

М.М. Лебедева

ПОЛИТИЧЕСКОЕ УРЕГУЛИРОВАНИЕ КОНФЛИКТОВ

Подходы, решения, технологии

Издание второе

Москва 1999

УДК 3.2.1 ББК 66.4 Л 33

Лебедева М.М.

Л 33 Политическое урегулирование
конфликтов: Учеб. пособие. - М.: Аспект
Пресс, 1999. - 271 с.

ISBN 5-7567-0199-0

Данная книга посвящена одной из наиболее актуальных современных проблем - мирному урегулированию конфликтов. В ней подробно рассматриваются вопросы технологии ведения переговоров и осуществления посредничества.

Учебное пособие предназначено для студентов старших курсов, специализирующихся по международным отношениям, политологии, социологии, психологии. Оно также может быть полезным для всех, кто непосредственно занят урегулированием политических, этнических и

других социальных конфликтов -
представителей властей различного уровня,
членов политических движений, партий,
профсоюзов, миротворческих и
консультативных организаци.

ISBN 5-7567-0199-0

"Аспект Пресс", 1997, 1999

Оглавление

Часть I. Основы мирного урегулирования
конфликтов

Глава 1. Урегулирование конфликтов -
область

социального знания и практики

3

1. Необходимость политического
урегулирования конфликтов 3

2. Мировая наука о политическом
урегулировании конфликтов 5

3. Проблемы урегулирования конфликтов в
России 8

Глава 2. Конфликт и кризис с точки зрения их
урегулирования 11

1. Что такое конфликт и кризис
11

2. Противоречия, лежащие в основе
конфликта и кризиса 17

3. Классификации конфликтов. Конфликты с

нулевой
и ненулевой суммой

20

Глава 3. Возможные выходы из конфликтной
ситуации

23

1. Пути, подходы и методы решений в
конфликтной ситуации

23

2. Соотношение силовых и мирных методов
разрешения конфликтов

27

Глава 6. Выбор мирного пути

30

1. Когда и почему предпочтение отдается
мирным средствам
урегулирования

30

2. Значение наилучшей альтернативы
переговорам и переговорного пространства
для мирного урегулирования конфликта

33

3. Основные принципы и фазы
урегулирования конфликта

36

Глава 7. Теоретические направления, типы
соглашений

и решений при урегулировании конфликтов

40

1. Предупреждение, урегулирование и
разрешение конфликтов

40

2. Возможные типы соглашений и решений при урегулировании конфликта

43

Часть II . Третья сторона в урегулировании конфликта

Глава 8. Роль третьей стороны и ее возможности

48

1. Что такое третья сторона: ее основные задачи

и средства воздействия

48

2. Использование вооруженных сил и применение санкций третьей стороной при урегулировании конфликта

51

3. Практические подходы в деятельности третьей стороны

56

Часть III Переговорный процесс

Глава 13. Процесс переговоров в условиях конфликтных отношений сторон

62

1. Переговоры и их особенности при конфликте

62

2. Функции переговоров

65

3. Два подхода к переговорам: торг и совместный с партнером

поиск пути решения проблемы

70

Рекомендуемая литература

74

Словарь основных терминов

77

Часть I

основы мирного урегулирования конфликтов

Глава 1

Урегулирование конфликтов - область
социального знания и практики

1. Необходимость политического
урегулирования конфликтов

Человечество знакомо с конфликтами с момента своего возникновения. Споры и войны вспыхивали на всем протяжении исторического развития общества между племенами, городами, странами, блоками государств. Войны велись по поводу территорий и ресурсов. Их порождали религиозные, культурные, идеологические, этнические и другие противоречия. Как заметил немецкий военный теоретик и историк К. фон Клаузевиц, история мира - это история войн. И хотя подобное высказывание является все же преувеличением, нельзя не

согласиться с тем, что роль и место конфликтов в истории развития человечества более чем существенны. Вооруженные конфликты уносили множество жизней, вели к разрухе и голоду.

Первая, а затем и вторая мировые войны поставили вопрос о предотвращении вооруженных конфликтов особенно остро. С появлением ядерного оружия вооруженные конфликты стали приобретать наиболее зловеший характер. Все это побудило членов мирового сообщества предпринять дополнительные меры для сохранения мира на планете. Статья 33 главы IV Устава ООН так и называется - "Мирное разрешение споров". Она предусматривает, что "стороны, участвующие в любом споре, продолжение которого могло бы угрожать поддержанию международного мира и безопасности, должны прежде всего стараться разрешить спор путем переговоров, обследования, посредничества, примирения, арбитража, судебного разбирательства, обращения к региональным органам или соглашениям или иными мирными средствами по своему выбору".

Однако несмотря на понимание опасности конфликтов и военных столкновений,

несмотря на меры, предпринимавшиеся для их предотвращения, все же конфликтов и войн во второй половине XX столетия избежать не удалось. Вскоре после второй мировой войны они вспыхнули в Корее, на Ближнем Востоке, во многих других точках земного шара. Да и сама "холодная война" держала в напряжении все человечество. Не раз возникала ситуация, когда мир оказывался на грани катастрофы. Одним из таких наиболее острых моментов стал в 1962 г. Карибский (Кубинский) кризис, когда и США, и СССР всерьез рассматривали возможность нанесения ядерных ударов. Всего же, по данным ООН, за период с 1945 по 1992 гг. более 100 основных конфликтов в мире унесли жизни более 20 млн. человек. Окончание "холодной войны" породило сначала радужные прогнозы о наступлении эры бесконфликтного существования на планете и в этом смысле - даже о "конце истории". Казалось, что с исчезновением противостояния двух сверхдержав - СССР и США, канут в лету и региональные конфликты, не говоря уже об угрозе третьей мировой войны. В 1989 г. американский исследователь Ф. Фукуяма опубликовал получившую широкий резонанс статью под

названием "Конец истории?", в которой предрекал именно такое развитие событий на земном шаре.

Однако надеждам на более спокойный мир не суждено было сбыться. Ряд вооруженных конфликтов и войн нашли свое продолжение после окончания "холодной войны". Индия, Эфиопия, Шри-Ланка, Судан, Руанда, Ближний Восток, - это лишь некоторые из них. Не получили своего окончательного разрешения конфликты в странах Запада. Для Великобритании проблемой остается Северная Ирландия, для Испании - баски, для Франции - бретонцы и корсиканцы, для Канады - провинция Квебек. Наряду со старыми возникают новые очаги напряженности различной интенсивности в тех или иных регионах мира. Ряд конфликтов в области экономики, торговли, новых технологий, окружающей среды, бывших как бы на периферии в период "холодной войны", дали знать о себе в полную силу после ее окончания. Более того, вспыхнули новые конфликты, причем там, где, как представлялось еще недавно, они невозможны. Это относится прежде всего к странам, образовавшимся на территории Советского Союза, а также к странам

Восточной Европы. Вооруженные конфликты в Югославии, Нагорном Карабахе, Молдове, Южной и Северной Осетии, Чечне оказались серьезными проблемами 90-х годов.

Современные конфликты стали одним из ведущих факторов нестабильности на земном шаре. Будучи плохо управляемыми, они имеют тенденцию к разрастанию, подключению все большего числа участников, что создает серьезную угрозу не только тем, кто непосредственно оказался вовлеченным в конфликт, но и всем живущим на земле. Эта угроза значительно возрастает, если принять во внимание, что крупнейшие экологические катастрофы возможны даже в случае небольших локальных конфликтов. Война в Персидском заливе в 1991 г. в связи с оккупацией Ираком Кувейта отчетливо продемонстрировала, какую опасность для экологии планеты может таить в себе поджог нефтяных скважин. Потребовались усилия многих стран в тушении пожаров на скважинах, а также при очистке поверхности земли от нефтяных загрязнений.

Для России проблема урегулирования конфликтов мирными средствами важна вдвойне: во-первых, с точки зрения общей угрозы, которую вооруженные конфликты

представляют для человеческой цивилизации, и, во-вторых, с точки зрения непосредственных российских интересов.

Многие вновь возникшие вооруженные конфликты находятся в крайней близости от российских границ и затрагивают нашу страну самым существенным образом. Они создают полосу нестабильности и вызывают тревогу у русскоязычного населения, проживающего на территории сопредельных государств. Огромный поток беженцев на территорию России в случае развития вооруженных конфликтов в этих странах может обернуться серьезной социальной и экономической проблемой для Российской Федерации.

После распада СССР конфликты не обошли стороной и саму Россию. Она столкнулась с необходимостью разрешения споров и противоречий между Центром, с одной стороны, областями и краями - с другой, а также между субъектами федерации. Ряд из этих конфликтов вылились в вооруженные столкновения и даже военные действия, в частности, в Кавказском регионе. Война в Чечне оказалась огромной проблемой для России и в военном, и в моральном, и в экономическом плане. В октябре 1993 г.

попытка решения конституционного кризиса силовыми методами привела к крайне опасному использованию оружия в центре Москвы. С самого начала непросто стали строиться отношения между союзными республиками СССР, ныне - независимыми государствами. Между ними возникало немало острых конфликтных ситуаций, хотя до силовых решений дело не доходило.

Опасность конфликтов на рубеже XX-XXI вв. побуждает исследователей и практиков активно искать и использовать мирные средства для их урегулирования. Технология мирного урегулирования конфликтов приобретает особое значение в современных условиях, становясь главным фактором сохранения и дальнейшего развития человеческой цивилизации.

Существует две основных области научных исследований по мирному, ненасильственному разрешению конфликтов. Первая развивается в рамках правовых дисциплин и направлена на анализ юридических норм урегулирования конфликтов. Здесь изучаются такие вопросы, как правовые последствия вооруженного конфликта, защита прав гражданского населения, правовое положение участников

вооруженного конфликта, регламентация окончания вооруженного конфликта и другие. Вторая область, будучи в рамках политической науки, ориентирована на исследование поиска взаимоприемлемого согласия между участниками политическим путем: путем переговоров и посреднических процедур (политическое урегулирование конфликтов). Именно об этой второй области и пойдет речь далее, т.е. это и есть предмет настоящего пособия.

И правовые и политические средства урегулирования конфликтов не исключают, а напротив - дополняют друг друга, при этом часто переплетаясь. В частности, политическое урегулирование конфликтов должно заканчиваться выработкой и подписанием документов, имеющих правовую силу. Следует также подчеркнуть, что не существует какого-то единого, универсального способа, средства урегулирования конфликтов. Будучи крайне сложным явлением, конфликты требуют комплексного подхода для их мирного разрешения.

2. Мировая наука о политическом урегулировании конфликтов

За свою историю человечество накопило

немалый опыт ненасильственного политического разрешения конфликтов. Однако лишь со второй половины XX столетия, когда стало очевидным, что конфликты являются реальной угрозой выживанию человечества, в мире начала складываться самостоятельная область научных исследований, один из главных предметов которой - предупреждение открытых, вооруженных форм проявления конфликтов, их урегулирование или улаживание, а также разрешение конфликтов мирными средствами. Один из крупнейших специалистов в этой области И. Галтунг даже сравнивает исследования и практическую деятельность по урегулированию конфликтов с медициной. В обеих дисциплинах выделяются три основных задачи:

- диагностика;
- составление прогноза;
- терапия.

Развитию исследований по урегулированию конфликтов способствовала не только актуальность тех задач, которые пришлось решать ученым в связи с опасностью конфликтов, но и формирование нового

подхода к объекту анализа, определившего специфику этого научного направления.

Исследования по предупреждению, разрешению конфликтов стали ориентироваться прежде всего на проведение сравнительного анализа конфликтов и способов их урегулирования в различных областях, например международных и этнических, а также конфликтов в разных культурах или исторических эпохах. Ученые задались вопросом: что было общего и какова специфика урегулирования тех или иных конфликтов XX столетия, насколько технология их урегулирования совпадает с технологией разрешения споров, например, в Древнем мире или между африканскими племенами? Во всем многообразии конфликтов исследователи стали выявлять не уникальные особенности той или иной конкретной ситуации, что интересует, например, историков, а напротив, принципиально общие моменты, позволяющие разрешать конфликты мирными средствами.

В основе такого подхода лежат как научные, так и практические соображения. С научной точки зрения выявление общих закономерностей в конфликтах и их

сравнительный анализ помогают глубже понять и раскрыть суть самого феномена. С практической же точки зрения такой подход позволяет дать прогноз возникновения и развития конфликта, определить эффективные методы его урегулирования, предотвращающие насильственные формы дальнейшего развития конфликта. Именно наличие общих характеристик в различных конфликтах и возможность их выделения позволяют говорить о самостоятельной области научных исследований.

Сравнительный подход вовсе не отрицает особенностей каждого типа конфликтов. Более того, он открывает возможность выявить такую специфику, увидеть в сравнении уникальность того или иного конкретного конфликта. Правда, здесь возникает методологическая проблема, связанная с возможностью переноса обобщений, сделанных по одному конфликту, на другой конфликт, на иную историческую или культурную реальность. Как и во всех науках, эта проблема решается путем совершенствования методологии исследований, разработки понятийного аппарата.

Другая особенность исследований по

политическому урегулированию конфликтов состоит в их ярко выраженной междисциплинарной направленности.

Политология наряду с историей, психологией, правоведением (которое, в частности, выявляет границы применения юридических норм), теорией управления, философией, этнографией, социологией и рядом других научных дисциплин определяет лицо этой новой области. Именно в их взаимодействии и взаимовлиянии, при ведущей роли политической науки, сложилось научное направление по урегулированию конфликтов. Сегодня практически невозможно четко провести грань между отдельными дисциплинами, вошедшими в эту область знания. Появившись на стыке наук, направление по урегулированию конфликтов включило в себя многие работы по стратегическим исследованиям, изучению проблем мира, сотрудничеству путем переговоров, урегулированию межэтнических и производственных конфликтов, снижению международной напряженности и разрядке, переговорам по разоружению, вопросам сотрудничества между Востоком и Западом и ряду других вопросов.

Из указанных соображений исходили те

зарубежные исследователи в 50-х годах, которые попытались сгруппировать различные конфликты - этнические, межобщинные, политические, классовые - под единым названием "социальные конфликты" и создать междисциплинарное направление, ориентированное на целостный анализ конфликтов. Основные положения этого направления были сформулированы в работах К. Боулдинга, Л. Косера и некоторых других авторов. Впоследствии исследователи обратились к специфическим проблемам, занявшись анализом либо межгосударственных, межэтнические конфликтов, т.е. их интересы сосредоточились на сфере политики, либо семейных конфликтов, либо конфликтов на производстве. Хотя следует заметить, что по ряду изучаемых аспектов, например по вопросам, связанным с особенностью формирования стереотипов восприятия конфликта у его участников, жесткой границы, которая разделяла бы две области исследований, не существует. Наконец, в качестве еще одной важной характеристики исследований по урегулированию конфликтов мирными средствами следует отметить их

значительную прикладную ориентацию. Возникнув во многом как ответ на запросы практики, исследования по проблемам предупреждения, управления, разрешения конфликтов и в дальнейшем в значительной мере оказались направленными на разработку практических рекомендаций. Многие исследователи, работающие в рамках данного направления, сами непосредственно участвовали в урегулировании конфликтов, в том числе на Ближнем Востоке, на Кипре, в Северной Ирландии, на Юге Африки и в других конфликтных точках. Они готовили встречи противоборствующих сторон, занимались анализом их интересов, давали предложения по поиску взаимоприемлемых решений.

Наличие прикладной ориентации исследований не снижает, однако, общетеоретического вклада данной научной дисциплины в политологию, в теорию международных отношений, в которых конфликты и войны вообще занимают особое положение. Не случайно, по определению американского политолога Д. Хелда, конфликты наряду с сотрудничеством и переговорами (а переговоры фактически являются средством урегулирования

конфликтов и осуществления сотрудничества) составляют основную форму выражения политики в современном мире. Сходные взгляды разделяются и другими исследователями, которые определяют политику через конфликты и согласие в обществе. В связи с этим ряд авторов (например, Е. Амстуц) подчеркивает, что для лучшего понимания политики необходимо обратиться к анализу источников возникновения конфликтов и путей их урегулирования.

В практическом же плане, по оценкам некоторых исследователей, первостепенная функция политики заключается именно в урегулировании разногласий. Отечественный политолог К.С. Гаджиев отмечает, что политика начинается там, где существуют конфликты, и что именно политика призвана найти пути и средства решения возникающих в человеческом сообществе конфликтов.

Сходную точку зрения высказывает и другой отечественный исследователь А.Г.

Здравомыслов, который определяет политику как сферу деятельности по разрешению и воспроизводству конфликтов.

Такова научная сторона выделения проблем межэтнических, межрелигиозных,

межгосударственных конфликтов, а также конфликтов, связанных с самоопределением территорий, и вопросов их урегулирования в качестве самостоятельной области научных исследований. В то же время имеются современные политические реалии, которые требуют рассмотрения межэтнических или межрелигиозных конфликтов, возникающих внутри той или иной страны в единстве с международными конфликтами. Причин, вызывающих необходимость такого ракурса, несколько.

Во-первых, конфликт, возникнув как внутренний, порой перерастает в международный вследствие подключения более широкого круга участников и выхода за пределы государства. Примерами расширения конфликта за счет новых участников могут служить многие региональные и локальные конфликты второй половины XX столетия (достаточно вспомнить Вьетнам, Афганистан), когда вмешательство таких крупнейших держав, как США и СССР, превращало их в серьезную международную проблему. Однако новые участники могут оказаться задействованы в конфликте невольно, например, за счет притока к ним огромного числа беженцев. С

такой проблемой столкнулись, в частности, европейские страны во время Югославского конфликта; пограничные с Руандой государства Танзания, Заир, Бурунди, когда туда в связи с внутренним конфликтом в 1994 г. устремились руандийские беженцы. Еще один вариант вовлечения других стран во внутренний конфликт возможен в том случае, если конфликт остается внутренним, но в нем, например в качестве заложников или жертв, оказываются граждане других государств. Тогда конфликт приобретает международную окраску. Так, в декабре 1996 г. представителями "Революционного движения Тупак Амару" в резиденции японского посла в Лиме были захвачены заложники - граждане разных стран. Требования террористов были адресованы правительству Перу, однако в конфликт оказались вовлеченными и другие государства, чьи граждане стали заложниками.

Во-вторых, конфликт из внутреннего может стать международным в результате дезинтеграции страны. Развитие конфликта в Нагорном Карабахе показывает, как это происходит. В момент своего возникновения в Советском Союзе этот конфликт был внутренним. Его суть состояла в определении

статуса Нагорного Карабаха, который являлся частью территории Азербайджана, но большинство населения которого составляли армяне. После распада СССР и образования на его месте самостоятельных государств - Армении и Азербайджана - конфликт в Нагорном Карабахе превратился в конфликт между двумя государствами, т.е. международный.

В-третьих, вовлечение в процесс урегулирования внутренних конфликтов посредников из третьих стран, а также посредников, выступающих от имени международной организации или в своем личном качестве (т.е. не представляющих никакую конкретную страну или организацию), становится нормой в современном мире. Часто через посредничество внутренние конфликты, хотя и остаются внутренними, приобретают международное звучание. В качестве примера можно привести конфликт в Чечне, в котором с посреднической миссией выступали представители Организации по Безопасности и Сотрудничеству в Европе (ОБСЕ). Участие международных посредников также может вести к тому, что различия между внутренними и международными

конфликтами становятся все менее определенными, а границы между этими двумя видами конфликтов стираются, т.е. конфликты интернационализируются. Сегодня активная разработка проблем, связанных с урегулированием конфликтов, в зарубежной науке (прежде всего американской) выразилась в большом количестве публикаций по данной тематике, в создании исследовательских центров, выпуске специализированных журналов, в том числе "Журнала по разрешению конфликтов" (The Journal of Conflict Resolution), "Международного журнала по урегулированию конфликтов" (The International Journal of Conflict Management), "Журнала по исследованию проблем мира" (Journal of Peace Research), "Журнала по переговорам" (Negotiation Journal), "Международные переговоры: журнал практических и теоретических исследований" (International Negotiation: A Journal of Theory and Practice). Во всех крупнейших университетах США и многих стран Западной Европы читаются курсы по урегулированию конфликтов, переговорам, вопросам посредничества. Одним из индикаторов интенсивности

проводимых работ в этой области является разработанность понятийного аппарата. Такие термины, как "урегулирование конфликтов", "управление конфликтами", "разрешение конфликтов", "предотвращение конфликтов", "кризисное регулирование" и ряд других, получили свое конкретное значение в различных научных подходах.

3. Проблемы урегулирования конфликтов в России

Что касается отечественных исследований в области урегулирования конфликтов, то сегодня они значительно отстают от общемировых. Причины лежат в истории развития страны и ее научной мысли. На Западе в послевоенный период интенсивно велись работы в таких областях, как урегулирование производственных и муниципальных конфликтов (конфликтов, возникающий на уровне муниципалитетов в связи, например, с промышленной застройкой микрорайона, против которой возражают его жители), конфликтов в области этнических или расовых отношений. В СССР же эта сфера исследований как таковая отсутствовала. Предполагалось, что коль скоро в развитом социалистическом обществе, которое считалось построенном в

стране в послевоенный период, нет причин для существенных внутренних противоречий, то не Должно быть и внутренних - политических, этнических и других - конфликтов. Не случайно при описании событий в СССР избегали использовать термин "конфликт", а все явления, выходявшие за рамки данных представлений, попадали в закрытую статистику и рассматривались как нетипичные или ненормальные для социалистического государства. Социальные конфликты на Западе анализировались сквозь призму классовой борьбы и фактически не изучались с точки зрения их урегулирования. В сфере международных отношений господствовавшая в прошлом концепция "мирного сосуществования стран с различным социальным строем" была довольно противоречивой с точки зрения отношения к конфликтам: наличие международных конфликтов признавалось, но разработка теоретических вопросов их урегулирования не велась. Так, в словаре по научному коммунизму, вышедшем в свет в 1980 г., мирное сосуществование рассматривалось как одна из форм борьбы противоположных социальных систем на международной арене.

При акценте на борьбе компромисс, согласие, а соответственно средства и механизмы, с помощью которых они достигаются, - переговоры и посреднические процедуры - считались скорее вынужденными и временными мерами и глубоко, серьезно не изучались.

В результате подобного отношения к международным конфликтам в 70-х - начале 80-х годов в СССР выходили исследования, в которых изучались вопросы возникновения и развития тех или иных конкретных конфликтов преимущественно в их историческом ракурсе. Это работы Г.А. Арбатова, В.В. Журкина, В.А. Кременюка, Е.М. Примакова, а также ряда других авторов. Однако практически не было исследований по теоретическим проблемам урегулирования конфликтов. В лучшем случае рассматривались теории и подходы западной науки, что давало, правда, возможность познакомиться с разработкой этих проблем в США и некоторых других странах Запада. Пожалуй, наиболее интересными и полными в данном отношении были исследования, проводившиеся в 70-80-х годах в Институте мировой экономики и международных отношений АН СССР под руководством В.И.

Гантмана. Их результаты нашли отражение в таких коллективных монографиях, как "Современные буржуазные теории международных отношений: критический анализ" (1976) и "Международные конфликты современности" (1983). Анализу западных подходов к конфликтам были посвящены исследования Н.И. Дорониной "Международный конфликт" (1981) и Е.В. Егоровой "США в международных кризисах (политико-психологические аспекты)" (1988). В их работах, а также в работах некоторых других исследователей затрагивались и аспекты, связанные с урегулированием конфликтов и кризисов, хотя сама эта проблема не была в центре внимания авторов. Вопросы урегулирования конфликтов частично изучались в рамках проводившихся правовых дисциплин, главным образом в исследованиях по правовым аспектам мирного урегулирования международных споров, - таковы работы А.М. Ладыженского и И.П. Блищенко; Д.Б. Левина. Проблемы, связанные с урегулированием конфликтов, нашли определенное отражение и в тех немногочисленных исследованиях, которые были опубликованы в СССР по вопросам международных переговоров, прежде всего в

исследованиях, принадлежащих перу А.Г. Ковалева, В.Ф. Петровского. Как правило, выход в свет подобных работ совпадал с периодами разрядки международной напряженности.

В результате Советский Союз, будучи одной из двух сверхдержав мира, имел огромный опыт участия в урегулировании конфликтов в сфере международных отношений.

Соответственно, именно область международных отношений подвергалась, хотя и минимальному (в силу указанного отношения к компромиссу и согласию), анализу. Однако отечественная наука в сфере международных отношений по сравнению с западной была значительно более централизована и менее свободна в выборе тематики исследований.

В целом же, с точки зрения практики в СССР не было социального заказа на широкое развитие исследований по урегулированию конфликтов мирными средствами. Все это, несомненно, тормозило развитие данного направления. Как следствие, не формировалась и соответствующая научная дисциплина, предполагающая проведение сравнительных исследований по урегулированию конфликтов в разных сферах.

Второй серьезной причиной отставания исследований по урегулированию конфликтов было недостаточное развитие междисциплинарного характера общественных наук в СССР, что во многом обуславливалось организацией науки в стране. История, право, экономика, психология, социология имели довольно жестко очерченные рамки, а исследования на стыках различных дисциплин в гуманитарной области еще только-только начинались. Анализ же механизмов урегулирования конфликтов требует, как уже отмечалось, именно широкого междисциплинарного подхода.

Наконец, отметим еще один фактор, отрицательно повлиявший на разработку проблем урегулирования конфликтов в СССР, - слабая ротация научных и практических кадров из одной сферы в другую. Между тем в США в большей степени был распространен переход исследователей в практическую область и обратно. В частности, в сфере международных отношений наиболее яркий пример такого перехода явил собой Г. Киссинджер, который, сделав блистательную академическую карьеру, стал затем государственным секретарем США. На этом

посту с его именем связано урегулирование целого ряда конфликтов, и в первую очередь на Ближнем Востоке. Уйдя с поста государственного секретаря, Г. Киссинджер вновь вернулся к профессорской деятельности. В Советском Союзе такое случалось крайне редко. Ученый, перешедший на практическую работу, которая в социальном плане рассматривалась как более престижная, в науку возвращался редко. В результате терялась необходимая связь между практической деятельностью и ее теоретическими обобщениями. Отсутствие в Советском Союзе научной дисциплины по политическому урегулированию конфликтов не могло в итоге не сказаться на практической сфере, и прежде всего на урегулировании внутренних конфликтов, которые "внезапно" вспыхнули в стране в конце 80-х - начале 90-х годов. Конфликты охватили самые разные социальные области: этническую, область экономических и производственных отношений, сферу политики. Россия, как и другие государства, образовавшиеся на территории СССР, во многих случаях оказалась беспомощной перед огромным числом конфликтов, буквально захлестнувших

страну.

Во внешнеполитической сфере дела обстояли несколько лучше, поскольку имелся опыт, накопленный в прошлом. Но и здесь Россия столкнулась с проблемами обобщения и передачи этого опыта новому поколению, применимости данного опыта в новых международных условиях. На практике отрицательно сказался и фактор нехватки квалифицированных кадров из-за оттока их в начале 90-х годов из внешнеполитических ведомств в коммерческие структуры.

Резкое обострение конфликтных отношений в стране, возникновение конфликтов на территории СССР, развитие Югославского конфликта, - все это привело к тому, что проблема конфликтов стала в 90-х годах одной из ведущих в отечественной науке.

Появилось множество публикаций в научных журналах, вышли в свет книги и учебники по конфликтам. Среди учебной литературы следует прежде всего отметить "Социологию конфликта" А.Г. Здравомыслова, главу "Конфликты и сотрудничество в международных отношениях" в учебном пособии П.А. Цыганкова "Международные отношения", а также главу "Политические конфликты" в учебнике В.П. Пугачева и А.И.

Соловьева "Введение в политологию". И все-таки учебной литературы именно по урегулированию конфликтов, можно сказать, практически нет.

Все это еще раз убеждает в том, что Россия должна иметь своих специалистов для работы в конфликтных ситуациях. Раскрыть существующие в мире подходы и технологии в данной сфере, указать на сильные и слабые стороны того или иного подхода и метода, на их возможности и ограниченность, - таковы задачи данного учебного пособия. Оно ориентировано прежде всего на студентов, знакомых с основными курсами по политологии, истории, социологии, психологии.

