

DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2026-59-44>

УДК 339.9:005.574:004.9

Яхно Тетяна Петрівна

доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський торговельно-економічний університет;
професор кафедри економіки та публічного управління,
Львівський національний університет імені Івана Франка
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6458-0153>

Tetiana Yakhno

Lviv University of Trade and Economics;
Ivan Franko National University of Lviv

**ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ШІ У МЕДІАЦІЇ
ТА ПРОГНОЗУВАННІ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ
В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ****SPECIFIC FEATURES OF THE USE OF ARTIFICIAL
INTELLIGENCE IN MEDIATION AND FORECASTING
OF THE NEGOTIATION PROCESS IN INTERNATIONAL
ECONOMIC RELATIONS**

Анотація. Метою дослідження є визначення та систематизація ролі штучного інтелекту в медіації та прогнозуванні переговорного процесу в міжнародних економічних відносинах, а також обґрунтування можливостей та обмежень його практичного застосування. Встановлено, що інтеграція ШІ трансформує медіацію з переважно інтуїтивно-комунікативної практики у більш аналітично керований процес, де алгоритми виконують функції обробки даних, структурування інформації та підтримки прийняття рішень. Показано, що ШІ підвищує ефективність медіації через автоматизацію адміністративних завдань (планування зустрічей, транскрибування, резюмування), покращення доступу до правової інформації й аналітичної підтримки медіатора. Обґрунтовано, що застосування ШІ-моделей дозволяє генерувати чернетки медіаційних угод, моделювати діалогові сценарії та підтримувати навчання медіаторів. Доведено, що ШІ здатний підвищувати об'єктивність та послідовність медіаційного процесу, але не може повноцінно замінити людську емпатію, етичну оцінку та креативність у формуванні компромісів. Результати дослідження корисні для медіаторів, переговорників у сфері міжнародних економічних відносин, юристів, аналітиків, розробників цифрових платформ для врегулювання спорів, а також для науковців, які досліджують цифрову трансформацію переговорних процесів.

Ключові слова: медіація, переговори, прогнозування, міжнародні відносини, бізнес-медіація, цифрові інструменти, сценарне моделювання, аналіз даних.

Summary. The purpose of the study is to determine and systematize the role of artificial intelligence in mediation and forecasting the negotiation process in international economic relations, as well as to substantiate the possibilities and limitations of its practical application. The methods of theoretical generalization, systematic and comparative analysis of modern scientific research in the field of mediation, negotiations and artificial intelligence were applied; content analysis of scientific publications, cases and digital tools (CalendarHero, Sonix, Descrybe. AI, AI models); logical-structural approach to building a matrix of possibilities and limitations of AI in negotiations and forecasting. It was established that the integration of AI transforms mediation from a predominantly intuitive and communicative practice into a more analytically guided process, where algorithms perform the functions of data processing, information structuring and decision-making support. It is shown that AI increases the efficiency of mediation through the automation of administrative tasks (scheduling meetings, transcribing, summarizing), improving access to legal information and analytical support for the mediator. It is substantiated that the use of AI models allows generating draft mediation agreements, modeling dialogue scenarios and supporting the training of mediators. It is proven that AI is able to increase the objectivity and consistency of the mediation process, but cannot fully replace human empathy, ethical assessment and creativity in forming compromises. In the field of forecasting the negotiation process, it is established that AI performs the function of a scenario modeling and early warning tool, allowing to assess the probability of concluding an agreement, the risks of escalation, the potential limits of compromise (ZOPA) and the possible consequences of individual negotiation steps. It is shown that forecasting

is based on the analysis of historical negotiation data, text communication and contextual variables (economic conditions, deadlines, alternatives of the parties). It was found that the greatest predictive accuracy is achieved in formalized B2B negotiations, where the parameters of the agreement are clearly defined. The results of the study are useful for mediators, negotiators in the field of international economic relations, lawyers, analysts, developers of digital platforms for dispute resolution, as well as for scholars who study the digital transformation of negotiation processes.

Keywords: mediation, negotiations, forecasting, international relations, business mediation, digital tools, scenario modeling, data analysis.

