Министерство образования Российской Федерации

Тверской государственный технический университет

Кафедра истории и политологии

# Реферат

### по дисциплине политология

по теме

**«Политические конфликты и методы их урегулирования»**

*Выполнил: Кузнецов А. Ю.*

*группа ЭС-0797*

*Приняла: Болокина Л. А.*

Тверь 2000

# План

1. Введение.
2. Что такое конфликт?
3. Классификация конфликтов.
4. Политические конфликты.
5. Этика управления политическими конфликтами.
6. Разрешение политических конфликтов.

# Предмет изучения, или что наука понимает под конфликтами

Правила «хорошего тона» требуют начинать изучение любого предмета, учебной дисциплины или науки с ясного обо­значения и по возможности четкого определения того, что именно будет изучаться. Конечно, бывают исключения и из этих правил, но в данном случае - при изучении конфликта -следовать им, казалось бы, нетрудно. Я уверен, что среди чита­телей нет ни одного, кто хотя бы раз в жизни не участвовал в каком-либо конфликте. Ведь конфликт - неизбежный спутник каждого человека, живущего среди людей, он неизменно обна­руживается в любой социальной группе, стране, в любом обще­стве и государстве. «Отдохнуть» от конфликта можно разве что оказавшись, подобно Робинзону Крузо, на необитаемом остро­ве, но и то лишь до Пятницы. Итак, уж в чем-чем, а в кон­фликтах все мы имеем опыт и отличать конфликт от «некон­фликта» вроде бы умеем.

Однако многочисленные попытки определить, казалось бы, очевидные черты, признаки конфликта, начавшиеся едва ли не с возникновением человечества и продолжающиеся по сей день, так и не дали универсального для всех конфликтов и приемлемого для всех их исследователей (не говоря уже об участниках) ответа. Действительно, что общего между такими типовыми, миллионы раз повторяющимися ситуациями, как драка малолетних карапу­зов, ссора влюбленных, забастовка или война? Итак, перед нами встал вопрос.

# Что такое конфликт?

Изобилие различных «понимании», тракто­вок, версий содержания основополагающих научных понятий не облегчает, а затрудняет выбор. Ведь всякое научное понятие – и понятие «конфликт» не составляет здесь исключения – должно иметь не только объем, вмещающий все охватываемые им явле­ния, но и содержание, отражающее их существенные признаки, «суть дела».

Универсальность, всеобщность конфликт­ного взаимодействия вызвала стремление создать «общую теорию конфликта». Эта теория по замыслу призвана помочь в каждом из них - семейном, экологическом, военном или любом другом, - выработав общие принципы и правила поведения в конфликтной ситуации. Конфликтологи-математики, занимающиеся «общей тео­рией конфликта», считают, что она является концепцией, охваты­вающей ноосферу, биосферу, экосферу, техносферу, живую и не­живую материю.

По-видимому, с этой точки зрения к конфликтам в «живой материи» относятся не только хорошо известные отношения меж­ду волком и зайцем, но и борьба за место под солнцем между подсолнухами, а к конфликтам, происходящим в неживой ма­терии, например, противоборство воды и огня во время извер­жения вулкана на морском дне. Понятие «конфликт» в таком случае оказывается очень размытым, а его содержание одновре­менно и безбрежным, и бездонным, и всепоглощающим.

Куда более сдержаны ученые-обществоведы. В последнее время многие из них считают, что разработать «общую теорию кон­фликта» возможно, поскольку любой конфликт (от межличност­ного до международного) в широком смысле слова социален и в каждом случае речь идет о столкновении интересов из-за объекта конфликта. При этом объектом конфликта может быть любой эле­мент материального мира и социальной реальности, способный служить предметом личных, групповых, общественных, государственных интересов. Чтобы стать объектом конфликта, этот эле­мент должен находиться на пересечении интересов различных со­циальных субъектов, т. е. отдельных людей, различных професси­ональных, национальных, возрастных или любых других групп, коллективов, объединений, включая нации, государства и межго­сударственные союзы.

Сторонники общей теории социального конфликта поэтому, как правило, высоко оценивают понимание конфликта, предло­женное видным американским социологом Л. Козером. Конфликт, по Л. Козеру, это «борьба за ценности и права на обладание ста­тусом, мощью и ресурсами, в которой цели соперников состоят в нейтрализации одним другого, нанесении ему ущерба или устра­нении друг друга». Примеров таких конфликтов великое множе­ство: от ссоры малышей из-за игрушки до многолетней войны за обладание той или иной территорией.

Громадное число подобных конфликтов может быть еще более увеличено за счет «безобъектных» конфликтов, возникающих из-за нарушения нравственных норм, покушения на личные или об­щественные убеждения, представления, привычки и т. д. Однако ученые, настойчиво стремящиеся к уяснению «сути дела», склонны усматривать под, казалось бы, «безобъектным» конфликтом вполне реальную и объективную основу3. Одним из примеров тому служит так называемый «когнитивный конфликт» (от латин­ского cognitio - «знание», «познание»), связанный с соперничест­вом разных научных школ, представителей различных направле­ний в той или иной сфере творческой деятельности. Во множестве подобных случаев то, что выглядит (иногда благодаря сознатель­ной маскировке) как бескорыстная битва идей во имя истины, торжества справедливости и счастья для всех, в своей основе име­ет борьбу за лучшее социальное положение, власть и деньги для себя и «своих».

Но, несмотря на настойчивое стремление приверженцев общей теории конфликта дать универсальное толкование всем (или, по край­ней мере, всем социальным) конфликтам, среди значительной части конфликтологов распространено скептическое отношение к «общей теории конфликта». Так, авторитетный в этой области науки иссле­дователь, американский .ученый А. Рапопорт пришел к выводу:

«Создание общей теории конфликта маловероятно, если вообще возможно, ибо само понятие "конфликт" отражает существование значительно отличающихся явлений, к тому же подчиняющихся со­вершенно разным принципам»4. Вместе с тем, скептицизм этой час­ти конфликтологов по отношению к «общей теории конфликта» не затрагивает широко распространенного убеждения в том, что всюду, где есть общественная жизнь, присутствует конфликт.

Именно это убеждение объединяет ученых, работающих в рамках широкого направления, получившего название «социоло­гия конфликта». Отличаясь друг от друга мировоззренческими взглядами, степенью приверженности тем или иным более част­ным концептуально-методологическим постулатам, исследователи едины в том, что «социология конфликта исходит из того, что конфликт есть нормальное явление общественной жизни; выявле­ние и развитие конфликта в целом - полезное и нужное дело»5.' С этим «нужным делом» связано решение многих традиционно-социологических задач, возникающих в ходе изучения любых, п том числе и политических, конфликтов: выявление специфики их социальных основ, типологизация и ранжировка форм, видов и стадий социального конфликта, а также поиск тех общих зависи­мостей, закономерностей или правил, которые обнаруживаются в ходе конфликтов, неизменно присущих различным сферам обще­ственной жизни.

