

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.О. СУХОМЛИНСЬКОГО**

Кафедра Політології

**НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ КОМПЛЕКС
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
Теорія політичних конфліктів**

Для напряму/спеціальності **Політологія**

Автори:

д.політ.н., в.о. професора Седляр Ю.О.

Посада, прізвище та ініціали

Схвалено на засіданні кафедри політології

Протокол від «27» серпня 2019 року № 1

Погоджено навчально-методичною комісією історичного факультету

Протокол від «27» серпня 2019 року № 1

Миколаїв 2019

ЗМІСТ

1. Витяг із освітньо-кваліфікаційної характеристики	3
2. Витяг із освітньо-професійної програми	3
3. Анотація навчальної дисципліни зі структурно-логічною схемою (міждисциплінарними зв'язками).....	4
4. Пояснювальна записка.....	4
5. Навчальна програма навчальної дисципліни.....	6
6. Робоча навчальна програма.....	9
7. Плани-конспекти лекційних занять.....	17
8. Плани семінарських занять.....	81
9. Завдання для самостійної підготовки.....	91
10. Орієнтовні питання до підсумкового контролю.....	93
11. Навчально-методичні матеріали для поточного, проміжного контролю та перелік питань підсумкового контролю	94
12. Навчально-методичне та матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни	94
13. Словник основних термінів і понять	95
14. Інформаційне забезпечення дисципліни.....	96
15. Підсумковий тест з дисципліни.....	102

1. ВИТЯГ ІЗ ОСВІТНЬО-КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Освітньо-кваліфікаційна характеристика (ОКХ) Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського за галуззю 0301 «Соціально-політичні науки», напряму підготовки 6.03010401 «Політологія», є галузевим документом, в якому узагальнюється зміст вищої освіти, тобто відображаються цілі вищої освіти та професійної підготовки, визначається місце фахівця в структурі галузей економіки держави і вимоги до його компетентності, інших соціально-важливих властивостей та якостей.

Даний стандарт є складовою галузевих стандартів вищої освіти, в якому узагальнюються вимоги з боку держави, світового співтовариства та споживачів випускників до змісту вищої освіти. ОКХ відображає соціальне замовлення на підготовку фахівця з урахуванням аналізу професійної діяльності та вимог до змісту вищої освіти з боку держави та окремих замовників фахівців.

ОКХ установлює галузеві кваліфікаційні вимоги до соціально-виробничої діяльності випускника навчального закладу за напрямом «Політологія» та державні вимоги до властивостей і якостей особи, яка здобула базовий освітній рівень фахового спрямування за галуззю 0301 «Політологія».

Стандарт використовується під час:

- визначення мети освіти та професійної підготовки;
- розроблення та корегування складових галузевого стандарту вищої освіти в галузі 0301 «Соціально-політичні науки» за напрямом 6.03010401 «Політологія» та галузевих стандартів вищої освіти;
- визначення первинних посад випускників вищих навчальних закладів та умови їх використання;
- розроблення та коригування складових стандартів вищої освіти вищих навчальних закладів (варіативної частини освітньо-кваліфікаційної характеристики, освітньо-професійної програми підготовки фахівців, засобів діагностики якості вищої освіти, навчальний план, програми навчальних дисциплін;
- визначення змісту навчання в системі перепідготовки та підвищення кваліфікації;
- професійної орієнтації здобувачів фаху та визначення критеріїв професійного відбору;
- прогнозування потреби у фахівцях відповідної спеціальності та освітньо-кваліфікаційного рівня, планування їх підготовки під час укладання договорів або контрактів щодо підготовки фахівців;
- розподілу та аналізу використання випускників вищих навчальних закладів.

2. ВИТЯГ ІЗ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ

Освітньо-професійна програма (ОПП) є галузевим нормативним документом, у якому визначається нормативний термін та зміст навчання, нормативні форми державної атестації, встановлюються вимоги до змісту, обсягу і рівня освітньої та професійної підготовки фахівця відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня певного напряму підготовки.

Цей стандарт є компонентою галузевих стандартів вищої освіти і використовується під час:

- розроблення та корегування варіативної компоненти галузевих стандартів вищої освіти (засобів діагностики якості вищої освіти);
- розроблення та корегування варіативної компоненти галузевих стандартів Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського;

- визначення змісту навчання в системі перепідготовки та підвищення кваліфікації.

Стандарт поширюється на систему вищої освіти: органи, які здійснюють управління в галузі вищої освіти; інші юридичні особи, що надають освітні послуги в галузі вищої освіти; вищі навчальні заклади всіх форм власності, де готують фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліста галузі знань - 0301 «Соціально-політичні науки» напряму 6.03010401 «Політологія».