Вновь подчеркнем: акцент в учебнике делается не на конфликтах как таковых, а именно на их урегулировании. При этом основное внимание уделяется урегулированию международных конфликтов или тех внутренних, которые становятся серьезной проблемой и приобретают международное значение, как, например, Югославский конфликт первой половины 90-х годов. Причины выбора такого аспекта изложения материала заключаются в том, что указанные конфликты, во-первых, изучались

студентами ранее в курсах истории, имели широкое освещение в средствах массовой информации. В результате они достаточно хорошо "узнаваемы", и отпадает необходимость в подробном изложении содержания конфликтов. Это позволяет сосредоточиться на сути процесса урегулирования. Во-вторых, многие из рассматриваемых конфликтов хорошо описаны в литературе, по ним имеются документы, материалы стенограммы переговоров по урегулированию, что облегчает поиск наиболее ярких примеров. Кроме того, при необходимости можно легко найти литературу, чтобы подробнее ознакомиться с тем или иным конфликтом. В качестве отдельных иллюстраций, разумеется, используются и относительно "чистые" внутренние конфликты. Впрочем, их "чисто" внутренний характер является, в силу уже называвшихся причин, весьма относительным.

Конечно, каждый конфликт своеобразен и неповторим, поэтому невозможно дать один-единственный рецепт по урегулированию всех конфликтов вообще. Теоретические знания позволяют глубоко анализировать конкретный конфликт, ставить

более точный диагноз ситуации, лучше ориентироваться в средствах воздействия на конфликт, заранее просчитывать возможные позитивные и негативные последствия применения того или иного подхода или метода. Однако практическая работа по урегулированию конфликтов, как любая практическая деятельность, кроме знаний требует определенных навыков и умений, которые обычно приходят с опытом. Не все конфликты и не всегда легко поддаются урегулированию. Большинство из них, как правило, требует немало времени и высокого уровня профессионализма от тех, кто вовлечен в процесс поиска взаимоприемлемого решения.

Непрофессиональное же вмешательство в конфликт нередко осложняет его. Вот почему подходить к урегулированию конфликтов следует, только действительно будучи квалифицированным специалистом и обладая необходимыми для этого знаниями и умениями.

Глава 2

Конфликт и кризис с точки зрения их урегулирования

1. Что такое конфликт и кризис

В литературе, в средствах массовой

информации, на бытовом уровне можно встретить множество различных определений конфликта. Среди специалистов, занимающихся изучением конфликтов, также нет единой точки зрения по поводу того, что он представляет собой. Фактически каждый автор вкладывает в понятие "конфликт" свой смысл, но чаще всего под ним имеют в виду различные источники его происхождения и развития: продолжение конкуренции, антагонистические отношения, стресс, осознание несовместимости позиций или действий, предельный случай обострения противоречий и т.п. Так, один из ведущих специалистов в области конфликтов А. Рапопорт связывает конфликт с конкуренцией, а другой исследователь, М. Дойч, подчеркивает, что конфликт возникает только в случае, если у сторон есть несовместимость действий. Часто в качестве синонимов конфликта используются такие термины, как "борьба", "спор", "напряженность в отношениях", "инцидент", "кризис". Подобное разнообразие в определениях и использовании понятий обусловлено рядом причин: сложностью самого феномена конфликта; как правило, неоднозначным

пониманием того, чем вызвано его возникновение и, наконец, спецификой авторского подхода к его исследованию. Последнее является особенно важным при определении конфликта, во многом обуславливая понимание его сути. Крупнейший исследователь в области конфликтологии А. Рапопорт заметил, что отношение к конфликтам может быть прямо противоположным. Так, в рамках пацифистской идеологии вооруженные конфликты и войны непременно осуждаются, в то время как в эпосе описывается героика войны, в ней видятся подвиги и слава. В военной сфере к вооруженным конфликтам подходят с точки зрения разработки стратегии и тактики победы, а исторические исследования направлены на то, чтобы дать как можно более точное описание и анализ конкретных конфликтов и кризисов. Разные научные дисциплины, естественно, делают акценты на разных аспектах конфликта. В социологии, например, конфликт часто рассматривается сквозь призму несовпадения конкретных целей и интересов его участников - социальных групп, общностей и т.д. Эти же категории являются основными в философии и политологии. В

психологии конфликт исследуется главным образом в русле мотивационных или когнитивных концепций. В первом случае он рассматривается как агрессия, которая либо вызвана фрустрацией (различные теории фрустрации), либо изначально присуща человеческому обществу (фрейдистская ориентация); во втором - с точки зрения различий в познавательной сфере сторон конфликта (особенности восприятия, логики, характера мышления). Близкое к когнитивной психологии понимание конфликта дает семантика, в которой он выступает как результат непонимания сторонами друг друга. Разумеется, каждая научная дисциплина представлена множеством подходов, которые вовсе не обязательно сводятся к перечисленным выше. Однако в любом случае, в зависимости от "угла зрения" различными будут и определения конфликтов, и отношение к ним, и рекомендации по поведению в конфликте и т.п. Очевидно, что свой ракурс есть и при политологическом рассмотрении конфликтов и кризисов в контексте их урегулирования. Именно с этой точки зрения важно дать определение ряду понятий и показать их взаимосвязь. Практически все исследователи

подчеркивают, что конфликт возникает между двумя или более сторонами, которые являются основными, или прямыми, участниками (субъектами, сторонами) конфликта. В международных отношениях к ним относятся прежде всего государства или группы государств (альянсы, блоки), во внутренних конфликтах - политические движения, официальные власти. В последние годы и во внутренних, и в международных конфликтах все большую роль начинают играть так называемые негосударственные участники - движения, организации и т.п. Кроме основных бывают косвенные участники в конфликте (страны, блоки, политические и национальные движения), которые не принимают активных действий в конфликте, но поддерживают ту или иную сторону политическими, экономическими методами, поставками оружия и т.д. Степень их вовлеченности в конфликт может широко варьироваться.

Процесс урегулирования, естественно, не может не принимать во внимание участников конфликта и их особенности. В конечном счете от участников зависит дальнейшее развитие событий; продолжится ли конфликт или стороны придут к мирному согласию. На

протяжении развития конфликта его участники, как прямые, так и косвенные, могут меняться. В ряде случаев косвенные Участники оказываются настолько задействованными в конфликте, что становятся его прямыми участниками. Могут появляться новые стороны, в том числе и из тех, кто пытался урегулировать конфликт. И в этом одна из существенных опасностей подключения к конфликту. Вероятны случаи выхода из конфликта того или иного участника, хотя сам конфликт продолжается. Далеко не всегда субъекты, или участники, конфликта - и прямые, и косвенные - очевидны. Не случайно при урегулировании конфликта зачастую возникает проблема, с кем начинать этот процесс. Например, в конфликте в Нагорном Карабахе азербайджанская сторона с самого начала рассматривала Армению как непосредственного участника конфликта и долгое время отказывалась вести переговоры с представителями Нагорного Карабаха, не видя в нем самостоятельного субъекта. В свою очередь, армянская сторона и Нагорный Карабах настаивали на полномочном участии представителей Нагорного Карабаха в переговорах по урегулированию.

Аналогичные ситуации не раз возникали в истории, например при обсуждении вопроса об участии палестинцев на переговорах по ближневосточному урегулированию.

Серьезные трудности на этой же почве возникли при подготовке Парижских переговоров в связи с окончанием войны во Вьетнаме. США исходили из того, что важнейшая проблема - это вторжение Северного Вьетнама в Южный Вьетнам, а Национальный фронт освобождения Южного Вьетнама рассматривался лишь как "военное крыло" северо-вьетнамского правительства, действующее на территории Южного Вьетнама. Согласно такой логике, ему не могло быть отведено самостоятельное место на переговорах по урегулированию. Иначе видели ситуацию Северный Вьетнам и Национальный фронт освобождения Южного Вьетнама. С их точки зрения конфликт был между вьетнамцами, живущими в Южном Вьетнаме, и Национальным фронтом освобождения Южного Вьетнама - с одной стороны, и США и их марионеточным сайгонским правительством - с другой. Выявление участников конфликта не сводится лишь к вопросу о том, с кем вести переговоры по урегулированию конфликта. Оно имеет и

более глубокие основания, а именно, чьи интересы и потребности необходимо учитывать при урегулировании конфликта. Так, по мнению известного исследователя, занимающегося изучением вопросов разрешения конфликтов, Дж. Бертона, неудача в урегулировании конфликта на Кипре на основе резолюции Совета Безопасности от марта 1964 г. связана с тем, что она не учитывала интересы всех сторон конфликта, а к ним кроме греческой и турецкой общин относились также Турция, Греция, Англия, НАТО и сверхдержавы - СССР и США. При определении сути конфликта не обратили внимания на то обстоятельство, что с XIX в. Кипр, где проживали греки и турки, находился под английским господством. В конце 50-х годов в рамках НАТО было выработано решение, согласно которому Кипру предоставлялась независимость; Греция отказывалась от притязаний на остров, а Турция - от требований его раздела. В начале 60-х годов начались вооруженные столкновения между греками и турками на острове. Кипрское правительство обратилось в Совет Безопасности ООН, на основе резолюции которого на Кипр были введены вооруженные

силы этой организации. Однако в последующие годы ситуация на острове неоднократно обострялась.

Следующее понятие, которое часто встречается при урегулировании конфликтов, - предмет конфликта, т.е. то, по поводу чего возникает конфликт между сторонами. Это может быть территория, право на использование ресурсов (например, морских) и т.д. Автор многих работ в области изучения конфликтов О. Холсти, проанализировав 77 международных конфликтов за период с 1919 по 1965 гг., выявил следующие типичные предметы конфликта: территориальные претензии, негативное отношение к режиму, наличие или отсутствие каких-либо прав или привилегий, национализм, имперские амбиции, экономические проблемы, к которым относятся, например, проблемы рыболовства, коммерческого судоходства, налогов, и тарифов, и т.п.

В принципе технология урегулирования конфликта мало зависит от предмета, лежащего в его основе. Однако, как и в случае с участниками конфликта, проблема возникает тогда, когда стороны неодинаково видят суть противоречий, а значит, по-разному подходят к вопросу о том, по

поводу чего должны вестись переговоры. На практике такое наблюдается очень часто. В результате бывает сложно даже приступить к урегулированию. Так, в 1974 г. в связи с конфликтом на Кипре греческая сторона пыталась представить суть проблемы как вывод турецких войск с Кипра, а правительство Турции - как достижение согласия между общинами.

Другой пример касается России. Осенью 1994 г. при обсуждении возможности переговоров по поводу чеченского кризиса центральные власти России говорили о рассмотрении на этих переговорах вопросов разоружения незаконных формирований на территории субъекта Российской Федерации - Чечни. Представители же Грозного настаивали на том, что речь на переговорах может вестись только о невмешательстве России в дела суверенного государства, каковым, по их мнению, являлась Чечня.

По мере развития конфликта могут меняться не только его участники, но и предмет спора. Из этого следует, что конфликт никогда не бывает статичным. Он постоянно развивается фактически по всем параметрам. Сам факт развития, изменения конфликта открывает возможности для его урегулирования. Именно

В силу появления новых аспектов в отношениях между сторонами-участниками конфликта они могут прийти к согласию, которое еще вчера казалось невозможным. Таким образом, если конфликт не урегулируется в данный конкретный момент, то это не означает, что он вообще не подлежит урегулированию. Суть урегулирования как раз и заключается в том, чтобы изменить ситуацию и сделать возможным нахождение мирного взаимоприемлемого решения. В то же время, занимаясь урегулированием, следует учитывать, что развитие конфликта может идти и по прямо противоположному пути - по пути ухудшения условий для урегулирования. На практике нередки случаи, когда условия, на которых предполагалось урегулирование, со временем оказывались упущенными. В итоге конфликт усиливался, и сторонам приходилось вновь, уже в более сложных условиях, искать возможности для взаимоприемлемых решений. В теоретических работах по урегулированию конфликтов, особенно международных, часто встречаются также следующие понятия:

- конфликтные отношения;
- конфликтные действия без применения

оружия;

- кризис;
- вооруженные действия (вооруженный конфликт).

Каждое из этих понятий описывает специфику взаимоотношения сторон главным образом на международной арене, которую необходимо учитывать в ходе урегулирования. При анализе внутренних конфликтов тоже используют названные понятия, хотя нередко серьезное внимание на внутренний конфликт обращают только тогда, когда уже начинаются вооруженные действия. Обычно конфликтные отношения являются продолжительными и нередко окрашиваются в крайне враждебные тона. В случае кратковременного ухудшения отношений разногласия, споры, инциденты, иногда весьма серьезные, зачастую возникают даже между союзниками, но все же они не представляют реальной угрозы для отношений сторон в целом. Выбор мирного пути их разрешения в общем-то очевиден. Одним из примеров таких разногласий, причем имевших очень острый характер, могут служить противоречия в подходах по проблемам торговли и тарифов, возникшие

между Европейским экономическим сообществом (впоследствии - Европейским союзом) и США в 1992 г. Ситуация тогда настолько осложнилась, что даже был пущен в оборот термин "торговая война". Однако то, что до реальной войны дело не дойдет, ни у кого не вызывало сомнений. Конечно, разногласия между союзниками могут перерасти в конфликтные отношения, в том числе и с применением оружия. В истории не раз союзники становились врагами, а бывало и наоборот - из бывших противников складывались коалиции. Однако и в том, и в другом случае происходили качественные изменения в отношениях между участниками. Степень враждебности сторон, находящихся в конфликтных отношениях, может быть различной. Различным может быть и то, какие сферы и насколько полно охватываются подобными отношениями. Иногда конфликтные отношения оказываются настолько значительными, что пронизывают все области отношений между сторонами. В международной сфере на официальном уровне доходят порой до разрыва дипломатических отношений, а на неофициальном - до резкого ограничения контактов между отдельными гражданами.

Уровень враждебности в такие времена очень высок. Но бывает, что конфликтные отношения охватывают только одну или несколько областей, проблем. Например, в отношениях СССР, а затем России с Японией таковой служит территориальная проблема в отношении четырех островов: Итуруп, Кунашир, Шикотан, Хабомаи, с которой связаны все остальные - более частные вопросы (рыболовства и т.д.) в этой зоне. Довольно высокий уровень враждебности и продолжительный характер конфликтных отношений К. Холсти определил как напряженность в отношениях. Обычно она охватывает целый комплекс проблем, и требуется долгий путь для урегулирования взаимоотношений, причем возможное достижение согласия по какому-либо отдельному незначительному вопросу редко ведет к принципиальному изменению отношений сторон.

Конфликтные отношения бывают и менее выраженными, тогда они не исключают возможности сотрудничества между государствами в таких сферах, как торговля, культура, и даже по ряду политических вопросов. Например, отношения между Востоком и Западом периода "холодной

войны" в целом характеризовались как конфликтные, но это не исключало развития различных контактов и взаимодействия между странами во многих сферах. Одним из наиболее значительных примеров здесь может служить подготовка и проведение форумов в рамках Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе. Их результатом стала активизация контактов между Востоком и Западом. Уровень конфликтности в отношениях между отдельными странами, как и в мире в целом, не является постоянным: он то нарастает, то спадает. В последнем случае говорят о спаде напряженности или разрядке в международных отношениях. После второй мировой войны было несколько периодов улучшения общей атмосферы в международных отношениях, которые, в свою очередь, сменялись периодами усиления конфронтации. Так, непосредственно послевоенное время характеризовалось позитивными сдвигами на международной арене. Тогда, после победы над фашизмом была создана ООН. Совместными усилиями различных стран разрабатывались принципы послевоенного устройства мира. Однако вскоре на смену пришло обострение международной ситуации, которое в условиях

идеологического и начинающегося военного противостояния ознаменовалось созданием НАТО, а затем и Варшавского договора; возникла острейшая международная ситуация, связанная с корейской проблемой. В конце 50-х годов и самом начале 60-х вновь было отмечено потепление в отношениях между Востоком и Западом. В этот период удалось наметить пути урегулирования ряда сложнейших международных проблем. После очередного этапа обострения международной обстановки, последовавшего в 60-х годах, когда мир во время Карибского кризиса оказался на грани ядерной войны, в начале 70-х годов вновь наступил период разрядки. В это время прошло Совещание по безопасности и сотрудничеству в Европе, ставшее в то время значительной вехой в улучшении отношений между двумя блоками. Однако вскоре, в первой половине 80-х годов, мир вступил в полосу очередной конфронтации. Взаимная критика и обмен колкостями являлись характерными признаками этого периода, конец которого пришелся на середину 80-х годов. Изменения в Советском Союзе и странах Восточной Европы в конце 80-х кардинальным образом преобразовали отношения в мире, положив конец "холодной

войне" между Востоком и Западом. Но на смену ей пришло множество локальных конфликтов в различных частях земного шара.

Пример послевоенной истории, пожалуй, наиболее наглядно показывает волнообразный характер смены отношений на международной арене, хотя подобную закономерность между странами или группами стран можно обнаружить и в другие исторические периоды. Время от времени конфликтные отношения государств могут, обостряясь, сопровождаться конфликтными действиями (обычно взаимными), что выражается в использовании обвинений, угроз, предупреждений, ультиматумов и т.п. Конфликтные отношения и действия нередко предшествуют кризису, который характеризуется резким, внезапным ухудшением этих отношений. Вообще внезапность, неожиданность, быстрота и лавинообразность развития событий, их непредсказуемость и плохая управляемость - отличительные признаки кризисной ситуации. Именно в наличии таких признаков заключается особая опасность кризиса. К примеру, кризис 1914 г. в Европе, начавшийся с убийства 28 июня Франца Фердинанда, уже

через 6 недель перерос в мировую войну, в которую в итоге оказались вовлечены 38 государств. Кризис может характеризоваться также усилением конфликтных действий, в том числе связанных с демонстрацией силы (передвижение войск, объявление мобилизации и т.п.).

Кризис означает не просто ухудшение отношений, пусть даже резкое. В большинстве словарей "кризис" определяется как "ключевая точка", "поворотный момент", "резкое изменение", "крутой перелом", "тяжелое переходное состояние". Таким образом, участники конфликта, достигнув кризисной точки, переходят к качественно иным отношениям. Изучение подобных ситуаций способствовало выделению самостоятельной области исследования и практики, отражающей специфику кризиса, - кризисному урегулированию (кризисное управление).

Сам термин "кризисное урегулирование" вошел в обиход после Карибского кризиса 1962 г. и активно использовался бывшим министром обороны США Р. Макнамарой. Под "кризисным урегулированием" часто имеют в виду действия двух сторон, пытающихся реализовать несовместимые

цели: получить преимущество над противником и одновременно предотвратить глобальное столкновение с ним. Иными словами, речь идет не столько об урегулировании, сколько о реализации собственных целей при наличии ограничения - глобального столкновения. В связи с этим австралийский исследователь Дж. Ричардсон выдвинул идею о предпочтительности использования другого термина - "кризисная дипломатия", под которой он понимает деятельность, направленную на снижение напряженности.

Несмотря на резкое ухудшение в отношениях, кризис, тем не менее, не обязательно влечет за собой войну. Одним из примеров здесь служит опять же Карибский кризис 1962 г., когда взаимоотношения СССР и США все-таки не переросли в вооруженные столкновения, а в итоге - новую мировую войну, хотя ситуация и была крайне острой. Однако возможен и другой вариант развития событий, а именно, когда стороны все сильнее начинают проявлять враждебный характер по отношению друг к другу, - тогда за кризисом (переломной точкой) следуют вооруженные действия и Далее развивается вооруженный конфликт.

Множество различного рода войн - мировых, региональных, локальных - являются примерами вооруженных конфликтов.

Впрочем, вооруженный конфликт может начаться и без особо выраженной кризисной точки, и даже вообще без ухудшения (хотя бы внешнего) отношений сторон, как, например, нападение фашистской Германии на Советский Союз в июне 1941 г.

После начала вооруженных действий дальнейших ход событий развивается, как правило, по двум основным сценариям.

Первый: относительно быстрая победа одного из участников и поражение другого. Именно на такой сценарий нередко рассчитывает та или иная сторона, вступая в вооруженную борьбу. Например, из этого исходили при вводе советских войск в Афганистан в 1979 г. или российских войск в Чечню в 1994 г.

Следуя второму сценарию, а он чаще всего реализуется тогда, когда силы сторон приблизительно равны или не получается быстрой победы, конфликт приобретает характер длительного вооруженного противостояния. Он может то затихать, то разгораться вновь с переменным преимуществом для каждого из участников. Между содержанием понятий "конфликтные

отношения", "кризис", "конфликтные действия", "вооруженный конфликт" нет четко очерченных границ. Отношения участников могут переходить из одного состояния в другое, поэтому не следует абсолютизировать названные понятия, однако важно иметь в виду, что задачи урегулирования в каждом из этих случаев несколько различны. При конфликтных отношениях, кризисе, конфликтных действиях (но не перешедших в вооруженное противостояние) главное заключается в том, чтобы не допустить попыток силового решения проблемы; при вооруженных же действиях - перейти от силовых решений к мирным методам урегулирования. Вместе с тем общей задачей при урегулировании является недопущение дальнейшего развития конфронтационных отношений и действий, стимулирование участников к поиску совместных путей решения проблемы, вызвавшей конфликт. Наличие общей задачи позволяет использовать в рамках подходов, связанных с урегулированием конфликтов, термин "конфликт" в широком смысле, включая в это понятие конфликтные отношения, конфликтные действия, а также вооруженный

конфликт и кризис.

2. Противоречия, лежащие в основе конфликта и кризиса

За предметом конфликта всегда скрываются определенные противоречия. Именно противоречия, а не просто расхождения, несовпадения или различия между сторонами вызывают конфликты. Но это не значит, что, обуславливая параллельные устремления участников, возможно их конкуренцию (соревновательность), противоречия непременно влекут за собой конфликт. При урегулировании конфликтов очень важно правильно определить, какие именно противоречия заключены в их основе.

Английский исследователь Дж. Грум заметил, что мы решаем относительно возможных действий в конфликте в зависимости от того, как мы определяем его основу.

В ходе исторического развития не раз менялась суть противоречий, лежащих в основе конфликтов и определявших ту или иную эпоху, но сами противоречия и порождаемые ими конфликты оставались.

Так, Е. Луард видит источник основных противоречий, имевшие место в мире в XVI - начале XVII вв., главным образом в религиозной сфере (соответственно и

большинство конфликтов обладало религиозным характером); в конце XVII-XVIII вв. наиболее существенными оказались противоречия в династической власти; в XIX столетии - противоречия в развитии национальных интересов государств; в XX в. - идеологическое противоречие Востока и Запада, выразившееся в "холодной войне". Конечно, названные противоречия не исчерпывают всех противоречий того или иного периода.

В международных отношениях конца XX столетия противоречия не исчезли вовсе, но на смену одним противоречиям пришли другие, обострились некоторые из старых. Ломка прежней биполярной структуры мира породила очередную волну национализма и сепаратизма, особенно проявившуюся при возникновении новых государств. Обострение противоречий нередко происходит при быстром социальном развитии, когда у одних социальных групп появляется шанс значительного обогащения, получения доступа к власти и т.п. в противовес другим группам. Дают знать о себе и противоречия, связанные с такими проблемами, как резкий рост народонаселения в ряде стран; распространение оружия, его бесконтрольное

использование. Не исчезли противоречия между индустриальными и сырьевыми странами, хотя одновременно усилилась их взаимозависимость. Среди других противоречий следует выделить развитие процессов урбанизации и миграции населения в города, к чему оказались не готовы многие государства, в частности, Африки.

Однако было бы неверно отождествлять противоречия с конфликтом. Конфликт, в том числе вооруженный, является лишь одной из форм проявления противоречий.

Противоречия могут выступать в виде разногласий, которые, не достигая конфликтной формы, вполне можно урегулировать мирными средствами - путем переговоров, консультаций, дискуссий и тому подобных процедур. Таким образом, противоречия могут лишь порождать конфликтную ситуацию, в которой может развиваться конфликт, но такой поворот событий вовсе не обязателен. Для того чтобы на основе имеющихся противоречий возник конфликт (конфликтное отношение и/или конфликтные действия) необходимо, во-первых, осознание наличия этих противоречий участниками, во-вторых, нацеленность (или установка) сторон

разрешать имеющиеся противоречия определенным образом, а именно - конфликтным.

Очевидно, что ряд конфликтов несет в себе множество деструктивных моментов: они порождают насилие и разрушения, ведут к инерции мышления, его обеднению (оно оказывается нацеленным только на победу одной стороны над другой). Однако сами противоречия, лежащие в основе конфликтов, далеко не всегда являются столь деструктивными. Напротив, они содержат в себе ряд положительных моментов. Прежде всего, противоречия являются основой развития, источником нового, в том числе развития государств, международных отношений; они привлекают внимание к проблеме, которой прежде не уделялось достаточно внимания; предотвращают стагнацию как внутри отдельных стран, так и на международном уровне. Стимулируя поиск решения назревшей проблемы, они активизируют творческий потенциал сторон, способствуют развитию соревновательности, заставляют искать неординарные подходы и решения, которые нередко в дальнейшем используются в аналогичных ситуациях. Вот почему разрешение противоречий мирными

средствами может помочь в предотвращении более серьезного конфликта. На этом основании иногда делают вывод о позитивной функции не противоречия, а именно конфликта, что не совсем верно, поскольку конфликт предполагает определенный способ разрешения противоречий - силовой, нацеленный на победу одного и проигрыш другого. Точнее говорить о позитивной функции противоречий в конфликте.

А.Н. Яковлев, обращаясь к символу древнегреческого философа Гераклита луку и лире, весьма образно показывает, насколько могут быть продуктивны противоречия, из которых рождается гармония: "Лук есть система противоборствующих сил, и чем сильнее напряжение отталкивающих полюсов, тем туже лук, тем он лучше. Уменьшить или уничтожить сопротивление обоих концов лука - значит уничтожить и сам инструмент, но тетива лука может превратиться в струну лиры. Лира построена на том же принципе, что и лук... Лук и лира в своем принципе тождественны и все же противоположны, как жизнь и смерть, ибо лук несет смерть, а лира - радость жизнь". Из сказанного следует, что противоречия неизбежны. Они обуславливают изменения и развитие мира.

На смену одним противоречиям приходят другие. Более того, по словам известного американского специалиста в области переговоров профессора р. Фишера, чем более разнообразным становится мир, тем с большим количеством противоречий он сталкивается. Отсюда цель политики - не в том, чтобы вовсе избавиться от противоречий (это в принципе невозможно), а в том, чтобы сделать их продуктивными и поддающимися решению мирными средствами. В случае же возникновения конфликта (т.е. проявления противоречий в конфликтной форме) его деструктивная функция должна быть минимизирована путем использования мирных процедур урегулирования, причем по возможности на самых ранних стадиях развития конфликтных отношений. Поиск мирных путей разрешения противоречий - это сложный, творческий процесс определения путей дальнейшего развития. При мирном разрешении противоречий не только предотвращается тот или иной конкретный конфликт, но и идет формирование определенной культуры, способствующей разрешению и других противоречий, в ряде случаев гораздо более серьезных, подобным же мирным образом.

Противоречия могут иметь экономический, политический, религиозный, идеологический, этнический или какой-либо иной характер и конкретизироваться в предмете конфликта, но при этом они всегда затрагивают потребности или нужды сторон, например, потребность в безопасности, социальной идентификации (отождествлении себя с той или иной социальной - этнической, религиозной, экономической, идеологической, политической и т.п. - группой), интересы (т.е. то, чего хочет участник конфликта, как он определил свои потребности) и ценности (т.е. те критерии, на основе которых конкретная сторона определяет свои интересы, исходя из собственных нужд). Ценности - это своего рода аксиомы, не подлежащие доказательству. Названные понятия следует отличать от позиций сторон в конфликте. Под позицией обычно понимается то, как участники формулируют свои интересы и цели, а также то, как стороны заявляют о них. Позиция может быть жесткой, если она сформулирована и заявлена в виде требований или ультиматумов, не допускающих иных вариантов, или, напротив, мягкой, если позиция не исключает иные, компромиссные решения.