Современная наука все более убедительно подтверждает, что «в мире существует лишь одно место, где нет конфликтов, - это кладбище». Можно считать доказанным: состояние социальной гармонии, бесконфликтности, из стремления к которому исходит религия, а также некоторые школы политической философии и социологии, не может быть достигнуто в реальных, действитель­ных общественных отношениях7. При этом надо подчеркнуть, что как бы ни понимался конфликт и его место в окружающем нас мире, самыми трудными для изучения оказываются как раз те конфликты, которые особенно важны. Это - конфликты мысля­щих, т. е. конфликты тех, кто сознательно ставит перед собой цели и стремится к их достижению.

Именно с сознанием участников конфликта связывают сущ­ность этого явления такие мало похожие в остальном друг на друга ученые, как, например, Р. Арон и К. Боулдинг.

Первый из них - выдающийся французский социолог и пуб­лицист, ученый не только высокой гуманитарной культуры, но и, что отнюдь не всегда одно и то же, гуманной устремленности своих научных позиций. Р. Арон считал, что «в самом широком смысле два индивида или две группы находятся в конфликте, когда они стремятся к обладанию одними и теми же благами или к достижению несовместимых целей».

Второй - К. Боулдинг, исследователь сциентистской ори­ентации, для которой характерно стремление синтезировать, объединить принципы и методы различных научных дисцип­лин в систему упорядоченного и последовательно выстроенного научного знания. Он много сделал для разработки не только общей теории систем в ее очень широкой, по сути философско-методологической версии, но и общей теории конфликта. К. Боулдинг определял конфликт как «ситуацию соперничест­ва, в которой стороны знают о несовместимости их возможных в будущем позиций и в которой каждая из сторон стремится занять положение, несовместимое со стремлениями другой»'. Под «стороной конфликта» К. Боулдинг понимает «бихевио-ральную единицу», т. е. «некое целое или организацию, спо­собные принимать различные состояния, сохраняя при этом свою определенность или границы». Как пример такой единицы К. Боулдинг называет личность, семью, идею, теорию и т. д. В качестве бихевиоральных единиц им рассматриваются и та­кие социальные организации, как государство, церковь, проф­союз или фирма.

Однако уже первые опыты применения этих и подобных им теоретических положений при анализе реальных конфликтов при­вели к признанию того, что «конфликты (даже типовые) ситуаци­онны и уникальны» , подтвердили принципиальную неустрани­мость того имеющего фундаментальное значение обстоятельства, что изучение конфликта представляет собой «необычный случай взаимодействия объекта и теории. Объект всячески пытается быть неадекватным теории, он непрерывно "уходит" от построенной теории, делая ее неверной».

Перефразируя известное изречение: «природа полна тайн, но не коварства», - можно сказать, что конфликт - это сосредоточие не только тайн, но и коварства. Он маскируется, стремится быть непохожим на себя, выдать себя за что-то другое, всеми способа­ми ускользнуть от понимания как сторонних исследователей, так и тех, кто в нем непосредственно участвует. В этом своем качестве он похож на шахматы или любую другую игру, участники кото­рой зная, что противник в ответ на их действия постарается отве­тить наилучшим образом, пытаются найти, заготовить неожидан­ные, непредсказуемые ходы и комбинации, часто ставящие в тупик не только соперника, по и тех, кто следит за игрой и анализи­рует ее.

Разгадывать загадки конфликтов начали задолго до того, как ученые установили своеобразие конфликта как «ускользающего» предмета исследования; более или менее успешно делают это до сих пор и будут делать всегда. При этом, казалось бы, не следует особенно полагаться на науку, опираться на ее выводы - ведь все равно конфликт «уходит от теории».

Вместе с тем, накопленный человечеством опыт свидетель­ствует: существует немало путей, способов приближения к тайнам конфликта. Они выявлены и описаны наукой в качестве «методо­логических подходов» - способов исследования конфликта. По­нятно, что знакомство с этими способами, а по возможности и овладение ими, повышает шансы не только понять природу кон­фликта, но и правильно вести себя в конкретном конфликте и успешно завершить его.

# Основные подходы к изучению конфликтов

Многообразие конфликтов, их многоликость и «коварство» в сочетании со стремлением раскрыть «тайну», причины и сущность данного конфликта породили множество подходов к их изуче­нию. И это не считая нескольких отдельных видов и разновид­ностей внутри каждого из них, а также специальной науки -полемологии, занятой изучением войн и вооруженных конфлик­тов методами демографии, математики, биологии и других наук.

Эффективность существующих подходов, способов и мето­дов, даже специально предназначенных для исследования одного, данного вида политических конфликтов, не очень высока. Что же касается *полемологии,* то ее создатели полагают, что она вообще не должна заниматься политикой, будучи наукой позитивной и пре­тендующей на полную объективность, которая достигается ис­ключительным использованием лишь «научных методов».

Если же обратиться к конфликтам во всех сферах жизни об­щества, то число методов, способов и конкретных методик их изучения будет едва ли не столь же велико, как и число самих этих конфликтов. Причем, сопоставление и практическое приме­нение некоторых из них в качестве инструмента исследования нередко заставляет вспомнить об известном из «Путешествий Гул­ливера» соперничестве тех, кто считал что вареные яйца нужно разбивать с тупого конца, с теми, которые предпочитали это де­лать с острого. Однако, во всем этом безбрежном океане способов, методов, методик и приемов исследования можно выделить не­сколько наиболее общих, универсальных подходов к анализу кон­фликта, к которым близки или сводятся множество других, в той или иной мере основывающихся на этих «базовых» подходах, по­лучивших в научном обиходе название парадигма (от греческого paradeigma - «пример», «образец»).

Примером такой парадигмы может быть один из самых тра­диционных подходов к пониманию конфликта, суть которого -стремление вывести конфликт из «природы человека», его само­любия и врожденной агрессивности, присущих, с этой точки зре­ния, человеческой натуре. Подобные объяснения таких многочис­ленных, типичных, многократно повторяющихся конфликтов, как войны между странами и народами, можно встретить в литературе по крайней мере вот уже несколько тысяч лет. Этот подход отли­чает повышенный интерес к анализу эмоционального и психофи­зиологического состояния участников конфликта, желание объяс­нить их действия естественными побуждениями - страхом, нена­вистью, возбужденным состоянием духа.

На протяжении веков люди искали и продолжают искать объяснения причин и природы конфликтов в своей и чужой гордыне, жадности, ненависти или, наоборот, в любви, щедро­сти, справедливости, но иногда и в требующей медицинского вмешательства патологии. Все это, действительно, может быть при желании обнаружено не только в таких «типовых» кон­фликтах, как династические споры, политические или религи­озные распри, но и в других имеющих конфликтный характер социальных явлениях и процессах, например, таких, как «рас-путинщина», «культ личности Сталина», коррупция, рост пре­ступности и т. д. Подобные представления о природе и причи­нах конфликтов современные исследователи усматривают, на­пример, в «Истории» Фукидида, созданной в V в. до н. э. Сто­ронники этого понимания конфликта объясняют живучесть и правомерность своих убеждений «неизменностью природы че­ловека на протяжении тысячелетий».