Постановка проблеми. Медіація є ключовим підходом до вирішення конфліктів у міжнародних економічних відносинах, оскільки дозволяє знизити витрати часу і ресурсів порівняно з судовими спорами і зберегти партнерські відносини між сторонами. За своєю суттю медіація – це добровільний конфіденційний процес, у якому нейтральний посередник (медіатор) сприяє діалогу між сторонами, допомагаючи їм самостійно дійти взаємоприйнятної угоди, не нав'язуючи власних рішень [1; 2]. У контексті глобалізації та зростання обсягу міжнародних комерційних контактів кількість спорів збільшується, як наслідок, ефективність їх розв'язання стає критично важливою. Традиційні переговори часто наштовхуються на практичні труднощі: учасники мають різний рівень підготовки, нерівні позиції, різні уявлення про справедливість, а також різні культурні та мовні звички. Через це навіть за доброї волі сторін процес може затягуватися, ставати емоційним або заходити в глухий кут. На цьому тлі зростає інтерес до використання штучного інтелекту (далі – ШІ) як додаткового інструменту підтримки переговорів. Сучасні дослідження [1–3] показують, що ШІ вже застосовується для автоматизації рутинних завдань (планування зустрічей, транскрибування, підготовка резюме), аналізу великих масивів переговорних даних і моделювання можливих сценаріїв розвитку діалогу.

Аналіз останніх досліджень. Сукупність новітніх досліджень показує, що використання штучного інтелекту в медіації та прогнозуванні переговорного процесу розвивається за двома паралельними лініями: як інструмент процесуальної підтримки медіації і як автономний або напівавтономний переговорний агент. Автор Н. Alessa [1] доводить, що в системах онлайн-вирішення спорів (або ODR) ШІ наразі виконує переважно допоміжні функції, тобто структурування матеріалів справи, класифікацію аргументів, автоматизацію процедурних етапів, але не може замінити людський розсуд, оскільки ризики алгоритмічної непрозорості й упередженості здатні підірвати процедурну справедливість. Інший автор Y. Choi [2] емпірично засвідчує, що прийняття ШІ сторонами медіації є вибіркоким: клієнти схвалюють його для підготовчих й аналітичних задач (резюмування, протоколювання, пошук інформації).

Науковці Z. Shen і L. Jin [3] показують, що взаємодія з алгоритмічними пропозиціями змінює

переговорну поведінку: сторони частіше приймають перші офери та роблять менше контрпропозицій, сприймаючи алгоритм як «об'єктивніший», що створює ризики асиметрії впливу. Споріднену проблематику у своїх працях розглядають інші науковці J. Świerczyńska і W. Polan [4], які роблять висновок, що ШІ може бути ефективним бізнес-переговорником у стандартизованих угодах, але втрачає результативність у контекстах, де домінують емоції, довіра і неформальні домовленості.

Дослідження авторів С. Kobiella, U. Isroilov і A. Schmidt [5] демонструє, що ШІ-модератор підвищує структурованість переговорів (дотримання черги, фокус на темах, фіксація рішень), проте може знижувати відчуття міжособистісної довіри.

У сфері прогнозування переговорів S.N. Kirshner та ін. [6] доводять, що ШІ-агенти добре працюють у контрактних переговорах ланцюгів постачання з чітко формалізованими параметрами (ціна, строки, санкції), але значно гірше прогнозують результати там, де вирішальними є репутація, взаємини та неформальні очікування. У розвиток цієї логіки Z. Liu та ін. [7] пропонують соціально-когнітивну рамку оцінки проактивних ШІ-агентів у багатосторонніх переговорах і показують, що за правильної настройки втручання вони можуть пришвидшувати досягнення консенсусу.