Наличие противоречий побуждает стороны к поиску конкретных шагов по их преодолению, вследствие чего возможны (но вовсе не обязательны) столкновения между ними по поводу целей (конкретных устремлений). Некоторые исследователи настаивают на том, что о конфликте можно говорить только в случае несовместимости целей их участников. Нередко авторы придают различное значение и по-разному определяют потребности, интересы, ценности или цели. В отечественной науке эти категории и их взаимосвязь изучены достаточно серьезно, из последних же работ, где они рассматриваются подробно, сошлемся на учебное пособие А.Г. Здравомыслова "Социология конфликта". Что касается зарубежных исследователей, то, скажем, для Дж. Бертона и его коллег ключевыми являются базисные человеческие потребности, такие, как, например, безопасность. Принципиальное отличие потребностей от интересов исследователи, придерживающиеся данного направления, видят в том, что потребности не могут стать предметом переговоров, т.е. по ним невозможны уступки. В этом смысле потребности для них близки к понятию "ценности". Отсюда, как полагает Дж. Бертон,

можно вести речь об урегулировании главным образом споров, в основе которых не лежат противоречия в потребностях, и потому возможны уступки. Конфликты же, по его мнению, могут быть только разрешены. Иногда интересы противопоставляются не потребностям, а позиции, как например, в концепции Р. Фишера и У. Юри. Под позицией эти авторы понимают то, как интересы формулируются участниками конфликта. При таком определении "интерес" становится близким к понятию "потребности": и тот и другой термины обозначают нужду в чем-либо. Однако здесь есть крайне существенное для Дж. Бертон и его последователей отличие: интересы могут обсуждаться, а значит и не всегда в полной мере удовлетворяться, потребности же не могут.

Наконец, некоторые авторы особое внимание уделяют категории "ценности" и соответственно ценностным конфликтам, истоки которых они видят в культурных, религиозных, идеологических традициях и нормах. Эти исследователи полагают, что значительные различия в ценностях ведут к наиболее серьезным конфликтам. Именно в такого рода ценностных конфликтах,

обусловленных глубокими различиями в культурах, директор Гарвардского института стратегических исследований С. Хантингтон увидел основную опасность для будущего человечества, которая, по его словам, может привести к "столкновению цивилизаций". Ценностные конфликты действительно трудно поддаются урегулированию. По ценностям невозможен компромисс (согласие, основанное на взаимных уступках). Они вообще не подлежат обсуждению, хотя именно к собственным ценностям апеллирует каждая сторона при урегулировании конфликта. Так, по оценкам Дж. Уилера-Беннетта, на переговорах в Брест-Литовске (1917- 1918 гг.), по крайней мере вначале, представители Четверного союза апеллировали к ценностям национального государства, а члены советской делегации - к идеям классовой борьбы и пролетарского интернационализма. Однако, несмотря на все сложности ценностных конфликтов, следует иметь в виду, что, во-первых, само по себе наличие ценностных противоречий, и тем более различий у участников, не обязательно ведет к конфликту. Оно лишь создает возможность для возникновения и развития конфликтной

ситуации. Во-вторых, если все же ценностный конфликт возникает, то это не означает, что он вообще не может быть разрешен мирными средствами. Как и все остальное, ценности развиваются и изменяются. Для изменения ценностей обычно требуется время, причем весьма значительное. Можно воздействовать на ценности участников конфликта, формируя их в том или ином направлении, активизировать иные ценности, способствующие смягчению конфликта, и т.п. Таких примеров в истории немало. Один из них приводит американский специалист по урегулированию конфликтов и ведению переговоров К. Митчелл. Во время борьбы против колониализма в ряде африканских стран была выдвинута идея самоопределения. Однако потом данная идея стала использоваться внутри этих же стран, что создавало опасность их дезинтеграции, поскольку население каждой из них состоит из множества различных этнических групп. Для того чтобы как-то избежать этого, Кения, например, заявила, что принцип самоопределения применим только по отношению к иностранному господству, но не может быть использован внутри многонациональных обществ в Африке. Тем

самым противоречие в ценностях - между идеей самоопределения и сохранением целостности государства - было, по крайней мере внешне, снято.

В реальных условиях конфликт нередко охватывает одновременно и интересы, и потребности, и цели, и ценности. Поэтому на практике подчас бывает трудно провести четкую границу между противоречиями в потребностях, интересах или Ценностях.

Исходя из этого некоторые авторы и практические работники не делают особых различий между названными понятиями, хотя чаще все же категорию "интересы" используют для характеристики потребностей и устремлений сторон, а понятие "позиция" - для обозначения того, как эти интересы формулируются.

3. Классификация конфликтов. Конфликты с нулевой и ненулевой суммой

Одним из первых, кто попытался провести классификацию различных конфликтов, был американский социолог русского происхождения П.А. Сорокин. Он предложил различать конфликты прежде всего в зависимости от того, являются они межличностными или межгрупповыми, т.е. возникают между отдельными людьми или

социальными группами. При такой классификации все международные, этнические и многие другие конфликты попадают во вторую группу.

В дальнейшем исследователи старались провести более детальную классификацию конфликтов, в том числе в сфере международных отношений. Свои типологии конфликтов разработали такие крупнейшие исследователи, как К. Боулдинг, И. Галтунг, С. Чейс, К. Холсти и целый ряд других авторов.

Нередко эти классификации довольно сложны, включают множество различных параметров и критериев, но есть и относительно простые классификации.

Однако все они, как и определения самого понятия "конфликт", зависят от того, что конкретно тот или иной исследователь понимает под данным феноменом. По этой причине до сих пор не существует единой, общепринятой типологии конфликтов.

В традиционных классификациях международных или, например, этнических конфликтов, которыми часто пользуются на практике, конфликты различают на основе того:

- сколько сторон в них участвует, каковы

прямые и косвенные участники конфликта. По этому критерию выделяются внутренние конфликты, межгосударственные, региональные конфликты, мировые войны. Если участников конфликта более двух, то они являются многосторонними. Такие конфликты урегулировать сложнее;

- каковы интенсивность и характер конфликтного взаимодействия, т.е. ограничивается конфликт только конфликтными отношениями или в нем имеют место вооруженные действия.

Существует закономерность: чем выше уровень враждебности, тем сложнее урегулировать конфликт;

- на какой почве проявляются противоречия (этнической, религиозной, идеологической и т.д.) и в чем состоит предмет спора (территория, ресурсы, сферы влияния). По этому параметру сложно выделить конфликты, которые могут быть урегулированы легче или труднее.

Конкретный конфликт часто описывается на основе совокупности различных параметров. Например, конфликт на Юге Африки в конце 70-х - в 80-х годах был одновременно региональным, идеологическим и этническим. В ходе конфликта велись вооруженные

действия. В него были вовлечены третьи страны, в том числе Куба, участвовавшая в военных операциях, а также США и СССР, которые активно поддерживали противоположные стороны конфликта.

Подобный анализ конфликта имеет значение для его урегулирования, поскольку дает представление о возможном направлении воздействия на конфликт. Например, при урегулировании стараются вывести из конфликта ряд участников и тем самым уменьшить количество задействованных в нем сторон либо развести при помощи войск конфликтующие группы.

Однако среди множества различных параметров, на основе которых проводится классификация конфликтов, особенно важным с точки зрения урегулирования является соотношение интересов сторон. Принято различать два вида конфликтов: конфликт с нулевой и конфликт с ненулевой суммой. Если интересы сторон конфликта полностью противоположны, т.е. реализация интересов одного участника означает, что интересы другого не будут реализованы вообще, то такие конфликты называются конфликтами с нулевой суммой. В них

"выигрыш" одной стороны точно равен "проигрышу" другой, а в итоге сумма "выигрышей" оказывается нулевой. Отсюда и название "конфликт с нулевой суммой". Наиболее яркими примерами ситуаций, в которых интересы и цели сторон противоположны, а итог разрешения противоречий равен нулю, являются спортивные игры: шахматы, футбол, теннис и т.п. Если вести речь о крупных социальных, политических, международных конфликтах, то некоторые исследователи склонны полагать, что гражданские войны описываются ситуацией с нулевой суммой или близкой к ней. В гражданских войнах, как правило, участники либо одерживают победу, либо проигрывают полностью. Сходны с этими конфликтами и конфликты, связанные с территориальными спорами или определением статуса той или иной территории. В качестве примера можно привести конфликт в Нагорном Карабахе или Боснии в 90-х годах. Оба конфликта имели затяжной вооруженный характер и плохо поддавались урегулированию, несмотря на множество попыток мирового сообщества найти взаимоприемлемый для сторон вариант решения. В целом же конфликты, которые по

структуре интересов сторон близки к ситуации с нулевой суммой, урегулировать очень сложно - в них каждая сторона нацелена только на победу. Бывают также конфликты с отрицательной суммой, когда в них не оказывается ни победителя, ни побежденного. Наиболее ярким примером здесь служит гипотетический глобальный ядерный конфликт, который не может закончиться иначе, как взаимным уничтожением всех сторон.

И все же в большинстве своем политические, этнические, международные конфликты описываются ситуацией с ненулевой суммой. Хотя в них цели и интересы сторон противоречивы, но не являются абсолютно противоположными, т.е. при их реализации итоговая сумма не будет равна нулю. Такого рода конфликты иногда называют конфликтами со смешанными интересами. Большое влияние на отказ от понимания соотношения интересов сторон как имеющих противоположный характер оказали работы А. Рапопорта "Борьба, игры, дебаты" и Т. Шеллинга "Стратегия конфликта", вышедшие в начале 60-х годов. А. Рапопорт показал, что не все конфликты одинаковы, а, как следует из названия его книги, подразделяются на три

группы. Только "борьба" является конфликтом, направленным на победу. В ней противники разделены непримиримыми противоречиями.

Т. Шеллинг в еще большей мере ограничил возможность конфликтов с абсолютно несовместимыми интересами. Он обратил внимание на то, что "чистый" конфликт, в котором интересы сторон полностью противоположны, представляет собой особый случай, который, по его словам, может возникнуть в войне, направленной на взаимное уничтожение, хотя и такой вариант крайне сомнителен. Отсюда следует сделанный им вывод о возможности и необходимости управления конфликтом.

Правда, согласно Т. Шеллингу, управлять надо так, чтобы минимизировать "свои" потери и увеличивать "свои" преимущества. Даже при этом конфликт может быть урегулирован путем компромиссных шагов навстречу друг другу, хотя и со сложностями, поскольку каждый, естественно, стремится реализовать максимально свои цели и интересы.

Более широкие возможности урегулирования конфликта открываются в связи с тем, что участники всегда имеют множество

интересов. Принято различать три вида интересов в зависимости от степени их значимости: главный, основной и второстепенный. Когда один вопрос является главным для одной стороны и второстепенным для другой, а значимость второго вопроса оказывается прямо противоположной, тогда возможен обмен уступками так, что каждый участник приобретает больше, чем теряет. Множественность интересов позволяет проводить различного рода сложные увязки. Степень остроты конфликта, а следовательно, и возможность его урегулирования, зависят от того, какие интересы сторон он затрагивает. Так, при конфликте главных интересов ставки участников крайне высоки и они могут идти на огромный риск для их реализации. Если же противоречия касаются второстепенных интересов, то, хотя ситуация также может приближаться к ситуации с нулевой суммой, конфликт оказывается не таким острым: стороны в большей степени готовы к уступкам. Потери, которые могут понести участники, не являются для них жизненно важными.

Глава 3

Возможные выходы из конфликтной ситуации

1. Пути, подходы и методы решений в конфликтной ситуации

Осознав наличие противоречий, участники конфликта оказываются перед дилеммой - как их разрешать? В ситуации конфликта существуют два пути поведения: попытаться разрешить конфликт с помощью односторонних действий (шагов), либо благодаря совместным действиям с партнером, т.е. путем переговоров и посреднических процедур.

При односторонних шагах участники не согласовывают свои действия, а принимают решения и ведут себя независимо друг от друга. Односторонние шаги подразумевают такие варианты поведения (подходы):

- реализация выигрыша одной из сторон (попытка одержать победу);
- капитулирование перед противником;
- игнорирование конфликтной ситуации;
- обращение в правовые инстанции.

При попытке завоевать победу (конфликтном подходе) стороны вступают в противоборство, суть которого в свое время хорошо выразил К. Клаузевиц, сказав, что если противник не подчиняется нашей воле, то мы должны

поставить его в еще худшую ситуацию. Для этого могут использоваться различные средства, в том числе вооруженное противостояние, террористические акты, экономическая блокада, политические средства давления и т.п. В таком случае события обычно развиваются в сторону усиления конфликтных отношений и часто выливаются в форму вооруженного противостояния. Борьба может продолжаться до полного истощения сил обеих сторон. Истории известно немало случаев, когда победитель и побежденный в результате изнурительного противостояния в экономическом и социальном плане отбрасывались на десятки лет назад в своем развитии.

Опасность, таящаяся в таком подходе к "разрешению" конфликтов, заключается не только в возможном насилии, разрушениях, экономическом упадке, но и в самом характере решения проблемы. Интересы и цели одной из сторон в случае победы другой оказываются нереализованными. Это оставляет проблему нерешенной, ведет к недовольству побежденной стороны, которая начинает искать возможности для реванша, что порождает основу для нового витка

конфликта и не позволяет сохранить длительный и прочный мир. На опасность подобной ситуации обратил внимание бывший государственный секретарь США Г. Киссинджер. Он, в частности, заметил: если один из участников полностью удовлетворен решением проблемы, то это означает, что другой или другие будут абсолютно не удовлетворены им.

Другой подход при реализации односторонних действий предполагает капитуляцию одного из участников конфликта без оказания какого-либо сопротивления.

Обычно это происходит тогда, когда силы сторон явно неравны и более слабый участник уступает, чтобы избежать худших для себя последствий. Примерами тому может служить множество случаев капитуляции фактически без боя перед военной силой противника. Как и в ситуации борьбы, при капитуляции нереализованность интересов и целей побежденного или сдавшегося служит опасным источником дальнейшего развития конфликта.

Возможен и еще один подход к конфликту с использованием односторонних действий - игнорирование конфликтной ситуации. Его результатом является бездействие. Развитие

событий в этом случае пускается на самотек. Такой подход не менее опасен. Здесь также стоит привести слова Г. Киссинджера, который в интервью журналу "Тайм" заметил однажды, что если избегать решения проблем, то это вызывает кризис, а неуправляемый кризис может обернуться катаклизмом. Яркий пример этого - история СССР конца 50-х - начала 80-х годов, когда национальные, экономические, социальные противоречия руководством не принимались всерьез. В результате в конце 80-90-х годов это вылилось во множество конфликтов по всей стране. Отчасти, игнорирование противоречий было перенесено и на международную сферу - в отношения с социалистическими государствами, а также с некоторыми странами третьего мира. Противоречия и проблемы не решались, накапливались годами и в итоге довольно резко и болезненно дали знать о себе.

Наконец, последний вариант односторонних шагов - обращение участника конфликта в правовые инстанции. Исключение здесь составляет Международный Суд, который является одним из главных органов ООН. Международный Суд может рассматривать спор лишь при обоюдном согласии на это

сторон. В подобных ситуациях, естественно, нельзя говорить об односторонних шагах, хотя и совместными в полном смысле этого слова они не являются. Совместное здесь только само обращение, решение же остается за Судом.

Правоведение, являющееся отдельной научной дисциплиной, изучает принципы, нормы и методы такого урегулирования. Однако часто проблема заключается в том, что не все конфликты разрешаются с помощью правовых процедур. Причин, по которым не всегда возможно урегулирование конфликтов в рамках юриспруденции, несколько:

- многие конфликты возникают именно из-за того, что противоречия, лежащие в их основе, не описываются существующими нормами, либо в ходе самого конфликта стороны или одна из них стремятся изменить нормы, обязательства, имеющееся положение дел и т.п. Иными словами, конфликт возникает относительно правил и норм;
- при судебном разбирательстве вполне вероятно, что интересы одной из сторон будут полностью удовлетворены, а другой - нет. На переговорах можно выйти за пределы

конкретного конфликта и увязать интересы (подключив и такие, которые не затрагиваются конфликтом) так, что это будет выгодно обеим сторонам;

- обратившись в суд, стороны должны следовать принятым решениям, даже если они обе не согласны с ними, в то время как договорные решения могут быть более гибкими, а значит, и более приемлемыми для сторон;

- судебные решения, как правило, не изменяют характера отношений сторон.

Зачастую они так и остаются конфликтными.

А это значит, что вероятность нового конфликта весьма высока.

Что касается международной сферы, то к названным причинам добавляются и другие:

- международные отношения не столь централизованы и структурированы, как отношения внутри отдельных государств, поэтому выполнение решений суда здесь имеет более ограниченный характер,

"наказать" за невыполнение решения

Международного Суда довольно сложно;

- Международный Суд не обладает автоматическим правом разрешать международные споры, а начинает действовать лишь тогда, как уже отмечалось,

когда к нему обратятся все конфликтующие стороны.

Как следствие этих ограничений, деятельность, например, Международного Суда, учрежденного в 1945 г., в соответствии с его Статутом, не может охватывать все конфликтные вопросы, возникающие в сфере международных отношений. Лишь относительно небольшое число международных конфликтов разрешалось с помощью Международного Суда. По данным К. Холсти, Международный Суд с 1946 по 1991 гг. рассмотрел всего несколько крупных конфликтов между государствами. Причем только в одном случае были использованы силовые методы (конфликт между США и Никарагуа), остальные же случаи касались споров относительно незначительных вопросов между в общем-то дружественными государствами. Для иллюстрации ограничения судебных процедур в области международных отношений американский исследователь М. Амстutz приводит довольно курьезный случай попытки урегулирования конфликта между Исландией и Великобританией по поводу зоны рыболовства. Суть конфликта состояла в том,

что Исландия в одностороннем порядке увеличила свою 50-мильную зону рыболовства. Суд 25 июля 1974 г. установил 10 голосами против 4, что Исландия неоправданно расширила свою зону рыболовства, и призвал обе стороны решить разногласия... "путем переговоров". Все сказанное ни в коей мере не умаляет значение правового инструмента урегулирования конфликтов. Речь идет только об имеющихся ограничениях. В целом же следует еще раз обратить внимание на то, что противопоставление политического и юридического урегулирования конфликтов, приведенное здесь, является относительным. Прежде всего следует иметь в виду, что политическое урегулирование не может не учитывать правовые нормы. Кроме того, переговорные решения, как уже отмечалось, должны оформляться юридически. В противном случае слишком велик риск того, что они не будут выполняться или возникнут споры относительно характера достигнутых договоренностей.

Существует и второй путь урегулирования конфликтов - путь совместного с противоположной стороной решения проблемы. В отличие от ориентации на

односторонние действия, этот путь означает следующее: участники исходят из того, что противоречия, возникшие между ними, должны быть обсуждены и в результате этого обсуждения должно быть найдено решение проблемы. Таков путь политического урегулирования конфликта. Он предполагает проведение прямых переговоров или переговоров с помощью посредника.

Решение, которое принимается сторонами на переговорах, если они завершились договоренностями, всегда есть совместное решение, т.е. то, на которое согласились оба участника, подписав заключительный документ. В этом случае стороны исходят из того, что в результате обсуждения можно найти взаимоприемлемое решение, которое затем закрепляется юридическими документами (договорами и соглашениями и т.п.).

Порой стороны одновременно пытаются реализовать и односторонние шаги, и совместные действия. Однако в любом конфликте один из этих путей доминирует как в конкретный период, так и при разрешении конфликта в целом. То, какой путь будет избран участниками в качестве главного, зависит от многих факторов, в том числе от

существующих традиций и наличных механизмов разрешения конфликтов у его участников, от их установок и навыков в этой области. Возможна и смена основного пути в ходе разрешения конфликта. Такая смена вызывается различными причинами. В международных отношениях это могут быть, например, внутривполитические изменения у того или иного участника конфликта, осознание невозможности реализовать свои интересы путем односторонних действий, влияние третьих стран и т.д.

На рис. 1 показана типология путей разрешения противоречий в конфликте, подходов и методов политического урегулирования конфликтов.

Поскольку в конфликте имеются как минимум два участника, постольку конкретный результат взаимодействия будет определяться выбором обоих. На схеме 1 показаны эти результаты при использовании сторонами различных политических подходов. Если возможны два варианта в результате взаимодействия, то они помечены соответственно как "а" и "б".

Рис. 1 и схема 1 дают представление о многообразии возможных установок, подходов и методов разрешения конфликтов,

а также о характере реализации их в действиях.

В литературе обычно встречается противопоставление двух подходов к конфликту, а именно основанных на силовых или мирных методах его разрешения. При этом под силовыми методами обычно подразумеваются вооруженные средства борьбы, а под мирными - только переговоры, т.е. мирные средства в узком смысле слова (без учета правовых процедур) Силовые и мирные методы соотносятся с двумя крайними методами, приведенными на рис. 1: борьбой, имеющей вооруженный характер, и переговорами. Выделение в анализе только этих крайних методов - вооруженных и мирных - во многих случаях оправдано, особенно если принять во внимание серьезную опасность, связанную с использованием вооруженных методов разрешения конфликта в современном мире. При наличии противоречий

путь	одностороннее
	совместное решение по
	разрешению
	преодолению
противоречий	

противоречий

подход одержать не оказывать
игнорировать урегулировать обсудить
победу сопротивле- противоречия
в рамках проблему (полити
к конф- ния
правовых ческое урегулирование;
ликту
норм переговорный подход)

метод борьба капитуляция
бездействие обращение в суд,
переговоры,
 арбитраж посредничество

 вооруженная борьба невооруженное
принуждение мирное
урегулирование
 (политическими,
экономичес-
кими методами)

Рис. 1. Типология путей разрешения противоречий в конфликте

Выбор подхода стороной А
Выбор подхода стороной В

Одержать победу
Игнорировать конфликт
Вести переговоры

Одержать победу
борьба (насилие)
а) "В" выигрывает
б) если "В" слаба, то она применяет террористические акты или сторона(ы) меняе(ю)т подходы
а) "В" выигрывает
б) если "В" слаба, то она применяет террористические акты или сторона(ы) меняе(ю)т подходы

Игнорировать конфликт
а) "А" выигрывает
б) если "А" слаба, то она применяет террористические акты или сторона(ы)

меняе(ю)т подходы
внутреннее развитие конфликта
одна или обе стороны меняют подходы

Вести переговоры

а) "А" выигрывает

б) если "А" слаба, то она применяет
террористические акты или сторона(ы)
меняе(ю)т подходы

Одна или обе стороны меняют подходы

Переговоры

Схема 1. Результаты взаимодействия сторон
при выборе ими различных политических
подходов.

2. Соотношение силовых и мирных методов
разрешения конфликтов

Известные с древнейших времен военные и
мирные методы Разрешения конфликтов и на
практике, и в научных исследованиях нередко
противопоставляются друг другу. Особенно
ярко это противопоставление проводилось и
проводится в сфере международных
отношений. Так, канадский исследователь
переговоров Г. Уинхэм пишет, что
переговоры выступали наподобие крепости
или великой стены и были инструментом тех,
кто инстинктивно старался сохранить
достигнутое. Величайшим благом, которое

могли дать переговоры, была стабильность, а самая большая угроза стабильности исходила именно от тех, кто стремился изменить международный статус-кво посредством военного насилия.

Аналогичное противопоставление двух видов средств проводит отечественный исследователь С.Н. Гончаров, занимающийся, казалось бы, совсем другой областью - историей и дипломатией Китая периода средних веков. С.Н. Гончаров указывает на наличие двух доктрин, распространенных в Китае в тот период: доктрины "мироустроительной монархии", согласно которой император карал "непокорных варваров" и тем самым "приводил мир в гармоничный порядок", и доктрины договорных отношений. Последняя подразумевала, что Китай является "одним из двух суверенных государств (партнеров)" во внешней политике. Выявление и описание этих двух методов можно найти у многих авторов, работающих в различных областях социального знания.

Однако было бы неправильным ограничиваться только жестким противопоставлением переговоров военным действиям. Будучи действительно

принципиально различными и даже антагонистическими по своей сути, мирные методы (переговоры) и силовые подходы на протяжении многих веков составляли диалектическое единство: войны часто заканчивались мирными переговорами, а заключенные в результате переговоров соглашения нарушались в ходе войн. Более того, во многих случаях эти крайние методы использовались как дополняющие друг друга средства в достижении политических целей. Классическими примерами сочетания военных и переговорных методов являются случаи, когда одна из сторон начинала военные действия против другой и, завоевав часть территории, садилась за стол переговоров, но уже с позиции силы. Порой участники конфликта вели боевые действия и одновременно налаживали переговорный диалог. Все это позволило французскому исследователю А. Плантаю прийти к заключению, что вооруженные сражения и переговоры представляют собой сопутствующие, иногда конкурирующие, но не взаимоисключающие типы отношений в человеческом обществе.

Соотношение силовых и несиловых методов решения проблем, не является раз и навсегда

заданным. Оно менялось на протяжении исторического развития. По-разному эти методы представлены и в различных культурах.

В истории западной цивилизации первоначально роль политических переговоров сводилась главным образом к подведению итогов войны или попыткам переделки мира в ее преддверии. Российский автор В.Б. Луков замечает, что в течение столетий международные переговоры использовались в основном как средство легализации результатов вооруженных конфликтов или как инструмент подготовки новых войн. В результате этого переговоры являлись частью военной стратегии, призванной компенсировать военную слабость государства, или они давали возможность полнее реализовать военное превосходство одной из сторон. Близкую точку зрения высказывает Г. Уинхэм. В частности, он замечает, что на заре истории дипломатии основным предназначением переговоров было восстановление отношений между государствами, которым угрожал конфликт или которые уже страдали от конфликта. В этом смысле они выполняли скорее вспомогательную функцию по

отношению к силовым методам разрешения противоречий.

Исторических примеров, в которых мирные средства разрешения конфликтов играли второстепенную, подчиненную роль по отношению к силовым, можно привести множество от древности вплоть до наших дней. Еще в античности, по свидетельству Фукидида, афиняне с помощью переговоров пытались навязать свои условия мира более слабым мелиянам, угрожая в противном случае полностью уничтожить их. А французский дипломат XVIII в. Франсуа де Кальер, перу которого принадлежит первая книга, посвященная переговорам ("О способе ведения переговоров с монархами"), подчеркивал, что их участник должен быть прежде всего хорошо информирован о состоянии вооруженных сил противоположной стороны для того, чтобы представлять пределы оказываемого на нее давления.

Отражением этих реалий явился и характер научных исследований. За долгие столетия написано множество трактатов по искусству ведения войны, но практически до XX в. не было исследований по искусству ведения переговоров за исключением разве что

указанной работы Ф. де Кальера и упоминаний различных случаев из практики ведения переговоров. К таким "случаям из практики" относятся, например, описания переговоров на крупнейших конгрессах XVII-XIX вв. - Вестфальском (1648), положившему конец Тридцатилетней войне; Карловицком (1698-1699), на котором был заключен мир между Османской империей и "Священной лигой", включавшей в себя Россию, Австрию, Венецию и Речь Посполитую, и других конгрессах. Отсутствие работ по обобщению переговорной практики, теории переговоров вплоть до второй половины XX столетия нашло отражение и в том, что, например, в толковом словаре русского языка, изданном в СССР в 1935-1940 годах под редакцией Д.Н. Ушакова, есть определение только мирных переговоров, которые проводятся по окончании войны. Иные переговоры вообще не упоминаются.

Такой приоритет силовых методов над переговорными в истории объясняется прежде всего тем, что на протяжении многих веков международные отношения строились главным образом как отношения, направленные на распределение и

перераспределение сфер влияния, ресурсов и т.д. Силовой фактор и военная мощь были доминирующими в определении роли государства на международной арене, именно поэтому, по замечанию отечественного исследователя А.А. Мурадяна, исторические факты говорят о том, что искусство дипломатии чаще всего преуспевало тогда, когда оно опиралось на значительную военную силу.

Из сказанного, однако, не следует, будто лишь развитие цивилизации повлекло за собой применение переговорных форм и методов урегулирования конфликтов. В этом отношении интересны записи, опубликованные американским автором У. Юри, о том, как подходят к разрешению конфликтов в так называемых традиционных культурах, в частности в бушменских племенах, живущих на юго-западе Африки. У. Юри, вслед за рядом других антропологов, пишет, что в традиционных культурах конфликты и споры необязательно разрешаются силой. Там существуют различные процедуры и механизмы для того, чтобы избежать насилия и разрешить конфликт мирным путем, в их числе и такие, как приглашение свидетелей для

доказательства правоты в споре, моральное осуждение человека, нарушившего принятые нормы, убеждение и т.п.