Более широкое распространение, особенно в нашей стране, получил другой подход к анализу причин социальных конфлик­тов. Этот подход основывается на традициях диалектики, исходя­щей из необходимости «выявления противоречий в самой сущ­ности явлений» и рассмотрения этих противоречий как источника движения и изменения общества. При этом универсальным соци­альным противоречием большинство из придерживающегося та­кого подхода исследователей, вслед за К. Марксом, считало про­тиворечие между производительными силами и производствен­ными отношениями. На этой основе, с их точки зрения, и разви­вались все остальные противоречия, проявляющиеся прежде всего в классовой борьбе между господствующими и угнетаемыми, экс­плуататорами и эксплуатируемыми, трудом и капиталом, миром социализма и миром капитализма и т. д.

Вкратце логика применения классового подхода к рассматри­ваемой проблеме может быть представлена следующим образом":

- чем более неравномерно распределяются в обществе блага, ресурсы и ценности, тем глубже конфликт между господствующими и угнетенными классами;

- чем полнее угнетенные классы осознают свое истинное положение, тем ближе они подходят к пониманию социальной несправедливости в распределении и потреблении общественного достояния;

- чем полнее и глубже понимание социальной несправедли­вости, тем неизбежней политическая организация угнетаемых клас­сов и поляризация общества;

- чем сильнее поляризация господствующих и угнетенных классов, тем выше вероятность использования насилия в кон­фликте между ними....

Жизнь общества скла­дывается не просто «из всего и понемногу», в ней есть принци­пиально неустранимые виды и типы взаимодействия. Одним из них является конфликт, который мы в дальнейшем будем по­нимать как *противоборство тех или иных социальных групп, общностей, государств и т. д. в стремлении к реализации их сталки­вающихся интересов.*

# Классификация конфликтов

Изложенное выше понимание конфликта фиксирует то фун­даментальное обстоятельство, что конфликтность присуща взаи­модействию каждого из участников и любой сфере общественных отношений. Многообразие конфликтов отражает разнообразие кон­кретных интересов, сталкивающихся в процессе жизнедеятельно­сти каждого общества, а также всех членов этого общества и лю­бых их объединений.

Чтобы не потеряться среди множества политических, меж-личностных, производственных, вооруженных, этнических, тер­риториальных, межпартийных, религиозных, межгосударственных и многих, многих других конфликтов, необходимо установить некий порядок, позволяющий ориентироваться в этом множестве и изучать его. Такой порядок в изучении конфликтов вносит их классификация, группирующая конфликты по тем или иным при­сущим им характеристикам, которые выступают как основание для типологизации различных конфликтов.

Основанием для типологизации, т. е. отнесения данного конфликта к тому или иному классу, виду или разновидности, вообще говоря, к определенной группе конфликтов, могут быть:

его участники (например, при конфликтах между отдельными людьми или между государствами); число участников (двусторон­ние, многосторонние конфликты); сферы, в которых сталкивают­ся интересы участников конфликта (в частности, конфликты про­изводственные, семейные, политические); характер и формы про­текания конфликта (так, различают конфликты тлеющие, откры­тые, вооруженные); длительность, причины возникновения кон­фликта и т. д.

Из сказанного ясно, что классификация конфликтов, объеди­нение различных конкретных конфликтов в одну группу или от­несение их к одному типу отражает не только их объективные характеристики, но и служит приемом, облегчающим их изучение в данном, исследуемом, отношении.

Например, разделение конфликтов на двусторонние и много­сторонние (когда число участников более двух) очень удобно для количественного анализа распределения голосов при обсуждении спорных проблем, но не затрагивает существа проблем, вызваление не сровняли с землей стены столицы соперничающего госу­дарства.

«Игры» - это конфликты, в которых их участники борются за достижение несовместимых целей, руководствуясь правилами, создающими своего рода рамки, ограничивающие их противобор­ство. В конфликтах этого типа соперники ведут себя рациональ­но, они рассчитывают свои действия и взвешивают возможные приобретения и затраты. Стремясь к победе, они не исключают возможности сотрудничества после окончания игры или даже в ее ходе, воспринимая другого участника конфликта как рационально мыслящего партнера. Такого рода конфликты предполагают при­верженность нормам и правилам, признаваемым всеми их участ­никами, а также институциональное оформление и закрепление этих правил. Примером такого конфликта может быть соперниче­ство кандидатов от различных политических партий в ходе изби­рательной кампании.

Для конфликтов типа «споры» или «дебаты» характерно взаимное восприятие каждой из сторон конфликта другой сторо­ны как ошибающегося или заблуждающегося оппонента, которого следует переубедить, привлечь на свои позиции средствами убеж­дения, выдвигая свои и опровергая его аргументы. Это высокорационализированное взаимодействие, требующее гибкости, умения корректировать и изменять свои взгляды и позиции под влияни­ем изменений в позициях другой стороны конфликта. В кон­фликтах этого типа допустимо по согласию участников изменять правила взаимодействия или формулировать новые, ограничиваю­щие сферу разногласий или закрепляющие достигнутые соглаше­ния.

Таким образом, сотрудничество наряду с противоборством яв­ляется составной частью конфликтов этого типа. Примером таких конфликтов могут быть международные переговоры по спорной -например, территориальной - проблеме, участники которых заин­тересованы в развитии дальнейших взаимных, в частности торго­вых, отношений. В ходе обсуждений они вырабатывают как пра­вила, которым будут следовать при решении самой спорной про­блемы, так и способы, позволяющие уменьшить влияние возник­шего в связи с ней конфликта на другие сферы своих взаимоотно­шений.

Отнесение какого-либо конфликта к одному из перечислен­ных видов и типов, позволяя классифицировать данный конфликт, дает первое, приближенное представление о характере и динамике развития этой конфликтной ситуации. Но ни одна из типологий не может a priori , т. е. заранее, независимо от опыта дать исчер­пывающее представление о сущности данного конфликта, его струк­туре и функциях, о роли, которую он играет в жизни каждого из его участников.

Для выяснения политического смысла конфликтов, развер­тывающихся в мире политики, еще недостаточно распределить эти конфликты по видам, типам и прочим рубрикам той или иной классификации. Ограничение изучения конфликта такой проце­дурой было бы сродни религиозному фанатизму или догматизму, считающих «справедливыми» и «законными» любые войны всех «правоверных» против «неверных», любые восстания «эксплуати­руемых» против «эксплуататоров» и вообще все действия «наших» против «чужих». Научное понимание политической сущности и политиче­ского значения конфликта предполагает анализ интересов и це­лей его участников, роли и места данного конфликта в системе общественных отношений, выяснение того, кому и чем выго­ден данный конфликт. Применительно к политическим кон­фликтам все эти и многие другие вопросы, важные для изуче­ния каждого из них, приводят к необходимости разобраться в том, как в данном конфликте ставится и решается проблема осуществления и перераспределения власти.

## **Политические конфликты**

Сфера политики - это область не только постоянной, но и повышенной по сравнению со многими другими сферами общест­венной жизни конфликтности. Ее источник кроется в самой при­роде политических отношений как отношений власти, т. е. гос­подства одних и подчинения других, отношений, основанных на преобладании одних людей и их интересов над другими, что чре­вато столкновением и противоборством.

