

Застосування цих моделей на практиці у поєднанні з аналізом наявних джерел та літератури, що містять дані про роботу американських дипломатів, дало змогу узагальнити та виокремити ряд рекомендацій, які сприяють ефективності діалогу. Відтак вони мають велике значення і можуть бути використані вітчизняною дипломатією.

## Список використаних джерел

1. Aita J. North Korea Talks on Track, U.S. Negotiator Says. – 7 March 2007. – [Електронний ресурс] / Judy Aita. – Режим доступу: <http://iipdigital.usembassy.gov/st/english/article/2007/03/20070307123829atiayduj0.4974939.html#axzz2U6LBq7JH>
2. Baker J. The Big Ten: The Case for Pragmatic Idealism. – 29 August 2007. – [Електронний ресурс] / James Baker. – Режим доступу: <http://nationalinterest.org/article/the-big-ten-the-case-for-pragmatic-idealism-1760>
3. Crocker C. The Art of Peace: Bringing Diplomacy Back to Washington. – July 2008. – [Електронний ресурс] / Chester Crocker. – Режим доступу: <http://www.foreignaffairs.com/articles/62670/chester-a-crocker/the-art-of-peace-bringing-diplomacy-back-to-washington>
4. Freeman C. Why He Matters. – May 2010. – [Електронний ресурс] / Charles Freeman. – Режим доступу: [http://www.washingtonpost.com/politics/charles-w-freeman/gIQC51x90\\_topic.html](http://www.washingtonpost.com/politics/charles-w-freeman/gIQC51x90_topic.html)
5. Hannay D. Negotiating Multilaterally / David Hannay. – London, 2000. – 542 p.
6. Independent States in the World / Офіційна сторінка Державного департаменту США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.state.gov/s/inr/rls/4250.htm>
7. Kennan G. American Diplomacy, 1900–1950 / George Kennan. – Chicago: University of Chicago Press, 1951. – 486 p.
8. Kissinger H. Diplomacy / Henry Kissinger. – New York: Simon & Schuster, 1995. – 912 p.
9. LeBaron M. Culture-Based Negotiation Styles. – July 2003. – [Електронний ресурс] / Michelle LeBaron. – Режим доступу: <http://www.beyondintractability.org/bi-essay/culture-negotiation>
10. Nye J. Soft Power: The Means to Success in World Politics / Joseph Nye. – New York: Public Affairs, 2004. – 191 p.
11. Schulzinger R. American Presidents and Negotiators / Robert Schulzinger. – Chicago, 2001. – 345 p.
12. Secretary of State Condoleezza Rice [Електронний ресурс]. – 31 July 2005. – Режим доступу: <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2005/07/29/AR2005072901435.html>
13. Slavin B. Bitter Friends, Bosom Enemies: Iran, the U.S., and the Twisted Path to Confrontation / Barbara Slavin. – London: St. Martin's Griffin, 2009. – 272 p.
14. Solomon R. Chinese Political Negotiating Behavior / Richard Solomon. – New York, 1995. – 186 p.
15. Назаркин Ю. Международный механизм переговоров по разоружению / Юрий Назаркин. – Москва: Наука, 1984. – 260 с.

## References

1. Aita J. North Korea Talks on Track, U.S. Negotiator Says. – 7 March 2007. – [Elektronniy resurs] / Judy Aita. – Rezhim dostupu: <http://iipdigital.usembassy.gov/st/english/article/2007/03/20070307123829atiayduj0.4974939.html#axzz2U6LBq7JH>
2. Baker J. The Big Ten: The Case for Pragmatic Idealism. – 29 August 2007. – [Elektronniy resurs] / James Baker. – Rezhim dostupu: <http://nationalinterest.org/article/the-big-ten-the-case-for-pragmatic-idealism-1760>
3. Crocker C. The Art of Peace: Bringing Diplomacy Back to Washington. – July 2008. – [Elektronniy resurs] / Chester Crocker. – Rezhim dostupu: <http://www.foreignaffairs.com/articles/62670/chester-a-crocker/the-art-of-peace-bringing-diplomacy-back-to-washington>
4. Freeman C. Why He Matters. – May 2010. – [Elektronniy resurs] / Charles Freeman. – Rezhim dostupu: [http://www.washingtonpost.com/politics/charles-w-freeman/gIQC51x90\\_topic.html](http://www.washingtonpost.com/politics/charles-w-freeman/gIQC51x90_topic.html)
5. Hannay D. Negotiating Multilaterally / David Hannay. – London, 2000. – 542 p.
6. Independent States in the World / Official State Department webpage [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.state.gov/s/inr/rls/4250.htm>
7. Kennan G. American Diplomacy, 1900–1950 / George Kennan. – Chicago: University of Chicago Press, 1951. – 486 p.
8. Kissinger H. Diplomacy / Henry Kissinger. – New York: Simon & Schuster, 1995. – 912 p.
9. LeBaron M. Culture-Based Negotiation Styles. – July 2003. – [Elektronniy resurs] / Michelle LeBaron. – Rezhim dostupu: <http://www.beyondintractability.org/bi-essay/culture-negotiation>
10. Nye J. Soft Power: The Means to Success in World Politics / Joseph Nye. – New York: Public Affairs, 2004. – 191 p.

11. Schulzinger R. American Presidents and Negotiators / Robert Schulzinger. – Chicago, 2001. – 345 p.
12. Secretary of State Condoleezza Rice [Elektronniy resurs]. – 31 July 2005. – Rezhim dostupu: <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2005/07/29/AR2005072901435.html>
13. Slavin B. Bitter Friends, Bosom Enemies: Iran, the U.S., and the Twisted Path to Confrontation / Barbara Slavin. – London: St. Martin's Griffin, 2009. – 272 p.
14. Solomon R. Chinese Political Negotiating Behavior / Richard Solomon. – New York, 1995. – 186 p.
15. Nazarkin Y. Mezhdunarodnyy mehanizm peregovorov po razoruzheniu / Yuriy Nazarkin. – Moskva: Nauka, 1984. – 260 s.

**Skorohod Y.S.**, Ph.D. in History, Professor, International Organizations and Diplomatic Service Chair, Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv (Ukraine, Kyiv)

**Tkalich D.A.**, student, Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv (Ukraine, Kyiv), [tkalichdmytro@gmail.com](mailto:tkalichdmytro@gmail.com)

## American negotiating style

*The article is dedicated to the research of national negotiation process peculiarities in modern world. It provides basic negotiation models employed by American diplomats. Each of them is based on its own theses and encompasses various negotiation instruments. A number of recommendations favoring effective and efficient negotiations with American counterparts is summarized on the basis of diplomats activity.*

**Keywords:** negotiations, national peculiarities, USA, negotiation models, recommendations, effective and efficient dialogue.

**Скоруход Ю.С.**, доктор политических наук, профессор кафедры международных организаций и дипломатической службы, Институт международных отношений Киевского национального университета им. Тараса Шевченко (Украина, Киев);

**Ткалич Д.А.**, студент, Институт международных отношений Киевского национального университета им. Тараса Шевченко (Украина, Киев), [tkalichdmytro@gmail.com](mailto:tkalichdmytro@gmail.com)

## Американский стиль ведения переговоров

*Исследованы национальные особенности переговорного процесса в современном мире. Представлены базовые переговорные модели, используемые дипломатами США. Каждая из них основана на своих установках и включает разные переговорные инструменты. На основе практической деятельности дипломатов обобщено ряд рекомендаций, которые способствуют эффективности диалога с американской стороны.*

**Ключевые слова:** переговоры, национальные особенности, США, переговорные модели, рекомендации, эффективный диалог.