

ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕ-  
ГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» (СПбГУ)  
Институт философии

Зав. кафедрой  
конфликтологии  
\_\_\_\_\_ А.И. Стребков

Председатель ГАК,  
\_\_\_\_\_

Выпускная квалификационная работа на тему:  
***Роль переговорного процесса в управлении региональными конфликтами***  
Специализация 37.04.02 – Конфликтология

Рецензент:  
Доктор философских наук, профессор,  
Штайн Оксана Александровна  
\_\_\_\_\_(подпись)

Выполнил:  
Студент  
Глушко Кирилл Андреевич  
\_\_\_\_\_(подпись)

Научный руководитель:  
Кандидат политических наук, доцент,  
Пинкевич Анна Георгиевна  
\_\_\_\_\_(подпись)

Санкт-Петербург  
2016

## Содержание

<b>Введение</b> .....	3
<b>Глава 1.</b> Основные предпосылки анализа региональных конфликтов	
1.1. Структурный анализ регионального конфликта.....	3
1.2. Основные принципы классификации региональных конфликтов....	12
<b>Глава 2.</b> Переговорный процесс и региональные конфликты	
2.1. Сущностные характеристики управления конфликтом .....	19
2.2. Основные принципы переговорного процесса в управлении региональными конфликтами .....	

## Введение

В начале нового столетия мы можем наблюдать появление все новых точек напряженности на планете. В наследство из прошлого нам остались десятки замороженных региональных конфликтов, периодически напоминающих о себе вспышками насилия всему мировому сообществу. Многообразие культур, этносов, а также разница в уровнях экономического и социального развития в разных сферах внутри государств создают условия в случае трансформации общественных ориентиров продуцировать конфликт. Региональные конфликты являются объективной проблемой, которая набирает обороты с обострением старых и возникновением новых конфликтов во всех сферах жизни регионов.

Изменение в соотношении сил, новые идейные течения и политические модели организации государств и надгосударственных систем влекут за собой переоценку ценностей и смещение центров силы регионов, что приводит к изменению обстановки во всем мире. Локальные конфликты благодаря информационному веку становятся причиной для споров во всем мире и способствуют разрастанию конфликта, стороны которого получают недоброжелателей или соратников.

Переговорный процесс является важным элементом в системе управления конфликтами, способным повлиять и скорректировать функциональную направленность регионального конфликта.

Актуальность темы диссертационного исследования обуславливается недостаточной разработкой заявленной темы в литературе в целом, и в рамках конфликтологии в частности.

Объектом диссертационного исследования является управление региональными конфликтами.

Предмет исследования - роль переговоров в управлении региональными конфликтами

Цель исследования - выявить роль переговоров в управлении региональными конфликтами. Для этого необходимо реализовать следующие задачи:

1. определить основные структурные элементы регионального конфликта;
2. выявить основные принципы построения классификаций региональных конфликтов;
3. обозначить возможности использования переговорного процесса на разных стадиях управления региональными конфликтами;
4. проанализировать специфику применения переговорного процесса в региональных конфликтах

Теоретико-методологическая база исследования. В работе используются методы логического и исторического анализа, сравнительный анализ терминов.

Работа состоит из введения, двух глав и четырех параграфов, заключения и списка литературы.

Сначала в первой главе, в первом параграфе мы рассматриваем структурные элементы регионального конфликта, как сложносоставного явления, и процесса.

Во втором параграфе рассматриваются отдельные классификации региональных конфликтов, приводятся типологии и особенности этого явления.

В первом параграфе второй главы мы раскрываем понятие управления и анализируем способы управленческого воздействия на конфликт.

Далее, во втором параграфе рассматривается переговорный процесс его структура и функционал в зависимости от задач и направленности управления региональными конфликтами.

# Глава 1. Основные предпосылки анализа региональных конфликтов

## 1.1. Структурный анализ регионального конфликта.

Анализ понятия регионального конфликта мы считаем необходимым начать с рассмотрения его структурных элементов.

Для выявления структуры регионального конфликта необходимо, прежде всего, определить само понятие региона и конфликта. Оно употребляется в ряде научных дисциплин: истории, политологии, международных отношениях, социологии, экономике, географии и т.д.

В современной зарубежной и отечественной науке трактовок этого понятия существует великое множество. В каждой предметной области существуют свои характеристики для определения “региона” и касающихся его процессов.

Приведем подходящее с нашей точки зрения определение “региона” заимствованное из политической регионалистики, которое поможет лучше понять составную часть объекта нашего исследования: “Регион - это "безразмерное" понятие. Оно может использоваться для обозначения любого участка земной поверхности, обладающего набором специфических свойств. Регион — это целостность и одновременно часть целого”.<sup>1</sup>

Р.Х. Симонян обращает внимание на то что “само понятие "регион" не является застывшим, строго математически ограниченным. Это может быть и внутригосударственное и межгосударственное образование, а один регион может входить в состав другого, более крупного. То есть, данная категория универсальная, операциональная и продуктивная настолько,

---

<sup>1</sup> Туровский Р.Ф. Политическая регионалистика: учеб. пособие для вузов. М.: ГУ ВШЭ, 2006.- С.37.

насколько универсальна, операциональна и продуктивна в принципе любая типология и классификация в области социального знания”.<sup>2</sup>

Таким образом, чтобы выделить “регион” необходимо два условия:

- наличие какого-либо одного или комплекса определенных общих признаков (географического, исторического, экономического, религиозного или социального характера);
- ограничение этих общих признаков в определенном пространстве.

Из вышесказанного следует, что регион необязательно является частью территориально-административной единицы государства, но может формироваться (быть выделенным) по ряду характеристик

Регионализацией называют процесс дифференциации государства на отдельные его части (претендующие на самостоятельность) и возрастание роли регионов в развитии общества. Регионализация является средством формирования горизонтальных структур, формирует противовесы в отношениях центра и региона.

Теперь следует разобрать понятие конфликта. На данный момент определения понятия конфликта, адекватного всем его проявлениям в науке нет. Однако есть множество определений, которые охватывают те или иные стороны проявления конфликта. Мы приведем два подхода к определению конфликта.

Сторонники деятельностного подхода к определению понятия конфликта (Е.И Степанов, А.И. Стребков, М.М. Алдаганов) определяют конфликты, как специфический способ деятельности социальных субъектов по разрешению актуализированных противоречий.<sup>3</sup> Данное определение

---

<sup>2</sup> *Симолян Р. Х.* Концепции мезоуровня применительно к региону / Социологические исследования, № 5. 2010. - С. 56.

<sup>3</sup> См.: *Алдаганов М.М.* Конфликтология – наука об обществе и конструктивных способов разрешения // Конфликт. Политика. Общество. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2007.

отражает природу и сущность конфликта как феномена социальной жизни.

Представители Петербургской школы конфликтологов практиков (А.Д. Карпенко, Е.Н. Иванова) определяют конфликт как столкновение или противоборство индивидов или групп характеризующиеся взаимным нанесением ущерба, с целью защиты реальных или вымышленных интересов.<sup>4</sup> Это определение отражает те черты конфликта, по которым мы узнаем, что исследуемое нами явление есть конфликт.

Конфликт, начавшись приобретает характеристику процесса. Рассматривая конфликт в динамике можно выделить несколько основных стадий, к числу которых можно отнести следующие:

- возникновение конфликтной ситуации и объекта конфликта;
- осознание сторонами конфликтной ситуации;
- переход сторон к конфликтному взаимодействию;
- завершение конфликта.

Региональный конфликт - это конфликт между отдельными государствами, коалициями или отдельными субъектами социального взаимодействия в рамках какой-либо географической территории, формальной административной единицы или неформального исторического, экономического, религиозного или идеологического пространства.

Поскольку любой конфликт происходит в территориальном пространстве, которое так ли иначе можно назвать регионом, то любой конфликт по-своему региональный. Поэтому понятие регионального конфликта нужно уточнить и задать ему ясное понятное измерение.

Структура любого социального конфликта представляет собой совокупность его элементов, связей и отношений между ними. Конфликт,

---

<sup>4</sup> См.: *Карпенко А.Д.* Конфликт. Структура. Динамика. в курсе обучения конфликтологов-посредников. Санкт-Петербург. 2011

как процесс, за время своего существования непременно трансформируется, расширяя или уменьшая количество своих составных частей, а процесс завершения может привести как к полному прекращению, так и к временному затуханию конфликта после которого вполне вероятно новое столкновение.