Опираясь на сформулированное выше понимание конфлик­та, подчеркнем, что сталкиваться и противоборствовать могут и совпадающие и противоположные по своему конкретному содер­жанию интересы. Это особенно важно при обращении к рассмот­рению политических конфликтов. Здесь сталкиваются противопо­ложные интересы властвующих и подчиняющихся, но стремя­щихся к одному и тому же - к власти.

Примером и моделью столкновений как противоположных, так и совпадающих интересов могут быть повторяющиеся на про­тяжении многих тысяч лет отношения купли-продажи. По-види­мому, именно конфликты между покупателями, стремящимися купить подешевле, и продавцами, имеющими противоположный интерес - продать подороже, а также конфликты между несколь­кими покупателями, желающими купить один и тот же товар и тем самым «набивающими» ему цену, или независимыми друг от друга продавцами такого товара, «сбивающими» ее, являются са­мыми типичными экономическими конфликтами в любом обще­стве, где существуют товарные, рыночные отношения. (Заметим в скобках, что именно это обстоятельство позволяет попытаться оп­ределить понятие «рынок» через понятие «конфликт»: «Рынок это не что иное, как открыто признаваемый конфликт в области эко­номических интересов при наличии правил торга, купли-прода­жи, сделки».)

Историческая наука располагает данными, вынуждающими признать, что все громадное множество таких конфликтов прису­ще, так сказать «товарному», т. е. хотя и ограниченному, но все же очень протяженному периоду в истории человечества. Однако эти же данные заставляют признать и то, что из истории в целом так же нельзя исключить противоборство, конфликт, борьбу, как нельзя отменить господство и подчинение в отношениях между людьми.

Об этом хорошо написал М. Вебер, один из самых выдаю­щихся ученых, когда-либо изучавших человеческое общество. «Из культурной жизни нельзя устранить борьбу. Можно изменить ее средства, ее объект, даже ее основное направление и носителей, но не борьбу как таковую. Она может быть не только внешней борь­бой между враждующими людьми за внешние блага, но и внут­ренним борением любящих... и, наконец, борьбой с самим собой в душе человека, но так или иначе борьба никогда не прекращает­ся и последствия ее подчас наиболее серьезны там, где она наименее заметна, и в наибольшей степени приближается к тупому, удобно­му безразличию, к иллюзорному самообману или совершается в форме "отбора". Мир означает перемещение форм борьбы или бо­рющихся сторон, или объектов борьбы, или, наконец, изменение шансов "отбора" и ничего другого. Выдержат ли эти перемещения испытания этического или иного оценивающего суждения и при каких условиях, нам совершенно неизвестно. Лишь одно не под­лежит сомнению: при оценке любых общественных отношений, независимо от их характера и структуры, необходимо установить, какому типу людей они дают в процессе внешнего или внутрен­него отбора мотивов оптимальные шансы на господство»29.

Дав возможность читателю ознакомиться благодаря этой об­ширной цитате с одним из важнейших положений концепции М. Вебера, попытаюсь раскрыть смысл сказанного другими слова­ми. Люди борются между собой не только потому, что они делят­ся на мужчин и женщин, богатых и бедных, черных, желтых и белых, живущих в столице государства или на его границах, но прежде всего потому, что одни из них участвуют во власти, а другие нет, одни господствуют, а другие подчиняются.

Можно по-разному понимать власть - в семье, на произ­водстве или в государстве, но она всегда связана с тем, что одни люди распоряжаются деньгами, ресурсами, влиянием и, в конечном счете, другими людьми. Ссору по поводу распределе­ния расходов в скромном семейном бюджете и масштабный меж­дународный конфликт, а также сотни тысяч других конфликтов объединяет то, что в каждом из них так или иначе, в той или иной мере затрагивается вопрос об авторитете и власти, господ­стве и подчинении, использовании влияния каждого из участ­ников. Это отношение господства и подчинения, борьба за ре­сурсы и влияние, за установление, сохранение или смену влас­ти и составляет политическую составляющую социального кон­фликта. При этом конкретные цели участников конфликта, ле­жащие в их основе интересы далеко не всегда непосредственно связаны с отношениями по поводу власти, т. е. с самой полити­кой.

Даже когда конфликт имеет форму чисто политического про­тивоборства и развертывается, например, в рамках избирательной кампании в том или ином регионе, участвующие в нем группы зачастую преследуют отнюдь не политические цели. Обобщая и -анализируя данные региональных выборов в России, внимательный наблюдатель отмечает: «Конфликты между различными фрак­циями и группировками региональной элиты за немногочислен­ными исключениями имели и имеют не идейно-политический ха­рактер... Та или иная монополия и связанная с ней рента оста­ются традиционным содержанием социально-групповых, клановых интересов». Политика в данном случае лишь оформляет и закрепляет стремление к реализации иных, не политических в своей основе интересов.

Но столкновение подобных интересов, равно как и противо­борство одного члена семьи, мечтающего о мотоцикле, с интереса­ми другого - того, кто хочет новые сережки, неизбежно приобре­тают еще один аспект: чья возьмет? Кто кому подчинится? Ко­нечно, это касается и таких явлений как купля-продажа, забастов­ка, конкуренция торговых фирм или территориальные споры между государствами.

Политические конфликты, будучи следствием противобор­ства в сложной и многоуровневой системе отношений господ­ства и подчинения, не только являются одним из видов соци­альных, общественных конфликтов, но как бы «встроены» во многие из них. Социальные конфликты проявляются как поли­тические, если в них наряду с теми конкретными интересами, которые вызвали данный общественный, например, экономический конфликт, затрагиваются интересы удержания и пере­распределения власти.

Конфликт, вызванный столкновением подобных интересов далеко не всегда принимает форму ссоры, скандала или военного столкновения. Он может протекать вполне мирно и уживаться с сотрудничеством по другим вопросам. «Каждой сложной со­циальной системе присущи и конфликтные, и интеграционные тенденции превалируют либо те, либо другие в зависимости от того, какие ценности и структуры избирает и создает общест­во», - писал в этой связи уже упоминавшийся Т. Парсонс. Можно привести примеры, подтверждающие эту мысль. Так, табачные монополии, борющиеся друг с другом за господство в сфере производства и сбыта своей продукции, выступают еди­ным фронтом против попыток запретить рекламу сигарет, а мусульманские государства, соперничающие за наиболее благо­приятные условия сбыта своей нефти и доминирование на неф­тяном рынке, нередко занимают общую позицию по отноше­нию к защите и сохранению религиозных святынь или иных ценностей ислама.