Науковці A. Odrobina та ін. [8] систематизують типи алгоритмів ШІ-переговорів для бізнесу і підтверджують, що найбільший ефект досягається у повторюваних, стандартизованих угодах, тоді як у нестандартних спорах обов'язковим є людський контроль. У публічному управлінні Н. І. Kazakov та ін. [9] фіксують потенціал ШІ для аналізу звернень громадян, виявлення конфліктних патернів та підготовки рішень, але наголошують на залежності від якості даних і потребі в чітких етичних та правових рамках. У міжнародному вимірі О.Я. Івасечко та О.А. Калита [10] розглядають ШІ як новий інструмент дипломатії для аналітики позицій і стратегічного прогнозування, тоді як О. Пархомчук, О. Коппель і А. Пархомчук [11] акцентують ризики цифрової нерівності та інформаційної асиметрії, що можуть посилювати глобальні дисбаланси впливу. Автори M. Wählisch і F. Kufus [12] пропонують рамку цифрових діалогів і доводять, що ключові виклики застосування ШІ – це алгоритмічна упередженість, цифрове виключення та асиметрії влади, а не технічні обмеження. Науковець K. Shonk [13] наводить

реальні кейси чат-ботів для автоматизованих бізнес-переговорів, де ШІ успішно укладає рутинні угоди, але потребує людського нагляду у нестандартних ситуаціях.

Попри швидке зростання кількості досліджень щодо застосування штучного інтелекту в медіації і переговорах, не сформовано цілісного уявлення про те, як саме ШІ змінює логіку перебігу переговорного процесу у контексті міжнародних економічних відносин. Відсутність цього й утворює ключову прогалину, яку заповнює це дослідження.

Метою статті є систематизація ролі та функцій штучного інтелекту в медіації і прогнозуванні переговорного процесу в міжнародних економічних відносинах, із виокремленням його можливостей, обмежень і практичних механізмів застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. У міжнародних економічних відносинах переговорний процес майже завжди супроводжується медіацією ще до офіційного раунду перемовин. На цьому етапі сторони збирають інформацію, формують позиції, оцінюють альтернативи, перевіряють юридичні й економічні наслідки можливих рішень і намагаються зрозуміти інтереси опонента. Медіатор у такій ситуації виконує не лише роль посередника, а й аналітика: він структурує аргументи, відсіює несуттєві деталі, зіставляє позиції сторін, фіксує потенційні точки зближення і ризики ескалації. У складних міжнародних кейсах це означає роботу з великими обсягами документів, протоколів попередніх зустрічей, контрактів, статистичних даних, звітів і неформальних комунікацій, що значно ускладнює підготовку до переговорів.

Саме на цьому підготовчому етапі штучний інтелект починає відігравати помітну роль. У практичному вимірі це означає, що медіатор отримує не просто більше даних, а більш впорядковану картину конфлікту: короткі аналітичні довідки, узагальнені хронології подій, тематичні кластери аргументів, а також попередні сценарії можливого розвитку переговорів. Водночас ШІ не може самостійно оцінити політичну чутливість питання, неформальні інтереси сторін чи репутаційні ризики тож ці аспекти залишаються сферою людського професійного судження.

Практичний досвід Організації Об'єднаних Націй засвідчив дієвість подібних підходів: Інноваційний центр Департаменту з політичних питань ООН експериментував з ШІ-аналізом консультацій. Зокрема, у Ємені у 2020 році було проведено перший у своєму роді AI-підсилений цифровий діалог, де за допомогою платформи, що використовувала алгоритми обробки природної мови, залучили сотні представників громадянського суспільства до обговорення умов перемир'я та гуманітарних проблем, що надало

додаткові дані для медіації та подальших переговорних стратегій [12].

Так, цифрові планувальники на кшталт CalendarHero беруть на себе цілу низку рутинних дій: система аналізує доступність усіх учасників, пропонує кілька можливих часових вікон, автоматично розсилає запрошення, надсилає нагадування за 24 години і за годину до зустрічі, а у разі перенесення – сама перебронює відеоконференцію [14]. У практиці це означає, що медіатор не проводить вечори за узгодженням дат між юристами, директорами компаній та представниками сторін, не губить листи в електронній пошті й не стикається з ситуаціями, коли хтось забув про сесію.

Інструменти автоматичного транскрибування, такі як Sonix, використовуються інакше, ніж просто «запис розмови». Під час медіаційної сесії система розпізнає мовлення різних учасників, розділяє текст за спікерами, виділяє ключові теми та створює коротке резюме наприкінці зустрічі [15]. На практиці це виглядає наступним чином: після тригодинних переговорів медіатор отримує готовий текст із позначками, де сторони погодилися, де виникла напруга, які аргументи повторювалися найчастіше. Замість того, щоб переглядати запис вручну або розбирати хаотичні нотатки, він може швидко відкрити конкретний фрагмент розмови і перевірити, що саме було сказано.