А.Д. Карпенко и др. выделяют в структуре конфликта:

- предмет конфликта и зону разногласий;
- участников конфликта;
- конфликтные позиции;
- интересы участников конфликта;
- внешнюю и внутреннюю среду конфликта.<sup>5</sup>

Рассмотрим каждый структурный элемент конфликта подробнее.

Анализируя структуру регионального конфликта необходимо для начала определить, кто является участником этого процесса.

“Основные участники конфликта. Их часто называют сторонами или противоборствующими силами. Это те субъекты конфликта, которые непосредственно совершают активные (наступательные или защитные) действия друг против друга”.<sup>6</sup>

Участники конфликта, предмет конфликта и конфликтные позиции в ходе конфликта открыты и проявляются в поле конфликта. Интересы же и потребности чаще всего остаются неизвестными и скрыты от окружающих, так как они являются истинными причинами устремлений участников.

---

<sup>5</sup> Карпенко А.Д. Конфликт. Структура и динамика в курсе обучения конфликтологов-посредников. Санкт-Петербург. 2011

<sup>6</sup> Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология. – М. : Эксмо, 2011.- С 216.



Участие в конфликте может быть незначительным или существенным и отличаться по своей социальной значимости, силе, уровню участия, влиянию на конфликт.

По степени участия в конфликте исследователи выделяют:

- основных участников;
- сторонников;
- третью сторону.

Субъектом в конфликте являются люди, а участников любого конфликта называют сторонами. Они могут выступать в виде групп или как отдельные индивиды. Таким образом, участником конфликта является субъект или субъекты, вовлеченные в процесс конфликта.

Участниками регионального конфликта могут быть: государства, органы государственной власти, местное самоуправление, политические лидеры, общественные организации, этнические и религиозные группы, группы граждан.

Важным фактором являются существующие отношения между конфликтантами. Отношения детерминированы степенью зависимости, балансом сил, историей отношений и т.д.

Основные участники наносят ущерб и противодействуют друг другу из-за противоречий, лежащих в основе конфликта. Все вовлеченные в конфликт становятся его участниками и группируются вокруг сторон. Таких сторонников делят на:

- активных сторонников;
- пассивных сторонников.

Активные сторонники поддерживают динамику конфликта, заняв позицию одной из сторон, они могут переходить в разряд пассивных. То же самое относится и к пассивным сторонникам, которые потенциально

могут переместиться в разряд активных. Сторонники принимают постоянное или эпизодическое участие в конфликте. Сторонники могут оказывать помощь сторонам либо конкретными действиями, либо своим номинальным присутствием.

Пассивными сторонниками называют субъектов, не предпринимающих активных действий в борьбе между сторонами. Такие сторонники лишь косвенно влияют на динамику конфликта. Существует и такая разновидность пассивных участников, как сочувствующие. Они являются пассивными сторонниками конфликта и оказывают только моральную поддержку близкой им стороне конфликта.

Сторонние люди, несущие потери от развития конфликта называются жертвами, но если они присоединяются к одной из сторон и не уходят от конфликта, то становятся сторонниками или сторонами.

Все участники конфликта могут принимать участие в конфликте эпизодически, например, входить и выходить из процесса.

Третьей стороной могут быть различные посредники, наблюдатели на переговорах, арбитры. Любая сила, вмешивающаяся в отношения между сторонами, и не ставящая целью поддержку одной из них является третьей стороной. Третья сторона, поддерживающая одного из участников, или имеющая свои интересы в конфликте становится участником.

”Когда речь идет о вмешательстве в конфликт (с целью его урегулирования или, по крайней мере, приостановления эскалации) кого-то иного, кроме самих его участников, то используют общее понятие «третья сторона»”.<sup>7</sup>

Третья сторона может сама вмешиваться в конфликт или приходить по просьбе его участников.

---

<sup>7</sup> *Лебедева М.М.* Политическое урегулирование конфликтов. Москва. 1999г. - С. 43

Третья сторона воздействует на участников следующим образом: оказывает помощь в нахождении мирного решения конфликта, убеждает в необходимости диалога, принуждает или оказывает давление на стороны, ограничивая их конфликтные действия. Примером влияния третьей стороны на конфликт на его разных стадиях являются операции международных и региональных организаций по поддержанию мира и постконфликтному миростроительству.

Теперь рассмотрим следующий элемент структуры - объект конфликта. Это причина конфликта, то, что является мотивацией для вступления в противоборство.

Л. Крисберг выделяет три вида объекта конфликта:

- ресурс;
- ценность;
- статус.<sup>8</sup>

Исходя из этого, мы говорим о трех типах конфликта, выделяемых по объекту конфликта:

1. ресурсных;
2. ценностных;
3. статусных.

Объект регионального конфликта представляет собой, то из-за чего участники конфликта вступают в противоборства. Объектом регионального конфликта может быть территория, статус, ресурс или ценность.

Перейдем к анализу предмета конфликта. Неудовлетворение объективных потребностей отражает предмет конфликта. У каждой из сторон

---

<sup>8</sup> См. *Крисберг Л.* Мирозидание, мирозохранение и разрешение конфликтов // Социологические исследования. – 1990. – №. 11. – С. 28-32.

конфликтного взаимодействия может быть свое представление о предмете.

Предмет конфликта – это реалистичная или воображаемая проблема, неудовлетворение которой является источником борьбы между сторонами. Предмет может быть делимым и неделимым соответственно. Ниже в таблице 1 перечислены возможные предметы регионального конфликта исходя из возможных объективных мотиваций:

Таблица 1. Предмет регионального конфликта

Основание выделения предмета	Предмет конфликта
по ресурсу	<ul style="list-style-type: none"><li>• баланс власти</li><li>• распределение власти между различными группами</li><li>• доступ к ресурсам</li></ul> территория как ресурс
по ценностям	<ul style="list-style-type: none"><li>• восстановление исторической справедливости (возвращение территории)</li><li>• ценности групп</li><li>• по статусам</li><li>• политический статус группы</li><li>• политический статус территории</li><li>• внутренняя и внешняя среда</li></ul>

Далее рассмотрим понятие среды развития регионального конфликта. Кроме микросреды, формирующейся за счет совокупности участников конфликта, существует так называемая макросреда (конкретные условия в

которых происходит конфликт). Среда конфликта представляет собой совокупность качественных условий влияющих на конфликт, к которым принадлежат национальные, религиозные, классовые, цивилизационные и другие характеристики сторон.

Совокупность факторов поддержки, нейтралитета или сдерживания участников конфликта проявляющих себя, как во внутренней среде, так и во внешней влияет на размер и дальнейшее развитие конфликта.

Во внутригосударственном региональном конфликте важными условиями среды будут социальные и политические реалии, существующие в государстве.

В международном региональном конфликте на первый план выходят условия соблюдения международного права

Социальная среда, по сути, является совокупностью условий благоприятствующих или мешающих акторам добиваться своих целей.

Внутреннюю среду конфликта формируют участники противоборства их ресурсы, интересы и позиции. Конфликт расширяясь, увеличивает свою среду и способен перевести противоборство на новый качественный уровень. Внешнюю среду составляет все, что находится вокруг конфликта и его участников. Внешняя среда может быть нейтральной к конфликту, а может поддерживать или подавлять конфликтное взаимодействие.

Интересы сторон, указанные нами в перечне элементов конфликта представляют собой потребность, некую ценность или убеждение, которое участник конфликта старается удовлетворить через конфликт

При анализе любого конфликта необходимо учитывать, кому выгоден данный конфликт и почему участники в него ввязываются. Основой для этого являются интересы, которые необходимо выявить.

Е.Н.Иванова выделяет следующие типы интересов сторон в конфликте:

“у сторон в конфликте могут быть:

1. Общие интересы.
2. Интересы-омонимы (или паронимы).
3. Разные, но не противоречащие друг другу интересы:
  - а) непосредственно затронутые конфликтом;
  - б) не относящиеся напрямую к актуальному конфликту.
4. Противоречащие интересы”.<sup>9</sup>

Таким образом, подводя итоги, можно сделать следующие выводы, что для эффективного изучения регионального конфликта необходимо

- Определить регион конфликта.
- Анализировать все структурные элементы этого явления: предмет конфликта и зону разногласий, участников, конфликтные позиции, интересы сторон, внешнюю и внутреннюю среду конфликта.
- Тщательно изучить позиции участников конфликта, выявить активных и пассивных сторонников, использовать силу влияния третьей стороны и среды конфликта.