Таким образом, можно сделать вывод: *политические конфлик­ты обязаны своим возникновением не только заинтересованности его участников в непосредственном получении, укреплении или сме­не власти, но и столкновению любых интересов, затрагивающих политические отношения. Вместе с тем, политические конфликты не исключают сотрудничества его участников.*

# Этика управления политическим конфликтом

**В управлении политическим конфликтом очень велико зна­чение этических норм и регуляторов. Именно нравственно-миро­воззренческая система этих норм определяет общественную и ин­дивидуальную моральную оценку целей и средств политического противоборства, их соотнесения с категориями добра и зла, оправдание, осуждение и уровень поддержки «справедливой» или «не­справедливой» позиции в конфликте, «правоты» и «неправоты» его участников и т. д.; то есть, в конечном счете, духовную моти­вацию политической деятельности.**

**Понятно, что, взяв за нравственную основу этой деятельно­сти заповедь «Не убий», максиму основателя ордена иезуитов И. Лойолы «цель оправдывает средства» или советы Н. Макиавелли, мы выберем существенно отличающиеся стратегии. При этом важно подчеркнуть, что отдельные люди и даже очень значительные, выдающиеся личности, участвующие в политике, этическую оценку своих действии всегда соотносят, а иногда и отождествляют с нормами тон политической общности, группы, к которой они при­надлежат. Констатация того, что «самые нравственные и добросо­вестные люди участвуют в той партийной политике, которую при­знает нужной партия, часто так же мало заботящаяся о соображе­ниях личной морали, как и государства в международных отноше­ниях, сделанная Г. Зиммелем, стала одной из «точек роста» со­временной социологии, политологии и этики и нашла свое много­кратное подтверждение, в частности, в истории нашей страны. Не только из книг, но и из собственного личного опыта едва ли не каждый из нас знает, что после 1917 г. нравственным в политике у нас считалось все, что служит победе коммунизма, затем то, что отвечает нуждам коммунистической партии и Советского государ­ства, ныне все чаще эффективность (прежде всего выраженная в деньгах) служит если не мерилом нравственности, то оправданием безнравственности.**

**Отдавая должное изяществу сконструированной В. А. Лефевром ситуации, трудно удержаться и не напомнить формулировку по существу той же дилеммы, вставшей перед обитателем замка Эльсинор принцем Гамлетом. Вот уже сотни лет люди повторяют вслед за героем Шекспира гениальное:**

***Быть или не быть - таков вопрос:***

***Что благородней духом – покоряться***

***Пращам и стрелам яростной судьбы***

***Иль, ополчась на море смут, сразить их***

***Противоборством ?...***

**А затем продолжают:**

**... *Так трусами нас делает раздумье,***

### **И так решимости природный цвет**

***Хиреет под налетом мысли бледным..,.***

**Если сопоставить, каким видят Гамлета те, кто «знаком» с ним, то окажется, что у каждого свое представление о нем. Есть и такие, кто, высоко ценя трагедию Шекспира как художественное произведение, отнюдь не восторгается Гамлетом как человеком. Вот два крайних мнения о нем. В глазах выдающегося немецкого литератора И. В. Гете Гамлет - «прекрасное, чистое, благородное, высоконравственное существо». А замечательному русскому писа­телю И. С. Тургеневу Гамлет видится совсем другим: «Он весь живет для самого себя, он эгоист... он скептик и вечно возится и носится с самим с собой>.**

**Размышления о предпочтительности тех или иных этических норм поведения в конфликте имеют продолжительную традицию. К ней можно отнести и эстетствующего денди Барбэ д'0ревильн, эпатировавшего французскую буржуазную публику прошлого века такого рода высказываниями: «Для Господа нашего Иисуса Хрис­та большое счастье, что он был Богом, как Человеку ему не хвата­ло характера»; и идеологов пролетарской революции, убежденных в том, что «кто не с нами - тот против нас» и что «если враг не сдастся, его уничтожают».**

**Впрочем, противоположных суждений на этот счет, выска­занных от библейских времен до наших дней, при желании можно припомнить ничуть не меньше. Как же та или иная этическая система влияет на выбор стратегии, сказывается на управлении конфликтом?**

**Сопоставляя стратегии возможного взаимодействия сторон­ников «первой» и «второй» этических систем, будем исходить из того, что приверженцы каждой из них объединены в отдельные группы, находящиеся в конфликте друг с другом.**

**В этом случае стратегической целью «первых» должно яв­ляться достижение компромисса, а стратегия их будет состоять не в полном и окончательном разгроме противника, а в поиске тако­го компромисса. Конечно, приверженность этой системе этиче­ских ценностей не означает, что в политической практике компро­мисс может добываться любой ценой и что ее сторонники не должны уметь или хотеть извлечь из него максимум выгоды прежде всего для самих себя.**

**Стратегия «вторых» в соответствии с их этическими ценно­стями должна будет состоять в победе любой ценой, полном и окончательном разгроме противника, а любые уступки будут вос­приниматься как отход от четкой цели, беспринципность и, может быть, даже предательство. Для сторонников этой этической систе­мы лозунг «Все или ничего» является не только стратегической установкой, требующей не поступаться принципами, но и техно­логией практической политической деятельности.**

**Описанная выше ситуация имеет гипотетический характер, это, скорее, мысленный эксперимент в учебных целях, нежели отражение реальной политической практики. В действительности чистые, не смешанные объединения приверженцев той или иной этической си­стемы встречаются очень редко, а логика поведения в политическом конфликте отнюдь не однозначно определяется этикой.**

**Но вот, как говорится, «случай из практики». В последние годы «холодной войны» во взаимоотношениях СССР и США сло­жилась ситуация, когда дальнейшее обострение стратегического противоборства, новый виток в гонке ядерных вооружений для каждой из сторон (хотя и по разным причинам и в разной мере) были нежелательны. Чтобы положить этому конец и достичь ус­пеха в переговорах на встрече в Рейкьявике руководителей двух стран - Соединенные Штаты Америки представлял тогда Р. Рейган, а Советский Союз - энергичный и напористый, молодой по тра­диционным для СССР меркам М. С. Горбачев, - во внешнеполи­тическом ведомстве США была разработана стратегическая кон­цепция контролируемой конфронтации. Эта концепция состояла в том, чтобы в случае достижения компромисса дать другой сто­роне возможность «сохранить лицо», представив ее действия и инициативы как приведшие к полному успеху, а свое согласие на компромисс - как вынужденный шаг, результат осуществления чужой, а не согласованной цели. Для реализации этой стратегии Соединенные Штаты предоставили М. С. Горбачеву возможность еще до начала переговоров сделать заявление, в котором он вы­двинул очередную советскую мирную инициативу о сокращении ядерных и ракетных вооружений. Его выступление дало возмож­ность Советскому Союзу говорить о достигнутой победе - торже­стве его миролюбивой внешней политики. Учитывая, что участие СССР в гонке вооружений подавалось советской пропагандой как противодействие агрессивным замыслам империалистических аг­рессоров, способствующее сохранению мира во всем мире, то соглашения, достигнутые в Рейкьявике, воспринимались - по край­ней мере в СССР - как победа, как важный шаг к достижению собственных целей и успех в противодействии планам противни­ка, В США эти соглашения, подкрепленные взаимными обяза­тельствами сторон, закрепленными в соответствующих докумен­тах, оценивались как компромисс, вполне отвечающий националь­ным стратегическим целям Америки.**

**Можно спорить о том, кто из участников той встречи и в какой мере в тот период представлял ту или другую систему цен­ностей и достиг наибольшего успеха в реализации своих целей. Но нельзя оспорить тот факт, что принятое на ней соглашение показало свою эффективность, предотвратив сползание наших стран к дальнейшей ядерной конфронтации, угрожающей не только им, но и всему человечеству.**