Окрему роль відіграють правові пошукові системи, подібні до Descrybe.AI [16]. У бізнес-медіації часто виникають питання: як формулюються мирові угоди у схожих спорах, які положення контрактів зазвичай оскаржуються, які рішення судів були у подібних випадках. Замість тривалого пошуку в різних базах даних медіатор вводить ключові слова і система за кілька хвилин підбирає релевантні документи, приклади формулювань і короткі пояснення [16]. Це особливо корисно, коли сторони наполягають на швидкому рішенні, а часу на детальне юридичне дослідження обмаль.

Отже, доцільно систематизувати можливості й обмеження щодо використання ШІ у медіації і прогнозуванні переговорного процесу.

Систематизація можливостей і обмежень свідчить, що інтеграція ШІ в медіацію і прогнозування переговорного процесу має асиметричний характер: технологія насамперед посилює інструментальну сторону роботи медіатора, але не замінює її соціально-комунікативне ядро. У результаті формується своєрідний розподіл ролей, де ШІ бере на себе обробку інформації, а людина – інтерпретацію, відповідальність і стратегічні рішення. Наведена таблиця показує, що найбільш зрілим і найменш суперечливим є використання ШІ на ранніх і допоміжних стадіях переговорів (планування, фіксація, пошук, структурування матеріалів). Саме тут технологія створює вимірювану

Таблиця 1 – Можливості й обмеження використання штучного інтелекту у медіації і прогнозуванні переговорного процесу

Процес переговорів	Можливості	Обмеження, ризики
Адміністративні процеси (планування)	ШІ-планувальники (наприклад, CalendarHero) автоматично узгоджують зустрічі, враховують часові пояси, вставляють буферний час і ліміти на кількість зустрічей; інструмент інтегрується з Zoom, Slack, Google, Microsoft і може надсилати автоматичні запити та нагадування	Доступ до таких сервісів потребує підписки; цифрова нерівність ускладнює використання для невеликих або маргіналізованих груп; розробка спеціалізованих ШІ-асистентів потребує значних інвестицій
Транскрибування й аналіз переговорів	Сервіси на зразок Sonix забезпечують точне перетворення мовлення у текст 53+ мовами; вбудований редактор дозволяє шукати, редагувати і ділитися протоколами. ШІ-аналіз пропонує автоматичні резюме, тематичний аналіз, створення заголовків і визначення ключових сутностей	Ризик помилок у генеративних моделях; якість підсумку залежить від повноти даних. Автоматичні резюме не розрізняють тонкі емоційні нюанси і культурні підтексти, що важливо для медіації.
Правовий пошук й аналітика	Платформа Descrybe дозволяє безкоштовно шукати 3,6 млн. судових рішень США; результати містять прості резюме англійською та іспанською. Платний інструментарій дозволяє досліджувати пов'язані справи, виявляти закономірності й отримувати глибші інсайти.	Охоплює лише американське прецедентне право; міжнародні або галузеві нюанси залишаються за межами бази. Інструмент не робить передбачень і вимагає самостійного застосування результатів; надмірна залежність від ШІ може призвести до нехтування людською експертизою
Підготовка й аналіз документів	ШІ-системи (наприклад, Copilot або інші GPT-моделі) можуть автоматично переглядати контрактні документи, збирати і структурувати докази, нагадувати про терміни і навіть пропонувати проекти листів чи тез для зустрічей. Моделі здатні швидко підсумовувати заяви опонента, виокремлювати головні тези і пропонувати контраргументи	Великий ризик помилок і неправильних висновків; дані можуть бути неповними або упередженими. Вихід потребує людської перевірки і редагування; бездоганний результат недосяжний без участі фахівця
Прогнозування результатів і стратегій	Дослідження ШІ-переговорів показує, що агент-переговорник може автоматизувати збирання даних, аналізувати історичні патерни, прогнозувати результати і пропонувати оптимальні стратегії; у деяких сценаріях такі агенти перевершують людей і адаптують тактики у реальному часі	ШІ-агенти не розуміють людських емоцій, невербальних сигналів і культурних нюансів. Етичні ризики: штучні агенти можуть використовувати маніпуляцію чи обман; алгоритми демонстрували гендерну упередженість (нижчі зарплатні пропозиції жінкам). У реальних кейсах чат-бот міг запропонувати ціну далеко від ринкової, тому потрібен людський нагляд. Розробка таких систем дорога і потребує великих даних фахівців.
Конфіденційність і регулювання	Деякі закриті ШІ-платформи (наприклад Harvey) забезпечують збереження даних і можуть використовуватися у правових процесах. Є ініціативи з кібербезпеки у міжнародному арбітражі (Протокол ICCA/UNC Bar/CPR)	ШІ потребує великої кількості даних; завантаження матеріалів на платформи створює ризик витоку чи хакерських атак. Нові регламенти (наприклад, Європейський закон про ШІ) класифікують системи, що забезпечують адміністрацію правосуддя, як високоризикові; інструменти мають відповідати вимогам щодо якості даних
Людський контроль і навички	ШІ-висновки можна використовувати як чорновик або попередні підказки; людський фахівець має редагувати і перевіряти їх. Розвиток навичок постановки запитань стає важливим для молодих юристів та медіаторів	Сліпа довіра до ШІ веде до помилок; ШІ здатен помилятися і видавати вигадані джерела. Відповідальність за рішення залишається за людиною; у багатьох юрисдикціях делегування ухвалення рішення машині може бути незаконним