Если же говорить о мире в целом, то эволюция соотношения переговорных и силовых средств воздействия на глобальном уровне все-таки шла по пути повышения роли переговоров при урегулировании конфликтов. И это несмотря на лавинообразное развитие конфликтов после окончания "холодной войны". Что же позволяет сделать такое заключение? Как это ни парадоксально может показаться на первый взгляд, но главное здесь - развитие и совершенствование военных технологий. Подойдя к определенной грани - появлению средств массового уничтожения, мировое сообщество осознало, что сегодня резко ограничена возможность силового воздействия. В связи с угрозой полного уничтожения всех участников конфликта их применение стало бессмысленным. В результате во второй половине нынешнего столетия, как отмечает А.А. Мурадян, стала набирать силу тенденция, суть которой заключается в том, что необратимый процесс утраты "силовым фактором" своей роли фундамента мировой политики способствовал росту значения политических инструментов.

Акценты в современной политике и дипломатии постепенно смещаются от методов жесткого военного принуждения к искусству "урегулирования" и "соглашения". Конечно, пишет А.А. Мурадян, данный процесс противоречив и неоднороден, и все же он достаточно выразительно характеризует магистральное направление развития современной дипломатии.

Кроме того, односторонние, в первую очередь военные, действия все более ограничиваются не только растущей военной, но также экономической, экологической, информационной, социальной и прочей взаимозависимостью мира. Как следствие этих процессов, переговоры становятся не просто ведущим, а единственно возможным средством урегулирования крупнейших конфликтов.

Принципиальное изменение роли и места переговоров во второй половине XX в. привело, по мнению отечественного исследователя В.А. Кременюка, к формированию системы международных переговоров, которая обладает тенденцией отражать и по своей сути и по структуре существующую систему современных конфликтов и споров. Эта система становится

все более универсальной, объединяющей в себе формальные и неформальные процедуры разрешения конфликтов и определенные правила поведения: ненасилие, ориентацию на совместный поиск решения, сотрудничество. (Подробнее об этом см. гл. 18, параграф 2.)

Развитие процесса политической и экономической интеграции в мире одновременно способствует укреплению и совершенствованию самого переговорного механизма, его институционализации. Это выражается, в частности, в создании постоянных переговорных форумов, таких как СБСЕ, оформившихся впоследствии в международную организацию ОБСЕ; в использовании международных организаций, в первую очередь ООН, для разрешения конфликтных ситуаций.

Совершенствование переговорного механизма на международном уровне сопровождается аналогичными процессами в отдельных странах. Так, перераспределение власти в ЮАР, ее отказ от апартеида, были подготовлены, по образному выражению известного исследователя в области урегулирования конфликтов У. Зартмана, мириадами небольших переговоров на

различных уровнях.

Определяя подход к решению конфликтных ситуаций в мире на глобальном уровне как переход от силовых методов к переговорам, следует сделать оговорку, что это может рассматриваться только в качестве самой общей исторической тенденции. Данный процесс сложен, противоречив и вовсе не исключает использования силовых методов в той или иной конкретной стране или регионе. Так, конец 80-х и начало 90-х годов характеризовались резким возрастанием числа вооруженных локальных конфликтов в Европе. Вообще же на локальном уровне силовые методы решения конфликтов остались весьма распространенными. Более того, здесь можно выделить такие тенденции, как продолжение использования террористических действий (примером тому могут служить конфликты в Северной Ирландии, Чечне и некоторых других регионах планеты), стремление сторон (или одной из них) "идти до конца", несмотря ни на какие жертвы (Чечня, Афганистан).

Глава 6

Выбор мирного пути

1. Когда и почему предпочтение отдается мирным средствам урегулирования

Очевидно, что далеко не всегда противоречия в политической, этнической, международной сферах разрешаются путем поиска совместных политических решений. И все же существует ряд причин, по которым участники конфликта стремятся избежать военного пути его разрешения. Одна из основных причин - угроза взаимного уничтожения (угроза конфликта с явно отрицательной суммой). Эта угроза может быть настолько сильной, что стороны вынуждены вообще отказываться от применения силы или использования определенных видов вооружений. Классическим примером здесь служит ядерное противостояние между Востоком и Западом в период "холодной войны". Концепция "ядерного сдерживания", согласно которой наличие ядерного оружия и возможность его ответного применения является сдерживающим фактором для потенциального агрессора и тем самым ведет к предотвращению мировой войны, хорошо отражает ситуацию, когда стороны стараются избегать применения ядерного оружия, сколь бы острыми и напряженными не были отношения между ними. Однако подобного рода сдерживание крайне опасно, поскольку

оно не исключает вероятности действительно взаимного уничтожения участников в результате случайности или намеренных политических действий одной из сторон, которая в надежде оказаться в выигрыше попытается первой нанести удар.

Вторая причина, по которой выбирается переговорный путь решения в условиях конфликта или кризиса, - наличие взаимных ограничений в односторонних действиях. Для создания таких ограничений стороны применяют угрозы взаимных наказаний, которые, хотя и не доводят до полного уничтожения друг друга, но могут нанести значительный экономический или политический ущерб. В этом случае велика вероятность того, что потери при вооруженной борьбе превысят полученные выгоды.

В условиях угрозы слишком значительного по своим масштабам конфликта, а главное, его последствий, стороны вынуждены совместно искать пути решения спорных проблем.

Однако при вынужденных совместных действиях встает вопрос о взаимном доверии участников конфликта. Начиная мирное урегулирование конфликта в таких условиях, ни одна сторона не может быть полностью

уверена в том, что партнер будет следовать достигнутым договоренностям, а не попытается взять реванш. Подобные опасения заставляют участников конфликта ставить все более жесткие ограничения друг другу, вводить дополнительные меры проверки, контроля и т.п. Такая тенденция ограничения друг друга в возможности применения односторонних действий реализовывалась на международной арене, например, после второй мировой войны в военно-политической сфере между Востоком и Западом.

Наконец, при возникновении противоречий и образований конфликтной ситуации стороны с самого начала могут исходить из того, что совместный поиск путей их разрешения будет для них более выгодным, чем любые односторонние действия. Этот путь изначально требует высокого уровня взаимного доверия.

А если участники уже втянуты в вооруженное противостояние? Можно ли в таком случае найти мирный выход из него? В теоретическом плане существует две таких ситуации. Первая из них предполагает четкую силовую асимметрию сторон. В этих условиях выигрыш одной из сторон очевиден. Слабая

сторона осознает, что проигрыш неминуем, и стремится к прекращению вооруженной борьбы и к капитуляции исходя из того, что в противном случае она окажется в худшем положении. При этом у нее должны быть достаточно надежные гарантии того, что капитуляция для нее будет более выгодной, чем продолжение борьбы. Имеются некоторые формальные признаки поражения одного из участников. В вооруженных конфликтах, например, таким признаком часто является падение столицы. Однако падение столицы не обязательно означает поражение. Еще долго могут продолжаться партизанская борьба, террористические действия, исход которых далеко не определен. Существуют и другие проблемы перехода к мирным средствам урегулирования конфликтов в условиях силовой асимметрии сторон. Побеждающая сторона стремится к реализации своих целей в максимальном объеме, поэтому не склонна к компромиссам и часто соглашается на переговоры лишь при условии капитуляции противника. В свою очередь, для лидеров, терпящих поражение, сложить оружие означает признать проигрыш. Во многих случаях это связано не только с политическим поражением, но и с судебными

преследованиями. Поэтому в надежде, часто весьма иллюзорной, на ввод в конфликт новых участников (как внутренних - путем объявления дополнительной мобилизации, так и внешних - помощь союзников), на применение нового вида оружия и т.п. проигрывающая сторона продолжает вооруженную борьбу.

Вторая ситуация, в которой возможно начало мирных переговоров, напротив, предполагает равенство сил участников, когда ни один из них не может победить другого. Ситуация оказывается тупиковой. Нередко она возникает после изнурительной и долгой борьбы. В разгар боевых действий, когда их исход еще неочевиден, обе стороны в надежде на собственную победу вряд ли сложат оружие.

Если все же становится ясным, что победа в вооруженном конфликте невозможна, то возникает проблема, когда и как перейти к Мирному урегулированию. Тяжело первому начинать переговоры о мире при вооруженном конфликте или о снижении напряженности в кризисной ситуации.

Важным моментом для каждого участника является возможность "сохранить свое лицо", выйти из конфликта с достоинством. Если

такие развязки находятся, то конфликтная или кризисная ситуация переходит в стадию мирного урегулирования. Так, во время Карибского кризиса и Н.С. Хрущеву, и Дж. Кеннеди удалось "сохранить свое лицо": Н.С. Хрущев предстал как защитник Кубы, а Дж. Кеннеди - как человек, отстаивавший интересы США. С Кубы были выведены советские ракеты (что было принципиально важным для американцев). Взамен Н.С. Хрущев получил обязательства от Дж. Кеннеди не нападать на Кубу, а также вывести американские ракеты из Турции.

Окончание вооруженного конфликта или мирный выход из кризиса в любом случае - процесс двусторонний. Хотя возможно, что одна сторона просто выйдет из конфликта. Правда, такое бывает редко. К. Митчелл заметил, что в истории было много односторонних объявлений войны, но практически не было одностороннего объявления мира, за исключением Брест-Литовска в 1918 г. Впрочем, этот случай можно рассматривать скорее как результат асимметрии сил. Л.Д. Троцкий, возглавлявший российскую делегацию на переговорах в Брест-Литовске, позже признавал, что советская сторона отправилась

в Брест-Литовск и заключила там мир, поскольку больше воевать не могла. Если вооруженный конфликт приобретает затяжной характер без особого преимущества того или иного участника и в действие вступают механизмы, ведущие к экономическим, политическим, социальным и психологическим изменениям в обществе, то в этих условиях мирные переговоры обычно начинаются только после того, как стороны испытают горечь взаимных поражений и убедятся в невозможности силовых решений. Такая ситуация, по определению У. Зартмана и С. Тоувала, является "болезненным патом". Примером подобного пата может служить ситуация, сложившаяся в Ближневосточном конфликте 1973 г. Тогда несколько формирований израильской армии были окружены египтянами, а израильтяне, в свою очередь, окружили подразделения Третьей египетской армии. Кроме того, Израиль, овладевший частью арабской территории, не имел на нее законных оснований, хотя и добивался этого. Именно сложившаяся в тот период ситуация взаимной блокировки, приведшая к пату, позволила Г. Киссинджеру, как считает У. Зартман, начать подготовку к урегулированию конфликта.

Иными словами, при вооруженном конфликте в условиях примерного равенства сил участники приступают к переговорам как правило только тогда, когда убедятся, что возможности силовых действий исчерпаны, а цена продолжения конфликта становится слишком высокой. Однако и в этом случае стороны какое-то время могут еще продолжать конфликт, поскольку трудно оценить все положительные и отрицательные моменты, связанные с окончанием конфликта, а также условия, в которых они реализуются; " часто участники пытаются завоевать максимально возможное перед началом процесса по мирному урегулированию, с тем чтобы потом усилить свою позицию на переговорах (например, захватить часть территории и затем предложить ее для торга);

- не видят, как можно выйти из конфликта, "сохранив свое лицо";
- надеются на помощь извне (особенно, если какая-то из стран предпринимает шаги в этом направлении).

Одна из основных причин невозможности дальнейшего продолжения конфликта заключается в недостатке или истощении ресурсов - финансовых, военных или

ресурсов, связанных с обеспечением регулярной работы тыла. Часто данный фактор становится весьма значимым в условиях длительных вооруженных конфликтов.

Кроме указанных "материальных ресурсов", существенным моментом для создания патовой ситуации может оказаться фактор времени. Он начинает играть свою роль в случае, если надежды на победу к определенному сроку, например к зиме, не оправдываются или не получается быстрой победы (скажем, в течение нескольких дней) с минимальными потерями. Вообще, выбирая путь борьбы, стороны часто рассчитывают либо на быструю победу, либо на борьбу до "последнего человека", "последнего патрона" и т.п., т.е. до полного истощения ресурсов. Помимо ограничения материальных ресурсов недостаток времени может привести к истощению и духовных ресурсов, а именно, психологического и идеологического обеспечения боеспособности. Дело в том, что вооруженное противостояние может не только способствовать активизации людей на продолжение борьбы в силу механизмов, описанных в предыдущем параграфе, но

оказывать и противоположное влияние.

Условиями для последнего служат затягивание вооруженных действий, отсутствие видимых успехов на фронте, снижение жизненного уровня населения, общая усталость. Все это порождает недовольство продолжением вооруженного конфликта и является стимулом к началу переговорного урегулирования. Здесь важную роль может сыграть личность лидера. Если есть общепризнанный лидер, то от его решения будет зависеть исход дальнейших событий - продолжение войны или заключение мира.

Порой существенным моментом, позволяющим разрешить конфликт мирным путем, является реакция других стран и международных организаций, выступающих с осуждением конфликта, особенно если эти страны и организации единодушны в своих действиях. Одним из примеров того, как влияет мировое общественное мнение на процесс решения конфликта, является спор между Нидерландами и Индонезией по поводу Западного Ириана. Суть его заключалась в том, что в 1949 г. Нидерланды предоставили независимость Индонезии, но оставили за собой контроль над Западным Ирианом. Для

Индонезии эта территория была важна с точки зрения утверждения себя как нового независимого государства. Индонезийцы требовали возвращения того, чего они лишились когда-то. До конца 50-х годов общественное мнение поддерживало голландцев или, по крайней мере, было нейтрально в этом вопросе. Однако антиколониальная волна в конце 50-х - начале 60-х годов изменила общественное мнение. Этот фактор, как и поддержка Индонезии со стороны СССР, сделали невозможным для голландцев дальнейшее сохранение контроля над Западным Ирианом.

2. Значение наилучшей альтернативы переговорам и переговорного пространства для мирного урегулирования конфликта

Невозможность дальнейшего продолжения вооруженной борьбы - лишь толчок для отказа от нее, но еще не начало поиска совместного пути решения проблемы. Стороны могут предпринимать любые иные односторонние шаги (в частности, оказание друг на друга политического и экономического давления). Совместные действия, т.е. переговоры, направленные на поиск совместного решения, начинаются лишь тогда, когда все участники убедятся, что они не имеют лучшей

альтернативы переговорам. Американские авторы Р. Фишер и У. Юри ввели специальный термин "BATNA" (аббревиатура от английского "Best Alternative To a Negotiated Agreement") - лучшая альтернатива переговорному решению (соглашению). Ее отсутствие - один из основных элементов переговорного процесса.

Здесь необходимо особо подчеркнуть слово "лучшая", поскольку, вступая в переговоры по урегулированию конфликта, участники обычно имеют все же несколько альтернатив им (ATNA)*. Альтернативы тщательно изучаются и разрабатываются, причем часто это осуществляется параллельно с переговорным процессом. Не случайно при урегулировании конфликта можно наблюдать ситуацию, когда переговоры проводятся одновременно с попытками применения иных средств его разрешения, включая вооруженные. Участники конфликта путем проб и ошибок проверяют для себя возможность и эффективность различных вариантов. По мере развития событий та или иная альтернатива переговорам может превратиться в лучшую альтернативу, чем переговорное решение, т.е. в BATNA. Тогда переговоры будут прерваны, и стороны

перейдут к односторонним действиям. Позднее они вновь могут вернуться к переговорам, хотя это уже будут иные переговоры и в новых условиях. Подобное не раз случалось, например, в конфликтах в бывшей Югославии, в Нагорном Карабахе и во многих других случаях.

Для того чтобы участники конфликта перешли от односторонних шагов к совместным, кроме отсутствия ВАТНА им необходимо определить ту область, где возможна дискуссия и где - что особенно важно - возможно достижение соглашения. Эту область называют переговорным пространством. Отсутствие такого пространства у сторон по одной из ключевых проблем в Нагорном Карабахе - о его политическом статусе - было серьезной причиной продолжения вооруженного конфликта в течение длительного периода. Для наглядности наиболее простой вариант переговорного пространства можно представить графически в виде пространства, расположенного внутри зоны допустимых (приемлемых) для обеих сторон решений (рис. 4).

Допустимые решения предполагают то, на что в принципе тот или иной участник может

согласиться. Обычно допустимые решения содержат определенные уступки, поэтому стороны стараются их рассматривать как запасной вариант для обсуждения или как запасную позицию.

Прежде чем принять решения о совместных действиях по урегулированию конфликта, его участники сравнивают переговорное пространство и BATNA. П.Т. Хопманн пишет, что договоренности могут быть достигнуты только внутри такого пространства. Эти Договоренности воспринимаются как "честные" или "равноправные" только в том случае, если для обеих сторон соглашение оказывается лучше по сравнению с примерными оценками их BATNA.

Заявляемая позиция

Заявляемая позиция

стороны А

стороны В

Допустимые решения

Допустимые решения

стороны В

стороны А

Рис 4. Границы допустимых решений при наличии переговорного пространства

Для наличия переговорного пространства необходимо, чтобы границы допустимых решений сторон "перекрывали" друг друга. Если участники конфликта определяют границы своих допустимых решений так, как показано на рис. 5, то это означает, что переговорное пространство отсутствует. Иногда переговорное пространство называется пространством для торга. При урегулировании конфликта, особенно на начальной стадии этого процесса, стороны действительно "торгуются" по поводу взаимных уступок, часто стараясь занять как можно более жесткую позицию. Однако, поскольку в большинстве случаев конфликт не описывается ситуацией с нулевой суммой, т.е. затрагивает различные интересы сторон и предполагает различного рода размены, то переговорное пространство имеет не одно "измерение", как показано на рис. 4 и 5, а множество, словом, оно является "многомерным". Значимость уступок (или их "цена") по этим "измерениям" для участников неодинакова: что-то важнее для одного, что-то

- для другого. Таким образом, действия сторон имеют более сложный характер, чем "чистый торг", термин "переговорное пространство", как более широкий, точнее описывает область возможного соглашения.

Заявляемая позиция

Заявляемая позиция

стороны А

стороны В

Допустимые решения

Допустимые решения

стороны В

стороны А

Рис. 5. Границы допустимых решений при отсутствии переговорного пространства.

Важно иметь в виду, 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.

Наличие переговорного пространства при отсутствии BATNA- основа для мирного урегулирования конфликта. Однако иногда, не видя возможности решить проблемы путем односторонних действий, участники конфликта начинают переговоры и при отсутствии переговорного пространства в надежде определить его возможные рамки. Такое обсуждение имеет предварительный характер. Его результатом может быть как начало действительных переговоров по урегулированию конфликта, если переговорное пространство будет найдено, так и возвращение к односторонним действиям. Очевидно, что если у сторон имеется лучшая альтернатива при отсутствии переговорного пространства, то нужды в разработке последнего нет, поскольку будет реализовываться именно BATNA.

Возможна ли такая ситуация, когда у участников конфликта не имеется ни переговорного пространства, ни BATNA? Подобные ситуации складываются довольно часто. Как правило, сначала стороны стараются разработать свои ATNA и найти среди них лучшую альтернативу, понимая, что в противном случае сам факт вступления в

переговоры будет накладывать на них ограничения в реализации максимальных целей и даже в разработке альтернатив в дальнейшем. Невыполнение обещаний, резкая активизация военных операций во время переговоров могут в значительной мере подорвать репутацию, ослабить поддержку и доверие. Поэтому участники все же стараются избегать подобного поведения, по крайней мере, в явно выраженной форме.

Тогда, когда участникам не удастся разработать свои BATNA, они начинают поиск переговорного пространства, продолжая параллельно поиск лучшей альтернативы. Иными словами участники конфликта действуют сразу в обоих направлениях: ищут возможности совместного решения и одновременно предпринимают односторонние шаги. В результате конфликт то затихает, когда основное внимание уделяется выявлению переговорного пространства, то разгорается с новой силой вплоть до вооруженной борьбы. Переговоры и вооруженная борьба тоже идут параллельно. В результате урегулирование конфликта приобретает волнообразный и нередко затяжной характер, а также сопровождается иными формами активности,

одни из которых способствуют поиску мирных решений, другие тормозят их. Это может быть и обращение за поддержкой в международные организации, и закупка оружия, и использование средств массовой информации, и различного рода дипломатические шаги.

Примеров волнообразного процесса урегулирования конфликтов, когда переговоры сопровождаются всплеском насилия, достаточно много. Так, вооруженные действия велись и во время Парижских переговоров по прекращению войны во Вьетнаме в 70-х годах, и в период переговоров по Нагорному Карабаху в начале 90-х, и во время переговоров по Боснии и Герцеговине в середине 90-х, и во многих других случаях. Поэтому известное выражение "когда говорят пушки, дипломаты молчат" оказывается довольно относительным: нередко они "говорят одновременно".

Представление о поведении участника конфликта в зависимости от наличия или отсутствия у него BATNA и переговорного пространства дает табл. 2. Как из нее следует, отсутствие BATNA - неперемнное условие переговорного процесса по мирному урегулированию конфликта.

Таблица 2.

Поведение участника конфликта в зависимости от BATNA и переговорного пространства

BATNA имеется

BATNA отсутствует

Переговорное пространство имеется

Реализация BATNA

Переговоры по урегулированию конфликта

Переговорное пространство отсутствует

Реализация BATNA

Разработка BATNA и./или переговорного пространства

3. Основные принципы и фазы

урегулирования конфликта

Урегулирование конфликта в большинстве случаев предполагает постепенность.

Принцип постепенности является важным условием этого процесса. Попытки сразу перейти от острого вооруженного конфликта к совместным действиям часто ведут к тому, что переговоры "проваливаются". Стороны оказываются не готовы к совместным решениям. В результате формируется недоверие к переговорам как таковым и на уровне политических лидеров, и на уровне масс. В этом случае начать новый раунд

переговоров оказывается довольно трудно. Постепенность же позволяет подготовить участников: выявить точки зрения, проработать различные варианты решений и лишь затем приступить к согласованию окончательного решения. Кроме того, постепенное решение проблемы позволяет сформировать взаимное доверие сторон друг к другу. Убедившись в выполнении одних договоренностей, они переходят к формулированию новых, затрагивающих более существенные стороны в их отношениях.

Принцип постепенности урегулирования имеет, однако, ограничения и не всегда применим в кризисной ситуации. Если события развиваются слишком быстро, то затягивание в выборе мирного пути урегулирования может обернуться резким разрастанием конфликта, переходом его в вооруженную фазу. В кризисной ситуации снижение напряженности в отношениях может происходить быстро, иногда в течение нескольких дней, как, например, при Карибском кризисе. Очевидно, что быстрота снятия напряженности в условиях кризиса не означает легкости принятия решения, она отражает лишь динамизм развития событий.

Кроме того, в период кризиса, когда пропагандистская машина еще не запущена и не появились первые жертвы, требующие "отмщения", общественное мнение обычно не настроено на победу любым, в том числе военным, путем. Вот почему в условиях кризиса нередко предпринимаются резкие шаги с тем, чтобы остановить его развитие. На основе принципа постепенности строится метод, предложенный американским исследователем Ч. Огсудом и получивший название "Постепенные и взаимные инициативы по сокращению напряженности" (Graduate and Reciprocated Initiatives in Tension Reduction - GRIT). Суть его сводится к тому, что один из участников конфликта в одностороннем порядке выдвигает и реализует инициативы, направленные на снижение напряженности, ожидая, что другой участник ответит тем же. Основная проблема в применении данного метода заключается в том, что инициатор рискует оказаться в ситуации, когда противоположная сторона не ответит взаимностью. Для того чтобы этого не произошло, порой прибегают к различного рода гарантиям (например, обращаются за помощью к третьей стороне, которая

выступает таким гарантом).

Другая проблема при использовании метода Ч. Осгуда состоит в том, что ответ, направленный на снижение напряженности, может и появиться, но не тот, которого ожидал инициатор. Например, когда США объявили о запрещении взрывов в атмосфере, СССР ответил не аналогичными действиями, как предполагали американцы, а прекращением производства новых бомб. В ходе дальнейшего развития метода "постепенных и взаимных инициатив по сокращению напряженности" было предложено реализовывать следующую стратегию поведения: при эскалации конфликта одна из сторон должна просто выждать некоторое время (не допускать развития конфликта по модели "нападение-защита"); при нападении защита должна осуществляться на уровне, не превосходящем существующую степень напряженности отношений. Очевидно, что подобное поведение не гарантирует от того, что конфликт не будет усиливаться, однако позволяет избежать чисто эмоционального реагирования.

В условиях вооруженного конфликта принцип постепенности означает прохождение ряда

фаз, различающихся по своим задачам. Эти фазы следующие:

- прекращение насильственных действий;
- установление диалога, подготовка к проведению переговоров;
- начало переговорного процесса;
- выполнение достигнутых договоренностей.

Первые две фазы еще не предполагают совместных действий сторон по урегулированию конфликта. Тем не менее их значение очень велико, и они требуют много времени и усилий. Как отмечает бывший помощник государственного секретаря США по проблемам Ближнего Востока Г. Сандерс, в большинстве случаев современные международные конфликты заставляют их участников основную часть времени тратить на то, чтобы сделать ситуацию возможной для проведения переговоров, т.е. создать переговорную ситуацию.

Основная задача первой фазы - снижение уровня противостояния - заключается в предотвращении дальнейшего развития конфликта, стабилизации ситуации с тем, чтобы потом можно было перейти к урегулированию отношений. В этом смысле

данная фаза может быть названа стабилизационной. Ее значение состоит еще и в том, что впервые появляется возможность контролировать дальнейшее развитие ситуации. Конфликт перестает "подчиняться" только своей внутренней логике, хотя это еще не означает, что он непременно будет урегулирован мирными средствами.

При вооруженном конфликте первые шаги на этой фазе предполагают прежде всего приостановление боев, хотя бы временно, с тем чтобы можно было оценить ситуацию. По аналогии с медициной, где применяются болеутоляющие средства, при урегулировании вооруженных конфликтов на этой фазе должны быть использованы средства для "снятия" насильственных действий. Отказ от вооруженных действий в условиях конфликта представляет собой односторонние действия. Само по себе прекращение огня не означает, что стороны автоматически перейдут к совместному поиску решений по спорным вопросам.

Стабилизация ситуации может произойти достаточно быстро, но может растянуться на несколько месяцев, а то и лет. Примерами последнего варианта служат вооруженные конфликты в Нагорном Карабахе, в

Югославии и многие другие.

На второй фазе, смысл которой - установление диалога и подготовка к проведению переговоров, основная задача заключается в том, чтобы стимулировать начало обсуждения проблемы между участниками вооруженного конфликта. Стороны должны перейти от попыток реализации односторонних решений к выработке и принятию совместных решений, а для этого необходимо прежде всего установить каналы двусторонней связи, позволяющие участникам обмениваться информацией, точками зрения. Поэтому вторая фаза может быть определена как коммуникационная.

В условиях конфликта или кризиса все или почти все каналы, по которым может поступать информация от одной стороны к другой, как правило оказываются прерванными. В результате участники не имеют возможности даже обсудить проблему. То, насколько важна роль каналов коммуникации, ярко демонстрируют события Карибского кризиса 1962 г. Исследователи, а также непосредственные участники принятия решения и с советской, и с американской стороны сходятся в том, что очень существенную, если не основную, роль в

предотвращении вооруженных действий сыграли консультации и обмен мнениями между высшим руководством СССР и США, которые осуществлялись по разным каналам. Не случайно Результатом практических выводов, сделанных обеими сторонами. Из событий тех лет, стало установление прямой телефонной связи ("горячей линии") между руководителями двух государств.

Необходимо иметь в виду, что само по себе наличие каналов коммуникации не означает, что они будут служить обеспечению обмена информацией. Примером такой ситуации, когда канал коммуникации существовал, но не способствовал обмену информацией участников конфликта, может служить встреча президента Дж. Кеннеди с министром иностранных дел А.А. Громыко, приехавшего в Вашингтон из Нью-Йорка, с сессии Генеральной Ассамблеи ООН, 18 октября 1962 г., т.е. накануне разворачивавшегося Карибского кризиса. Как вспоминает А.Ф. Добрынин, бывший в то время послом СССР в США, в ходе этой встречи не был затронут вопрос о размещении советской стороной ракет с ядерными боеголовками на Кубе, хотя этот вопрос крайне тревожил американцев. Установление действенных каналов

коммуникации, реально обеспечивающих обмен информацией, позволяет участникам:

- разъяснить свои действия;
- получить информацию о действиях противоположной стороны;
- обсудить перспективы урегулирования.