**Следует признать и значение того непреложного факта, что любые социальные и политические субъекты изменяются, эволю­ционируют. Более того, даже неизменность их социальных, ре­сурсных, географических или каких-либо других измерений, пара­метров и характеристик не предполагает неизменности их потреб­ностей, интересов и целей, трансформирующихся под влиянием динамики системы, к которой принадлежит данный субъект или политическая общность, не говоря уже об изменениях окружаю­щей ее природной, техногенной или социальной среды. А признав это, надо признать и неправомерность презумпции неизменности сознания обитателей обоих замков, а вместе с ними и всех тех, кто действует в рамках одной из рассматриваемых этических систем. Каждый из них, как и принц Гамлет, может менять стереотипы своего поведения в конфликтной ситуации, обучаться в ходе про­тивоборства, совершенствовать свою стратегию и выходить за рамки изначально усвоенных этических норм и установок.**

**Отказ от этой презумпции влечет за собой и уход от логики исключенного третьего, преодоление «асимметричного» разде­ления этических представлений на «первые - вторые», т. е. в конечном счете ведет к отказу от «черно-белого» видения и упрощенных оценок сторон конфликта. Участники практиче­ской политики и, конечно же, любых конфликтов, развертыва­ющихся в этой сфере, в отличие от борцов с драконами или шахматных фигур, не являются ни только первыми, ни только вторыми, ни только черными, ни только белыми. Сформулиро­ванная логико-этическая дилемма недостаточно полно отражает роль этики для политической практики, хотя и помогает уяснить ее значение. Понимая, что с этим можно и не согла­ситься и, более того, зная примеры длительного сосуществова­ния и противоборства «первой и второй этических систем», об­ратимся к тому, как политические конфликты разрешаются в реальной политической практике.**

## **Разрешение политических конфликтов**

Каждый, кто более или менее внимательно дочитал учебник до данного места, будет готов согласиться с тем, что универсаль­ного, пригодного на все случаи жизни, а тем более Самого Луч­шего Способа разрешения конфликтов не было, нет, не будет и быть не может. Основанием для убеждения в правильности столь категоричного утверждения может быть простое и логичное рас­суждение: если ни один конфликт не тождествен другому, то и способы разрешения каждого из них не могут не отличаться. Но когда речь идет о политических конфликтах, простота и логика часто оказываются обманчивыми. Вспомните (а если нужно, про­чтите еще раз первую главу): «Конфликт сосредоточие не только тайн, но и коварства...».

Но как бы ни были коварны конфликты вообще и полити­ческие в частности, ученые-политологи и конфликтологи стре­мятся на основе имеющегося опыта разрешения разнообразных политических конфликтов найти если не пути, то подходы к вы­ходу из конфликтных ситуаций. Сопоставляя и оценивая резуль­таты; которые получают те, кто пользуется одним или нескольки­ми из этих подходов, можно придти к выводу о том, что страте­гию разрешения конфликта в значительной мере определяют ре­зультаты осуществления тех установок, которые были приняты участниками конфликта ранее. Но стратегия разрешения конфликта отнюдь не всегда является прямым продолжением стратегии по­ведения в конфликтной ситуации.

Попробуем конкретизировать и, если нужно, уточнить это утверждение на примере хотя бы одной из рассмотренных выше стратегий.

Обратимся к наиболее «простой». «Простой» эта стратегия представляется потому, что участники политических конфликтов, придерживающиеся этой стратегии, делают вид, что конфликта просто не существует, т. е. поступают как упоминавшийся выше страус. Не признавая сам факт существования конфликта, они надеются предотвратить его развитие и вытекающие из него послед­ствия умолчанием, отрицанием, приукрашиванием или любым схожим приемом «отмены» реальной политической ситуации. По­скольку эти усилия не приводят к желаемому результату, кон­фликт часто стремятся уже не отменить, а подавить. «Страус» превращается даже не в «ястреба», а в нечто вроде дорожного катка.

Подавление конфликта, как отмечают копфликтологи, редко рекомендуется в качестве способа решения политической пробле­мы. Тем не менее, вера в то, что «противоречие может быть подавлено, несомненно является очень старым предположением руководящих инстанций»20. Подавление - неэффективный способ управления конфликтом, поскольку, не разрешая конфликт по су­ществу, оно ведет к откладыванию решения, энергия противобор­ствующих сторон накапливается, и взрывное проявление предель­но обострившегося конфликта, доведенного едва ли не до стадии применения вооруженного насилия, становится лишь вопросом времени. К подавлению политических конфликтов склонны тота­литарные режимы, которые, «устраняя» столкновения интересов или даже «дурную», враждебную им сторону конфликтов, в прин­ципе оказываются не в состоянии ликвидировать как их основу, так и источник - общественное разделение труда, товарно-денеж­ные отношения, дифференциацию общественных интересов, со­циальную структуру общества и, в конце концов, саму политику. Характерное для послевоенных десятилетий советского периода отечественной истории стремление властей обеспечить «монолит­ное единство» народа, союзных стран или мирового коммунисти­ческого движения - пример скорее неудачного подавления, нежели разрешения конфликтов взаимодействующих социальных общно-стей.

Регулирование конфликта - в узком значении этого термина - означает один из способов управления конфликтом. Регулирование предполагает не прекращение, не ликвидацию конфликтов, а кон-

троль за их интенсивностью, проявлением энергии сталкиваю­щихся сторон, минимизацию грозящих им издержек и потерь. В данном случае цель состоит не в том, чтобы устранить или пре­дотвратить конфликт, а в том чтобы сделать его плодотворным21.

Для регулирования конфликтов мало признать их неизбеж­ность. Необходимо осознать их роль, выявить функции ч условия их проявления, их характер (см. главу V). Поскольку конфликты имманентны политике, неотделимы от нее в принципе, то при таком подходе главное усилие сосредоточивается на формах, «сце­нариях», различных вариантах протекания и развития данного кон­фликта.

В частности, большое внимание уделяется легитимизации и институализации конфликта. Это выражается не только в призна­нии неизбежности, нормальности, а значит, и правомерности кон­фликта, но и в применении к нему неких правил, норм, законов, выработанных или принятых всеми сторонами конфликта. Такими «правилами» могут быть типовые международные соглашения и конвенции, конституции, уставы и регламенты, договора и т. д. Их эффективность и пригодность для регулирования и разреше­ния данного конфликта определяется тем, насколько они призна­ются всеми его участниками, не отдают предпочтения одной из его сторон в ущерб другой, с самого начала гарантируют хотя бы формальное равенство их применения.

Конкретное содержание и формы этих правил столь же много­образны, сколь многообразна действительность, сама политиче­ская жизнь. Отличны друг от друга не только требования к «хоро­шей» конституции, «хорошему» международному договору или «хорошему» уставу политических объединений. В разные перио­ды, в разных обществах и государствах, в различных политиче­ских системах и при различных политических режимах эти требо­вания не только не тождественны, но и пересматриваются по мере изменения содержания и формы проявления общественных по­требностей.

Можно сказать, что правила и нормы участия в конфликте институциолизируются, если они составляют систему так или иначе зафиксированных и закрепленных вариантов сознательного, орга­низованного и регулируемого поведения. Примером едва ли не полностью институциолизированного конфликта является дуэль.