---

<sup>9</sup>*Е.Н.Иванова.* Типологизация интересов как инструмент разрешения конфликтов. Конфликтология №3, 2009.

## **1.2. Основные принципы классификации региональных конфликтов**

Для дальнейшей классификации регионального конфликта нам необходимо задать его более подробную характеристику.

Мы понимаем региональный конфликт, как социальный конфликт, который можно выделить по пространственно-территориальной характеристике.

Особенностью, по которой можно определить региональный конфликт, как таковой является то, что одной из сторон конфликта является регион. Как правило, региональные конфликты сложны в управлении и носят затяжной характер.

Принципы классификации регионального конфликта зависят напрямую от того, через призму какой науки исследователь смотрит на это явление. Каждая научная дисциплина занимается рассмотрением соответствующих своим целям аспектов.

Так как региональные конфликты являются объективной реальностью, носят сложносоставной, многослойный характер, то необходимо рассматривать это явление со всех возможных сторон. Необходимо рассматривать совокупность их отдельных элементов, связей с остальными явлениями, связи конфликтов с их внешней и внутренней средой.

Сложность отнесения региональных конфликтов к определенному типу конфликта заключается в первую очередь в сложном пересечении разных субъективных интерпретаций причин противоречия. Так основания конфликта могут лежать сразу в нескольких областях, а противоборство будет происходить лишь в одной из них.

Для эффективной работы с конфликтом необходимо выявить являются ли противоборства, протекающие в указанных сферах, причиной данного взаимодействия или они имеют более глубокие корни. Так кон-

фликт, протекающий в рамках политического противоборства или этнического конфликта, может по своему основанию, иметь например экономические или другие причины. Причем у каждой стороны причины для участия в конфликте могут совпадать или отличаться.

Классификации региональных конфликтов строятся на основании структуры, причин, динамики, функций, масштаба и специфических особенностей конкретного региона.

В основе причины любого регионального конфликта лежит противоречие целого и составной части. Разница в интересах государств, их регионов или локальных территорий и прочих объединений способна в определенных условиях привести к эскалации сложившихся противоречий.

Согласно концепции Д. Бертона в основе любого конфликта и регионального конфликта в частности лежит недостаточное удовлетворение или ущемление следующих потребностей лежит:

- безопасность;
- идентичность;
- признание;
- свобода;
- физиологические потребности.<sup>10</sup>

В контексте регионального конфликта физиологическими потребностями региональных акторов, могут являться различные ресурсы существования

Региональные конфликты в литературе разделяют на экономические, политические, этнические и религиозные и т.д.

---

<sup>10</sup> См. *Burton John. Conflict: Resolution and Provention. New York: St. Martins Press, 1990.*



Конечно, классифицировать тот или иной конфликт можно, как экономический, религиозный или этнический. Но анализ его причин, возможной динамики и последствий должен быть комплексным.

Анализируя конфликтообразующие особенности, исследователи обращают внимание на два важных фактора: структурный и процедурный

Структурный фактор детерминирован независимыми переменными, а процедурный зависимыми переменными.

Существующие в противостоянии два слоя: верхний определяемый политическими, социальными и экономическими параметрами, и нижний слой, характеризуемый наличием культурных ценностей и традиций, которые задают ориентацию на совместные или односторонние действия участников. Эти уникальные субъективные параметры в совокупности с объективными предпосылками определяют направление конфликта.

Как правило, региональные конфликты являются следствием совокупности сразу нескольких факторов. Например, основываясь на экономических проблемах, он может перейти в этно-политическое русло. Причиной этому может служить попытка реализовать свои потребности через противостояние устоявшимся отношениям, а объем противостояния будет, достигнут за счет объединения неудовлетворенной по каким-либо параметрам этнической группы.

Таким образом, экономические, политические, военные и другие конфликты по своим причинам и в динамике могут перемешиваться. Политическим же становится любой этнический, религиозный или любой другой тип конфликта в случае политического участия его сторон или, когда стороной является государство.

У региональных конфликтов предметное поле может различаться или иметь сложносоставной характер. Региональный конфликт может

быть политическим, этническим, религиозным или экономическим отдельно или дополняя один другой.

Стороны ставят перед собой определенные цели, которые, по их мнению, должны быть реализованы в конфликте.

Нам удалось выделить некоторые типы региональных конфликтов, основываясь на целях, которые в них преследуются:

- политические цели;
- конфликты идентичности (этнические-религиозно-культурные);
- экономические цели.

Политические конфликты характеризуются выделением специфики сферы по поводу, которой разгорается противоречие.

Предмет политических региональных конфликтов представляют политические ресурсы, статус, власть (ее устройство и ее распределение).

Конфликты идентичности выражаются в стремлении к самоидентификации, автономии ради сохранения местных этнических традиций, религии, культуры, языка вплоть до прямых насильственных действий. Региональные конфликты, имеющие в своей основе сферу духовную и религиозную, особенно остры и представляют сложность при их урегулировании. Среди причин конфликтов связанных с идентичностью А.И Соловьев выделяет "расхождения людей (их групп и объединений) относительно ценностей и политических идеалов, культурных традиций, оценок тех или иных событий, а также другие субъективно значимые представления о политических явлениях" <sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Соловьёв А. И.. Политология: Политическая теория, политические технологии: Учебник для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2001. -С. 464

Экономические конфликты возникают между субъектами на основе столкновения экономических интересов, это борьба за контроль над финансовыми и экономическими ресурсами.

Основаниями для регионального конфликта являются экономические, политические, этнические, религиозные, идеологические и другие сферы и противоречия внутри них.

Источниками возникновения региональных конфликтов могут быть разнообразные конфликты интересов, ценностей или идентификаций.

В литературе существует огромное количество различных типологий регионального конфликта основанных на разных пониманиях этого явления. Любые типологии сильно упрощают все связи в поле регионального конфликта и не могут обеспечить учет всех многообразных интересов, которые реализовываются участниками противоборства. Приведем в таблице некоторые из основных классификаций.

Таблица 2. Основания классификации региональных конфликтов.

Основания классификаций	Типы конфликтов
Масштаб	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Локальные-региональные-глобальные</li> <li>• Микро-макро-мега конфликты</li> <li>• Внутригосударственные меж-государственные</li> </ul>
Сфера проявления	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Политика</li> <li>• Экономика</li> <li>• Военные</li> <li>• Идеологические и т.д.</li> </ul>

Объект	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Территориальные</li> <li>• Статусные</li> <li>• Ресурсные</li> <li>• Ценностные</li> </ul>
Коммуникативная направленность	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Горизонтальные</li> <li>• Вертикальные</li> <li>• Смешанные</li> </ul>
Последствия конфликта	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Конструктивные</li> <li>• Деструктивные</li> </ul>

У. Линкольн разделил конфликты по предмету на:

- информационные;
- поведенческие;
- конфликты установок;
- ценностные;
- структурные.

Иное измерение задает рассмотрение конфликтов с точки зрения характеристик конфликтующих сторон. Например, этнический конфликт - это конфликт, стороны которого позиционируют друг друга на основании этнической идентичности. Другие аналогии – конфессиональные конфликты, конфликты чиновников и предпринимателей, работников и работодателей и т.п.

Классифицировать региональный конфликт можно и через его внешнюю и внутреннюю среду. Обозначим этот критерий, как объем

конфликта. Соответственно, по объему мы делим региональные конфликты на:

- локальные (внешняя среда - регион);
- региональные (внешняя среда - весь мир);
- глобальные (внутренняя и внешняя среда конфликтов совпадает).

С этих позиций нам особенно явно видна сущность региональных конфликтов. Конфликт как развивающийся организм пытается захватить все новые территории, максимально расширяться, и локальный конфликт тяготеет сначала к регионализации, а потом - к глобализации.

Расширение конфликта проявляется через расширение объема конфликтных действий (это особенно хорошо видно на примере вооруженных конфликтов, когда все новые и новые территории оказываются охваченными боевыми действиями) и выход последствий длящегося конфликта за пределы территории конфликтных действий, когда конфликт начинает затрагивать субъекты и отношения, не являющиеся его прямыми участниками (сторонами или сторонниками).