Однако, даже установив каналы коммуникации, стороны не могут исключить того, что на каком-то этапе они не превратятся в псевдоинформационные каналы, по которым противоположная сторона будет давать дезинформацию. Само по себе наличие такой возможности сдерживает установление каналов коммуникации и развитие диалога. Принято различать прямые каналы коммуникации (непосредственный обмен информацией между конфликтующими сторонами) и не прямые каналы коммуникации (через посредника). В свою очередь, прямые и не прямые каналы коммуникации подразделяются на официальные и неофициальные в зависимости от того, на каком уровне они устанавливаются. Примером установления не прямых официальных каналов

коммуникации может служить "челночная дипломатия" (попеременное согласование вопросов то с одним, то с другим участником конфликта) государственного секретаря США Г. Киссинджера при завязывании диалога между президентом Египта А. Садатом и премьер-министром Израиля М. Бегинном. Одновременно тогда были задействованы и неофициальные каналы коммуникации, активная роль в установлении которых принадлежала академическим кругам США. Наличие прямых официальных каналов коммуникации позволяет в условиях кризиса быстро связаться с партнером. Особенно это оказывается эффективным в условиях конфликта, вызванного случайными факторами (например, аварийный запуск ракеты с ядерной боеголовкой). Однако прямые каналы коммуникации имеют ряд недостатков. Как показали исследования американских авторов Р.М. Крауса и М. Дойча, установление прямых каналов коммуникации может использоваться участниками для взаимных обвинений и угроз, часто сопровождающихся сильными эмоциональными реакциями. Все это способствует лишь усилению конфликта или кризиса. Кроме того, именно прямые каналы

коммуникации могут породить ситуацию, когда даваемая противоположной стороной информация будет недостоверна и неточна. Поэтому в ряде случаев более эффективными оказываются не прямые каналы коммуникации.

Установив каналы коммуникации или только приступив к этому, стороны тем самым формируют рабочие отношения, которые позволяют им в дальнейшем совместно решить проблему. Важность формирования рабочих отношений побудила американских исследователей Р. Фишера и С. Брауна специально обратиться к анализу этого вопроса в одной из своих работ "Идя вместе: установление отношений, которые приводят к согласию". Они выделили шесть основных элементов, из которых складываются рабочие отношения между сторонами:

рациональность, понимание, общение, достоверность, отсутствие поучительного тона, открытость для восприятия другой точки зрения.

На второй фазе параллельно установлению каналов коммуникации и формированию рабочих отношений идет поиск переговорного пространства. Это обеспечивает переход к собственно обсуждению проблемы,

вызвавшей конфликт, т.е. к переговорам. Такова третья фаза процесса урегулирования, которая называется переговорной. Более подробно она будет рассмотрена в третьем разделе.

Последняя фаза заключается в выполнении соглашений (имплементации), поэтому она может быть названа имплементационной. В конфликте процесс урегулирования нередко срывается именно в силу того, что стороны оказываются неспособными или не желают выполнять принятые на себя обязательства, в результате чего возникает особая проблема, которая может быть обозначена Довольно точным выражением, принадлежащим американскому автору Г. Райффе

"урегулирование после урегулирования".

Выделяя фазы урегулирования конфликта, следует иметь в виду, что границы между ними могут быть проведены лишь Условно, в зависимости от того, на каких задачах делается основной акцент.

В конфликте бывает как минимум два участника, поэтому принцип постепенности дополняется принципом синхронности. Это означает, что стороны должны находиться одновременно на одной и той же фазе. И, если одна из них возвращается к предыдущей в

результате спланированных операций или действий экстремистских сил то, как правило, и другая следует за ней. В результате насилие становится причиной или, по крайней мере, поводом для прекращения начатых переговоров. Так случилось, например, в ЮАР с переговорами, проводившимися в рамках Конвента за демократическую Южную Африку после кровопролития в Бойпотонге в июне 1992 г., которое повлекло за собой жертвы и обвинения в адрес правительства. Тогда переговорный процесс оказался под угрозой, и участникам конфликта вновь пришлось вернуться к стабилизационной фазе.

Глава 7

Теоретические направления, типы соглашений и решений при урегулировании конфликтов

1. Предупреждение, урегулирование и разрешение конфликтов

Как и термин "конфликт", понятие "мирное урегулирование" конфликта или кризиса определено далеко не однозначно. Существует множество различных взглядов и теоретических подходов, в рамках которых разрабатывается и применяется своя терминология. Чаще всего под

"урегулированием" в широком смысле подразумеваются любые действия, направленные на предотвращение или прекращение вооруженной борьбы и разрешение противоречий мирным способом. Несмотря на пестроту определений и точек зрения, среди них выделяются три основных теоретических направления, которые ориентированы на разработку вопросов, связанных:

- с предупреждением открытых, вооруженных форм проявления конфликтов, сопровождающихся насильственными действиями - войнами, массовыми беспорядками и т.п. (prevention of conflict);
- с улаживанием конфликтов (урегулирование конфликтов в узком смысле, или управление конфликтами), направленным на снижение уровня враждебности в отношениях сторон, переводом конфликта в русло поиска совместного решения проблемы (conflict management),
- с разрешением конфликтов, предполагающим устранение вызвавших их причин, формирование нового уровня взаимоотношений участников (conflict resolution)

Говоря о первом направлении теоретических работ - о предупреждении конфликтов,- следует особо подчеркнуть, что речь идет не о стремлении разработать основы некоего бесконфликтного общества (это невозможно), а именно об условиях предотвращения открытых форм конфликта, связанных с вооруженной борьбой.

Конфликт практически никогда не возникает внезапно. Всегда есть некие предварительные сигналы: несогласие с действиями другой стороны, возражения, недовольство и т.п.

Поэтому исследователи, работающие в рамках первого направления, особое внимание обращают на раннюю диагностику конфликта, а также на разработку методов предупреждения насильственных форм его развития.

В самом начале зарождения этого направления усилия ученых были направлены главным образом на поиск четких критериев, по которым можно было бы судить о потенциальном развитии насильственных форм конфликта. Особое внимание уделялось использованию стандартизированных процедур, основанных на отслеживании (мониторинге) конфликта с помощью ЭВМ.

Еще в 60-х годах в Массачусетском технологическом институте США под руководством Л. Блумфилда была предпринята попытка формализованного анализа конфликта на основе базы данных и программ, заложенных в ЭВМ. База данных, подготовленная Л. Блумфилдом и его коллегами, включала в себя: а) банк по 27 конфликтным ситуациям; б) банк по мерам, предпринятым в том или ином случае и ослаблявшим или усиливавшим конфликт. Программа обеспечивала как информационный поиск по этим 27 конфликтам, так и прогноз относительно развития нового конфликта. Причем информация о новом конфликте вводилась в машину в формализованном виде и сравнивалась с предыдущими случаями. Эта модель оказалась одной из наиболее Удачных и нашла применение в государственных структурах США. Для информационной и аналитической поддержки при принятии Решений в конфликтных ситуациях. Впоследствии модель была Усовершенствована, и в 1997 г. появилась новая работа Л. Блум-Филда совместно с А. Моултоном, в которой поиск оказался возможным уже по 85 конфликтам.

И все же отслеживание конфликта на основе формализованных моделей имеет ряд ограничений. Во-первых, проблематичными являются критерии, по которым сравниваются конфликты, а также сами алгоритмы сравнения. На этот момент обращал внимание и сам Л. Блумфилд, признавая, что формализованная модель не может заменить человека, его опыт и интуицию в решении проблем конфликта. Во-вторых, поскольку конфликт - крайне сложное явление, то даже самые простые модели оказываются громоздкими и дорогими. В-третьих, и это главное - они не позволяют достоверно судить о наличии конфликтного потенциала и тенденциях развития конфликта. Кроме того, остается открытым вопрос о том, как воздействовать на латентный конфликт и можно ли в принципе сделать что-нибудь для предотвращения перехода его в форму вооруженного противостояния. Однако последнее ограничение в большей мере касается практиков.

Сегодня, хотя разработка стандартизированных процедур отслеживания потенциальных конфликтов продолжается, больше внимание уделяется не столько поиску индикаторов конфликта, сколько изучению

проблем, связанных с формированием неконфронтационного сознания, а также развитию институтов и механизмов для реализации переговорного процесса.

Второе направление ориентировано на изучение вопросов улаживания конфликтов, т.е. урегулирования в узком смысле этого слова, или управления конфликтами. Данное направление наиболее традиционно и потому лучше разработано в теоретическом плане.

Оно нацелено на анализ возможностей ограничения открытого конфликта (недопущение его расширения), на прекращение конфликтных действий, снижение уровня противостояния сторон, деэскалацию напряженности, снижение уровня враждебности в отношениях, отказ каждого участника от односторонних действий и переход к поиску совместного решения проблемы.

В последние годы все большую популярность при изучении путей урегулирования конфликтов приобретают идеи политического менеджмента (отсюда одно из названий направления - "управление конфликтом").

Специалист в области конфликтологии И. Галтунг определил управление конфликтами как умение поддерживать отношения ниже

уровня, на котором возможна угроза для системы в целом.

Авторы, занимающиеся исследованием управления конфликтами, делают акцент главным образом на процессах принятия решения в конфликтной ситуации и разработки принципов поведения, направленных на мирное окончание конфликта. Важнейшим моментом в данном направлении является ориентация на рациональные формы разрешения конфликта, в том числе на методы увязки интересов и целей сторон. Переговоры и посредничество - главные объекты анализа во направлении исследования вопросов урегулирования конфликтов. Основное внимание при этом уделяется технологии урегулирования. Кроме того, изучаются и такие процедуры, как введение войск для поддержания мира, а также санкции.

В русле направления по урегулированию конфликтов, как правило, исследуются различные методы воздействия на конфликт, используемые в рамках официальной дипломатии. Однако в последнее время для проведения переговоров и посредничества чаще стали привлекаться не только дипломаты, но и военные (например, при

урегулировании конфликта в Чечне), бизнесмены (К Боровой, бывший тогда президентом одной из крупнейших торговых бирж России, посетил в апреле 1992 г. Ереван и Баку, где обсуждал с высшим руководством Армении и Азербайджана пути урегулирования конфликта в Нагорном Карабахе), а также общественные, религиозные деятели и частные лица. В связи с этим сфера исследования данного направления расширилась.

Третье теоретическое направление связано с проблемой разрешения конфликтов. В отличие от предыдущего оно ориентировано не на изучение возможностей сглаживания противоречий и достижение компромиссного решения, а на анализ путей их разрешения. В связи с этим объектом изучения в меньшей степени выступает здесь технология проведения переговоров или посредничества, которая интересует ученых лишь в той мере, в какой она способствует действительному разрешению противоречий. Главное же в исследованиях третьего направления - выявить возможности их разрешения. К Митчелл выделяет следующие параметры, на основе которых можно судить о том, что конфликт является действительно

разрешенным:

- проблема исчезает с политической повестки дня;
- решение принимается всеми участниками конфликта, как на уровне элит, так и на уровне масс;
- нет нужды в поддержании условий соглашения третьей стороной, т.е. соглашение является самодостаточным;
- соглашение воспринимается всеми участниками в соответствии с их собственными системами оценок как честное и справедливое;
- решение не является "компромиссным", поскольку сторонам не пришлось довольствоваться лишь частичной реализацией своих целей;
- соглашение устанавливает новые, позитивные отношения между участниками конфликта;
- участники добровольно принимают условия соглашения без какого-либо давления извне.

Исследователи, работающие в русле этого направления, исходят из того, что разрешение конфликта должно основываться на изменении глубинных, психологических

структур участников конфликта, и прежде всего на уровне масс. Поэтому большое внимание здесь обращается на изучение базисных потребностей (потребность в безопасности, идентификации с группой и т.д.), чему, в частности, посвящены работы Дж. Бертона и его последователей. Согласно их точки зрения, большинство конфликтов возникают в результате того, что одна из сторон не учитывает базисные потребности другой. На самом же деле эти потребности не являются взаимоисключающими, как подчеркивает Дж. Бертон, поскольку ресурсы для них в принципе не ограничены. Например, удовлетворение потребности в безопасности одной стороны вовсе не предполагает, что делать это надо обязательно за счет ущемления безопасности другой. То же самое относится и к потребности в идентификации с группой. Поэтому для разрешения конфликта, во-первых, следует правильно определить базисную потребность, лежащую в основе конфликта, во-вторых, найти такое решение, которое полностью удовлетворяло бы потребности всех участников. Правда, в данном случае не совсем ясным остается такой вопрос: если добиться полного взаимопонимания сторон

относительно причин, лежащих в основе конфликта, то значит ли это, что будет обязательно найдено и решение конфликта? На практике ответить на этот вопрос оказывается крайне сложно.

Вторым важным моментом в исследованиях, проводимых в рамках разрешения конфликтов, является обращение к изучению не столько политической элиты и предпринимаемых ею шагов, сколько масс. Исследователи, придерживающиеся данного направления, исходят из посылки, что именно на уровне масс конфликт возникает и развивается. Следовательно, например, конфликт двух общин на Кипре можно приглушить на уровне сверхдержав, которые не допустят вооруженных столкновений, а разрешить его можно только на уровне общин.

Вследствие особого внимания исследователей к массовому сознанию, установкам, потребностям и т.п. масс они большое значение придают изучению контактов между представителями враждующих сторон. В ситуациях, когда конфликт обусловлен, по терминологии американского исследователя В. Волкана, сильной "психической травмой" в межнациональных отношениях (как,

например, на Кипре, на Ближнем Востоке и в других очагах длительных конфликтных отношений), такого рода контакты помогают изменить общественное мнение, делают его более терпимым к взглядам противоположной стороны.

Направление, связанное с разрешением конфликтов, получило значительное прикладное развитие в 80-х годах. Одним из импульсов к его дальнейшему развитию стало формирование подхода, получившего название "второе направление дипломатии" (Track II Diplomacy), в отличие от традиционной дипломатии, т.е. ее "первого направления", изучением которого в большей степени занимаются исследователи, работающие в рамках направления по улаживанию конфликтов.

До недавнего времени шли довольно жаркие дискуссии по поводу перспектив использования на практике результатов исследований каждого из трех направлений. Основными вопросами этих дискуссий были следующие: возможно ли действительно предупредить развитие вооруженных форм развития конфликта? Реально ли путем переговоров и посредничества разрешить противоречия? Возможно ли вообще

разрешение противоречий или это выступает скорее как идеальная цель?

Впоследствии стали больше обращать внимания на наличие общих моментов между указанными направлениями, а не на различия между ними. В результате выяснилось, что направления по предотвращению конфликтов и по их разрешению не столь расходятся, поскольку оба придают большое значение изменению ценностей и установок на уровне массового сознания. В свою очередь, после того, как в рамках направления по улаживанию конфликтов получили развитие идеи, согласно которым стороны при урегулировании конфликтов должны прежде всего ориентироваться на анализ проблемы (в частности, эти идеи получили развитие в работах Г. Райффа, Р. Фишера и У. Юри, Д. Прюитта и ряда других авторов), направление по улаживанию конфликтов стало включать в себя как бы два этапа: снижение уровня противостояния и поиск взаимоприемлемого решения. В результате исчезла пропасть, разделявшая направления по улаживанию и разрешению конфликтов, считавшиеся ранее принципиально различными. Некоторые исследователи теперь все чаще подчеркивают, что "первое" и "второе" направления

дипломатии не только не противоречат друг другу, но, более того, являются дополняющими. Так, Г. Келман и С. Коэн, которые проводили встречи между представителями конфликтующих сторон в рамках "второго направления дипломатии", отмечают, что такие встречи не могут рассматриваться в качестве замещающих дипломатические и политические переговоры. Скорее они представляют собой подготовку к ним. Вместе с тем отмечается, что ориентация на поиск согласия на официальном уровне облегчает проведение встреч в рамках "второго направления дипломатии".

Одновременно был сделан "шаг навстречу" и представителями направления по урегулированию конфликтов. Они стали больше внимания уделять контактам вне официальных рамок переговоров. Один из примеров - описанная американским дипломатом П. Нитце "прогулка в лесу" в Австрии этого дипломата (руководителя американской делегации) с советским партнером по переговорам Ю. А. Квицинским, в ходе которой американцы внесли на рассмотрение советской стороны предложения по ограничению ядерных вооружений в Европе.

2. Возможные типы соглашений и решений при урегулировании конфликта

Выделяется три основных типа соглашений в зависимости от того, насколько полно разрешаются в этих соглашениях противоречия участников конфликта на основе достигаемых ими договоренностей:

- соглашение о перемирии;
- соглашение по урегулированию конфликта;
- соглашение о разрешении конфликта.

Соглашение о перемирии (truce) означает прекращение на какое-то время вооруженных столкновений (т.е. перемирие предполагает, что до подписания соглашения конфликт находился в вооруженной стадии). Сам термин известен еще со средних веков, когда враждебные действия прекращались в дни, которые устанавливались церковью.

Практически перемирие не затрагивает противоречия, лежащие в основе конфликта, но позволяет на какое-то время (иногда это может быть значительный промежуток) остановить насилие. В одних случаях к перемирию может принуждать третья сторона, угрожая применением санкций,

нанесением бомбовых ударов и т.д., если враждебные действия не будут прекращены. В других случаях участники конфликта могут сами идти на перемирие в расчете на то, что в дальнейшем они начнут переговоры об урегулировании проблемы или просто получат передышку.

Перемирие может быть довольно продолжительным (например, Соглашение о перемирии в Корее, подписано еще в 1953 г.), однако стороны, как правило, хорошо осознают его временный характер и в период перемирия ведут себя сообразно тому, что они собираются делать в дальнейшем, т.е. либо готовятся к продолжению военных операций, либо просчитывают варианты урегулирования конфликта мирным путем.

Соглашение, основанное на урегулировании (settlement) конфликта, подразумевает нахождение решения путем увязывания интересов и целей сторон и тем самым снижения остроты противоречий. Такое соглашение является, как правило, результатом переговоров.

Соглашение, основанное на разрешении (resolution) конфликта, предполагает, что участники полностью разрешают существующие между ними противоречия и

переводят свои отношения на принципиально иной уровень.

В отличие от перемирия, соглашения, ориентированные на урегулирование конфликта и на его разрешение, не обязательно подразумевают, что между участниками до заключения этих соглашений имели место вооруженные столкновения.

Проблемы, связанные с перемирием, а также технологией его достижения разрабатываются в рамках второго теоретического направления (улаживание конфликтов); проблемы и технология соглашений по разрешению конфликтов - в рамках третьего направления; вопросы же и технологические процедуры соглашений по урегулированию - главным образом в рамках второго и отчасти третьего направлений (если стороны ориентированы на совместный поиск решения проблемы).

Достижение соглашений возможно на основе решений трех типов:

- нахождения принципиально нового решения, "снимающего" противоречия сторон;
- срединного решения, основанного на увязке интересов и компромиссах;
- асимметричного решения, предполагающего

в значительной степени удовлетворение интересов одного участника конфликта и игнорирование большинства интересов и целей другого.

Отличительной стороной принципиально нового решения (нововведения) является то, что противоречия исчезают и взаимоотношения сторон меняются кардинальным образом. Так бывает, например, когда враждовавшие стороны объединяются перед лицом общей, гораздо более серьезной опасности. Прежние противоречия становятся несущественными. В этом случае решение оказывается вне рамок первоначального переговорного пространства, Которого, впрочем, стороны могли и не иметь.

Принципиально новое решение может быть найдено двояким способом:

- на основе внимательного анализа соотношения интересов сторон;
- в результате изменения интересов или оценки этих интересов (например, как следствие изменения ценностных систем).

Первый способ подразумевает, что конфликт

явился результатом неадекватного восприятия интересов друг друга. Их выяснение и приводит к "снятию" противоречий. Иногда этот способ "срабатывает" даже в тех случаях, когда, казалось бы, конфликт близок к ситуации с нулевой суммой. Подобная развязка была найдена, например, на переговорах в 1978 г. в Кэмп-Дэвиде между Египтом и Израилем. Как известно, в 1967 г. в результате шестидневной войны Израиль оккупировал египетскую территорию на Синайском полуострове. Израиль настаивал на части Синая, а Египет требовал полного возвращения захваченной территории. Никакие компромиссные решения не устраивали ни одну, ни другую сторону. Многие тогда оценивали конфликт как ситуацию с нулевой суммой. Однако тщательный анализ интересов сторон показал, что Израиль беспокоился о своей безопасности и не хотел, чтобы египетская военная техника стояла непосредственно у его границ. Для этих целей ему нужен был Синай. Египет же не мог смириться с тем, что земля, которая принадлежала ему в древности и которую он недавно вновь обрел после долгих, тяжелых лет борьбы с греками, римлянами, турками, французами и

англичанами, вдруг оказалась израильской территорией. Разрешение противоречий стало возможным на том условии, что Синай будет возвращен под полный суверенитет Египта, а его демилитаризация будет гарантировать безопасность Израиля. В результате конфликт, который ранее представлялся как ситуация с нулевой суммой, оказался конфликтом с ненулевой суммой, - были удовлетворены интересы обеих сторон. Правда, приводя этот пример, следует сделать оговорку, что, конечно же, противоречия в данном случае можно считать "снятыми" лишь условно.

"Снятие" относилось только к той конкретной ситуации, но не касалось более глобальный аспектов ближневосточного конфликта.

В рамках второго способа отыскания принципиально нового решения одним из возможных вариантов может быть включение обсуждаемой проблемы в более широкий контекст. Например, появление глобальных проблем, усиление взаимозависимости мира совершенно иначе поставило перед членами мирового сообщества более частные вопросы их двусторонних отношений. Еще вариант смены ценностных систем может быть связан, например, с внутривнутриполитическими изменениями в той или иной стране,

ведущими к переориентации и на международной арене.

Необходимо иметь в виду, что принципиально новых решений в "чистом виде" при урегулировании конфликтов практически не бывает. Обычно они включают в себя элементы компромисса (кстати, так было и в случае с соглашениями в Кэмп-Дэвиде).

Большинство соглашений по урегулированию конфликтов основываются на "серединных решениях" (или компромиссных решениях).

Видимо, поэтому данный вид решения разработан лучше других. Следует подчеркнуть, что речь идет примерно о равном удовлетворении интересов и равных потерях участников переговоров. Именно в этом смысле используется понятие "середина".

Серединное решение подразумевает достижение согласия внутри переговорного пространства. Для нахождения такого решения итальянский ученый В. Парето в 1904 г. разработал принцип, названный впоследствии его именем. Поясним этот принцип с помощью графика (рис. 6). Степень удовлетворения интересов стороны А (в процентном выражении) откладывается по оси x, стороны В - по оси y. Точка С составляет

нижнюю границу для А (т.е. она не может согласиться на решение, которое удовлетворяет ее интересы меньше величины Q, точка D - нижнюю границу для В. Тогда сектор MNO представляет собой "переговорное пространство" для данных участников переговоров.

Принцип Парето состоит в том, что выбирать в качестве решения следует только ту точку, которая лежит на кривой MN, поскольку результат переговоров, соответствующий, например, точке Р на плоскости ху, не является наилучшим, ибо теоретически возможно более полное удовлетворение интересов и стороны А, и стороны В.

Принцип Парето не предполагает единственного решения, а лишь сужает множество альтернатив внутри переговорного пространства.

В мире неоднократно предпринимались попытки разработать математический аппарат для оптимизации процесса принятия решения в спорных ситуациях с тем, чтобы снять негативные моменты, связанные с иррациональностью и импульсивностью сторон. Практическое применение нашли исследования по согласованию интересов различных стран в области морского права,

проведенные в Массачусетском технологическом институте США под руководством Дж. Найхарта. Однако подобных положительных примеров в этой области - единицы. Как заметил академик Н.Н. Моисеев, в течение ряда лет возглавлявший в Вычислительном

Д х

Сторона А

Рис. 6. Принцип Парето.

центре Академии наук работы по использованию математических методов согласования интересов в конфликтных ситуациях, основные проблемы и трудности в отыскании компромисса состоят не в математических расчетах. Их порождает субъективный фактор, связанный с оценкой каждым участником конфликта собственных интересов, предполагаемых уступок и получаемых в результате соглашения преимуществ.

При рассмотрении "серединных (компромиссных)" решений следует учитывать, что в разных культурах по-разному оценивается приемлемость компромисса. Так, по оценкам некоторых исследователей, древние греки рассматривали "серединное

решение" скорее как поражение.

Третий тип решений - асимметричное решение, при котором уступки одной из сторон значительно превышают уступки другой. Обычно это происходит в условиях неравенства сил. Сторона, получающая явно меньше условной половины в пределах переговорного пространства, сознательно идет на это, поскольку у нее отсутствует лучшая альтернатива переговорному решению (BATNA). Иными словами, по ее оценкам, в случае отказа от предлагаемого решения она понесет еще большие потери. Обычно на асимметричные решения соглашаются лишь в крайнем случае.

Степень асимметрии может быть различной вплоть до почти полного игнорирования интересов одного из участников (например, при капитуляции). Асимметричное решение оказывается, как правило, наименее стабильным. Проигравшая сторона, несмотря на подписанные договоренности, порой продолжает борьбу с использованием партизанских или террористических методов ее ведения.

На крупных переговорах с большой повесткой дня может одновременно приниматься несколько типов решений по разным

вопросам конфликтной ситуации.

Часть II

Третья сторона в урегулировании конфликта

Глава 8

Роль третьей стороны и ее возможности

1. Что такое третья сторона: ее основные задачи и средства воздействия

С древних времен для урегулирования конфликтов привлекалась третья сторона, которая вставала между конфликтующими с тем, чтобы найти мирное решение. Обычно в качестве третьей стороны выступали наиболее уважаемые в обществе люди. Они судили, кто прав, а кто виноват, и выносили решения о том, на каких условиях должен заключаться мир. В средневековой Европе, до того, как были образованы национальные государства, важнейшую роль в качестве третьей стороны при урегулировании конфликтов играл папа римский. Выполняя функции скорее судьи, чем посредника, он решал, как должен закончиться спор. Однако позже роль римского папы в урегулировании конфликтов значительно снизилась. Суверенные государства стремились не допускать вмешательства церкви в свои дела, дабы не ограничивать свою свободу. Такая тенденция могла бы привести к резкому росту

конфликтов в Европе, однако этого не произошло, и не в последнюю очередь потому, что еще в средние века здесь начали разрабатываться правила нейтралитета. Национальные государства с момента своего формирования и по настоящее время очень активно выступали и выступают в качестве третьей стороны при урегулировании конфликтов, так как Конфликты, особенно вооруженные, всегда самым непосредственным образом затрагивали их интересы. Однако сегодня деятельность третьей стороны не сводится только к роли государств. Мир стал сложнее, поэтому в нем наряду с государствами третьей стороной могут быть и нередко бывают группы государств, объединенных *ad hoc** для урегулирования конкретного конфликта; международные универсальные (т.е. те, которые открыты для всех стран мира) и региональные организации; церковь; неофициальные (неправительственные) институты и организации, а в некоторых случаях - отдельные лица, предпринимающие усилия по мирному урегулированию конфликта. Причем, надо заметить, что роль иных, неправительственных, участников урегулирования конфликтов в современном

мире возрастает.

Понятие "третья сторона" является широким и собирательным, включающим в себя обычно такие термины, как "посредник", "наблюдатель за ходом переговорного процесса", "арбитр". Под "третьей стороной" может пониматься также любое лицо, не имеющее статуса посредника или наблюдателя, однако занятое вопросами урегулирования конфликтных отношений между другими сторонами. Вообще, 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". При этом важно подчеркнуть, что третья сторона вмешивается в конфликт именно с целью его мирного урегулирования, а не для оказания помощи одному из участников. В последнем случае в зависимости от характера вмешательства третья сторона становится его прямым или косвенным участником. Третья сторона может вмешиваться в конфликт самостоятельно, а может - по просьбе конфликтующих сторон. Ее воздействие на участников конфликта очень разнообразно. Среди средств воздействия

различают две группы:

- убеждение и оказание помощи в нахождении мирного решения;
- принуждение, оказание давления и ограничение конфликтных действий.

Убеждение и оказание помощи в нахождении решения являются основными средствами воздействия третьей стороны при использовании переговорного подхода, хотя не исключено и использование средств давления (например, оказание политического или экономического давления).

Когда говорят об ориентации третьей стороны на переговорный подход, то обычно различают следующие понятия:

"посредничество", "оказание "добрых услуг"", "наблюдение за ходом переговоров". Хотя

нередко все понятия выступают как синонимы, что вносит некоторую путаницу.