Даний стандарт установлює:

- варіативну частину змісту навчання в навчальних об'єктах, засвоєння яких забезпечує формування системи умінь відповідно до вимог освітньо-кваліфікаційної характеристики;

- рекомендований перелік навчальних дисциплін і практик;
- нормативний термін навчання за денною формою навчання;
- нормативні форми державної атестації.

Стандарт є обов'язковим для Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського, який готує фахівців даного профілю. Підприємства, установи, організації повинні забезпечити необхідні умови для використання фахівців відповідно до здобутої ними у Миколаївському національному університеті ім. В.О. Сухомлинського кваліфікації згідно з чинним законодавством.

3. АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ (Міждисциплінарні зв'язки).

Теорія політичних конфліктів – це система знань про закономірності і механізми виникнення і розвитку конфліктів, політичних конфліктів і криз, а також про принципи і технології управління ними. Вивчення теорії політичних конфліктів має на меті формування у студентів системних загальнотеоретичних знань, практичних навичок і умінь щодо визначення та основного змісту поняття конфліктів, які відбуваються у практичній діяльності політологів і обумовлені професійно-функціональним змістом останньої, а також озброєння студентів методиками своєчасного виявлення, розпізнання, профілактики конфліктних ситуацій, управління конфліктами та їх вирішення.

Дисципліна базується на знаннях студентів з курсів «Вступ до політології», «Філософія», «Загальна теорія політики», «Історія зарубіжних політичних вчень», «Теорія міжнародних відносин», «Політична географія», «Політичні режими і системи світу», «Геополітика».

4. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Метою навчальної дисципліни є ознайомлення студентів з теорією політичних конфліктів (конфліктологією) як наукою, а також із існуючими у політичній науці теоретичними і практичними підходами з врегулювання політичних проблем, пов'язаних з вирішенням конфліктних і кризових ситуацій шляхом переговорів і посередницьких процедур. Курс передбачає вивчення студентами теоретичних і практичних аспектів ведення переговорів, формування у них навичок ведення переговорного процесу.

Курс містить значну практичну складову і передбачає застосування ігрових моделей у ході проведення семінарських занять.

Серед **завдань** курсу можна визначити:

- ознайомлення студентів із теоретичними положеннями конфліктології та теорії ведення переговорів та з їх практичними висновками й наслідками;
- розкриття місця, що посідає дисципліна у системі політичної науки;
- аналіз аспектів становлення конфліктології та теорії ведення переговорів в Україні;
- формування у студентів вміння аналізувати сучасні внутрішньополітичні і міжнародні конфлікти у контексті понятійно-категоріального апарату дисципліни;

- відпрацювання студентами навичок проведення переговорного процесу.

У результаті вивчення курсу студент оволодіває такими компетентностями:

- **I. Загальнопредметні:**

- основні теоретичні концепції та поняття, що вироблені в межах дисципліни;
- специфіку аналізу внутрішньополітичних і міжнародних конфліктів сучасності;
- технології ведення переговорів;
- особливості формування вітчизняної наукової школи конфліктології та теорії ведення переговорів.

- **II. Фахові:**

- аналізувати внутрішньополітичні і міжнародні конфлікти, розуміти їх природу;
- критично оцінювати теоретичні школи, що займаються дослідженням і врегулюванням конфліктів;
- застосовувати набуті теоретичні знання до аналізу конкретних внутрішньополітичних і міжнародних конфліктів сучасності;
- оцінювати доцільність та ефективність використання різних переговорних та посередницьких процедур;
- виділяти аспекти становлення вітчизняної наукової школи конфліктології та теорії ведення переговорів.

5. НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Кредит 1. Теоретичні підвалини дослідження політичних конфліктів

Тема 1. Конфліктологія та теорія переговорів у системі політичної науки

Ознайомлення з цілями та завданнями курсу. Структурні елементи дисципліни. Об'єкт та предмет дослідження. Функції конфліктології та теорії ведення переговорів. Місце навчальної дисципліни у системі міжнародно-політичного знання.

Тема 2. Теорія переговорів

Понятійно-категоріальний апарат. Поняття «конфлікт», «переговори». Конфлікт з точки зору можливості його врегулювання. Врегулювання конфліктів, кризових ситуацій як галузь соціальної науки та практики.

Проблема конфліктів та їх врегулювання в Україні.

Тема 3. Становлення та розвиток конфліктології як науки

Підходи до визначення поняття “конфлікту”. Політичний та міжнародний конфлікт. Природа конфлікту. Проблема взаємовідносин конфліктів на мікро- та макрорівнях. Силкові та несилкові методи врегулювання конфліктів. Формування міждисциплінарного підходу до аналізу конфліктів: внесок різних наук.

Світова наука про врегулювання конфліктів та ведення переговорів. Основні наукові напрямки; дослідницькі та учбові центри США, Західної Європи, Росії та інших країн - їх особливості.

