

Гурушкин Павел Юрьевич

канд. полит. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет»

г. Санкт-Петербург

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРЕГОВОРНЫМ ПРОЦЕССОМ: КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

***Аннотация:** в статье раскрывается динамика изменения научных подходов к понятию «конфликт» и «переговорный процесс» сквозь парадигму «теории игр» и «единой теории конфликта». Рассматриваются современные подходы к структуре и динамике конфликта в контексте классических управленческих теорий.*

***Ключевые слова:** конфликт, переговорный процесс, единая теория конфликта, теория игр.*

Современные теории конфликтов постепенно уходят от архаичного понимания процессов социального противоборства, которое сводило на «нет» все попытки минимизировать их деструктивные последствия. Многовековое убеждение в том, что конфликт является несистемным явлением, несущим за собой неминуемый ущерб, в середине 20-го века теряет свою силу. Вместе с осознанием и пониманием конструктивной и консолидирующей функции социального конфликта трансформируются представления о такой парадигме, как «разрешение конфликта». Ввиду сложности, многогранности, длительности этого явления становится ясно, что полностью устранять конфликтное состояние не просто не представляется возможным, но и не является целесообразным. Коузер, Здравомыслов давно доказали, что конструктивные функции конфликтов обеспечивают развитие социальной системы, способствуют обновлению ее элементов, стимулируют появление новых возможностей.

Можно перечислить ряд выгод, которые получают участники конфликта:

1. Получение новой информации об оппоненте. В состоянии конфликта агенты раскрываются, меняют поведение, иначе реагируют на внешние факторы.

2. Разрядка напряженности. Речь идет не только об участниках конфликта и проблеме их взаимодействия, но персональном состоянии индивида.

3. Сплочение в противоборстве. Нередко внешние трудности и общий враг способствует сближению индивидов для решения общей проблемы.

4. Конфликт-источник инноваций, стимулирующий развитие и предотвращающий застой и стагнацию.

5. Диагностика возможностей оппонента. В данном случае, это касается поведения агентов в процессе достижения собственной цели в конфликте.

6. Self-диагностика. Построение некоего SWOT-анализа, на основе которого можно выявить сильные и слабые стороны, угрозы и возможности.

7. Нахождение в социальной системе координат. Кто ты в этой системе, каким тебя видят другие?

8. Нормотворчество. Появление новых правил, форм поведения.

9. Предотвращение более серьезных, системных конфликтов, несущих больший ущерб.

Несмотря на бесспорные выгоды участников, конфликт по-прежнему является феноменом деструктивным и в политическом, экономическом, религиозном, этническом преломлении может стать причиной системных и глобальных проблем. Отсюда особое внимание к развитию превентивной дипломатии, института посредничества и переговорным технологиям.

Стоит отметить, что любые попытки объяснить «просто» природу конфликта приводили к полному отсутствию положительных результатов в процессах его разрешения и устранения негативных последствий. Чтобы понять динамику конфликтов необходимо учитывать массу факторов и различных переменных, различать и классифицировать структурные и непосредственные причины эскалации противоречий.

Тем не менее, учитывая достижения науки в области изучения феномена социальных конфликтов, можно по-иному взглянуть на его развитие и динамику.

Классическая конфликтология предлагала следующую модель: предконфликтная стадия – конфликт – разрешение конфликта – постконфликтный

период. В рамках «единой теории конфликта», например, такой стадии как «предконфликтная» просто не существует, поскольку начало противостояния – это уже конфликт, который может находиться в латентном состоянии. По поводу «разрешения» мы уже упомянули выше.

На наш взгляд, оптимальной на данный момент будет данная модель: скрытый конфликт – открытая стадия – управление конфликтом. Далее, учитывая вариативность последнего в данной схеме этапа, можно предположить несколько стратегических направления развития конфликта:

1. Продолжение конфликта.
2. Новый вид конфликта.
3. Скрытый конфликт.
4. Нейтрализация конфликта.

В данном случае можно предположить, что посредством компетентного и профессионального управления конфликтную ситуацию можно контролировать, направлять, корректировать. Поскольку в политических масштабах о «нейтрализации» конфликта говорить весьма сложно, то перенаправить его в менее деструктивное русло вполне возможно. В первую очередь, посредством переговоров.

В XX веке появление интереса к созданию теории переговоров связано, прежде всего, с развитием новых методов исследования в социальных науках. В 50–60-х годах одним из самых прогрессивных методов стала «теория игр». Такой подход – со стороны метода, а не со стороны анализа содержания, наложил сильный отпечаток на создававшиеся теории. Фактически первые теории переговоров были основаны на принципе торга – то есть могли бы быть более или менее применены для анализа поведения покупателей и продавцов на рынке, пытающихся достигнуть соглашения о цене. Основными понятиями этой теории были уступки, скорость уступок и взаимное обучение. Другой важной чертой данного подхода являлось то, что максимальной эффективности можно было добиться только путем полного вовлечения в процесс управления переговорной кампанией. Использование методов математического моделирования в

конфликтологии увеличило авторитет и универсальность теории переговоров и применения ее на практике, независимо от уровня и масштаба спорной ситуации.

С другой стороны, более остро встал вопрос о валидности интеграции в конфликтологический и переговорный дискурс понятия «эффективность». Можно ли использовать общепринятую и широкую его трактовку – «соотношение затраченного и полученного»? На наш взгляд – вполне, поскольку оно прекрасно вписывается в парадигмы теории игр. Кроме того, становится очевидна составляющая выгоды и ущерба, что значительно упрощает понимание позиций и требований сторон. Такой подход подчеркивает взаимозависимость сторон, позволяет более точно и детально подойти к формулировкам требований, пониманию собственных возможностей, реальных и потенциальных угроз, а также максимально точно позиционировать себя по отношению к предмету конфликта.

В самом широком смысле, переговоры представляют собой процесс взаимодействия оппонентов с целью достижения, согласованного и устраивающего стороны решения. Исходя из данного представления, стороны, как минимум, должны к этому стремиться, осознавать и прогнозировать выгодную для себя перспективу, однако в конфликте до этого может и не дойти. Агенты противостояния могут быть просто не заинтересованы в деэскалации и целенаправленно избегать любых попыток урегулирования. И в том, и в другом случае переговорный процесс может стать частью стратегии поведения в конфликте, решая совершенно разные задачи. В практике ведения переговоров известны случаи реализации так называемой «маскировочной» функции, где предмет противоборства не является основной целью и стороны заинтересованы в неких побочных эффектах.

Таким образом, переговорный процесс это не просто инструмент в урегулировании конфликтов, но и мультифункциональная система контроля и управления взаимодействием индивидов социальном пространстве.