Джерело: систематизовано автором на основі [1–3; 14–16]

економію часу і знижує когнітивне навантаження медіатора, не втручаючись у змістовну частину процесу. Натомість зі зростанням рівня впливу ШІ на перебіг і результат переговорів пропорційно зростають ризики, такі як етичні, правові, методологічні і репутаційні.

Окремою закономірністю є те, що ефективність ШІ прямо залежить від ступеня формалізованості ситуації: у стандартизованих, повторюваних і дано-насичених контекстах технологія демонструє найбільшу корисність, тоді як у складних, багатовимірних і емоційно навантажених переговорах її потенціал різко обмежується. Це означає, що ШІ радше посилює, ніж трансформує логіку медіації: він робить процес швидшим і технічно точнішим, але не робить його більш «людяним».

Однією з визначальних переваг ШІ у сфері міжнародних перемовин є здатність прогнозувати розвиток переговорного процесу. Штучний інтелект у прогнозуванні переговорного процесу використовується як система, що поєднує раннє попередження, сценарне моделювання і рекомендацію наступного кроку. Окрім цього, моделі оцінюють реакцію сторони на конкретну пропозицію, тобто чи буде вона прийнята, відхилена або спричинить зустрічну пропозицію, а також прогнозують імовірну величину такого кроку. Паралельно ШІ відстежує ризики ескалації або деескалації конфлікту, аналізуючи, чи посилюється напруга в дискусії або ж, навпаки, зростає готовність до співпраці.

Ці прогнози ґрунтуються на комплексному наборі даних. По-перше, використовуються процесуальні дані переговорів: послідовність офірів, розмір поступок кожної сторони, тривалість пауз між відповідями, порядок обговорення тем і повторюваність ключових вимог. З цих даних формуються ознаки швидкості зближення позицій, жорсткості сторін та симетрії поступок. По-друге, аналізується текст комунікації, наприклад, стенограми, листування, чати, де ШІ технічно фіксує маркери ультимативності, умовності, вагання, звинувачень або відкритості до компромісу. По-третє, враховуються контекстні дані: ринкові умови, дедлайни, альтернативи сторін, сезонні або регуляторні обмеження, що впливають на реалістичність прогнозу.

Методологічно прогноз будується як аналіз послідовності дій, а не окремих фактів. Моделі часових рядів і трансформерні архітектури дозволяють відстежувати траєкторію переговорів і передбачати, як вона, ймовірно, розвиватиметься далі. Паралельно застосовуються моделі поступок, які будують поведінковий профіль сторони – її мінімальні і максимальні кроки, схильність до взаємності, чутливість до дедлайнів, і на цій основі прогнозують реалістичні наступні офери. Текстова аналітика використовується для

раннього виявлення ознак блокування діалогу або його відновлення, що дозволяє завчасно сигналізувати про ризики ескалації.