Под посредничеством, как правило, понимается участие третьей стороны с целью оптимизации процесса поиска взаимоприемлемого решения. В

Дипломатическом словаре, например, посредничество определяется как одно из средств мирного разрешения международных

споров, суть которого "заключается в том, что какая-либо третья, не участвующая в споре сторона в соответствии с международным правом организует по своей инициативе или по просьбе спорящих сторон переговоры между ними в целях мирного разрешения спора, зачастую принимая непосредственное участие в этих переговорах".

Наиболее близкое к посредничеству понятие - "оказание "добрых услуг"". Гаагской конвенцией 1907 г. о мирном решении международных столкновений не предусматривалось проведение различий между посредничеством и оказанием "добрых услуг". Однако отечественный исследователь Э.А. Пушмин выделяет три основных критерия возможного разведения названных понятий:

- по способу возникновения (согласие одного или обоих участников конфликта);
- по практике применения;
- по целям и задачам.

Некоторые исследователи подчеркивают, что для осуществления посреднических услуг необходимо согласие всех конфликтующих сторон. Так, известный новозеландский

специалист в области изучения посредничества Дж. Беркович специально обращает внимание на этот аспект.

Аналогичное требование к посредничеству выдвигают и многие другие авторы.

В то же время для оказания "добрых услуг" согласия лишь одного Участника конфликта обычно бывает достаточно. Здесь третья сторона выступает от его имени при контактах с противоположной стороной.

Посредничество и оказание "добрых услуг", как подчеркивает Э.А. Пушмин, совпадают по своей конечной цели - содействовать мирному урегулированию конфликта, но различаются по ближайшим задачам, т.е. по тому, что и как делается в этом направлении. "Добрые услуги" направлены на то, чтобы побудить конфликтующие стороны разрешить конфликт мирными средствами предоставить им условия для такого разрешения. В этом случае третья сторона может ограничиться, например, лишь предоставлением своей территории для проведения встреч между конфликтующими участниками или выступить в роли своеобразного "почтальона", доставляя сообщения от одного участника конфликта другому. Посредничество же предполагает, как правило, более

существенное участие третьей стороны в урегулировании конфликта Ее задача - не только организовать переговоры, но и участвовать в них, помогая найти взаимоприемлемые формулы решения.

Поэтому иногда предлагается различать посредничество и оказание "добрых услуг" потому, насколько активную роль играет третья сторона в процессе урегулирования конфликта (посредничество) или, напротив, - пассивную (оказание "добрых услуг")

На практике более распространено посредничество, хотя в ряде случаев участники конфликта предпочитают "добрые услуги", поскольку последние подразумевают меньшее вмешательство Например, в споре со Швецией в 1742 г. Россия согласилась только на "добрые услуги" Франции. Участники конфликта могут и отказаться от предложенных посреднических услуг Так, при урегулировании пограничного конфликта между Марокко и Алжиром в 1963 г.

посреднические услуги предлагали многие африканские страны, а также Лига арабских государств, однако переговоры между двумя указанными странами состоялись только после их обоюдного согласия на посредничество Мали и Эфиопии

Наблюдатель за ходом переговоров еще в меньшей степени вовлечен в процесс урегулирования. Однако сам факт наличия наблюдателя при проведении переговоров создает условия для снижения напряженности между сторонами, так как его присутствие сдерживает стороны от проявления враждебных действий по отношению друг к другу или от нарушения ими ранее достигнутых договоренностей, что способствует более эффективному поиску переговорного решения

В целом же различия между понятиями "посредничество", "оказание "добрых услуг"", осуществление "наблюдения за ходом переговоров" довольно условны. Иногда по тем или иным причинам третья сторона или участники конфликта соглашаются на предоставление "добрых услуг" при урегулировании конфликта или на наблюдение третьей стороной за ходом переговоров, хотя на самом деле речь идет о полномочном посредничестве. Например, в 60-х годах при урегулировании конфликта между Индией и Пакистаном по поводу Кашмира СССР определил свою деятельность как "оказание "добрых услуг"". На самом деле это было полномочным посредничеством.

Советский Союз использовал тогда различные посреднические меры воздействия с целью уменьшения различий в первоначальных позициях сторон и поиска

взаимоприемлемого решения. Другой пример - урегулирование кипрской проблемы.

Генеральный секретарь ООН играл тогда очень активную роль, хотя его деятельность также называли "добрыми услугами".

Наконец, третий пример - деятельность СССР и США по урегулированию намибийской проблемы в конце 80-х годов, речь шла о предоставлении независимости Намибии.

Формально обе страны выступали только как наблюдатели, но реально выполняли посреднические функции.

От понятий "посредничество", "оказание "добрых услуг"", "наблюдение за ходом переговорного процесса" следует отличать понятие "арбитраж". Характерными чертами (условиями) арбитража являются- 1)

обязательная юридическая сила его решений для спорящих сторон; 2) выбор арбитра или арбитров самими спорящими сторонами.

Правда, второе условие - выбор арбитра спорящими сторонами - общее и для посредничества, и для арбитража. Стороны сами определяют, к кому им обращаться.

Однако обязательность решения является условием только арбитража. Участники конфликта должны следовать арбитражному решению, хотя могут быть и не согласны с ним. При посредничестве стороны самостоятельно принимают решения относительно того, как должен быть урегулирован конфликт. Посредник обычно оказывает им помощь при нахождении решения.

В арсенале средств воздействия третьей стороны на участников конфликта не исключаются и различные средства ограничения и принуждения, например отказ в предоставлении экономической помощи в случае продолжения конфликта, применение санкций к участникам; введение миротворческих сил для разъединения противоборствующих сторон; осуществление военных операций подобно тем, которые проводились в отношении Ирака в 1991 г. в связи с оккупацией им Кувейта. Все эти средства интенсивно используются в ситуациях вооруженного конфликта, как правило, на первой (стабилизационной) фазе урегулирования, с Целью побудить участников прекратить насилие. Но к ним прибегают нередко одновременно с

посредничеством, для того чтобы заставить стороны искать мирное решение.

Принудительные и ограничительные меры иногда применяются и после достижения договоренности с тем, чтобы обеспечить выполнение соглашений (например, в зоне конфликта остаются миротворческие силы).

2. Использование вооруженных сил и применение санкций третьей стороной при урегулировании конфликта

Из всех средств ограничения и принуждения, которые используются третьей стороной, наиболее распространенными являются операции по поддержанию мира (термин введен Генеральной Ассамблеей ООН в феврале 1965 г.), а также применение санкций в отношении конфликтующих сторон.

Вопросы, связанные с операциями по поддержанию мира и с введением санкций, подробно изучаются в рамках правовых дисциплин. Однако они имеют и политические аспекты, на которых необходимо остановиться.

При использовании операций по поддержанию мира часто вводятся миротворческие силы. Это происходит тогда, когда конфликт достигает стадии вооруженной борьбы. Главная цель

миротворческих сил - разъединение противоборствующих сторон, недопущение вооруженных столкновений между ними, контроль над вооруженными действиями противоборствующих сторон.

В качестве миротворческих сил могут использоваться как воинские подразделения отдельных государств (например, во второй половине 80-х годов индийские войска находились в качестве миротворцев в Шри-Ланке, а в начале 90-х годов 14-я российская армия - в Приднестровье) или группы государств (по решению Организации африканского единства межафриканские силы участвовали в урегулировании конфликта в Чаде в начале 80-х годов), так и вооруженные формирования Организации Объединенных Наций (вооруженные силы ООН неоднократно использовались в различных конфликтных точках).

К помощи вооруженных сил ООН ("голубых касок") довольно часто прибегают в случае возникновения вооруженного конфликта. Они представляют собой многонациональные формирования, создание которых на основе решения Совета Безопасности предусмотрено Уставом ООН. Идея об использовании вооруженных сил под эгидой ООН была

выдвинута при урегулировании Суэцкого кризиса в 1956 г. канадским министром иностранных дел Л. Пирсеном (за что он получил Нобелевскую премию мира) и поддержана тогдашним генеральным секретарем ООН Д. Хаммаршельдом.

Впоследствии войска ООН участвовали в миротворческих операциях в Африке, Азии, Европе, Центральной Америке. Так, в 1973 г. войска ООН были оперативно размещены на Ближнем Востоке, что позволило снизить напряженность, вызванную продвижением израильских войск вглубь египетской территории. Вооруженные силы ООН выполняли также миротворческие функции на Кипре, в Ливане и во многих других "горячих точках" планеты. Миротворческие силы могут находиться в зоне конфликта долго, оставаясь там и после достижения договоренностей, как это было, к примеру, на Кипре, где их задача заключалась в недопущении столкновений между представителями греческой и турецкой общин. На Кипре они выступали гарантом того, что не начнется новый виток вооруженного противостояния.

Использованию миротворческих сил ООН предшествовала деятельность военных наблюдателей, получившая затем довольно

широкую практику. Группа военных наблюдателей ООН присутствовала в Индии и Пакистане, на Ближнем Востоке. Задача военных наблюдателей (и в этом их отличие от "наблюдателей за ходом переговоров") сводится в основном к наблюдению за выполнением перемирия, выявлению фактов его нарушения и предоставлению докладов Совету Безопасности ООН.

Одновременно с введением миротворческих сил часто создается буферная зона с тем, чтобы развести вооруженные формирования противоборствующих сторон. Практикуется также введение зон, свободных от полетов (non-flying zones), для того чтобы предотвратить нанесение бомбовых ударов с воздуха одним из участников конфликта. В частности, такие зоны были введены в воздушном пространстве Боснии и Герцеговины на основе резолюции Совета Безопасности ООН № 781 от 9 октября 1992 г., а в марте 1993 г. в развитие этой резолюции Совет Безопасности принял новую резолюцию, согласно которой было санкционировано использование всех необходимых мер в случае дальнейшего нарушения воздушного пространства. В некоторых конфликтах на военных

возлагаются дополнительные функции, в то числе доставка гуманитарной помощи гражданским лицам (эта функция активно реализовывалась, в частности, в Боснийском конфликте), обеспечение проведения свободных выборов (как, например, в Намибии).

Наряду с ООН проведением миротворческих операций занимаются региональные межправительственные организации.

Некоторые из них имеют свои вооруженные силы (например, в 1965 г. при Организации американских государств были созданы межамериканские вооруженные силы), а какие-то, не обладая собственными вооруженными формированиями или по другим причинам, используют вооруженные силы других организаций или государств. Так, в июле 1992 г. ООН уполномочила СБСЕ (ставшую затем ОБСЕ) в том числе проводить операции по поддержанию мира. Для реализации этой задачи были использованы, в частности, силы НАТО.

Введение войск третьей стороны помогает урегулированию конфликтов прежде всего благодаря тому, что военные действия противоборствующих сторон становятся затруднительными. В качестве признания

этого факта и заслуг ООН в данной области в 1988 г. миротворческим силам ООН была присуждена Нобелевская премия мира.

Однако наряду с позитивными моментами использование вооруженных подразделений имеет целый ряд ограничений и негативных моментов.

Прежде всего миротворческие войска не всегда могут быть введены. Государства, на территорию которых они вводятся, должны дать согласие на их размещение (согласие не распространяется на случаи проведения операций по принуждению к миру (peace enforcement), которые проводились, например, в 1991 г. по отношению к Ираку в связи с оккупацией им Кувейта). Страны могут отказаться принять миротворческие войска, рассматривая введение последних как вмешательство в их внутренние дела.

Довольно остро стоит проблема нейтральности вооруженных формирований: насколько они воспринимаются противоборствующими сторонами как нейтральные, а не поддерживающие ту или иную сторону в конфликте. Нередко они подвергаются нападкам с обеих сторон, которые обвиняют их в необъективности, предвзятости.

Особенно сложно вопрос о нейтральности решается в том случае, если третья сторона проводит военные операции для "наказания" одного из участников конфликта за невыполнение договоренностей или агрессивное поведение в отношении другого. Например, НАТО практиковала нанесение бомбовых ударов в Боснийском конфликте. Тогда сразу же возникли сомнения в объективности ее оценок действий конфликтующих сторон, о чем не раз заявляли, например, боснийские сербы. Проблема нейтральности может быть частично решена путем одновременного введения различных войск (коллективных миротворческих сил). Так, при урегулировании конфликта в Южной Осетии в начале 90-х годов туда одновременно были введены российские, грузинские и осетинские подразделения миротворческих сил. Подобные действия позволяют до некоторой степени повысить "степень объективности", хотя не снимают полностью проблемы: и при одновременном введении различными странами миротворческих войск они могут обвиняться в необъективности. Кроме того, при введении коллективных миротворческих сил нередко возникает еще одна проблема -

несовпадение оценки ситуации у различных субъектов миротворческого процесса. В этом случае под вопросом оказывается эффективность их действий. Кроме того, возникает опасность конфликта между теми странами, чьи войска были введены. Еще один путь, который позволяет несколько повысить уровень восприятия вводимых войск как нейтральных, - следование принципу ООН, согласно которому страна, находящаяся в охваченном конфликтом регионе и прямо или косвенно заинтересованная в том или ином его исходе, обычно не участвует в урегулировании. По этой же причине доминирующая в регионе держава не должна иметь никаких преимуществ в проведении миротворческих акций. Однако на практике этот принцип трудно выполним. Аргументом здесь, как правило, является защита национальной безопасности и обеспечение прав своих граждан, находящихся в зоне конфликта. Следует учитывать и то, что возможности миротворческих сил ограничены: они, например, не имеют права преследовать нападающего, а использовать оружие могут только в целях самообороны. В этих условиях они могут оказаться своеобразной мишенью

для противоборствующих группировок, как это неоднократно происходило в различных регионах. Более того, были случаи захвата представителей миротворческих сил в качестве заложников. Так, в первой половине 1995 г. в Боснийском конфликте в заложниках оказались и российские военнослужащие, находившиеся там с миротворческой миссией. В то же время предоставление больших прав миротворческим силам, в том числе придание им полицейских функций, разрешение наносить удары с воздуха и т.п., чревато опасностью расширения конфликта и вовлечения третьей стороны во внутренние проблемы, а также возможными жертвами среди мирного населения, разделением мнений внутри третьей стороны относительно правомерности предпринятых шагов. Так, весьма неоднозначно были оценены действия НАТО, санкционированные ООН и связанные с нанесением бомбовых ударов в Боснии по позициям боснийских сербов в середине 90-х годов, что, в свою очередь, повлекло за собой довольно жесткие дискуссии относительно роли ООН и НАТО в урегулировании боснийского конфликта между Россией, с одной стороны, и странами-членами НАТО - с другой.

Получение НАТО прав от ООН на действия в вооруженном конфликте в Боснии породило еще одну проблему - принятие Решения о характере мер воздействия. Дело в том, что передача права решения этого вопроса исполнителю повысила оперативность принимаемых решений, но вместе с тем в определенной степени ограничила саму международную организацию - в данном случае ООН - в деятельности по урегулированию конфликта.

Третья сторона, вводя миротворческие силы, сталкивается и с проблемой финансирования вооруженных формирований. Использование миротворческих войск требует значительных расходов. Так только в 1992 г. из бюджета ООН на эти цели было израсходовано 1,5 млрд. долл., в 1993 г. - еще больше.

Пребывание войск на территории другого государства также представляет собой проблему. Она не всегда просто решается в рамках национальных законодательств стран, которые предоставляют свои вооруженные силы. Кроме того, участие войск в урегулировании конфликтов за рубежом часто негативно воспринимается общественным мнением, особенно если среди миротворческих сил появляются жертвы.

И, наконец, самая большая проблема заключается в том, что введение миротворческих сил не заменяет политического урегулирования конфликта. Этот акт может рассматриваться только как временный - на период поиска мирного решения.

Другое распространенное средство воздействия третьей стороны на участников конфликтов, имеющее ограничительный и принудительный характер, - это введение санкций. Санкции довольно широко используются в международной практике. Они вводятся государствами по собственной инициативе или по решению международных организаций. Введение санкций предусматривается Уставом ООН в случае угрозы миру, нарушения мира или акта агрессии со стороны какого-либо государства. В отличие от введения миротворческих сил, санкции не предполагают согласия того, в отношении кого они вводятся. Существуют разные виды санкций. Торговые санкции касаются импорта и экспорта товаров и технологий, причем особое внимание уделяется тем из них, которые могут использоваться в военных целях. Финансовые санкции включают в себя запрет или

ограничения на предоставление займов, кредитов, а также на инвестиции.

Используются и политические санкции, например исключение агрессора из международных организаций, разрыв с ним дипломатических отношений.

Обычно аргументами за применение санкций к воюющим сторонам служат следующие соображения:

- развитие отношений с государством, которое не стремится к мирному урегулированию противоречий, означает политическую и экономическую поддержку конфликта;
- многие виды продукции, особенно в сфере электронной промышленности, могут быть использованы участниками конфликта в военных целях, что в еще большей степени усилит конфликт;
- если иностранные фирмы или иностранный капитал играют значительную роль в экономике конфликтующих стран, то их вывод ослабит режим властей, а это может способствовать изменению его политического курса в отношении конфликта.

Наряду с положительными моментами, санкции, как и введение вооруженных сил

третьей стороной, чреватые многими негативными последствиями. Прежде всего, сами по себе санкции не решают проблемы политического урегулирования конфликта. Предпринимаемые для того, чтобы побудить участников прекратить конфликт, санкции приводят к изоляции этих стран от внешнего мира. В результате возможность влиять на конфликт извне с целью поиска его разрешения мирными средствами оказывается ограниченной.

Как показал И. Галтунг, санкции могут вести к усилению групповой сплоченности внутри конфликтующей стороны, а также способствовать поддержке национального лидера, выступающего за продолжение конфликта. Главным врагом в глазах общественного мнения оказывается тот, кто вводит санкции, а не тот, кто вступает в конфликт. Этот эффект воздействия санкций отмечался, например, в 90-х годах в Югославии, в Ираке.

Санкции порой оказывают и противоположный эффект: порождают не сплоченность, а поляризацию общества, что в свою очередь ведет к трудно прогнозируемым последствиям. Так, в поляризованном обществе возможна активизация

экстремистских сил, а в результате конфликт будет только обостряться. Конечно, не исключен и другой вариант развития событий, когда, например, вследствие поляризации в обществе возобладают силы, ориентированные на компромисс, - тогда вероятность мирного урегулирования конфликта значительно возрастет.

Использование санкций осложняется тем, что они действуют не избирательно, а на все общество в целом, причем преимущественно страдают наименее защищенные слои населения. Для снижения этого негативного эффекта иногда используют частичные санкции, которые не затрагивают, например, сферу поставок продовольствия или медикаментов. Правда, и тогда остается проблема: как сделать, чтобы эти поставки действительно доходили до адресата.

Еще одна проблема связана с тем, что введение санкций наносит ущерб не только экономике той страны, в отношении которой они вводятся, но и экономике государства, вводящего санкции. Так бывает особенно в тех случаях, если до введения санкций у этих стран были тесные экономические и торговые связи и отношения. Например, введение санкций в отношении Ирака после его

вторжения в Кувейт летом 1990 г. отрицательно сказалось на экономике России. Поэтому по экономическим причинам не все страны и не всегда могут присоединяться к санкциям, даже если в политическом плане поддерживают их. Это снижет эффект воздействия санкций. Так, в случае введения санкций в отношении ЮАР периода апартеида некоторые африканские государства, официально выступая в поддержку санкций против ЮАР, в силу своей многоплановой зависимости от Южной Африки были вынуждены сохранять торгово-экономические связи с ней. Кроме названных моментов проблематичным остается и вопрос об эффективности санкции, поскольку часто страна, против которой они применяются, имеет возможность либо использовать внутренние резервы, либо опереться на помощь других стран, не присоединившихся к санкциям. К. Митчелл проанализировал различные случаи введения санкций в международной практике в период с 1945 по 1970 гг. и показал, что в подавляющем большинстве те цели, ради которых они вводились, не были достигнуты. Среди этих примеров - введение санкций против Югославии социалистическими

странами в 1948-1955 гг. с тем, чтобы заставить ее отказаться от достаточно независимой линии поведения. Санкции были сняты в 1955 г., так и не оказав особого воздействия на руководство этой страны. В 1951 г. арабскими странами были введены санкции в отношении Израиля (в частности, торговое эмбарго) с тем, чтобы ослабить его экономику, а также смягчить его позицию в отношении палестинцев. В результате ущерб был нанесен не только Израилю, но также торговому и экономическому потенциалу региона в целом, а поставленные цели достигнуты не были. Однако есть и другие примеры. В 1960 г. США ввели санкции против Доминиканской Республики с целью изменения ее внешнеполитического курса, который, по их мнению, представлял угрозу миру и безопасности в полушарии. Санкции включали эмбарго на поставки оружия и военного снаряжения, позднее они были распространены на бензин и нефтепродукты. Дело закончилось падением правящего режима. Правда, остался не совсем ясным вопрос, насколько именно санкции явились причиной произошедших изменений. Негативные моменты и ограничения, связанные с использованием санкций и

миротворческих сил, стали особенно интенсивно обсуждаться после окончания "холодной войны", в начале 90-х годов, когда ряд попыток воздействовать с помощью этих средств конфликты в Югославии и в некоторых других "горячих точках" не увенчался успехом.

И все же несмотря на это, существуют достаточно серьезные причины, по которым третьей стороне следует вмешиваться в конфликт, в том числе вводя санкции и миротворческие силы. Необходимо ставить вопрос не о том, применять эти средства воздействия или нет, а как снизить их негативные моменты и повысить эффективность. При его решении важно прежде всего взвешивать положительные и отрицательные моменты в каждом конкретном случае, а также находить оптимальный баланс различных средств воздействия.

Снижению негативных эффектов в значительной степени способствует гибкое использование различных средств в зависимости от особенностей конфликта.

Например, сам характер ввода и снятия санкций является инструментом воздействия на страну, в отношении которой они

применяются. Так, по мере развития в позитивном направлении внутриполитической ситуации в Южной Африке санкции, введенные многими странами, постепенно смягчались. В июле 1991 г. президент США Дж. Буш отменил введенные законом 1986 г. санкции против ЮАР на том основании, что правительство Южной Африки выполнило перечисленные в нем условия: оно отменило чрезвычайное положение, сняло запрет на деятельность политических организаций, дало согласие на переговоры с представителями чернокожего большинства, освободило политзаключенных. В то же время оставалась в силе "поправка Грэмма", запрещающая США поддерживать предоставление ЮАР займов МВФ, а также запреты на предоставление ЮАР кредитов Экспортно-импортного банка США, на сотрудничество с ЮАР в области разведки, на импорт оружия из Южной Африки. В конце июня 1991 г. Финляндия отменила запрет на торговлю с ЮАР и связанные с торговой сферой финансовые санкции, касающиеся платежей, кредитов и гарантий, оставив запреты на финские инвестиции в ЮАР, передачу ей технологий, предоставление Южной Африке неторговых кредитов. Позже

решение, аналогичное финскому, приняла Исландия, а затем и ряд других стран.

Санкции и ввод миротворческих сил не следует рассматривать в отрыве от других методов воздействия на конфликт.

Негативные Моменты, связанные с применением одних методов, могут быть значительно смягчены за счет

одновременного использования третьей стороной других форм деятельности.

Например, степень изоляции участника конфликта при вводе санкций может быть уменьшена путем оказания посреднических услуг на разных - официальном и неофициальном - уровнях.

3. Практические подходы в деятельности третьей стороны

Урегулирование и разрешение конфликтов - прикладная область, поэтому здесь очень тесно переплетаются теория и практика.

Теоретические направления, которые рассматривались в первом параграфе седьмой главы, находят свое воплощение в ходе урегулирования конфликтов, причем особенно полно при разработке вопросов участия третьей стороны. Это объясняется в значительной степени тем, что именно третья сторона, а не те, кто непосредственно

задействован в конфликте, может позволить себе несколько отстраненное, более рефлексивное отношение к урегулированию.

Участники же конфликта, вследствие своей вовлеченности, слишком пристрастно и эмоционально воспринимают ситуацию.

В 1985 г. в связи с 25-летием исследований по проблемам мира И. Галтунг опубликовал статью, в которой описал три основных стратегии, или подхода, реализуемых в практической сфере третьей стороной:

действия по поддержанию мира (peacekeeping), миротворческая деятельность (peacemaking); деятельность по закреплению мира (peacebuilding - букв.:

"миростроительство"). В 1992 г. генеральный секретарь ООН Б. Бутрос-Гали выступил с посланием "Повестка дня для мира", в котором он выделил следующие подходы в миротворческой деятельности ООН: действия, направленные на предотвращение и недопущение конфликтов (превентивная дипломатия); операции и действия по восстановлению мира там, где он нарушен; действия по поддержанию мира там, где мир был достигнут, но вероятность его нарушения сохраняется; действия по закреплению мира по окончании вооруженной стадии развития

конфликта.

В дальнейшем многие исследователи и практики стали говорить о различных видах практической деятельности третьей стороны, особо отмечая в ней те или иные нюансы. При этом каждый из них нередко вкладывал свой смысл в понимание и название подходов. В результате произошла некоторая путаница в понятиях. Если же пренебречь оттенками, то можно выделить следующие основные практические подходы в деятельности третьей стороны:

- деятельность, направленная на предотвращение конфликтов, прежде всего вооруженных;
- деятельность по установлению мира;
- миротворческая деятельность;
- деятельность по закреплению мира ("миростроительство")

В основе первого подхода, направленного на предотвращение открытой фазы развития конфликта, лежат принципы превентивности. Основная задача в рамках данного подхода заключается в том, чтобы не допустить насильственного развития конфликтных отношений. Это реализуется путем

установления доверия между сторонами, сбора и анализа фактического материала, обмена точками зрения о событиях, вызывающих обеспокоенность. Большое значение здесь имеют образовательные и другие программы, направленные на формирование установок по использованию мирных средств при разрешении конфликтов. В теоретическом отношении этот подход может быть ориентирован как на исследования по предупреждению конфликтов, так и на теоретические работы по их разрешению.

Деятельность по установлению мира обычно разворачивается в том случае, если конфликт уже достиг вооруженной стадии. В концептуальном отношении данный подход основан на исследованиях по улаживанию конфликтов. Главным средством действий по установлению мира является оказание давления на стороны с тем, чтобы заставить участников вооруженного конфликта прекратить насильственные действия и перейти к поиску решения проблемы мирным путем.

Именно принудительный характер этих действий по отношению к конфликтующим сторонам служит основным ограничением при

использовании этого подхода на практике. На данный аспект в довольно образной форме обратил внимание бывший генеральный секретарь ООН Б. Бутрос-Гали, заявивший в начале 1995 г., после неудач при проведении операций миротворческих сил ООН в Боснии, что, если стороны хотят войны, то им никто не может навязать мира.

В рамках рассматриваемого подхода наиболее часто используются такие средства, как санкции в отношении противоборствующих сторон или инициатора конфликта, а также введение миротворческих сил, создание буферных зон, зон, свободных от полетов. Средства, используемые в деятельности по установлению мира в целом, не предназначены для поиска мирного решения проблемы, а ориентируются на достижение перемирия, снижение остроты конфликта. Они предусматривают лишь разведение противоборствующих сторон и ограничение контактов между ними. Обычно их применяют на первой, стабилизационной, фазе урегулирования конфликта. Если проводить аналогии с медициной, то Действия по поддержанию мира нацелены скорее на снятие симптомов болезни, но не на ее лечение. В ряде случаев деятельность

третьей стороны ограничивается действиями по установлению мира. Этот факт вызывает наибольшую критику со стороны оппонентов данного подхода. Их основной аргумент заключается в том, что эффективность подобного воздействия на конфликт весьма сомнительна, так как конфликт может вновь разгореться в будущем, причем с большей силой.

Миротворческая деятельность в теоретическом плане также в значительной степени ориентирована на направление по улаживанию конфликтов, однако в этом подходе используются и те идеи, которые разрабатываются в рамках исследований по разрешению конфликтов.

В отличие от предыдущего подхода, здесь деятельность направлена не только на то, чтобы снизить уровень противостояния сторон, но и найти решение проблемы мирным путем. С этой целью прибегают к различным вариантам посредничества и переговоров между противоборствующими сторонами.

