



ПЕРЕГОВОРЫ КАК СПОСОБ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ

Выполнила: Борисова Елена

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕРЕГОВОРОВ

- Использование переговоров, прямых или с участием посредника, для разрешения конфликтов имеет столь же давнюю историю, что и сами конфликты. Однако объектом широкого научного исследования они становятся лишь во второй половине XX в., когда искусству ведения переговоров стали уделять особое внимание. Пионер же таких исследований — французский дипломат XVIII в. Франсуа де Кальер — автор первой книги, посвященной переговорам (“О способе ведения переговоров с монархами”).
- В ситуации конфликта его участники оказываются перед выбором: либо ориентироваться на односторонние действия (и в этом случае каждая из сторон строит свое поведение независимо друг от друга), либо — на совместные действия с оппонентом (т.е. выразить намерение разрешить конфликт путем прямых переговоров или при содействии третьей стороны).



ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕГОВОРОВ

- ▣ *В сравнении с другими способами урегулирования и разрешения конфликта преимущества переговоров состоят в следующем:*
- ▣ в процессе переговоров происходит непосредственное взаимодействие сторон;
- ▣ участники конфликта имеют возможность максимально контролировать различные аспекты своего взаимодействия, в том числе самостоятельно устанавливать временные рамки и пределы обсуждения, влиять на процесс переговоров и на их результат, определять рамки соглашения;
- ▣ переговоры позволяют участникам конфликта выработать такое соглашение, которое удовлетворило бы каждую из сторон и позволило избежать длительного судебного разбирательства, которое может закончиться проигрышем одной из сторон;



ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕГОВОРОВ

- принятое решение, в случае достижения договоренностей, нередко имеет неофициальный характер, являясь частным делом договаривающихся сторон;
- специфика взаимодействия участников конфликта на переговорах позволяет сохранить конфиденциальность.
- **Важная особенность переговоров** состоит в том, что их участники взаимозависимы. Поэтому, прилагая определенные усилия, стороны стремятся разрешить возникшие между ними противоречия. И эти усилия направлены на совместный поиск решения проблемы. Итак, переговоры представляют собой процесс взаимодействия оппонентов с целью достижения согласованного и устраивающего стороны решения.



ТИПОЛОГИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Возможны различные типологии переговоров.

Одним из критериев для классификации может быть количество участников. В этом случае выделяют:

- 1) двусторонние переговоры;
- 2) многосторонние переговоры, когда в обсуждении принимают участие более двух сторон.

На основе факта привлечения третьей нейтральной стороны или без такового разграничивают:

- 1) прямые переговоры — предполагают непосредственное взаимодействие участников конфликта;
- 2) непрямые переговоры — предполагают вмешательство третьей стороны.



В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕЛЕЙ УЧАСТНИКОВ ПЕРЕГОВОРОВ ВЫДЕЛЯЮТ СЛЕДУЮЩИЕ ИХ ТИПЫ:

- 1) переговоры о продлении действующих соглашений — например, конфликт приобрел затяжной характер и сторонам требуется “передышка”, после чего они могут приступить к более конструктивному общению;
- 2) переговоры о перераспределении — свидетельствуют о том, что одна из сторон конфликта требует изменений в свою пользу за счет другой;
- 3) переговоры о создании новых условий — речь идет о продлении диалога между участниками конфликта и заключении новых соглашений;
- 4) переговоры по достижению побочных эффектов — ориентированы на решение второстепенных вопросов (отвлечение внимания, уяснение позиций, демонстрацию миролюбия и т.п.).