Зосередимо увагу на сценарній симуляції як на важливому елементі прогнозування переговорного процесу. Йдеться про те, що система не обмежується фіксацією минулих ходів сторін, а фактично приміряє різні варіанти подальших дій на вже наявну динаміку діалогу. Наприклад, ШІ може взяти поточну позицію сторін, їхню історію вчинків, темп руху до компромісу і рівень напруження й на цій основі прорахувати, що станеться, якщо одна зі сторін запропонує нижчу ціну, але збільшить строки виконання контракту. Паралельно він може змодельовати протилежний крок – збереження ціни, але скорочення термінів, або ж зміну умов оплати чи гарантій.

Для кожного такого варіанту система не просто видає абстрактну ймовірність успіху, а оцінює кілька конкретних речей: чи сприйме інша сторона цю пропозицію як справедливу, чи вважатиме її надто жорсткою, чи, навпаки, як сигнал готовності до компромісу. Окремо розраховується ризик загострення, тобто чи може запропонований крок призвести до ультиматумів, пауз у переговорах або їх фактичного зриву. Крім того, система намагається передбачити тип відповіді: повну відмову, часткову згоду з корекціями, або ж зустрічну пропозицію з конкретними змінами.

Завдяки цьому сценарна симуляція перетворює прогнозування з загальної оцінки «чи буде угода» на робочий інструмент, який допомагає сторонам обирати між кількома реальними переговорними кроками. По суті, медіатор або переговорник отримує можливість побачити не лише поточну картину, а й потенційні наслідки своїх рішень ще до того, як вони будуть озвучені за столом переговорів.

Найкраще таке прогнозування працює у формалізованих, повторюваних контекстах, наприклад, закупівлях, контрактах у ланцюгах постачання, стандартизованих B2B-угодах, тобто де є чіткі параметри, історичні дані та відносно стабільні поведінкові патерни.

У підсумку ШІ в прогнозуванні переговорного процесу не замінює людське судження, а робить його більш інформованим: він дозволяє побачити траєкторію переговорів, передбачити наслідки конкретних кроків та своєчасно коригувати стратегію, проте остаточне рішення завжди залишається за людиною.

Висновки. Використання штучного інтелекту в медіації та прогнозуванні переговорного процесу поступово перестає бути суто експериментальною ідеєю і набуває рис практичної реальності. Однак це не означає, що технологія радикально замінює традиційні підходи до врегулювання конфліктів. Скоріше, ШІ стає ще одним

шаром у вже складній структурі переговорів, тобто шаром, який додає більше даних, більше аналітики та технічних можливостей, але не скасовує потреби в людському розумінні ситуації. Водночас вплив ШІ нерівномірний: у чітко структурованих переговорах із вимірюваними параметрами він працює краще, тоді як у багатовимірних, емоційно насичених конфліктах його роль залишається обмеженою.

Проведене дослідження показує, що реальна цінність ШІ для медіації полягає не в тому, щоб замінити медіатора, а в тому, щоб змінити харак-

тер його роботи. Технологія бере на себе значну частину технічних завдань, зокрема, фіксацію перебігу переговорів, узагальнення інформації, пошук правових джерел, підготовку чорнових документів. Завдяки цьому медіатор може більше уваги приділяти змістовній взаємодії зі сторонами, а не рутині. Разом із тим там, де вирішальними стають довіра, неформальні домовленості, особисті мотивації і культурні відмінності, ШІ не здатний повністю відтворити людське розуміння ситуації. Це свідчить, що технологія може підтримувати процес, але не визначати його.