Исходя из этого, а также из вышеуказанной посылки, что классификации конфликтов скорее описывают их характеристики, чем разделяют их на виды, мы можем сказать, что один и тот же конфликт может быть локальным и региональным, региональным и глобальным одновременно.

Так как большинство конфликтов происходит в отношениях центральной власти и регионов, то можно говорить о разделении региональных конфликтов на:

- горизонтальные;
- вертикальные;
- смешанные.

Горизонтальные конфликты между элементами одного уровня (общность интересов) регион против региона (территориальные претензии) и регион против системы регионов (за получение необходимого региону статуса в этой региональной системе)

Вертикальные конфликты между различными уровнями в иерархии. Центр против региона или коалицией регионов.

Смешанные конфликты, происходящие между элементами одного уровня с привлечением арбитра более высокого положения.

Региональный конфликт ограничен во временных и пространственных рамках. Пространственными рамками являются границы региона, в котором происходит конфликт. Продолжительность регионального конфликта ограничена существованием сторон и их противоречий. Так региональный конфликт может длиться несколько месяцев или десятки лет. Активная его фаза будет зависеть от баланса сил сторон и стараний урегулирования конфликта внутри государства или путем международного вмешательства.

Подводя итоги данного параграфа, обозначим основные выводы:

1. Понятие регион и понятие региональный конфликт имеют широкий спектр трактовок.
2. Региональный конфликт может происходить на нескольких уровнях системы одновременно.
3. Основными причинами для появления региональных конфликтов выступают политические, экономические и идентичностные потребности регионов.
4. Региональные конфликты, несмотря на всю свою специфику и многообразие форм имеют общие стадии с другими видами конфликтов, а также определенную четкую структуру.
5. Выявление истинных причин конфликта, возможностей его развития, заинтересованных лиц в таком явлении как региональный кон-

фликт, безусловно сопряжено со сложностью большого количества участвующих тем или иным образом в конфликте субъектов.

## Глава 2. Переговорный процесс и региональные конфликты.

### 2.1. Сущностные характеристики управления конфликтом.

Для выявления роли переговорного процесса в управлении региональными конфликтами проанализируем специфику и формы управления конфликтом.

“Управление конфликтом — реализация целей и задач с помощью проектирования, создания, поддержания, усиления, улаживания, регулирования или разрешения конфликта в своих интересах”<sup>12)</sup>

Под управлением также понимают следующее: “управление конфликтом – это сознательная деятельность по отношению к нему, осуществляемая на всех этапах его возникновения, развития и завершения участниками конфликта или третьей стороной”<sup>13)</sup>.

Возможное управление региональным конфликтом предполагает создание таких условий по его контролю, которые позволят выявить и осуществить его конструктивный функциональный потенциал.

Управление конфликтом с целью добиться конструктивных последствий подразумевает работу с враждебностью между конфликтантами.

Регулирование же конфликта являет собой конкретные практические действия по предотвращению открытой стадии противоборства.

В роли таких практических действий выступает: институализация и легитимация противоборства. Возможность консенсуса и взаимодействие сторон в рамках переговорного поля дает шанс если не на разрешение конфликта, то на ослабление его деструктивной динамики.

Для региональных конфликтов характерно длительное существование и история противоречий, которые осложняют работу с конфликтом.

---

<sup>12)</sup> Карпенко.А.Д. Конфликт. Структура и динамика В курсе обучения конфликтологов-посредников. Санкт-Петербург 2011.

<sup>13)</sup> Анцупов А.Я., Баклановский С.В. Конфликтология в схемах и комментариях. СПб.: Питер, 2006. -С.187.



Примером затянувшихся региональных конфликтов можно считать: этно-политический конфликт в Северной Ирландии, Палестино-Израильский конфликт, Территориальные противоречия между Российской Федерацией и Японией,

Из вышеуказанного определения следует, что управление доступно не только основным субъектам конфликта, но и третьей стороне. Исходя из этого мы можем говорить о делении управления в конфликте на:

- прямое;
- посредническое.

Также управление можно условно разделить на:

- одностороннее;
- коммуникацию.

Одностороннее управление над структурными элементами может подразумевать силовые, правовые и прочие методы воздействия на конфликт не учитывающие мнение и потребности другой стороны

Коммуникативные методы подразумевают общение (обмен информацией) на основе которого будет изменяться динамика конфликта.

К коммуникативным методам можно отнести консультации, посредничество, “круглые столы”, арбитраж, а также переговорный процесс, который подразумевает достижение некоторого соглашения.

Управление региональными конфликтами сводится к основным этапам управленческой деятельности такого рода — прогнозированию, предупреждению, регулированию и разрешению. При этом важно отметить, что управление осуществляется на государственном или международном уровне. Правовую базу управления региональными конфликтами составляют конституционные нормы, а также нормы Международного права.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Емельянов С. М., Емельянов С. М. Практикум по конфликтологии: [учеб. пособие для вузов]. – Издательский дом "Питер", 2013.-С179

Так как конфликт не только имеет структуру, но подвержен динамике, то управление может затрагивать разные стадии его развития.

Как процесс конфликт имеет три основных стадии:

- начальная стадия;
- конфликтное взаимодействие;
- стадию завершения.

На каждой стадии развития конфликта, управленцу доступны различные формы воздействия на него. Наиболее эффективны действия, предпринимаемые на начальных стадиях конфликта.

На начальной стадии конфликта стороны, оказываются перед выбором управленческих методов. Какой метод доступен и будет использован, зависит непосредственно от стадии, на которой находится конфликт, приобрел ли он определенные формы или пока носит скрытый характер. На этой стадии конфликта, когда конфликтные отношения еще не стали конфликтными действиями, управленцам доступны методы прогнозирования, предупреждения или стимулирования. Предупреждение или стимулирование также применяется на стадии осознания конфликта одной из сторон.

На стадии развития конфликтного взаимодействия (возникновение предмета и ситуации конфликта) применяются методы предупреждения и стимулирования. А на этапе открытого конфликтного взаимодействия и его развитии: регулирования конфликта.

Методы разрешения конфликтов применяются на последнем этапе конфликта.

Среди элементов управления конфликтами мы выделили следующие:

- прогнозирование;

- профилактика;
- предупреждение;
- стимулирование конфликта;
- ослабление;
- регулирование конфликта;
- разрешение конфликта.

Прогнозирование конфликта направлено на выявление причин и обоснованных предположений об потенциальных конфликтах и возможных сценариях их развития.

Прогнозирование должно опираться на объективные данные и учет реальных проблем и актуальных противоречий, а также субъективных особенностей сторон. Это в совокупности с постоянной диагностикой изменений в структуре потенциального или существующего конфликта позволит обеспечить эффективность действий по его управлению.

Емельянов указывает на то, что управленческими действиями на этом этапе являются различные исследования региональных особенностей: политического истеблишмента, правовых особенностей между субъектами взаимодействия, культуры и традиций, общественного мнения, различных интересов региональных субъектов потенциального регионального конфликта.

Профилактика конфликта - воздействие на существующие социальные условия и их изменение для недопущения конфликтного взаимодействия между социальными субъектами. “Выделяют два больших блока методов профилактики конфликтов в организации: социально-

управленческие (объективные) и индивидуально-психологические (субъективные)»<sup>15</sup>

Предупреждение конфликта – действия управленца превентивного характера направленные на создание условий способствующих недопущению превращения предконфликтной ситуации в открытый конфликт.

К таким действиям относятся: создание компетентных органов для предупреждения потенциального конфликта, меры по предотвращению спрогнозированного конфликта, превентивные меры, направленные на нейтрализацию потенциального конфликта, недопущение информационной деятельности направленной на интенсификацию противоречий. Разработка плана по регулированию потенциального конфликта и т.д.

Предупреждением конфликта должны заниматься государственные структуры управления. Для эффективного выявления потенциальных конфликтов могут быть применены различные действия в сфере управления.

Выравнивание диспропорций в правах, статусе и доступности экономических, социальных и политических сфер для широких слоев населения, борьба с безработицей и различные виды социальной политики.

Предупреждение и профилактика региональных конфликтов предусматривает ряд мер направленных на развитие или поддержание определенного уровня региональной политики и социально-экономических отношений.