Деятельность посредников может начинаться еще в разгаре вооруженной борьбы одновременно с действиями по установлению мира. Затем применяются переговорные

процедуры. Таким образом, данный подход в принципе охватывает все три фазы урегулирования конфликта, но основное значение он приобретает на коммуникационной (установление контактов между участниками конфликта) и на переговорной (оказание помощи в проведении переговоров) фазах.

Результатом миротворческой деятельности не всегда является разрешение противоречий (зачастую им оказывается лишь снижения уровня противостояния), поэтому она нередко требует гарантий. Например, гарантом выполнения соглашений, заключенных между Израилем и Египтом в 1979 г., выступил посредник этого соглашения - США.

Первая основная проблема, с которой сталкиваются практики, работающие в рамках подходов, связанных с деятельностью по установлению мира и миротворчеством, заключается в том, что многие конфликты удается только "притушить", причем на какой-то ограниченный период. Бессилие что-либо сделать в течение долгого времени, а также большие материальные затраты, часто с жертвами среди миротворцев, неоднократно порождали сомнения в целесообразности вмешательства в вооруженные конфликты.

Скептицизм по этому поводу в различной форме не раз выражали и политики, и исследователи, особенно после ряда неудачных попыток урегулировать конфликты, возникшие после окончания "холодной войны". Все это породило сомнения в целесообразности применения подобных средств воздействия и требования вообще свести к минимуму участие третьей стороны в урегулировании конфликтов. Пожалуй, в наиболее острой форме подобная точка зрения была выражена американским автором Т. Г. Карпентером в 1991 г. В символически озаглавленной статье "Новый мировой беспорядок" он пишет, что Земля была бы несомненно более привлекательной, если бы все разногласия на ней разрешались мирными средствами, а не с помощью военной силы. Однако такое представление утопично. Еще более утопичными выглядят попытки достичь подобного состояния отношений путем каких-либо реальных действий.

Правда, на реальную политику сомнения такого рода особого воздействия не оказали. Скорее возобладали иные настроения, основывавшиеся на том, что участие в урегулировании конфликтов несомненно

порождает множество проблем и не всегда с очевидностью ведет к успеху. Однако та угроза, которую таят в себе современные конфликты для остальных членов мирового сообщества, слишком серьезна, чтобы ее попросту игнорировать. Еще одним аргументом здесь послужило то, что действительно трудно оценить эффективность вмешательства третьей стороны, связанного с установлением мира и миротворчеством. Но ведь не менее сложно определить и то, как развивались бы события без такого вмешательства.

Вторая проблема при использовании двух названных подходов заключается в том, что третья сторона исходит из рациональности поведения конфликтующих сторон. Особенно это касается миротворчества. В реальных же условиях международных, этнических и других конфликтов, во-первых, слишком много факторов, воздействующих на развитие событий, "просчитать" которые просто невозможно, а следовательно и трудно действовать чисто рационально, не полагаясь на интуитивные оценки; во-вторых, участники конфликта склонны к непредсказуемым иррациональным действиям (вплоть до "самоубийственных решений") и

эмоциональным реакциям.

Наконец, третья проблема состоит в том, что оба подхода подразумевают в основном работу с лидерами конфликтующих сторон, уровень же массового сознания здесь фактически не затрагивается.

Деятельность по закреплению мира ("миростроительство") ориентирована на теоретическое направление разрешения конфликтов. Ее цель - добиться окончательного разрешения противоречий мирным путем, для чего необходимо, как считают представители данного подхода, "наведение мостов" между людьми. Основная роль в его реализации принадлежит организации межгосударственного сотрудничества (создание и развитие совместных проектов экономического, социального, культурного развития), а также неофициальным, общественным организациям, исследователям, работающим в рамках направления по разрешению конфликтов и занимающимся практикой организации неофициальных контактов. Деятельность по закреплению мира реализуется и после подписания договоренностей, т.е. она охватывает также постконфликтную стадию. Кроме контактов и

реализации совместных проектов здесь большое значение имеет просветительская работа, направленная на формирование установок ненасильственного разрешения конфликта, с использованием средств массовой информации.

Проблема, с которой сталкиваются представители рассматриваемого направления, заключается в том, что далеко не всегда удастся устранить причину конфликта. В большинстве конфликтных ситуаций окончательное или полное разрешение выступает скорее как идеальная цель на будущее. Часто процесс разрешения конфликта занимает многие годы (например, конфликты в Северной Ирландии, на Ближнем Востоке и во многих других местах планеты).

Обобщенное представление о практических подходах к урегулированию конфликтов дает табл. 3.

В большинстве конфликтов, особенно наиболее серьезных и продолжительных, редко прибегают к использованию лишь какого-то одного подхода, чаще применяют три, а то и все четыре. Воздействуя на разные структуры и механизмы, разные подходы позволяют комплексно и гибко влиять на

конфликт с целью его мирного разрешения. Так, вряд ли возможна успешная деятельность по закреплению мира, если стороны вовлечены в вооруженное противостояние. Фактор насилия здесь будет играть крайне отрицательную роль. Миротворческая деятельность тоже будет малоэффективной, если выработанные решения не будут поддержаны на уровне массового сознания. Например, в свое время Я. Арафат подвергся резкой критике со стороны своих приверженцев за "продажность американцам". Во многом по этой причине он отверг тогда план совместного участия Организации освобождения Палестины (ООП) с иорданскими представителями на переговорах по урегулированию ближневосточной проблемы. Все это означает, что должна вестись параллельная работа по закреплению мира. В свою очередь отсутствие официальных соглашений мешает встречам между представителями конфликтующих сторон, и наоборот, их наличие облегчает подобные встречи. Так, в 1975 г. подписание Хельсинских соглашений в рамках СБСЕ облегчило контакты между гражданами СССР и стран Запада.

Таблица 3.

Практические подходы к урегулированию
конфликтов

Практические направления

Компоненты различий

Деятельность по предотвращению
конфликтов

Деятельность по установлению мира

Миротворческая деятельность

Деятельность по закреплению мира
("миростроительство")

Основная теоретическая база

Предупреждение конфликтов, разрешение
конфликтов

Улаживание конфликтов

Улаживание конфликтов, разрешение
конфликтов

Разрешение конфликтов

Направленность

На предупреждение открытых конфликтов

На прекращение насилия

На поиск взаимоприемлемого решения

На разрешение противоречий (их "снятие")

Основные формы

Установление мер доверия,

просвещение, использование средств массовой
информации

Санкции, военные операции
Посредничество, переговоры
Межгосударственное сотрудничество,
специально организованные обсуждения
Кто главным образом осуществляет
Международные организации, государства,
общественные организации
Международные организации ,отдельные
страны
Официальные представители международных
организации, политические деятели и
дипломаты отдельных стран
Государства, общественные организации,
неофициальные лица
Группы, на которые в основном
ориентированы
На политических лидеров, на широкие слои
населения
На политических лидеров, на вооруженные
формирования, отчасти на широкие слои
населения
На политических лидеров
На широкие слои населения
В какой фазе развития конфликта или его
урегулирования наиболее интенсивно
используется
В латентной фазе развития конфликта, в
начальной фазе открытого конфликта

В стабилизационной фазе урегулирования
конфликта, но, возможно, и в последующих,
включая

В коммуникационной и переговорной фазах
урегулирования конфликта

На переговорной и постпереговорной
(выполнения соглашения) фазах
урегулирования

фазу выполнения соглашений

Характер воздействия на участников

Взаимодействие на государственном уровне,
образование, убеждение

Принуждение

Убеждение, помощь в поиске решения,
создание условий для нахождения решений

Создание условий для нахождения решения
самими участниками

Вероятные типы соглашений

Соглашение по урегулированию, соглашение
по разрешению

Соглашение о перемирии

Соглашение по урегулированию, соглашение
по разрешению

Соглашение по разрешению

Вероятные типы решений

Серединное, принципиально новое

Серединное асимметричное

Серединное, принципиально новое

Принципиально новое

Урегулирование (улаживание) может выступать как первая ступень на пути к окончательному разрешению противоречий. Однако для того, чтобы урегулирование было эффективным, параллельно должна идти работа на уровне враждующих общин, затрагивающая различные их слои и направленная на изменение их ценностей и установок по отношению к конфликту, а также на предупреждение военных действий там, где они еще не начались.

Занимаясь практической работой по урегулированию конфликтов, необходимо иметь в виду, что их специфика, предполагает в большей или меньшей степени ориентацию на конкретный поход. Так, длительные этнические конфликты, имеющие глубокие исторические корни скорее требуют технологий, разрабатываемых в рамках "миростроительства". Большое значение здесь имеет и работа по предупреждению вооруженных столкновений.

Часть III Переговорный процесс

Глава 13

Процесс переговоров в условиях конфликтных отношений сторон

1. Переговоры и их особенности при конфликте

Переговоры имеют столь же древнюю историю, как войны и посредничество. Этот инструмент использовался для урегулирования конфликтов еще задолго до появления правовых процедур. Однако то, как ведутся переговоры - их технология, долгое время оставалось без внимания. Только во второй половине XX столетия переговоры стали объектом широкого научного анализа, что обусловлено прежде всего той ролью, которую приобрели переговоры в современном мире.

Намерение вести переговоры в конфликте означает многое. По существу это переход от конфликтной ситуации к ситуации переговоров. Переговорный процесс в условиях конфликтных отношений довольно сложен и имеет свою специфику. В отличие от переговоров, ведущихся в рамках сотрудничества, он, во-первых, накладывает на участников особую ответственность за принимаемые решения, многократно

увеличивая "цену ошибки". Несвоевременное или неверное решение, принятое на переговорах, часто влечет за собой продолжение или даже усиление конфликта со всеми вытекающими отсюда последствиями. При сотрудничестве ошибка также может стоить дорого, но в условиях доверия сторон исправить все же легче ее.

Во-вторых, при сотрудничестве участники переговоров строят новые отношения, позволяющие им получить некий новый продукт. Их цель состоит в том, чтобы договориться о "вкладе" каждого, а также об организации взаимодействия и распределения полученного. Иначе ставится задача в конфликте. Здесь основной акцент делается обычно на распределении или перераспределении имеющегося. Для участников переговоров проблемой является, образно говоря, не то, как "испечь пирог", а то, как разделить его. Поэтому ситуация на переговорах, ведущихся по урегулированию конфликта, оказывается ближе к ситуации с нулевой суммой. В результате, по замечанию К. Митчелла, все переговоры в условиях конфликта обычно похожи друг на друга тем, что на них звучат угрозы, ультиматумы, а поведение сторон является "жестким" - они

ориентированы на продвижение, усиление своей позиции.

Переговоры в условиях конфликта, как правило, оказываются более успешными, если:

- предмет конфликта четко определен;
- стороны избегают использовать угрозы;
- участники стараются отойти от рассмотрения конфликта как ситуации с нулевой суммой;
- отношения сторон не сводятся только к урегулированию конфликта, а охватывают многие области, где интересы сторон совпадают;
- ставки участников не слишком высоки;
- силы сторон примерно равны;
- обсуждается не слишком большое количество вопросов (одни вопросы не "тормозят" решение других);

Несмотря на различие переговоров, ведущихся в условиях сотрудничества и конфликта, между ними есть общие моменты, которые отличают любые переговоры от других видов взаимодействия и, по сути, делают переговоры именно переговорами. Игнорирование этих моментов ведет либо к

срыву переговоров, либо к превращению их в иной вид взаимодействия.

Одной из важнейших особенностей переговоров является то, что интересы сторон частично совпадают, а частично расходятся.

При полном расхождении интересов наблюдаются конкуренция, состязание, противоборство, конфронтация и, наконец, войны, хотя, как отмечал Т. Шеллинг, даже в войнах у сторон имеется общность интересов. Тем не менее, при явном совпадении интересов или явном расхождении их мы имеем дело с другими видами взаимодействия сторон - сотрудничеством или конфликтом, которые и строятся по-другому.

Переговоры в принципе могут вестись, и, как это часто бывает на практике, ведутся с позиции силы, когда один из участников диктует свои условия другому и использует различные методы принуждения. Однако из наличия общих и противоположных интересов сторон следует, что в случае крайне выраженного силового диктата переговоры перестают быть переговорами, уступая место конфликту.

Совпадение и расхождение интересов делает переговоры противоречивыми, поскольку привносит в них одновременно элементы

кооперации и конфронтации. Этот факт подчеркивается многими исследователями. Так, Р. Фишер и У. Юри отмечают, что переговоры направлены на достижение договоренности в условиях, когда ваши интересы и интересы противоположной стороны частично совпадают, а частично расходятся. Близкая к этой мысль содержится в работе Ф.Ч. Икле "Как государства ведут переговоры", где он пишет, что для начала переговоров у потенциальных участников должны быть единые интересы и одновременно конфликт интересов. В общем виде эта характеристика переговоров формулируется как необходимость наличия ситуации со смешенными интересами. Говоря о различии в интересах сторон, следует иметь в виду, что это не только противоречащие друг другу интересы. Среди всех интересов, как отмечает отечественный автор В.В. Удалов, необходимо выделять взаимоисключающие и непересекающиеся. Наличие взаимоисключающих интересов означает, что стороны хотят одного и того же, например, претендуют на одну территорию. Непересекающиеся интересы предполагают, что реализация интересов одной стороны никак не затрагивает интересы другой

стороны, т.е. эти интересы являются нейтральными, и каждый участник может реализовывать непересекающиеся интересы в одиночку.

В условиях конфликта соотношение интересов обычно таково, что действительно имеются интересы, противоречащие друг другу. Кроме того, в ситуации конфликта расхождение интересов больше и глубже, чем в условиях сотрудничества. По крайней мере, стороны так воспринимают соотношение своих интересов. В ходе переговоров оценка соотношения интересов участниками конфликта может меняться.

Сложное переплетение интересов и невозможность реализовать их в одиночку, путем односторонних действий делает участников переговоров взаимозависимыми. Это составляет вторую отличительную особенность переговоров. Чем больше стороны зависят друг от друга, тем в большей мере они ограничены в своих односторонних шагах и, следовательно, тем более вынуждены искать решение совместно, путем переговоров. Важно отметить, что стороны должны понимать свою взаимозависимость, в противном случае будут доминировать попытки разрешить конфликт путем

односторонних действий. Тогда, когда односторонние действия сторон начинают превалировать, особенно те, которые направлены на разработку альтернатив переговорному решению (ATNA), переговоры прекращаются. При этом внешне они могут некоторое время "продолжаться", т.е. стороны будут делать вид, что ведут переговоры: проводят встречи, обсуждают вопросы, стоящие в повестке дня, но фактически ничего на них не решают. Рано или поздно такие "переговоры" будут прерваны. Опасаясь, как бы противоположная сторона не пошла по этому пути, участники переговоров порой даже специально усиливают взаимозависимость за счет предварительных договоренностей, рамочных соглашений и т.п., чтобы иметь возможность через них влиять затем на поведение партнера.

Переговоры - процесс неоднородный и состоит из нескольких стадий, которые отличаются по своим задачам, причем каждая стадия обладает своими особенностями. В то же время это единый процесс в том смысле, что ни одна стадия не может рассматриваться самостоятельно, вне зависимости от других. Многие исследователи указывают на

стадийность переговорного процесса. Например, канадский автор Г. Уинхэм выделяет три стадии в переговорах: 1) поиск проблемы, возможной для решения; 2) выработка программы действий; 3) достижение договоренности. В работах других авторов также отмечается наличие стадий в переговорном процессе. Обобщая приводимые различными исследователями стадии ведения переговоров, представляется целесообразным выделить следующие:

- подготовка к переговорам (предпереговорная стадия);
- процесс их ведения и достижение договоренностей в случае, если переговоры закончились их подписанием (стадия взаимодействия);
- анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей (имплементация).

Выделение именно этих стадий обусловлено прежде всего различиями в характере деятельности на каждой из них, стоящими задачами и типом взаимодействия участников переговоров, т.е. действуют они в значительной степени внутри своей делегации

или внутри своей стороны (первая и последняя стадия) либо совместно с партнером (стадия взаимодействия). Следующая важная характеристика переговоров, без которой они не могут состояться, - наличие общения сторон. Оно является неотъемлемой частью переговорного процесса. Переговоры обязательно предполагают обсуждение проблемы. Американские авторы Р. Фишер и У. Юри, определив общение как один из элементов переговоров, отмечают, что без общения не бывает переговоров, а шведский исследователь К. Йонссон, например, посвятил коммуникативному аспекту международных переговоров специальное монографическое исследование. В условиях конфликта общение на переговорах в значительной степени осложняется негативными стереотипами сторон в отношении друг друга, а также другими феноменами восприятия и отсутствием каналов коммуникации. Однако существует и обратное влияние. При правильной организации переговорного процесса общение способствует формированию более адекватного восприятия участниками и предмета, вызвавшего

конфликт, и друг друга.

Общение открывает широкие возможности для участников переговоров. Оно позволяет им не только лучше понять суть проблемы, стоящей в повестке дня, но и выйти за ее рамки - обсудить более широкий круг вопросов. Однако такое возможно, если общение на переговорах будет построено на основе диалога, восприимчивости к проблемам и нуждам друг друга. Когда удастся построить такое общение, переговоры становятся одним из наиболее конструктивных элементов политического развития.

От переговоров следует отличать подачу сигналов участниками о возможных действиях и намерениях. Характер таких знаков может быть различным. Так, один из участников конфликта может снизить уровень конфронтационной риторики в официальных выступлениях или в средствах массовой информации. Такой поворот дела можно понять как сигнал, означающий приглашение к переговорам, но он еще не является переговорами. При этом безразлично, существуют у участников прямые или косвенные каналы коммуникации или нет. Например, в октябре 1973 г. между США и

СССР такие каналы были, однако СССР предпочел выводом своего персонала из Сирии и Египта "просигнализировать" о том, что он не собирается напрямую участвовать в развитии конфликта на Ближнем Востоке. Порой участники выбирают сигналы, а не переговоры, как путь наименьшего риска и наименьших обязательств: впоследствии легче сослаться на то, что сигналы были неправильно поняты.

Важно иметь в виду, что от других видов общения переговоры отличает наличие проблемы, которую необходимо решить совместными усилиями. Если этого нет, то общение сводится к дискуссиям, консультациям, обсуждениям. Здесь мы подходим к последней важнейшей характеристике переговоров. Она заключается в том, что переговорами по праву можно назвать лишь те из них, которые направлены на совместное решение проблемы.

Необходимо особо выделить здесь слово "совместное", поскольку при односторонних шагах стороны также решают проблему или пытаются ее решить, но иным путем, а именно односторонних шагов.

Другим существенным моментом является то, что переговоры ориентированы на решение

проблемы. Французский дипломат Ж. Камбон заметил, что тот, кто произносит слово "переговоры", хотя бы отчасти подразумевает соглашение. Но это только отчасти, поскольку, вступая в переговоры, участники конфликта еще не принимают на себя никаких обязательств относительно их успешного завершения. Начало переговоров не означает, что стороны захотят и в конце концов смогут найти взаимоприемлемое решение.

2. Функции переговоров

Направленность на совместное решение проблемы одновременно является и главной функцией переговоров. Это то главное, ради чего переговоры ведутся. Реализация данной функции зависит от степени заинтересованности участников в поиске взаимоприемлемого решения. Американский участник и руководитель делегаций на многих переговорах Дж. Дин выделяет три вида переговоров в зависимости от заинтересованности сторон. Первый вид представляют такие переговоры, в которых участники (или один из участников) мало заинтересованы в их положительном исходе или безразличны к нему. Второй вид переговоров - это переговоры, в которых

стороны хотя и проявляют интерес к достижению результатов, но достаточно умеренный, к тому же имеющий отношение скорее к общей перспективе. К третьему виду относятся переговоры, в которых участники реально заинтересованы в совместном решении проблемы. Согласно Дж. Дину, если все участники ориентированы на третий вид, то переговоры наверняка закончатся успешно, т.е. решение проблемы будет найдено.

Возможно достижение договоренности и в том случае, если одна из сторон проявляет умеренный интерес к ним, а другая - сильный. При малой заинтересованности сторон соглашение скорее всего не будет достигнуто. Реализация функции "совместного решения проблемы" путем переговоров не обязательно означает ее окончательное разрешение. Здесь возможны различные варианты. Например, стороны осознают опасность, которую таят в себе односторонние шаги, и вступают в переговоры. Но на данном этапе участники не видят возможных развязок путем переговоров и понимают, что они не готовы к совместным действиям и решениям или считают их допустим, невыгодными или преждевременными. Целью таких переговоров является "замораживание"

дальнейшего развития конфликтных отношений. Процесс переговоров может способствовать сдерживанию односторонних действий путем создания взаимозависимости участников конфликта самим фактом их проведения. Подобный пример приводит участник переговоров между Россией и Украиной по Черноморскому флоту В.Н. Чернавин. Он пишет, что после распада СССР сначала президент Украины, а затем и президент России стали предпринимать односторонние шаги по переподчинению Черноморского флота одному государству. Эти шаги были остановлены началом переговорного процесса.

В данном примере совместное переговорное решение имеет временный характер. Необходимо иметь в виду, что временные решения только приостанавливают конфликт. Если стороны не принимают дальнейших шагов по его урегулированию, то он может вспыхнуть с новой силой. В таких ситуациях обычно требуются возобновление и продолжение переговоров. Однако и временное, и длительное переговорные решения должны выступать для сторон как более предпочтительные, чем односторонние действия. В противном случае переговоры

станут лишь тактическим ходом, передышкой в развитии конфликта.

Почти на всех переговорах по урегулированию конфликта наряду с главной функцией присутствуют и другие функции. Использование переговоров с различными функциональными целями возможно в силу того, что переговоры всегда включаются в более широкий политический контекст и служат инструментом при решении целого комплекса внутривнутриполитических и внешнеполитических задач. Соответственно, они могут выполнять различные функции. Одни функции достаточно хорошо согласуются с главным предназначением переговоров - совместно с противоположной стороной решать проблему, другие - явно противоречат их основной функции. Последнее даже побудило отечественного исследователя и дипломата В.Л. Исраэляна ввести термин "антипереговоры". Наиболее существенными и часто реализуемыми функциями переговоров, кроме главной, являются следующие:

- информационно-коммуникативная;
- регуляционная;
- функция решения собственных

внутриполитических и внешнеполитических задач;

- пропагандистская.

Информационно-коммуникативная функция присутствует практически на всех переговорах. Исключение могут составлять переговоры, которые предпринимаются для "отвода глаз", но и в них коммуникационный аспект, хотя и в минимальной степени, все же присутствует.

Смысл информационно-коммуникационной функции состоит в том, чтобы выяснить точку зрения противоположной стороны, дать информацию о своих интересах, опасениях, подходах к решению проблемы и т.п. прежде, чем стороны приступят к выработке договоренностей. Очень большое значение этой функции придается в работах Г.

Уинхэма. Он подчеркивает, что переговоры представляют собой процесс снятия информационной неопределенности путем постепенного уяснения партнерами позиций друг друга. Наиболее интенсивно этот процесс идет в начале переговоров.

Уяснение сторонами подходов к решению проблемы позволяет более точно определить конечное решение и полнее реализовать

основную функцию переговоров - совместного поиска решения проблемы.

Однако следует иметь в виду, что с помощью информационно-коммуникативной функции возможна и подача ложной информации, введение противоположной стороны в заблуждение. В этом случае решение проблемы путем переговоров будет заблокировано.

Иногда бывает, что участники конфликта, вступая в переговоры, заинтересованы лишь в обмене взглядами, точками зрения. Такие переговоры часто рассматриваются сторонами как предварительные, а их функция - как чисто информационная.

Результаты предварительных переговоров служат основой для выработки позиций и предложений к их следующему, основному раунду.

Предварительные переговоры не являются переговорами в строгом смысле этого слова. Но на них может быть намечен некий подход к решению проблемы. Поэтому, если такие переговоры рассматривать в контексте общего процесса урегулирования, то следует признать их положительную роль в поиске сторонами взаимоприемлемого решения. Близкой к информационной является

коммуникативная функция, связанная с налаживанием и поддержанием связей и отношений участников конфликта. Ее основные задачи - установление постоянных каналов коммуникации, обмен точками зрения и обсуждение подходов к решению проблемы. Обе функции - информационная и коммуникативная, как правило, реализуются одновременно и слитно не только на переговорах, но и в других сферах общения, что позволяет не проводить различий между ними, а выделять единую информационно-коммуникативную функцию переговоров.

Следующая важная функция переговоров - регуляционная. С ее помощью осуществляются регуляция, контроль и координация действий участников. Эта функция близка к информационно-коммуникативной, хотя и имеет свои особенности. Во-первых, она часто реализуется в тех случаях, когда уже имеются договоренности и переговоры ведутся по поводу выполнения достигнутых ранее решений. Во-вторых, регуляционная функция используется для контроля. Если установлено перемирие и мирные переговоры только начались, то смысл контроля сводится к тому,

чтобы, например, обсудить спорные случаи нарушений соглашений о перемирии. А если участники конфликта уже достигли договоренностей о мире, то последующие переговоры могут использоваться для выяснения вопросов о соблюдении этих договоренностей.

Регуляционная функция предусматривает также детализацию более общих решений с целью их конкретного воплощения.

Переговоры, на которых реализуется эта функция, выполняют роль своеобразной "настройки" отношений сторон. Если переговоры многосторонние, то на них происходит "коллективное управление взаимозависимостью" - регуляция отношений участников. В качестве примера можно привести форумы в рамках СБСЕ после подписания Заключительного акта в Хельсинки в 1975 г. Каждая последующая встреча (Белград, 1977-1978; Мадрид, 1980-1983; Вена, 1986-1989 и др.) выполняли, наряду с прочими, и регуляционную функцию.

Наконец, регуляционная функция используется для того, чтобы не допустить выхода ситуации из-под контроля участников конфликта, особенно в наиболее острые

моменты развития отношений. В таких случаях она наиболее тесно переплетается с информационно-коммуникативной: участники регулируют свои отношения именно за счет обеспечения информацией друг друга о намерениях.

Впрочем, следует иметь в виду, 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. Эта функция переговоров весьма распространена и проявляется по-разному, но обычно именно такого рода переговоры образуют первый вид по классификации Дж. Дина - стороны мало заинтересованы в совместном решении проблемы. Участие в переговорах может быть просто выгодно кому-либо из участников с точки зрения предвыборной борьбы, как, например, демонстрация стремления к миру. В иных случаях в переговоры вступают для того, чтобы повлиять на позиции третьих сторон, например, побудить их к снятию

санкций. Наконец, сторона может рассматривать само участие в переговорах как полезное с точки зрения повышения ее международного авторитета, предоставления определенного политического статуса и т.п. Бывает, что переговоры требуются для того, чтобы служить своего рода "маскировкой" ("отводом глаз"), когда на самом деле договоренности вовсе не нужны, поскольку решаются совсем иные задачи.

"Маскировочные" переговоры ведутся лишь ради создания видимости. В этом случае их функциональное предназначение оказывается далеким от основного - совместного решения проблем, и переговоры перестают быть переговорами по своей сути.

В наиболее явной форме "маскировочная" функция переговоров обычно используется для начала вооруженного наступления. Смысл таких переговоров состоит в том, чтобы провести их и даже, может быть, заключить соглашения с целью выиграть время, "усыпить" внимание противника, а при начале вооруженных действий - оказаться в более выгодном положении. Так, попытка переговоров австрийского посла Меттерниха с Наполеоном в 1813 г., незадолго до Лейпцигского сражения, как раз и была в

основном направлена на то, чтобы дать время коалиционным армиям собраться с силами и подготовиться к битве. С аналогичными целями были предприняты переговоры Японией с США незадолго до ее нападения на Пёрл-Харбор.

Истории известны также примеры, когда переговоры начинались только для того, чтобы затем обвинить противоположную сторону в их провале, нежелании решать проблемы переговорным путем и начать против нее вооруженные действия.

Следует заметить, что подобное поведение не обязательно имеет абсолютно деструктивный характер. Все зависит от конкретной ситуации, а главное, от того, действительно ли решение проблемы возможно переговорным путем. Например, по сообщениям прессы, в конфликте с представителями радикального движения "Ту-пак Амару", захватившими заложников в резиденции японского посла в Лиме, власти, делая вид, что могут пойти на компромисс, вели длительные переговоры (с декабря 1996 г. по апрель 1997 г.). В итоге это дало им возможность подготовиться к штурму здания и освободить заложников.