Список використаних джерел:

1. Alessa H. The role of Artificial Intelligence in Online Dispute Resolution: A brief and critical overview. *Information & Communications Technology Law*. 2022. Vol. 31. No. 3. PP. 319–342. DOI: <https://doi.org/10.1080/13600834.2022.2088060> (дата звернення: 14.01.2026).
2. Choi Ye. Using AI in My Disputes? Clients' Perception and Acceptance of Using AI in Mediation. *Conflict Resolution Quarterly*. 2025. Vol. 43. Issue 2. PP. 223–238. DOI: <https://doi.org/10.1002/crq.21483> (дата звернення: 14.01.2026).
3. Shen Z., Jin L. Bargaining with algorithms: How consumers respond to offers proposed by algorithms versus humans. *Journal of Retailing*. 2024. Vol. 100. No. 3. PP. 345–361. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2024.05.001> (дата звернення: 14.01.2026).
4. Świerczyńska J., Polan W. Artificial Intelligence as a Business Negotiation Partner. *Horyzonty Polityki*. 2025. Vol. 16. No. 56. DOI: <https://doi.org/10.35765/HP.2722> (дата звернення: 14.01.2026).
5. Kobiella C., Isroilov U., Schmidt A. When AI Joins the Negotiation Table: Evaluating AI as a Moderator. CUI '25: *Proceedings of the 7th ACM Conference on Conversational User Interfaces*. 2025. PP. 1–18. DOI: <https://doi.org/10.1145/3719160.3736630> (дата звернення: 14.01.2026).
6. Kirshner S. N., Pan Y., Wu J. X., Gould A. Talking terms: Agent information in LLM supply chain bargaining. 2025. DOI: <https://doi.org/10.1111/deci.70010> (дата звернення: 14.01.2026).
7. Liu Z., Sarrafzadeh B., Zhou P., Yang L., Zhao J., Sharma A. ProMediate: A socio-cognitive framework for evaluating proactive agents in multi-party negotiation. *arXiv preprint*. 2025. DOI: <https://doi.org/10.48550/arXiv.2510.25224> (дата звернення: 14.01.2026).
8. Odrobina A., Polan W., Świerczyńska J. Artificial intelligence negotiation algorithms: Pioneering artificial intelligence negotiation algorithms for business. *International Entrepreneurship Review*. 2025. Vol. 11. No. 4. PP. 73–85. DOI: <https://doi.org/10.15678/IER.2025.1104.05> (дата звернення: 14.01.2026).
9. Kazakov H. I., Rak Yu. O., Luzhanskyi O. S. Use of Artificial Intelligence in Mediation Processes in Public Administration in Ukraine. *Public management and administration in Ukraine*. 2025. No. 45. PP. 67–72. DOI: <https://doi.org/10.32782/pma2663-5240-2025.45.12> (дата звернення: 14.01.2026).
10. Івасечко О. Я., Калита О. А. Штучний інтелект як новітній інструмент дипломатії: виклики та перспективи. Регіональні студії: науковий збірник. Ужгород. *Видавничий дім «Гельветика»*. 2023. Вип. 34. С. 129–134. URL: <http://regionalstudies.uzhnu.uz.ua/archive/34/22.pdf> (дата звернення: 14.01.2026).
11. Пархомчук О., Коппель О., Пархомчук А. Штучний інтелект як засіб глобального впливу. *Матеріали VI Міжнародної науково-теоретичної конференції «Scientific method: reality and future trends of researching»*. Montreal, Canada. 2025. URL: <https://previous.scientia.report/index.php/archive/article/view/2822> (дата звернення: 14.01.2026).
12. Wählisch M., Kufus F. Leveraging AI in peace processes: A framework for digital dialogues. *Data & Policy*. 2025. Vol. 7. e65. DOI: <https://doi.org/10.1017/dap.2025.10031>. (дата звернення: 14.01.2026).
13. Shonk K. Chatbot negotiations: what can AI do for you? Program on Negotiation at Harvard Law School. 2025. URL: <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/chatbot-negotiations-what-can-ai-do-for-you/> (дата звернення: 14.01.2026).
14. Calendarhero. URL: <https://calendarhero.com/> (дата звернення: 14.01.2026).
15. Sonix. URL: <https://sonix.ai/> (дата звернення: 14.01.2026).
16. Descrybe. URL: <https://descrybe.ai/> (дата звернення: 14.01.2026).