- экономическая политика;
- социальная политика;
- демографическая и миграционная политика;
- экологическая политика.

---

<sup>15</sup> Магомедов Г.М. Концептуальная модель управления конфликтами в организации // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – № 8-1. – С. 227-232;

Экономическая политика подразумевает снижения разницы между экономическим уровнем развития региона.

Социальная политика, направленная на улучшение социальной среды и недопущения увеличения разницы в уровне жизни общества.

Миграционная политика обуславливается контролем за, естественными миграционными процессами населения.

Экологическая политика - действия власти по улучшению экологической обстановки в регионах

Стимулирование конфликта – методы воздействия на конфликт, направленные на провокацию и поддержание напряженности в динамике отношений между сторонами. Стимулирование конфликта может привести к его расширению за счет появления новых условий, участников, предметов спора.

Конфликт могут провоцировать различные факторы. Так стимулированием конфликта могут заниматься непосредственно стороны участники противоборства или заинтересованные в конфликте силы. Целью провоцирования конфликта являются, конструктивные последствия для одного из участников.

Ослабление конфликта – Деятельность, направленная на снижения уровня конфронтации и применяется в условиях деструктивной горячей фазы конфликта, когда стороны стараются завладеть предметом конфликта или нанести друг другу ущерб. “Урегулирование конфликтов с помощью вмешательства третьей стороны рассматривается – наряду с прямыми переговорами – как одна из форм конструктивного управления конфликтами”.<sup>16</sup>

Посредничество подразумевает деятельность третьей стороны направленную на помощь сторонам конфликта организовать конструктив-

---

<sup>16</sup> Гришина Н. В., Гришина Н. В. Психология конфликта. – Издательский дом " Питер", 2008. С 357

ный переговорный процесс. Задачей посредничества ставится урегулирование конфликтного взаимодействия с дальнейшим переводом отношений в формат переговоров.

Регулирование конфликта - Непосредственный вид деятельности направленный на ослабление и ограничение конфликтных действий субъектов.

Р.Дарендорф указывает: “конфликты не исчезают путем их регулирования. Там, где существует общество, существуют также конфликты. Однако формы регулирования воздействуют на насильственность конфликтов. Регулируемый конфликт является, в известной степени, смягченным: хотя он продолжается и может быть чрезвычайно интенсивным, он протекает в формах, совместимых с непрерывно изменяющейся социальной структурой”.<sup>17</sup>

Регулирование ориентировано на уход сторон с открытой фазы противоборства для недопущения возможных деструктивных последствий в интенсивной фазе конфликта. Регулирование конфликта делает неконтролируемый процесс относительно контролируемым, что позволяет направить его потенциал на развитие социальной структуры.

Применение целенаправленного воздействия на каждый конфликт имеет специфику в виде уникальных обстоятельств и факторов, влияющих на конфликт: среды, времени, стадии развития, цели, природы противостояния, интересов и позиций, а также уровню культуры.

Конфликты на региональном уровне, проходящие в формате вооруженной борьбы, становятся целью инструментов современной международной безопасности. Миротворчество в широком смысле один из инструментов системы международной безопасности. Основными принципами миротворческой деятельности официально с позиции Организации

---

<sup>17</sup> Р. Дарендорф. Элементы теории социального конфликта \* Перевод с немецкого В.М. Степаненковой. 1994г.

Объединенных Наций являются согласие сторон, беспристрастность и неприменение силы, кроме самообороны и защиты мандата.

По практическим направлениям урегулирование конфликта с участием миротворцев разделяют на:

- деятельность по предотвращению конфликтов;
- миротворчество;
- деятельность по поддержанию мира;
- деятельность по принуждению к миру;
- миростроительство.<sup>18</sup>

Предотвращение конфликтов предполагает недопущение открытого противоборства. Эти действия главным образом осуществляют государства и общественные и международные организации. Деятельность по предотвращению осуществляется на стадии латентного конфликта или на начальных стадиях противодействия и предусматривает превентивную дипломатию или превентивное развертывание войск по поддержанию мира или миротворческих сил. Такие действия доступны ООН или региональным организациям и соглашениям безопасности, предусматривающим такие действия.

Миротворчество (в узком понимании). Миротворческая деятельность или содействие миру представляет собой поиск взаимоприемлемого решения посредством посредничества, добрых услуг, арбитража и переговоров между конфликтантами. Содействие миру предусмотрено в VI Устава ООН. Главным образом миротворческую деятельность осуществляют представители и специальные миссии международных организаций, политики представители государства и дипломаты.

---

<sup>18</sup> См. *Никитин Александр Иванович* Конфликты и миротворческая деятельность: типологизация, методологические аспекты // Вестник МГИМО. 2010. №4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/konflikty-i-mirotvorcheskaya-deyatelnost-tipologizatsiya-metodologicheskie-aspekty> (дата обращения: 20.05.2016).

Деятельность по поддержанию мира предусматривает операции с использованием вооруженных сил или миротворческого контингента государств - членов ООН. Эта деятельность не предусматривает принудительного использования силы и для проведения такой операции требуется добровольное согласие всех участников конфликта. В отличие от операций по принуждению к миру поддержание мира является комплексной моделью с многочисленными элементами гражданского и военного характера.

Установка мира или принуждение к миру – это форма вооруженного вмешательства в конфликт, направленная на принуждение агрессора к мирному урегулированию. Деятельность подобного рода ориентирована на пресечение конфликта путем санкционного (экономические и правовые санкции) или непосредственно военного прекращения конфликтных действий (силами ООН или региональных организаций безопасности). Такой вид деятельности осуществляют государства и международные организации с соответствующими возможностями, и предполагает последующие перемирие между сторонами. В отличие от других миротворческих видов деятельности для применения принуждения к миру нет необходимости согласия всех сторон конфликта. Военная сила может использоваться для уничтожения группировок, военных объектов и инфраструктуры препятствующей процессу урегулирования конфликта. ООН разрешает такие действия только в соответствии с санкцией и контролем Совета Безопасности организации. Действия НАТО по бомбардировке Югославии и операция Российской Федерации против агрессии Грузии против российских миротворцев и Южной Осетии квалифицировались и обосновывались как “принуждение к миру” хотя и не имели санкции от Совета Безопасности ООН. Военная интервенция является крайним средством миротворческого урегулирования в случае неудачи посреднической деятельности и невоенного влияния в предотвращении насилия.



Миростроительство это деятельность, направленная на разрешение конфликта, снятие или решения противоречий путем организации условий для нахождения приемлемых решений самими участниками конфликта и нормализации жизни населения. Миростроительство предусматривает комплекс процессов по организации полноценной жизни гражданского общества в зоне постконфликта и основывается на соблюдении прав человека, оказании помощи в демократическом развитии и поощрении мирных принципов конфликторазрешения с ликвидацией возможностей для возобновления агрессивного противостояния.

Использование только одного вида перечисленной деятельности не способно принести долговременных плодов из-за низкого участия больших общественных масс в регулировании конфликта. Мирный процесс не будет успешен, если не представляет и, не удовлетворяет потребностей участников конфликта и широких масс населения.

Параллельно с перечисленными видами деятельности по урегулированию конфликта, необходима работа на уровне представителей конфликтующих групп с целью изменения их негативных установок по поводу конфликта. Урегулирование конфликта, впоследствии, может стать основой для устранения причин конфликта и разрешения противоречий.

Разрешение конфликта – достижение согласия между участниками конфликта. Разрешение конфликта достигается лишь тогда, когда все стороны конфликта удовлетворили свои интересы. В других случаях конфликт замораживается и может возобновиться при благоприятных для него условиях. В разрешении конфликта важным фактором является обоюдная оценка по поводу того, что конфликт на самом деле решен. Диаметрально противоположная оценка другой стороны по поводу разрешения конфликта может вновь активизировать конфликт. Для наибольшей эффективности мироустройства сторонам конфликта в процессе позитив-

ной коммуникации необходимо привлекать к вопросам разрешения конфликтной ситуации существенную часть общества.

Переговоры могут быть способом взаимодействия в системе управления конфликтом. На каждом этапе взаимодействия переговоры являются возможным средством и способны помочь добиться поставленных целей:

Выводы:

- Осознанное вмешательство в конфликт является обязательным условием управления конфликтом.
- К основным элементам управления следует относить предупреждение, прогнозирование, стимулирование, смягчение, регулирование и разрешение.
- Управление региональным конфликтом доступно помимо непосредственных участников третьей стороне.