Как известно, порядок противоборства ее участников, средства, время, дистанция, а также поведение свидетелей, секундантов и участников дуэли до, по время и после нее было регламентирова­но своего рода кодексом.

В основе институционализации политического конфликта ле­жит совокупность социально, а часто еще и юридически легити-мизированных средств и санкций, конституционализированный порядок выполнения тех или иных действий, поведенческих ак­тов и поступков. Из множества институциональных форм разрешения политического конфликта - от международного суда до «всенародного голосования» в микрорайоне - выделим одну из его форм - посредничество. Оно представляет собой участие в кон­фликте, по предварительному соглашению противоборствующих сторон, «третьей стороны», т. е. участие людей, инстанций, орга­низаций, до этого не вовлеченных в конфликт.

Посредничество может применяться участниками конфликта в мягкой, необязательной форме, например, использование по­средника для зондажа позиций и намерений противника, для по­лучения советов, рекомендаций и предложений по разрешению конфликта, помощь в выработке условий временного или полного прекращения противоборства. Примерами такого посредничества является участие зарубежных наблюдателей «третьего» государст­ва или международной организации в конфликте между государ­ствами.

Недостаточная эффективность подобного участия в разреше­нии конфликта часто вынуждает противоборствующие стороны обратиться к арбитражу, чьи решения имеют обязательную юри­дическую силу для каждой из них. Примером арбитража в поли­тических конфликтах может быть обращение в конституционный суд по поводу конфликта из-за сферы, объема или срока действий властных полномочий.

Понятно, что если для участников конфликта обращение к третьей стороне и исполнение ее решений является обязатель­ным, то такой арбитраж подходит к границе, разделяющей регу­лирование и подавление конфликта.

Из громадного массива накопленного опыта разрешения по­литических конфликтов, включающего в себя такие разные спосо­бы поведения в конфликтной ситуации, как устремление к победе

любой ценой, посредничество или безропотная капитуляция пе­ред угрозой самой ничтожной жертвы, выделим едва ли не самый сложный вид управления конфликтом - *переговоры.* Конечно, эта тема заслуживает не только специального раздела в учебном посо­бии, но и многих монографий и учебников, специально посвя­щенных рассмотрению различных форм, «идеи, способов и тех­ники переговоров. К сожалению, недостаток места мешает с желаемой полнотой осветить здесь эту тему, но даже вопреки этому обстоятельству необходимо подчеркнуть: переговоры - не только способ окончания, урегулирования, разрешения конфликта, но и способ участия в конфликте, одна из форм его развития. Ведь сам процесс переговоров, включая подготовку к ним и неизбежное сотрудничество в ходе этого процесса, может быть понят как одна из форм или стадий конфликта и одновременно как способ управления противоборством его участников, позволя­ющий в какой-то мере учесть и реализовать их цели и интересы.

Что же касается четкого и ясного определения содержания понятия «переговоры», то в науке, как и в большинстве других подобных случаев, нет единого подхода. Одни ученые полагают, что переговоры - это мероприятие, предполагающее, в первую очередь, сотрудничество, преследующее общие интересы. С этой точки зрения, проявляющееся при переговорах соперничество, ко­торое позволяет одной стороне сопоставлять свои возможности и средства с тем, что доступно другой стороне, и получать соответ­ствующее вознаграждение, на деле является не чем иным, как победой сотрудничества.

Другие исходят из того, что переговоры - это стратегия необ­ходимая в случае, когда на карту поставлены различные, если не сказать взаимоисключающие, интересы, но вместе с тем суще­ствует необходимая степень взаимозависимости участвующих в них сторон, которая позволит придти к соглашению, выгодному для всех участников. Безусловно, стороны нс будут соглашаться друг с другом, тем не менее, они хотели бы прийти к какому-либо соглашению, т. к. ни промедление, ни борьба за свои интересы не принесут им пользы".

Думается, что приведенные мнения ученых - хороший при­мер того, что при обсуждении проблемы правы могут быть все стороны. Конечно, переговоры - это и «стратегия», и «мероприятие», и «противоборство», и «сотрудничество», в них «сталкивают­ся» и «сочетаются» как «общие», так и «взаимоисключающие».ин­тересы. Такого рода смешения характерны для переговорного про­цесса. Но в зависимости от соотношения сил его участников, со­держания и степени значимости интересов каждого из них, лич­ного стиля поведения переговорщиков - людей непосредственно ведущих переговоры, от формы, фазы и способа ведения перего­воров 6;uianc между противоборством и сотрудничеством смещает­ся то в одну, то в другую сторону.

Следует иметь в виду, что ведение переговоров между участ­никами политических конфликтов - не исключительная монопо­лия приверженцев какой-либо «этической системы», а объектив­ная необходимость, возникающая и при победе, и при безогово­рочной капитуляции одной из сторон, и в случае примерного ра­венства сил участников конфликта, и в случае нежелательности его продолжения из-за неприемлемого соотношения результатов и цены противоборства, а также в великом множестве других, часто непохожих друг на друга, случаев. Конечно, при перегово­рах оказываются чрезвычайно важными как соотношение сил участ­ников конфликта, так и их способность и готовность к иным формам противоборства, но хотелось бы подчеркнуть: *политиче­ский конфликт на стадии или в форме переговоров включает в себя элементы сотрудничества, а следовательно, становится более управляемым.*

Из сказанного ясно, что переговоры (как бы их не понимать) нс являются исключительной сферой ведения конфликтологии, а уж тем более - политологии. По сути дела, они становятся отно­сительно самостоятельной сферой деятельности, специфика кото­рой определяется диалогичностыо процесса принятия совместных решений ее участниками. Однако это не только не отменяет роли переговоров, а, скорее, акцентирует внимание на особенностях раз­личных стилей и способов этого диалога, который может быть как двусторонним, так и многосторонним.

Вести переговоры, равно как и участвовать в конфликтах, могут абсолютно все - дети и взрослые, государства, международ­ные организации и отдельные граждане, лица, находящиеся у влас­ти или стремящиеся к ней, посредники и непосредственно заинте­ресованные стороны. Но тысячелетний опыт свидетельствует, что успешнее всего переговоры ведут те, кто специализируется в этой сфере деятельности, получил соответствующую подготовку и об­ладает необходимой квалификацией. Классическим примером та­кого переговорщика является дипломат, представляющий интере­сы своего государства в диалоге с другим.

Весьма ярко необходимость привлечения к переговорам спе­циально уполномоченных людей обосновал Ф. де Коммин (1447 -1511) дипломат, состоявший на службе многих государей, вклю­чая короля Франции Людовика XI, рыцарь, суждения которого о политике обычно сравнивают с мыслями Н. Макиавелли. «Это великое безумие встречаться двум одинаково могущественным го­сударям... в свите одного люди обязательно окажутся лучше оде­тыми, чем в свите другого, что порождает насмешки, которые чрезвычайно раздражают; а если это люди разных национально­стей, то недоразумения возникают из-за различий в языке и по­крое одежды, ибо то, что нравится одним, другим не по душе. Из двух государей один окажется более представительным и видным собой, чем другой, и возгордится, слыша со всех сторон похвалы, а это не может не бросить тени на другого». Неоднократно воз­вращаясь к этой теме, Ф. де Коммин делает вывод: «Было бы лучше, если бы они разрешали споры с помощью мудрых и доб­рых слуг».