В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕЛЕЙ УЧАСТНИКОВ ВЫДЕЛЯЮТ РАЗЛИЧНЫЕ ФУНКЦИИ ПЕРЕГОВОРОВ

1. Главной функцией переговоров является поиск совместного решения проблемы. Это то, ради чего, собственно, и ведутся переговоры. Сложное переплетение интересов и неудачи в односторонних действиях могут подтолкнуть к началу переговорного процесса даже откровенных врагов, чье конфликтное противостояние насчитывает не один десяток лет. Ярким примером могут быть прошедшие в 2000 г. переговоры между главами двух корейских государств — Северной Кореи и Южной Кореи — государств, почти полвека находившихся в состоянии жесткого противоборства и разделенных бетонной стеной, наподобие берлинской.
2. Информационная функция заключается в том, чтобы получить информацию об интересах, позициях, подходах к решению проблемы противоположной стороны, а также предоставить таковую о себе. Значимость этой функции переговоров определяется тем, что невозможно прийти к взаимоприемлемому решению, не понимая сути проблемы, которая вызвала конфликт, не разобравшись в истинных целях, не уяснив точек зрения друг Друга. Информационная функция может проявляться и в том, что одна из сторон или обе ориентированы на использование Переговоров для дезинформации оппонентов.



3. Близка к информационной коммуникативная функция, связанная с налаживанием и поддержанием связей и отношений конфликтующих сторон.
4. Важной функцией переговоров является регулятивная. Речь идет о регуляции и координации действий участников конфликта. Она реализуется, прежде всего, в тех случаях, когда стороны достигли определенных договоренностей, и переговоры ведутся по вопросу о выполнении решений. Эта функция проявляется и тогда, когда с целью воплощения тех или иных достаточно общих решений они конкретизируются.
5. Пропагандистская функция переговоров состоит в том, что их участники стремятся оказать влияние на общественное мнение с целью оправдания собственных действий, предъявления претензий оппонентам, привлечения на свою сторону союзников и т. п.



- Создание благоприятного для себя и отрицательного для оппонента общественного мнения осуществляется, прежде всего, через СМИ. Иллюстрацией подобного привлечения СМИ могут быть, например, переговоры в ситуации конфликта между строительной компанией и экологической организацией по поводу вырубки лесного массива для использования территории в промышленных целях. Если строительная компания сумела оперативно использовать этот мощный канал распространения информации и донести до широкой общественности свою интерпретацию сложившейся ситуации (используя, скажем, такие манипулятивные приемы, как “наклеивание ярлыков”, “блистательная неопределенность”, “подтасовка карт”, “фургон с оркестром”), то это может укрепить позицию строительной компании, несмотря на негативные последствия предлагаемого проекта.
- Особенно интенсивно пропагандистская функция используется в переговорах по внутри- и внешнеполитическим проблемам. Однако открытость таких переговоров может и снизить их эффективность. Сторонам бывает весьма непросто достичь договоренностей под давлением общественного мнения, вообще влияния извне, когда массы, чьи интересы они представляют, “продолжают устало нести знамена прежней борьбы”. Поэтому зачастую такие переговоры ведутся в конфиденциальной обстановке.



- 6. Переговоры могут выполнять и “маскировочную” функцию. Эта роль отводится, прежде всего, переговорам с целью достижения побочных эффектов. В этом случае конфликтующие стороны мало заинтересованы в совместном решении проблемы, поскольку решают совсем иные задачи. Примером могут быть мирные переговоры между Россией и Францией в Тильзите в 1807 г., вызвавшие недовольство и в той, и в другой стране. Однако и Александр 1, и Наполеон рассматривали Тильзитские соглашения не более чем “брак по расчету”, временную передышку перед неизбежным военным столкновением.
- Особенно явно “маскировочная” функция реализуется в том случае, если одна из конфликтующих сторон стремится успокоить оппонента, выиграть время, создать видимость стремления к сотрудничеству. Так, в XIV в., в период обострения отношений с Золотой Ордой тверской князь Александр Михайлович, соперничавший с Иваном Калитой, вступил в переговоры с ханом Узбеком и был торжественно прошен. А через два года без лишнего шума вновь вызван в Орду и казнен.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- В целом же следует отметить, что любые переговоры многофункциональны и предполагают одновременную реализацию нескольких функций. Но при этом функция поиска совместного решения должна оставаться приоритетной.