## **2.2. Специфика переговорного процесса в управлении региональными конфликтами.**

Переговорный процесс представляет собой ряд тактических приемов, применяемых для достижения взаимоприемлемых последствий для сторон конфликта.

Это важный аспект процесса управления конфликтом. При этом переговоры могут использоваться на разных этапах управления конфликтом. На этапе прогнозирования переговоры могут вестись для выявления позиций и интересов.

При профилактике конфликта может осуществляться коммуникативное воздействие на потенциальных участников и сторонников конфликта.

На стадии предупреждения вестись обсуждение ситуации и способов конструктивного выхода из нее или локализации будущего конфликтного взаимодействия.

На этапе стимулирования конфликта переговоры могут быть элементом, провоцирующим и направляющим конфликт в намеченное русло.

При ослаблении переговоры необходимы для снижения градуса конфликтного взаимодействия и готовят почву для конструктивного взаимодействия или хотя бы для недопущения выхода конфликта в насильственную фазу. Итогами таких переговоров становятся соглашения о перемирии.

Этап регулирования наиболее широко показывает возможности переговорного процесса и его влияния на ход и направление конфликтного взаимодействия.

На этапе разрешения переговоры могут вестись об исчерпании конфликтной ситуации или о дальнейшем сосуществовании субъектов после конфликта.

Как видно из вышесказанного переговоры неотъемлемая часть управления конфликтом и могут применяться на каждом этапе, а их эффективность в настоящем времени и в обозримом будущем может превосходить методы одностороннего влияния на конфликт.

По сути, переговорный процесс это метод перевода конфликта, как деструктивного социального явления в конструктивное русло при помощи организации условий для коммуникации сторон противоборства

На самих переговорах стороны стараются реализовать свои интересы за счет применения различных переговорных стилей. В зависимости от характеристик сторон они могут в разной степени идти на уступки или давить на оппонента.

Среди параметров, влияющих на эффективность осуществления переговоров, важное место занимают социокультурные факторы. В частности можно говорить о том, что культурная среда задает определенные параметры коммуникации в переговорах. Среди таких параметров можно выделить следующие характеристики культурной среды: устойчивые традиции и обычаи в обществе, влияние стереотипов, ценностных оценок и уровня терпимости. В условиях конфликта важным фактором является, доминирует ли у сторон направленность на конфронтацию или диалог. К характеристикам непосредственных акторов ведущих переговоры можно отнести опыт ведения переговоров, объективное видение ситуации и позиции сторон, а также интересов и психологических особенностей оппонента.

В зависимости от характеристик направленности ведения переговоров отметим существующую при определенных условиях социальную дистанцию между участниками конфликта.

Социальная дистанция детерминируемая уровнем и его разницей между конфликтантами влияет на характеристику установок сторон по отношению друг к другу. Особенно этот параметр влияет на отношения

при переговорах в горизонтальном конфликте или в конфликте с большим разрывом в балансе сил. Исходя из этих характеристик, можно сделать вывод о том, что преобладание в силе или статусе может мешать направлению переговоров в формат сотрудничества. Успешное ведение переговоров зависит от совокупности всех многочисленных факторов.

Переговоры один из механизмов управления региональными конфликтами. Даже нежелание сторон договариваться и решение добиваться своего силой, так или иначе, закончится за переговорным столом. В таких сложносоставных конфликтах, как региональные переговорный процесс является формой нормализации отношений помогающий не только управлять конфликтом но и устанавливать правила нового мироустройства.

Нам удалось выделить несколько преимуществ:

- стороны напрямую взаимодействуют друг с другом и могут составить объективную картину своих и чужих интересов;
- участники конфликта способны контролировать на переговорах все аспекты взаимодействия (временные, рамки обсуждений, результаты соглашений);
- возможность добиться выгодного всем участникам соглашения и избежать проигрыша, какой либо из сторон;
- процесс может происходить в условиях конфиденциальности и не приведет к “потере лица”;
- так как участники переговоров взаимозависимы, то их усилия, в идеале, будут направлены на совместное решение проблемы.

В зависимости от участия или отсутствия третьей стороны в процессе переговоров их разделяют на следующие категории

- прямые переговоры (непосредственно между сторонами участниками конфликта);

- посреднические переговоры (процесс с участием третьей стороны);

В зависимости от поставленных целей можно выделить:

- переговоры о действии или продлении уже существующих соглашений;
- переговоры об изменении условий существующих соглашений (сторона ставит своей целью перераспределение условий договора в свою пользу);
- переговоры, предполагающие заключение нового соглашения между сторонами участниками конфликта.(соглашение об конструктивных отношениях);
- переговоры по поводу незначительных побочных вопросов (цель таких переговоров продемонстрировать миролюбие сторон).

Поставленные участниками переговоров цели влияют и на функциональную составляющую процесса

Главной функцией переговорного процесса является его направленность на совместное решение проблемы, а заинтересованность участников напрямую влияет на шанс ее реализации.

Рассмотрим некоторые из основных функций переговорного процесса:

- Информационная функция;
- Регулятивная функция;
- Пропагандистская функция;
- Маскировочная функция.

Переговоры выполняют информационную функцию, когда стороны выясняют мнения друг друга о сложившейся ситуации и разъясняют своей точки зрения. Стороны получают информацию о позициях и интересах

оппонентов - это необходимо для объективной коммуникации. Информация, которую предоставляют, на переговорах стороны может являться заведомо ложной и ставить своей целью манипулирование соперником за счет его дезинформирования.

Регулятивная функция представляет собой контроль и корректировка действий участников в конфликте по поводу, которого ведутся переговоры. Эта функция осуществляется благодаря соблюдению и корректировке выполнения предыдущих решений и договоренностей.

М.М. Лебедева отмечает что “регуляционная функция может быть использована и для того, чтобы путем контроля над действиями противоположной стороны попытаться навязать ей свое решение.

Кроме того, переговоры могут использовать тем или иным участником для решения собственных внутривнутриполитических и внешнеполитических задач.”<sup>19</sup>

Любые открытые переговоры в зависимости от освещения их в средствах массовой информации носят ту или иную пропагандистскую функцию. Стороны активно пользуются СМИ для воздействия на общественное мнение по поводу конфликта или оппонента.

Информационно сопровождение может быть в форме пресс-конференций, выпусков новостей радио и телевидения, статей в печатных источниках и т.д.

Информационное сопровождение позволяет решить следующие задачи:

- манипулировать общественным мнением по поводу предстоящих или прошедших переговоров;

---

<sup>19</sup> Лебедева М. М. Политическое урегулирование конфликтов: подходы, решения, технологии. – Аспект Пресс, 1997.-С60

- позитивный или негативный окрас действий соперника на переговорах (формирование образа);
- Продвижение своих позиций и аргументов;
- Изменение “повестки дня”.

Важно отметить, что при открытых переговорах стороны могут получить преимущество, но становятся заложниками сформированного общественного мнения. Участнику приходится соответствовать и поступать определенным образом в соответствии с сформированным общественным настроением.

Теперь перейдем к маскировочной функции переговоров. Не каждые переговоры направлены на достижение соглашения. Такие переговоры не ставят своей целью договоренность, а направлены на получение времени для решения конфликта в свою пользу альтернативными способами.

Необходимо заметить, контекст и цели, формируемые субъектами переговоров влияют на функции и могут изменять их функциональную направленность с негативных на позитивные и наоборот.

Все перечисленные функции могут реализовываться как отдельно, так и совместно друг с другом.

Переговоры состоят из нескольких этапов:

- подготовка к переговорам;
- ведение переговоров;
- заключение соглашения;
- анализ результатов;
- выполнение соглашений.

В структуре переговорного процесса самый важный этап это подготовка. Подготовку к переговорному процессу некоторые авторы разделяют на:



- организационную (установление контакта и достижение договоренности о переговорах);
- теоретическую (непосредственную подготовку к переговорам);

На организационной стадии решаются вопросы о месте, времени, уровню и повестке процесса. На международном уровне стадия подготовки условий процесса наиболее важна, так как должна соответствовать важности переговоров.