References:

1. Alessa, H. (2022) The role of Artificial Intelligence in Online Dispute Resolution: A brief and critical overview. *Information & Communications Technology Law*, vol. 31, no. 3, pp. 319–342. DOI: <https://doi.org/10.1080/13600834.2022.2088060>
2. Choi, Ye. (2025) Using AI in My Disputes? Clients' Perception and Acceptance of Using AI in Mediation. *Conflict Resolution Quarterly*. DOI: <https://doi.org/10.1002/crq.21483>
3. Shen, Z., & Jin, L. (2024) Bargaining with algorithms: How consumers respond to offers proposed by algorithms versus humans. *Journal of Retailing*, vol. 100, no. 3, pp. 345–361. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2024.05.001>

4. Świerczyńska, J., & Polan, W. (2025) Artificial Intelligence as a Business Negotiation Partner. *Horyzonty Polityki*, vol. 16, no. 56. DOI: <https://doi.org/10.35765/HP.2722>
5. Kobiella, C., Isroilov, U., & Schmidt, A. (2025) When AI Joins the Negotiation Table: Evaluating AI as a Moderator. In: *Proceedings of the 7th ACM Conference on Conversational User Interfaces (CUI '25)*, pp. 1–18. DOI: <https://doi.org/10.1145/3719160.3736630>
6. Kirshner, S. N., Pan, Y., Wu, J. X., & Gould, A. (2025) Talking terms: Agent information in LLM supply chain bargaining. *Decision Sciences*. DOI: <https://doi.org/10.1111/deci.70010>
7. Liu, Z., Sarrafzadeh, B., Zhou, P., Yang, L., Zhao, J., & Sharma, A. (2025) ProMediate: A socio-cognitive framework for evaluating proactive agents in multi-party negotiation. *arXiv preprint*. DOI: <https://doi.org/10.48550/arXiv.2510.25224>
8. Odrobina, A., Polan, W., & Świerczyńska, J. (2025) Artificial intelligence negotiation algorithms: Pioneering artificial intelligence negotiation algorithms for business. *International Entrepreneurship Review*, vol. 11, no. 4, pp. 73–85. DOI: <https://doi.org/10.15678/IER.2025.1104.05>
9. Kazakov, H. I., Rak, Yu. O., & Luzhanskyi, O. S. (2025) Use of Artificial Intelligence in Mediation Processes in Public Administration in Ukraine. *Public Management and Administration in Ukraine*, no. 45. DOI: <https://doi.org/10.32782/pma2663-5240-2025.45.12>
10. Ivasechko, O. Ya., & Kalyta, O. A. (2023) Shtuchnyi intelekt yak novitnii instrument dyplomatii: vyklyky ta perspektyvy [Artificial intelligence as a new tool of diplomacy: challenges and prospects]. *Rehionalni studii*, no. 34, pp. 129–134. Available at: <http://regionalstudies.uzhnu.uz.ua/archive/34/22.pdf> (in Ukrainian)
11. Parkhomchuk, O., Koppel, O., & Parkhomchuk, A. (2025) Shtuchnyi intelekt yak zasib hlobalnoho vplyvu [Artificial intelligence as a means of global influence]. In: *Proceedings of the VI International Scientific and Theoretical Conference “Scientific method: reality and future trends of researching”*, Montreal, Canada. Available at: <https://previous.scientia.report/index.php/archive/article/view/2822> (in Ukrainian)
12. Wählisch, M., & Kufus, F. (2025) Leveraging AI in peace processes: A framework for digital dialogues. *Data & Policy*, vol. 7, e65. DOI: <https://doi.org/10.1017/dap.2025.10031>
13. Shonk, K. (2025) Chatbot negotiations: what can AI do for you? *Program on Negotiation at Harvard Law School*. Available at: <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/chatbot-negotiations-what-can-ai-do-for-you/>
14. CalendarHero (2025) Official website. Available at: <https://calendarhero.com/>
15. Sonix (2025) Official website. Available at: <https://sonix.ai/>
16. Descrybe (2025) Official website. Available at: <https://descrybe.ai/>

Дата надходження статті: 01.04.2026

Дата прийняття статті: 21.04.2026

Дата публікації статті: 06.05.2026