Пропагандистская функция переговоров заключается в активном воздействии на

общественное мнение с целью разъяснения широким кругам своей позиции, оправдания собственных действий, предъявления претензий противоположной стороне, обвинения противника в противоправных действиях, привлечения на свою сторону новых союзников и т.п. В этом смысле она может рассматриваться в качестве производной или сопутствующей такой функции, как решение собственных внутриполитических или внешнеполитических проблем.

В настоящее время при широком привлечении средств массовой информации к проблемам урегулирования конфликтов практически любые переговоры обладают - в большей или меньшей степени - пропагандистской функцией. Однако особенно интенсивно пропагандистская функция используется на крупных международных конференциях, проходящих в условиях конфликтных отношений при широком привлечении прессы. На крупных переговорах создаются специальные органы для работы с прессой. Выступление на таких конференциях порой становится своеобразным использованием ее как трибуны. По этой причине, согласно образному замечанию американских авторов

У. Зартмана и М. Бертона, открытость переговоров нередко ведет к потере их эффективности: желание адресовать свои выступления массам тянет участников скорее к окнам, чем друг к другу. В результате их позиции оказываются "скованными" ожиданиями масс.

Для того чтобы избежать давления прессы и вообще влияния извне, переговоры зачастую ведутся "за закрытыми дверями" и даже в обстановке секретности. В последнем случае вообще не дается информация об их проведении.

Говоря о пропагандистской функции и об открытости переговоров, не следует сбрасывать со счетов и положительные моменты, благодаря которым стороны оказываются под контролем общественного мнения.

Сами участники переговоров обычно стараются как можно более полно использовать их пропагандистскую функцию.

Для этих целей созываются пресс-конференции, проводятся брифинги, выпускаются пресс-релизы. Например, проведение сразу после успешных переговоров пресс-конференции одной из сторон при выборе тактики "отмалчивания"

второй стороной может способствовать тому, что успех переговоров будет связываться именно с первым участником, несмотря на то, что роль другого была в этом не менее, а может быть даже более значительной.

Вопрос об открытости переговоров широко дебатировался после первой мировой войны.

С идеей открытости переговоров активно выступил тогда президент США В. Вильсон.

Однако многие опытные дипломаты сдержанно отнеслись к его предложению. Сегодня, пожалуй, возобладала умеренная точка зрения, согласно которой вопрос о том, насколько переговоры должны быть открытыми, необходимо решать отдельно в каждом конкретном случае, - важно, чтобы их общая направленность отвечала снижению уровня конфликта.

Любые переговоры многофункциональны и предполагают одновременную реализацию сразу нескольких функций, обычно образующих иерархию, в которой одна функция является более важной для того или иного участника переговоров, другая - менее важной. Причем это иерархическое образование может претерпевать изменения в ходе переговорного процесса. Важно, однако, чтобы главной функцией все же оставалось

совместное решение проблемы. Другие функции, особенно такие, как решение собственных внутриполитических и внешнеполитических задач и пропагандистская, реализуют то, что Ф.Ч. Икле назвал "побочными эффектами". В различные исторические периоды, на различных переговорах те или иные функции использовались и продолжают использоваться в большей или меньшей степени. В условиях конфликтных отношений стороны особо склонны к тому, чтобы интенсивнее использовать иные, отличные от основной переговорные функции. Чаще при конфликте можно услышать и упреки от обоих участников в том, что противоположная сторона прибегает к переговорам исключительно для решения своих задач и извлечения собственной выгоды. Вообще же, оценивая функции переговоров с точки зрения их конструктивности или деструктивности, следует иметь в виду весь политический контекст и то, насколько целесообразно совместное решение проблемы (например, нужны ли переговоры с террористами, захватившими заложников, или лучше предпринять действия по их освобождению). И все же необходимо еще раз

подчеркнуть, что только те переговоры в условиях конфликта или сотрудничества, на которых главенствующее положение в иерархии занимает функция совместного с партнером решения проблемы, действительно являются переговорами. В противном случае переговоры становятся если не "анти-", то, по крайней мере, "квазипереговорами", напоминая переговоры лишь внешне, по форме.

3. Два подхода к переговорам: торг и совместный с партнером поиск пути решения проблемы

Под подходом к переговорам понимается основной принцип, из которого исходят их участники: рассматривают они переговоры как продолжение борьбы или как процесс решения проблемы, предполагающий совместные усилия. Соответственно этому выделяются два основных подхода или две стратегии переговоров: торг (bargaining) и совместный с партнером поиск решения проблемы (joint problem -solving).

В первом случае участники видят в переговорах одну из возможностей добиться победы при реализации собственных целей и интересов в максимально полном объеме. Они стремятся "выторговать" (отсюда название - "торг") наиболее выгодный для себя итоговый

документ, мало заботясь о целях и интересах другой стороны, а также о том, насколько партнер будет удовлетворен итогами переговоров, и вообще о том, насколько проблема будет решена.

В ходе торга каждая из сторон в значительной степени самостоятельно ищет решение и пытается навязать свое решение другой стороне. В результате борьбы, которая длится порой достаточно долго, участники могут прийти к некому компромиссному варианту и заключить соглашение, т.е. все же совместно принять решение. В принципе же торг является продолжением идеи конфронтации и в значительной степени продолжением односторонних действий, только за столом переговоров и с учетом того, что на окончательное решение необходимо получить согласие партнера. В противном случае переговоры будут провалены. Таков конкурентный тип поведения на переговорах. Чем жестче торг, тем лучше перспективы для участника в реализации собственных целей. Однако возможен срыв переговоров и переход к односторонним шагам, тогда собственные интересы вообще могут не быть удовлетворены.

Противоположный подход предполагает

ориентацию не только на то, чтобы вынудить или заставить партнера принять совместное решение, как в предыдущем случае, но и на совместный анализ проблемы и совместный поиск вариантов решения. Он подразумевает кооперативность, партнерские отношения, поэтому данный тип поведения на переговорах часто называют партнерским или кооперативным подходом к переговорам, а также совместным с партнером анализом проблемы или совместным поиском решения. В рамках этого типа поведения иначе понимаются победа или успех переговоров, а именно, как разрешение противоречий и максимальное взаимное удовлетворение интересов всех сторон. В таком случае стороны исходят не из каких-то альтруистических соображений, а из того, что вследствие взаимозависимости эффективное, устраивающее все стороны решение проблемы позволит сделать договоренности наиболее прочными, а в конечном счете и более выгодными.

Однако не только понимание победы или успеха переговоров лежит в основе различия этих двух подходов. Различными являются и сами процессы их ведения. При торге стороны пытаются манипулировать поведением друг

друга. Они стремятся дать как можно меньше информации о своих истинных интересах и намерениях, крайне завышают первоначальные требования, используют угрозы, ультиматумы, шантаж, стараются оказать давление с целью добиться желаемого соглашения.

Подход к переговорам как к совместному с партнером поиску решения проблемы основывается на иных принципах и подразумевает в значительной степени открытость обоих участников, формирование отношений диалога. Именно в ходе диалога участники стараются по-иному увидеть проблему и ее решение. В диалоге между сторонами формируются новые отношения, ориентированные в перспективе на сотрудничество и взаимопонимание.

Заметим, что иногда партнерский подход называется "совместным с партнером решением проблемы", но такая характеристика (название) представляется не совсем точной, поскольку в любом случае, если решение на переговорах принимается, то оно принимается обязательно совместно, независимо от подхода, - в этом состоит основная функция переговоров. В английском языке название подхода звучит точнее -

"совместный процесс разрешения проблемы" (joint problem-solving), с акцентом именно на процессе, а не на конечном результате.

Торг (борьба за столом переговоров) и совместный с партнером анализ проблемы хорошо иллюстрируются описанием переговоров, которые, по образному определению известного английского дипломата и политического деятеля Г. Никольсона, являются переговорами "воинов" и "лавочников". Первые, как он пишет, напоминают военные действия или, в лучшем случае, военные маневры. Победа - главное для "воинов", отказ же от нее означает для них поражение. Переговорному подходу "воинов" Г. Никольсон противопоставляет концепцию "лавочников", которые нацелены на достижение взаимовыгодного соглашения. В этом они видят цель и смысл переговоров. Торг и совместный с партнером анализ проблемы оказались в центре внимания исследователей, занятых теоретическими проблемами изучения переговоров. Особенно большое внимание к этим двум подходам было проявлено в последние 10-15 лет, хотя оба они имеют давние философские и исторические корни. Так, партнерский подход во многом базируется на теории "разумного

эгоизма", истоки которой восходят к французскому материализму XVIII в. Одним из звеньев этой теории является положение, согласно которому необходимо правильно понять, в чем состоят собственные интересы и интересы другого. Дальнейшее развитие идеи "разумного эгоизма" получили в трудах Н.Г. Чернышевского. Он разработал свой вариант теории "разумного эгоизма", а именно, как сознательного подчинения собственных интересов общему делу с тем, чтобы общий "выигрыш" позволил реализовать и личные интересы.

Две основные идеи концепции "разумного эгоизма" легли в основу подхода к переговорам как совместному с партнером поиску решения проблемы:

- для поиска взаимовыгодного решения необходим тщательный анализ потребностей и интересов обоих участников;
- собственные потребности и интересы могут быть реализованы полнее, если и партнер реализует свои интересы, поскольку в этом случае результаты соглашения будут восприниматься как честные, справедливые, а значит, и не будет стремления их пересмотреть.

На протяжении истории научный интерес к обоим подходам претерпевал изменения. Первоначально акцент делался на разработке идей торга. Многие исследования проводились на игровых моделях с использованием аппарата теории игр. Одним из центральных вопросов, интенсивно обсуждавшихся в научной литературе, был вопрос о том, какая стратегия в торге является наиболее эффективной для получения максимального результата (выигрыша): "жесткая" или "мягкая". Иными словами, должен ли быть торг с минимальными уступками и подвижками в позициях (жестким) или, напротив, он должен предполагать компромиссные предложения и решения (мягким).

Одними из первых, кто выступил с идеей "жесткой" стратегии, были американские исследователи С. Сиджел и Л. Фурекер. Согласно их взглядам, уступка одной стороны на переговорах влечет за собой ужесточение позиции другой. Отсюда они сделали вывод, что для успешного ведения переговоров, понимаемого как получение максимального выигрыша, необходимо придерживаться жесткой стратегии: начинать переговоры с

завышенных требований и в целом быть неуступчивым.

Почти одновременно с идеей "жесткой" стратегии появилась противоположная ей концепция "мягкой" линии поведения на переговорах. Ее автор Ч. Осгуд полагал, что наибольший выигрыш на переговорах можно получить благодаря обмену взаимными уступками. Чуть позднее некоторые исследователи стали исходить из "компромиссного" варианта, предполагающего "попеременное" сочетание "мягкой" и "жесткой" стратегий.

Основная проблема, с которой столкнулись представители направления, разрабатывающего проблему оптимизации торгового заключения заключалась в сложности выявления общих закономерностей, влияющих на величину и скорость уступок. Каждый раз они обуславливались конкретными историческими, политическими, ситуативными и другими причинами.

В конце 70-х годов в качестве альтернативы торгов стали активно развиваться идеи партнерского подхода. Одними из наиболее последовательных их сторонников стали Р. Фишер и У. Юри, которые называли такой подход к переговорам "принципиальными

переговорами", отмечая, что он не предполагает ни "сдачи собственной позиции" (альтруизма по отношению к противоположной стороне), ни жесткого ее отстаивания. Вообще, как подчеркивали указанные исследователи, речь должна вестись не о позициях и поиске их развязок, а об интересах. Эти и аналогичные им идеи нашли много сторонников. Особенно хорошо они были восприняты в сфере международных переговоров, что совпало с общим улучшением отношений между Востоком и Западом и интенсификацией разного рода переговоров в мире. Все это побуждало к отказу от ярко выраженного конфронтационного подхода.

Позднее стали раздаваться голоса о том, что партнерский подход не следует абсолютизировать. В качестве аргумента приводилось то, что этот подход скорее является неким "идеальным" эталоном, а при его реализации на практике возникает ряд трудностей. Во-первых, выбор партнерского подхода не может быть сделан в одностороннем порядке. При следовании одной из сторон концепции торга ее партнер так или иначе вынужден будет принимать предложенные правила игры (если ему,

конечно, не удастся в ходе переговоров убедить другую сторону отказаться от торга), иначе он оказывается в ситуации "сдачи позиции" и чувствует себя просто обманутым. Во-вторых, в условиях конфликтных отношений сторон партнерский подход трудно применим, поскольку невозможно сразу резко от силовых методов перейти к партнерству. Участникам конфликта требуется время для формирования доверия и изменения отношений в целом.

Спор о том, на какой подход все же следует ориентироваться - партнерский или торг, - разрешить нелегко, если рассматривать оба подхода как альтернативные. Однако они таковыми не являются. Одним из первых, кто обратил внимание на этот факт, был американский исследователь Р. Аксельрод. Вывод, к которому он пришел, заключался в том, что в условиях постоянного ("бесконечного") взаимодействия участников становится бессмысленной ориентация на одноразовый выигрыш, который брался за основной постулат в исследованиях, проводившихся в рамках торга. Выигрыш одной стороны влечет за собой то, что в следующий раз противоположная сторона будет стремиться взять реванш. Вот так более

детально сформулировал свои выводы Р. Аксельрод. При постоянном взаимодействии участников для достижения наилучшего результата необходимо:

- избегать конфликтов и сотрудничать до тех пор, пока это делают другие;
- отказаться от зависти: неважно сколько получит противоположная сторона; важно в какой мере удовлетворены ваши интересы;
- сразу реагировать на отказ от сотрудничества противоположной стороны;
- прощать после того, как отреагировали;
- следовать предсказуемому поведению, чтобы другой участник мог разобраться и приспособиться к нему.

Р. Аксельрод был не единственным, кто показал ограниченность торга в условиях постоянного взаимодействия, а фактически - условность в абсолютном противопоставлении двух подходов. Близкие идеи содержались в исследованиях Г. Райфф, Д. Прюитта, У. Зартмана и М. Бермана и ряда других авторов. В то же время все эти работы, включая исследование Р. Аксельрода, не были специально посвящены изучению соотношения двух подходов, а

вывод, о котором шла речь, вытекает из общей логики их рассуждений.

Более четко мысль об условности противопоставления обоих подходов - торга и совместного с партнером анализа проблемы - звучала лишь с начала 90-х годов, причем сразу у многих исследователей. В итоге стал формироваться своеобразный "мост" между намечавшимся было все большим разрывом между двумя подходами. В теоретическом плане относительность противопоставления друг другу обоих подходов вытекает из двойственного характера переговорного процесса - наличия частичного совпадения и частичного расхождения интересов сторон. Отсюда следует предположить, что в реальной практике ведения переговоров трудно встретить "чистый" торг или "чистый" совместный с партнером анализ проблемы, - оба подхода присутствуют одновременно. Речь идет лишь о том, на что в большей степени ориентируются участники переговорного процесса. Для наглядности торг и партнерский подход целесообразно представить в виде двух точек, расположенных на прямой (рис. 7).

Торг

Совместный анализ

проблемы

(партнерский
подход)

Рис. 7. Соотношение торга и партнерского
подхода.

Характер отношений сторон является одним из важнейших факторов, определяющих выбор доминирующего подхода, но он не жестко детерминирует этот выбор. В ситуации с нулевой суммой стороны могут стремиться использовать партнерский подход, и наоборот, в ситуации, когда большинство главных и основных интересов совпадает, использовать торг. Ключевым здесь является то, на какую перспективу ориентируются стороны на переговорах. Если они заинтересованы в сохранении длительных отношений, то с большим желанием станут использовать партнерский подход, если же главным для них является получение сиюминутной выгоды, то будет превалировать торг. Важное значение при выборе доминирующего подхода имеют и

такие факторы, как владение технологией переговорного процесса.

В рамках одних и тех же переговоров обычно наблюдаются колебания на прямой "торг - совместный с партнером анализ проблемы". Иными словами, степень выраженности торга или совместного с партнером анализа проблемы не является заданной на протяжении всего переговорного процесса. В ходе переговоров их участники могут ориентироваться то на торг, то на совместный анализ проблемы, - все зависит от целого комплекса различных по своему характеру причин. Это типичное явление практически для любого переговорного процесса.

Рекомендуемая литература

Основная литература

Аксельрод Р. Эволюция сотрудничества//Прорыв: Становление нового мышления. Советские и западные ученые призывают к миру без войн/ Под ред. А. Громыко, М. Хеллмана и др. М.: Прогресс, 1988. С. 253-261.

Арцибасов И.Н., Егоров С.А. Вооруженный конфликт: право, политика, дипломатия. М.: Международные отношения, 1989.

Бутрос-Гали Б. Повестка дня для мира.

Превентивная дипломатия, миротворчество и

поддержание мира: Доклад генерального секретаря ООН. Нью-Йорк, 1992.

Доронина И.И. Международный конфликт. М.: Международные отношения, 1981.

Егорова Е.В. США в международных кризисах (политико-психологические аспекты). М.: Наука, 1988.

Здраеомыслов А.Г. Социология конфликта. М.: Аспект Пресс, 1996.

Интернационализация диалога и переговорных процессов. Гостиный двор "Международной жизни"//Международная жизнь. 1989. № 1. С. 147- 157.

Искусство дипломатических переговоров//Международная жизнь. 1989. № 8. С. 129-139.

Израэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. М.: Международные отношения, 1990.

Израэлян В.Л., Лебедева М.М. Переговоры - искусство для всех//Международная жизнь. 1991. № 11. С. 48-55.

Ковалев АН. Азбука дипломатии. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Международные отношения, 1988 (или более поздние издания) (гл. "Переговоры и разрядка").

Кременюк В.А. На пути урегулирования конфликтов//США: экономика, политика, идеология. 1990. № 12. С. 47-52.

Кременюк В.А. Проблемы переговоров в отношениях двух держав// США: экономика, политика, идеология. 1991. № 3. С. 43-51.

Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. М.: Экономика, 1993.

Лебедева М.М. Трудный путь урегулирования конфликтов//Вестник Московского университета. Серия 18: Социология и политология. 1996. № 2. С. 54-59.

Левин Д. Б. Принципы мирного разрешения международных споров. М.: Наука, 1977.

Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров/Пер, с венгер. М.: Международные отношения, 1989.

Никольсон Г. Дипломатия. М.: ОГИЗ, 1941.

Пугачев В.П., Соловьев А.И. Введение в политологию. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Аспект Пресс, 1996 (гл. 20 "Политические конфликты").

Пушмин Э.А. Посредничество в международном праве. М.: Международные отношения, 1970.

Рубин Дж., СалакюзДж. Фактор силы в международных переговорах// Международная жизнь. 1990. № 3. С. 27-38.

Фишер Р., Юри У. Путь к согласию. Или переговоры без поражения. М.: Наука, 1990.

Цыганков П.А. Международные отношения.

М.: Новая школа, 1996 (глава XI "Конфликты и сотрудничество в международных отношениях"). С. 242-268.

Юридическая конфликтология/Под ред. В.Н. Кудрявцева. М.: Институт государства и права РАН, 1995.

Дополнительная литература

Бородкин Ф.М., Коряк Н.М. Внимание: конфликт! Новосибирск: Наука, 1989.

Гозман Л.Я., Шестопап Е.Б. Политическая психология. Ростов-на-Дону: Феникс, 1996.

Добрынин А.Ф. Сугубо доверительно. М.: Автор, 1996.

Кокошин А.А., Кременюк В.А., Сергеев В.М. Вопросы исследования международных переговоров//Мировая экономика и международные отношения. 1988. № 10. С. 3-13.

Корнелиус Х., Фэйер Ш. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. М.: Стрингер, 1992.

Кременюк В.А. Формирование системы международного общения// Дипломатический вестник. Год 1987/Под ред. О.Г. Пересыпкина. М.: Международные отношения, 1988. С. 127-142.

Лебедева М., Хрусталева М. Основные тенденции в зарубежных исследованиях

международных переговоров//Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 9. С. 107-111.

Луков В. Б. Современные дипломатические переговоры: проблемы развития//Дипломатический вестник. Год 1987/Под ред. О.Г. Пересыпкина. М.: Международные отношения, 1988. С. 117-127. Международные конфликты современности/Под ред. В. И. Гантмана. М.: Наука, 1983.

Международное право/Под ред. Ю.М. Колосова, В.И. Кузнецова. М.: Международные отношения, 1996. Мурадян А.А. Самая благородная наука. Об основных понятиях международно-политической теории. М.: Международные отношения, 1990.

Ниренберг Дж. Маэстро переговоров. Минск: Парадокс, 1996.

Нитце П. Прогулка в лесу//Международная жизнь. 1989. № 11. С. 119-134; № 12. С. 129-138.

О процессе международных переговоров (опыт зарубежных исследований)/Отв. редакторы Р.Г. Богданов, В.А. Кременюк. М.: ИСКАН, 1989.

Рубин Дж., Колб Д. Психологические подходы

к процессам международных переговоров/Психологический журнал. 1990. № 2. С. 63-73.

Современные буржуазные теории международных отношений: критический анализ/Под ред. В.И. Гантмана. М.:

Международные отношения, 1976.

Степанов Е.И. Конфликтология переходного периода: Методологические, теоретические, технологические проблемы. М.: Центр конфликтологии. Институт социологии РАН, 1996.

Удалое В. Баланс сил и баланс интересов//Международная жизнь. 1990. № 5. С. 16-25.

Фишер Р., Этель Д. Подготовка к переговорам. М.: Филинь, 1996.

Эрнст О. Слово предоставлено Вам: Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров. М.: Экономика, 1988.

Юри У. Преодолевая "нет". Или переговоры с "трудными" людьми. М.: Наука, 1993.

A Game For a High Stakes: Lessons Learned in Negotiations with the Soviet Union/Ed, by L. Sloss, M.S. Davis Cambridge (Mass.), Ballinger, 1986.

Amstutz M.R. An Introduction to Political

Science: The Management of Conflict. Glenview (Illinois), Scott, Foresman and Company, 1982.

Azar E.E. The Management of Protractive Social Conflict. Theory and Cases. Dartmouth, Gower, 1990.

Burton J., Dukes F. Conflict: Practices in Management, Settlement, and Resolution. L., Macmillan, 1990.

Cohen R. Negotiating Across Cultures: Communication Obstacles in International Diplomacy. Wash. (D.C.), US Institute of Peace Press, 1991.

Conflict Resolution Theory and Practice: Integration and Application/Ed, by D. J.D. Sandole, H. van der Merwe. Manchester, N.Y., Manchester Univ. Press, 1993.

Culture and Negotiation/Ed, by G.O. Fuare, J. Rubin. L., Sage, 1995.

Deutsch M. The Resolution of Conflict. New Haven, Yale University Press, 1973.

Ikle F.Ch. How Nations Negotiate. N.Y. a.o., Harper & Row, 1976.

International Mediation in Theory and Practice/Ed, by S. Touval, I.W. Zartman. Wash. (D.C.), Westview Press, 1988.

International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues/Ed, by V.A. Kre-menyuk. San Francisco, Oxford, Jossey-Bass, 1991.

Janis I. Victims of Groupthink: Psychological Studies of Policy Decisions and Fiascoes. Boston, Houghton Mifflin 1983.

Janis L, Mann L. Decision-Making. A Psychological Analysis of Conflict, Choice, Commitment. N.Y., Free Press, 1977.

Jervis R. Perception and Misperception in International Politics. Princeton, Princeton University Press, 1976.

Mediation in International Relations: Multiple Approaches to Conflict Management/Ed, by J. Bercovitch and J.Z. Rubin. N.Y., St. Martin's Press, 1992.

Mitchell Ch.R. The Structure of International Conflict. N.Y., St Martin's Press, 1981.

Pruitt D., Rubin J. Social Conflict: Escalation, Stalemate, and Settlement. N.Y., Random House, 1984.

Raiffa H. The Art & Science of Negotiation. Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1982.

Rapoport A. Fights, Games, Debates. Ann Arbor, University of Michigan Press, 1960.

Ryan S. Ethnic Conflict and International Relations. Second edition. Al-dershot a.o., Dartmouth Publishing Company, 1995.

Schelling T. The Strategy of Conflict. Cambridge, Harvard University Press, 1960.

The Psychodynamics of International Relationships/Ed, by V. Volkan, J. Montville, D. Julius. Lexington-Toronto, Lexington Books, 1991.

Ury W.L., Smoke R. Beyond the Hotline: Controlling the Nuclear Crisis. Cambridge (Mass.), Harvard Law School, 1984.

Winham G. Negotiation as a Management Process//World Politics. 1977. № 1. P. 87-114.

Winham G. Practitioners' Views of International Negotiations//World Politics. 1979. V. 32. No 1. P. 111-135.

Zartman I. W, Herman M.R. The Practical Negotiator. New Haven, Yale University Press, 1982.

Словарь основных терминов

BATNA - аббревиатура от английского "Best Alternative To a Negotiated Agreement" - лучшая альтернатива переговорному решению (соглашению).

"Третья сторона" - широкое и собирательное понятие, включающее в себя обычно такие термины, как "посредник", "наблюдатель за ходом переговорного процесса", "арбитр" и др. Целью третьей стороны является урегулирование конфликта мирными средствами.

ATNA - по аналогии с BATNA аббревиатура от английского "Alternatives To a Negotiated Agreement" - альтернативы переговорному решению (соглашению).

Компромисс - согласие, основанное на взаимных уступках.

Конфликт с ненулевой суммой - конфликт, в котором интересы сторон не являются полностью противоположными, поэтому "выигрыш" оказывается обоюдным.

Конфликт с нулевой суммой - конфликт, в котором интересы сторон полностью противоположны. В таком конфликте "выигрыш" одной стороны точно равен "проигрышу" другой, а в итоге сумма "выигрышей" равна нулю.

Конфликт с отрицательной суммой - конфликт, в котором все его участники оказываются в "проигрыше". Гипотетическим примером такого конфликта служит глобальная ядерная война.

Кризис - резкое, внезапное ухудшение отношений сторон

Неофициальное посредничество - такое посредничество, в котором в роли посредника выступают неправительственные организации и движения, академические круги, частные лица.

Официальное посредничество - посредничество, в котором в роли посредника выступают государства или межправительственные организации.

Переговорное пространство - область, где возможно достижение соглашения.

Политическое урегулирование конфликтов - урегулирование конфликтов путем переговоров и посреднических процедур.

Предупреждение конфликтов - научное направление, которое ориентировано на разработку вопросов, связанных с тем, чтобы не дать конфликтам вылиться в вооруженную стадию развития.

Разрешение конфликтов - научное направление, которое ориентировано на разработку вопросов, предполагающих устранение причин конфликта.

Расширение конфликта - развития конфликта "по горизонтали" за счет подключения новых участников или новых предметов спора.

Совместный с партнером поиск решения проблемы или партнерский подход (joint problem-solving) - подход к переговорам, при котором стороны ориентированы на обоюдный выигрыш.

Торг (bargaining) - подход к переговорам, при котором стороны рассматривают переговоры

как продолжение борьбы и основной акцент делают на собственном выигрыше.

Управление конфликтами (урегулирование конфликтов в узком смысле, или улаживание конфликтов) - научное направление, которое ориентировано на разработку вопросов, связанных со снижением уровня враждебности в отношениях сторон, переводом конфликта в русло поиска совместного решения проблемы.

Эскалация конфликта - развитие конфликта "по вертикали", связанное с обострением конфликтных отношений.

Учебное издание Лебедева Марина
Михайловна

ПОЛИТИЧЕСКОЕ УРЕГУЛИРОВАНИЕ КОНФЛИКТОВ

Редактор А.Г. Гридчина

Корректор Б.Б. Кузнецова

Технический редактор Н.К. Петрова

Компьютерная верстка О.С. Коротковой

ЛР№ 090102 от 14.10.94 Подписано к печати
10.06.99. Формат 60х90'/16.

Бумага офсетная. Гарнитура Тайме.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 17. Тираж 5000
экз.

Заказ №913.

Издательство "Аспект Пресс"

111398 Москва, ул Плеханова, д 23, корп 3.

e-mail Aspect Press@relcom ru

Тел 309-11-66, 309-36-00

Отпечатано в полном соответствии

с качеством предоставленных диапозитивов
в ОАО "Можайский полиграфический
комбинат"

143200 г Можайск, ул Мира, 93

*Альтернативы переговорному решению
(ATNA - Alternatives To a Negotiated
Agreement). Термин автора. - Ред.

*Ad hoc (лат) - для данного случая, для
определенной цели, специально.