Несогласование протокола с противоположной стороной может стать причиной осложнения или срыва переговоров. Такой конфликт произошел во время переговоров о прекращении огня в Чечне между первым президентом Российской Федерации Борисом Ельциным и представителем чеченских сепаратистов Зелимханом Яндарбиевом, когда последний отказался садиться за переговорный стол в условиях доминирующего положения Б.Н.Ельцина во главе стола.

Также, на организационной стадии формируется состав участников делегации на переговоры. Состав участников (специалистов в разных областях) зависит от вопросов и тем, которые будут затрагиваться на переговорах и потребуют участия или подтверждения специалистов.

Теоретическая (содержательная) подготовка к переговорам заключается в постановке целей и задач переговорного процесса, а также возможных путей их достижения.

"Хороший результат должен быть лучше, чем любая альтернатива, имеющаяся за пределами стола ведения переговоров, - лучше, чем то, что мы сможем сделать самостоятельно или при помощи других людей. Пре-

жде, чем мы отвергнем её, - нам необходимо достаточно полное представление о том, что ещё мы в состоянии сделать"<sup>20</sup>

Р.Фишер и Д Эртель выделяют в теоретической (содержательной) подготовке следующие стадии: Анализ проблемы, интересов и проработка вариантов альтернатив переговорному процессу (ATNA), разработка стратегии и тактики переговоров, формулирование различных предложений по решению противоречий. Подготовка необходимых документов. Анализ конфликта позволяет сторонам определить причины сложившейся ситуации, выделить факторы, повлиявшие на определение ситуации, как конфликтной. Обозначить свои интересы в конфликте. Определить готовность сторон к переговорному процессу, а также перспективы развития отношений и их значимость. Р.Фишер и Д Эртель<sup>21</sup>предлагают уделить особое внимание проработке некоторых элементов, среди которых они выделяют:

- интересы;
- опции (элементы возможного соглашения);
- альтернативы;
- легитимность;
- взаимоотношения;
- обязательства.

Проработка выделенных параметров позволит подготовиться к переговорам или оценить их потенциал и целесообразность.

Повестка переговорного процесса регулирует сам ход переговоров, создавая определенную последовательность и рамки обсуждения. В процессе выработки вопросов выносимых на обсуждение переговорщик ус-

---

<sup>20</sup> Фишер, Эртель, 1996. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам. М., 1996.с 17.

<sup>21</sup> См. Фишер, Эртель, 1996. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам. М., 1996.

танавливает порядок обсуждения и решает формальные вопросы о времени выступлений оппонентов. Главным содержательным элементом, формируемым стороной является инструкция о позициях и средствах реализации поставленных задач.

В начале переговорного процесса конфликтующим сторонам необходимо согласование следующих пунктов:

- сформированная повестка дня сторон;
- временные рамки текущего процесса;
- очередность выступлений;
- условия участия третьей стороны (если это предусмотрено).

Первый этап переговорного процесса заключается в основном в обмене информацией о субъективной оценке сторон существующих противоречий и позиций, занимаемых сторонами в конфликте

На первой стадии переговоров стороны обмениваются первоначальными предложениями путем постановки повестки переговоров. На стадии презентации происходит обмен информацией, обмен и обоснование позиций. Далее следует дискуссия по предложениям целью, которой в идеале должно являться взаимоприемлемое решение. В случае неудачи в нахождении взаимного решения процесс может перейти в фазу тупика и стороны могут принять решение уйти с переговоров. А в случае доступной военной альтернативы предпочесть этот способ достижения своих целей.

Понятие BATNA или «Лучшая альтернатива обсуждаемому соглашению» играет значительную роль в улаживании региональных конфликтов, ведь альтернативой мирного решения здесь может быть применение вооруженных сил, что может обеспечить долгую жизнь конфликту и гарантировать ненависть со стороны подавляемой стороны.

Одним из важнейших этапов переговоров является этап выработки и согласования решения проблемы. В условиях регионального конфликта проходящего в формате насилия сторонам тяжелее всего прийти к соглашению. До тех пор пока необходимость не заставит уступить или стороны не снимут напряжение, накопившееся в конфликтных действиях конструктивный процесс маловероятен.

В случае не нахождения сторонами взаимоприемлемого решения проблем переговоры заходят в тупик. На этой стадии стороны должны принять решение об уходе с переговоров или перерыва, что даст сторонам время для анализа процесса для дальнейшего выхода из тупиковой ситуации или завершения переговоров.

На этапе соглашения договорившись о принятии конкретных решений, стороны приступают к формулировке финальных договоренностей. Чтобы стороны смогли заключить соглашение оно должно находиться в рамках так называемого переговорного поля. Переговорное поле формируется за счет соотношения допустимых уступок всех сторон переговоров. В случае наличия у сторон “BATNA” в отсутствии переговорного поля, переговоры будут прерваны и стороны вернутся или начнут реализацию односторонних действий.

М.М.Лебедева отмечает: “что, как и BATNA, переговорное пространство не является раз и навсегда фиксированным. Оно может меняться в ходе взаимодействия участников конфликта — появляться, расширяться, сужаться, конкретизироваться и даже исчезать. В последнем случае стороны будут вынуждены вновь вернуться к противостоянию”<sup>22</sup>.

Также она указывает на тот факт, что переговорное пространство является многомерным и соглашение становится возможным благодаря

---

<sup>22</sup> Лебедева М. М. Политическое урегулирование конфликтов: подходы, решения, технологии. – Аспект Пресс, 1997.-С31

трем видам решений: срединного, ассиметричного и принципиально нового.

Срединное решение или как его еще называют компромиссное. Стороны приходят к компромиссу путем взаимных условно равнозначных уступок. Такое решение характерно для сферы торга, когда покупатель и продавец торгуются об удовлетворяющих обе стороны суммах сделки.

Ассиметричные решения предполагают соглашение, в котором уступки одной стороны значительно больше, чем уступки другой. Такой тип договоренностей характерен при значительной разнице в балансе сил конфликтантов, и если одна из сторон легче уступит в переговорах, чем пойдет на конфронтацию. Также подобное решение может быть принято в случае незначительности уступок в сравнении с желанием стороны наладить сотрудничество.

Принципиально новое соглашение формируется за счет нахождения сторонами непересекающихся интересов и взаимного удовлетворения их путем заключения соглашений.

Итоговые соглашения могут содержать один или совокупность этих типов решений. Прочность договоренностей будет зависеть, насколько обе стороны удовлетворены соглашением.

Последняя часть этапа, на котором заключают соглашение это закрепление договоренностей. Существует несколько принципов принятия решений на переговорах: согласие всех переговоривающихся сторон или принципом большинства в случае многосторонних переговоров. В последнем случае конфликт может продолжиться, если неудовлетворенная соглашением сторона имеет альтернативы соблюдению договора.

В международных переговорах выделяют два типа договоренностей:

- политические договоренности;
- международные правовые договоренности.

Международные правовые договоренности подлежат ратификации высшими законодательными органами государств. После ратификации таких договоренностей они становятся частью международных обязательств государства. Политические же договоренности вступают в силу после их подписания. Не требуют ратификации и не имеют юридической силы. Международные соглашения состоят из преамбулы, которая описывает цель, основной смысл обязательств, сроков их принятия и длительность соглашения. Устав Организации Объединенных Наций и другие международные организации предусматривают и рекомендуют регистрацию любых международных договоров. Это позволяет в частности использовать эти документы на собраниях органов этих организаций.

На этапе выполнения соглашений, в случае их успешного завершения, происходит процесс имплементации - применения и внедрения достигнутых договоренностей. Именно на этом этапе можно оценить успешность проведенных переговоров.

Использование переговорного процесса не является универсальным методом управления в конфликте. Не всегда переговоры будут эффективнее и предпочтительнее альтернативы, но в случае, когда их применение целесообразно для совместной деятельности и существования они открывают большие перспективы для регулирования отношений.

Роль переговорного процесса заключается в расширении возможностей и путей удовлетворения потребностей сторон.

Переговоры дают возможность перевести конфликт из деструктивного, в конструктивный для всех сторон процесс.

На каждом этапе переговоров существуют определенные особенности в зависимости от уровня конфликта и характеристик его участников.

На стадии подготовки к переговорам, на которой стороны принимают решение участвовать в переговорах или нет, зачастую существует психологический фактор, который не позволяет сторонам конструктивную коммуникацию и ограничивает их коммуникацию в рамках угроз обвинений.