Сегодня, когда политические руководители могут едва ли не ежедневно видеть друг друга благодаря телевидению, регулярно разговаривают по телефону, обмениваются визитами и т. д., мо­жет показаться, что рассуждения об их «представительности» и национальных особенностях «покроя одежды» имеют исключи­тельно развлекательно-историческое значение. Это не так, или, по крайней мере, не совсем так. Как бы ни были успешно обеспечены контакты государственных деятелей, политических лидеров или руководителей каких-либо организаций, ведущих политическую деятельность, почву для их встреч, основу и проекты возможных соглашений и договоренностей по-прежнему готовят «добрые и мудрые слуги» - люди профессионально специализирующиеся в умении вести переговоры, завязывать и поддерживать контакты. Ими являются не только представители одной из древнейших профессий - дипломаты, но и работники разного рода департа­ментов, управлений, отделов всех служб, в задачу которых входит поддержание диалога с другими организациями и выработка со­вместных решений.

Ответ на вопрос, кто наиболее успешно ведет переговоры, определяется не только профессиональными, качествами, рангом или должностью переговорщика. Очень многое зависит от таких личных человеческих качеств, как темперамент, чувство юмора, терпимость, умение слушать и убеждать. Не меньшее значение имеют и личные отношения между переговорщиками, устанавли­вающиеся в ходе переговоров, которые нередко имеют весьма дли­тельный, а иногда и многолетний срок. Понятно, что антипатия, взаимное неуважение, проявления религиозной, расовой и нацио­нальной нетерпимости в межличностных отношениях участников переговоров ни в коей мере не облегчают достижение соглашений между теми, кого они на этих переговорах представляют. И, наоборот, наличие общих вкусов (в том числе кулинарных и эстети­ческих), привычек, профессиональных и иных (в частности спор­тивных) пристрастий, знание и уважение обычаев, языка и куль­туры друг друга облегчают самые сложные переговоры.

Все это влияет и на то, как проходят переговоры. Разумеется, их результаты куда в большей мере зависят от содержания подле­жащих согласованию интересов, чем от совместной охоты или посещения сауны с почти неизбежно сопутствующими этому «ри­туальными» трапезами. Но для достижения успеха пренебрегать вкусным ужином не следует! Он, по сути, является продолжением переговоров, дополнительной возможностью повлиять на их участ­ников, получить или сообщить дополнительную информацию, лучше узнать противников и партнеров.

Как бы ни были старательны участники переговоров, как бы не стремились они воздать должное достоинствам друг друга, есть рамки, за которые им, как правило, выйти не удается. Эти огра­ничения задаются механизмом принятия решений внутри пред­ставляемых переговорщиками сторон, их национальными и соци­ально-политическими особенностями.

Дело в том, что непосредственные участники Переговоров выражают и отстаивают позицию как бы составляющую, про­изводную от тех интересов, целей, амбиций и настроений, ко­торые сосуществуют (а иногда и борются) «внутри» политиче­ских общностей, представляемых ими на переговорах. Конечно, это в разной мере относится, например, к межгосударственным переговорам, переговорам между представителями сдерживаю­щих и уравновешивающих друг друга ветвей власти или пере­говорам между политическими партиями и движениями, со­ставляющими избирательное объединение. Но важно то, что эту представительскую функцию участники политических пере­говоров выполняют всегда, за исключением лишь тех случаев, когда они выступают только как индивидуальные политические субъекты. Возникающие здесь трудности связаны с различием интересов, имеющихся внутри любой политической организа­ции и любого политического движения. Как свидетельствует политическая практика, нередко конфликт этих «внутренних» интересов оказывается куда более острым и труднее поддается разрешению, чем конфликте общим «внешним» противником. Из множества примеров, иллюстрирующих это положение, ука­жем на борьбу внутри большевистской партии, обусловленную занятой позицией, ее руководством на переговорах в Брест-Литовске в 1918 г., а также на конфликт внутри демократиче­ской оппозиции в России середины 90-х гг. по поводу участия ее представителей в диалоге с Президентом Б. Н. Ельциным.

На организацию и проведение переговоров при урегулирова­нии международных, межгосударственных, межнациональных и т. п. конфликтов влияют также и национальные особенности -обычаи, традиции, т. е. национальный стиль переговоров. При этом он характеризует наиболее типичные особенности предста­вителей данной страны, нации, национальной группы, но не обя­зательно присущ каждому переговорщику, представляющему их на переговорах. Так, немцы, поляки, евреи и китайцы, состоящие на дипломатической службе США, на переговорах ведут себя как американцы, а не как представители соответствующих националь­ных групп. То же самое можно сказать о российских немцах, поляках, евреях, грузинах и т. д. Описанию и анализу конкрет­ных особенностей национального стиля переговоров посвящено немало работ", и знакомство с ними весьма желательно для участ­ников соответствующих переговоров.

Здесь же надо указать еще на одну особенность ведения пере­говоров, далеко не последнюю по значению для управления по­литическим конфликтом. Эта особенность связана с социально-

политическим устройством той стороны, которую представляют переговорщики.

Характеризуя стиль ведения переговоров, свойственный пред­ставителям Советского Союза и однотипных с ним по обществен­но-политическому устройству стран, М. Тэтчер - сама очень опыт­ный переговорщик - отмечала: «Обычно, когда начинались пере­говоры с ними при старой коммунистической системе - с любой коммунистической страной, - у них на столе лежала груда бумаг, и, какой бы вопрос им не задавали, они просто зачитывали абзац из этой груды, и, если им говорили: "Это не дает ответа на мой вопрос", - они снова зачитывали то же самое, и невозможно было вести дебаты или спор, или что-то обсуждать»30. Это, увы, прав­дивое описание относится не столько к отдельным, часто очень разумным и даже талантливым представителям социалистических стран на международных переговорах, сколько к политическому режиму, внутренней организации политической деятельности в этих странах. Переговоры, основывающиеся на необходимости по­лучения санкций «сверху» даже при проявлении самой малой ини­циативы, трудно назвать диалогом творческих людей, вырабаты­вающих совместное решение. В подобной ситуации неизбежна «зажатость» переговорщика, вызванная постоянной тревогой о сле­довании не столько духу, сколько букве спущенных руководством инструкций, боязнью стать «невыездным», а то и потерять воз­можность заниматься своей профессиональной деятельностью из-за малейшей «самодеятельности».

Однако, несмотря на это, переговоры нередко были и до сих , пор бывают очень успешными для подобных политических режи­мов. Дело здесь не столько в искусстве или хорошей подготовке nepei оворщиков, сколько в соотношении сил участников конфликта, возможности «твердой рукой» навести «железный порядок» и уста­новить единомыслие на своей стороне. И все-таки выработка пере­говорной позиции на основе свободного согласования интересов, учета всего спектра существующих в обществе мнений, активная и гибкая реакция на изменение обстановки в долгосрочной перспекти­ве попытает живучесть достигнутых договоренностей, увеличивает шансы па их реализацию и общественную поддержку.