Для осуществления переговоров в ситуации конфликта стороны прибегают к помощи посредника. Деятельность посредника направлена на реализацию позитивных функций переговорного процесса, в частности совместного нахождения решения проблемы.

Прогнозирование - переговоры в широком смысле.( социальный диалог между группами в обществе) позволяет понять общие настроения и определить и выявить потенциальные конфликты в регионах. Каждому региону свойственен свой потенциальный региональный конфликт. В одном регионе напряженные этнические отношения, в другом больше выражено обострение в экономическом неравенстве населения. Многие из этих предпосылок взаимосвязанные друг с другом и формируют в совокупности ситуацию предконфликта.

Таким образом, подводя итог, обозначим следующие выводы:

1. Участникам переговоров доступна возможность контролировать такие аспекты взаимодействия как: время, рамки обсуждения, содержание договоренностей.
2. Переговоры в региональном конфликте могут носить официальный или неофициальный характер, каждому из которых свойственен свой набор преимуществ и недостатков.
3. Уровень культуры переговорного процесса является важным фактором, влияющим на ход переговоров и возможные итоги.

## Заключение

В заключение данной работы можно сделать следующие выводы:

Региональный конфликт представляет собой столкновение крупных субъектов социального взаимодействия, происходящее на локальном, региональном и глобальном уровнях.

Региональный конфликт в целом может быть дисфункциональным или функциональным. Каковы будут его последствия, для социальной системы, зависит от огромного количества взаимозависимых факторов.

Насущная проблема сосуществования в рамках одного региона самых разных социальных групп и государств с уже существующей насыщенной, в том числе и конфликтной историей отношений, создает запрос на анализ и профилактику отношений между ними.

Управление, как способ воздействия на конфликт при помощи своего инструментария способно предупредить или изменить его функциональность, задать направление, в котором будет развиваться конфликт. Будет ли он разрешен и способен ли возобновиться.

Благодаря управленческому воздействию существует возможность изменить ход конфликта, как деструктивного явления и направить его потенциал к конструктивному развитию системы.

Переговорный процесс, как способ диалога в сфере общественных отношений и непосредственно между конфликтантами является важнейшей частью принятия и реализации управленческих решений в региональных конфликтах. Потенциальная возможность приспособления переговорного процесса к разным условиям и изменениям конфликта делает переговоры универсальным способом управления.

В процессе выполнения диссертационного исследования выявлены основные принципы классификации региональных конфликтов.



Анализ различных управленческих методов показал возможности использования управления, как метода воздействия на структуру и динамику на всех этапах региональных конфликтов.

Уровень ценности диалога в обществе и развитие демократических ценностей, способно повысить уровень неприятия насильственных методов реагирования на конфликтные ситуации, что в свою очередь напрямую определяет количество потенциальных региональных конфликтов во всех социальных сферах регионов.

## Список литературы

1. *Алдаганов М.М.* Конфликтология – наука об обществе и конструктивных способов разрешения // Конфликт. Политика. Общество. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2007.
2. *Анцупов А. Я., Шипилов А. И.* Конфликтология. – М.: Эксмо, 2011
3. *Анцупов А.Я., Баклановский С.В.* Конфликтология в схемах и комментариях. СПб.: Питер, 2006.
4. *Аршба О.И.* Этнополитический конфликт. Сущность и технология управления. М., 1996.
5. *Бусыгина И. М.* Политическая регионалистика //М.: РОССПЭН. – 2006.
6. *Бусыгина И. М.* Концептуальные основы европейского регионализма //Регионы и регионализм на Западе и в России.–М.: Институт Европы. – 2001.
7. *Бусыгина И.М.* Настоящее и будущее Европы регионов» (проблемы европейского регионализма) //Мировая экономика и международные отношения. – 1993. – №. 9.
8. *Гришина Н. В., Гришина Н. В.* Психология конфликта. – Издательский дом" Питер", 2008.
9. *Глазл Ф.* Конфликтменеджмент. Настольная книга руководителя и консультанта./Перевод с нем //Калуга: Духовное познание. – 2002.
10. *Глухов А.В.* Политические конфликты и кризисы. Консенсус и политические его достижения. Гос-во и право. М., 1993, № 6.
11. *Дарендорф.Р* Элементы теории социального конфликта \* Перевод с немецкого В.М. Степаненковой. 1994г.
12. *Е.Н.Иванова.* Типологизация интересов как инструмент разрешения конфликтов. Конфликтология №3, 2009.
13. *Емельянов С. М., Емельянов С. М.* Практикум по конфликтологии: [учеб. пособие для вузов]. – Издательский дом" Питер", 2013.
14. *Запрудский Ю.Г.* Социальный конфликт. Ростов, 1992.
15. *Здравомыслов А.Г.* Социология конфликта. М., 1995.
16. *Карпенко.А.Д.* Конфликт. Структура и динамика в курсе обучения конфликтологов-посредников. Санкт-Петербург. 2011
17. *Кулагин В. М.* Международная безопасность: учеб. пособие для вузов //М.: Аспект пресс. – 2006.
18. *Крисберг Л.* Мирозидание, мирозохранение и разрешение конфликтов //Социологические исследования. – 1990. – №. 11.

19. *Лебедева М. М.* Политическое урегулирование конфликтов: подходы, решения, технологии. – Аспект Пресс, 1997.
20. *Лебедева М.М.* Политическое урегулирование конфликтов. Москва. 1999г.
21. *Лебедева М. М.* Мировая политика: Учебник для бакалавров //М.: Кнорус. – 2013.
22. *Лебедева М. М.* Вам предстоят переговоры.. – М. : Экономика, 1993.
23. *Лебедева М. М.* Межэтнические конфликты на рубеже веков (методологический аспект) //Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – Т. 5.
24. *Левицкий Р., Сондерс Д., Барри Б.* Мин тон, Дж.(2006) Самое главное о переговорах //М.: ФОРУМ.
25. *Лысенко В. Н.* Региональные конфликты в странах СНГ: опыт урегулирования //Полис. Политические исследования. – 1998. – Т. 2. – №. 2.
26. *Магомедов Г.М.* Концептуальная модель управления конфликтами в организации // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8-1.
27. *Примаков Е.М.* Международные отношения накануне XXI века, проблемы, перспективы. Международная жизнь. № 10, 1996.
28. *Романович, С.Н.* Государство и война в политической теории К. Холсти. Социально-гуманитарные знания 2011.
29. *Соловьёв А. И.* Политология: Политическая теория, политические технологии: Учебник для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2001.
30. *Соснин В.А.* Переговоры по урегулированию этнополитического регионального конфликта // Психологический журнал. 1993.
31. *Сергеев В. М.* Демократия как переговорный процесс. – Московский общественный научный фонд, 1999.
32. *Туровский Р.Ф.* Политическая регионалистика: учеб. пособие для вузов. М.: ГУ ВШЭ, 2006.
33. *Туровский Р. Ф.* Центр и регионы: проблемы политических отношений. 2-е изд //Foresight. – 2013.
34. *Фишер, Эртель, 1996.* Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам. М., 1996.
35. *Фишер, Эртель, 1996.* Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам. М., 1996.

36. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. Полис, 1993.
37. Шелл Р. Удачные переговоры. Уортонский метод. – Манн, Иванов и Фербер, 2012.
38. *Burton John*. Conflict: Resolution and Provention. New York: St. Martins Press, 1990.

Интернет источники:

Доленко Дмитрий Владимирович Региональные конфликты в современной мировой политике [электронный текст] // Социально-политические науки. 2011. №1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/regionalnye-konflikty-v-sovremennoy-mirovoy-politike> (дата обращения: 26.04.2016).

*Никитин Александр Иванович*. Конфликты и миротворческая деятельность: типологизация, методологические аспекты [электронный текст] // Вестник МГИМО. 2010. №4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/konflikty-i-mirotvorcheskaya-deyatelnost-tipologizatsiya-metodologicheskie-aspekty> (дата обращения: 01.05.2016).

*Цуканова Ольга Владимировна*. Деятельность ОБСЕ в области молдово-приднестровского урегулирования [электронный текст] // Проблемы в российском законодательстве. 2011. №3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/deyatelnost-obse-v-oblasti-moldovo-pridnestrovskogo-uregulirovaniya> (дата обращения: 13.05.2016).