Специфіка формування вітчизняної школи конфліктології та теорії переговорів.

Кредит 2. Конфлікти в сучасних політичних процесах

Тема 4. Типологія конфліктів та процес їх розвитку

Класифікація конфліктів. Стадії та фази розвитку конфлікту: його розширення та ескалація. Проблеми, пов'язані з врегулюванням конфлікту при його ескалації та розширенні. Значення кращої альтернативи переговорам та переговорного простору для початку мирного врегулювання конфлікту. Сприйняття в умовах конфлікту та кризи: його значення для переговорного процесу. Прийняття рішення в умовах кризи.

Тема 5. Конфліктогенність сучасного світового порядку

Фактори зростання конфліктного потенціалу постбіполярного світу.

Особливості сучасних конфліктів та підходів до їх врегулювання. Тенденції в розвитку конфліктів наприкінці XX – на початку XXI століття (“перехід” конфліктів на внутрішній рівень, зростання етнічного та конфесійного фактору, послаблення управління конфліктами і т.п.). Провідні вчені (у тому числі, Зб.Бжезинський, М.Лебедева, Г.Перепелиця, А.Уткін, Ф.Фукуяма, С.Хантінгтон) про джерела та характер розвитку конфліктів сучасності.

Конфлікти на пострадянському просторі. Наукова дискусія про причини виникнення та динаміку конфліктів на пострадянському просторі. Особливості врегулювання конфліктів у даному регіоні. Ініціативи України щодо шляхів вирішення та попередження конфліктів у країнах СНД.

Конфлікти як формоутворюючий чинник нового світового порядку.

Кредит 3. Механізми врегулювання політичних конфліктів

Тема 6. Теоретичні напрями та практична діяльність з врегулювання конфліктів

Проблема співвідношення науки та практики у врегулюванні конфліктів. Поняття “джерело конфліктів”, “врегулювання конфліктів”, “вирішення конфліктів”, “управління конфліктами”, “попередження конфліктів”, “мінімізація наслідків”. Етапи і послідовність оптимального врегулювання конфліктів.

Проблеми інституціоналізації конфліктів. Легітимізація конфліктів. Умови легітимності та інституційної процедури. Структурування конфліктуючих груп. Основні форми врегулювання і розв'язання політичних конфліктів.

Держава та локальні конфлікти.

Тема 7. Інституційні механізми врегулювання політичних конфліктів

Міжнародні організації (урядові та неурядові) та локальні конфлікти.

Посередництво як спосіб врегулювання конфліктів. Поняття «третя сторона» у врегулюванні конфлікту, «посередництво», «надання добрих послуг», «спостереження за перебігом переговорів», «арбітраж». Головні завдання і засоби третьої сторони. Еволюція ролі третьої сторони у врегулюванні конфліктів. Ускладнення та вірогідні проблеми при наданні посередницьких послуг. Вимоги, що ставляться до посередника. Типологія посередництва.

Офіційне посередництво. Роль офіційного посередництва (посередництво держав та міждержавних організацій) в сучасному світі. Форми офіційного посередництва (спеціальний представник голови держави, дипломатичні місії тощо). Держави як посередники. Дискусії про роль ООН у врегулюванні міжнародних конфліктів сучасності. Посередницька діяльність регіональних організацій (ОБСЄ, ОАЕ та ін.). Переваги та недоліки офіційного посередництва.

Неофіційне посередництво. Зростання ролі неофіційного посередництва в сучасному світі. Форми неофіційного посередництва (семінари, конференції, робота на рівні громадських спільнот, гуманітарна допомога). Переваги та недоліки неофіційного посередництва.

Проблема взаємодії офіційного та неофіційного видів посередництва

Переговори як наукова і практична проблема. Основні етапи і тенденції у розвитку досліджень з проблеми ведення переговорів. Структура і функції переговорів. Підготовка до переговорів. Підготовка документів та матеріалів. Практика попередніх домовленостей (узгодження дати, місця проведення переговорів, складання порядку денного, обрання стратегії, аргументація позиції, психологічна підготовка, ведення дос'є). Переговорні стратегії (торгування, спільний із партнером процес прийняття взаємоприйнятної рішення). Тактичні заходи на переговорах. Тактичні прийоми з подвійним характером.

Роль ООН, НАТО, ОБСЄ у врегулюванні локальних конфліктів сучасності

6. РОБОЧА НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, ОКР	Характеристика навчальної дисципліни		
	<u>0301 Соціально-політичні науки</u>	ДФН		
Кількість кредитів – 3	Шифр і найменування підготовки: <u>6.030104 Політологія</u>	Рік підготовки:		
Індивідуальне науково-дослідне завдання, творче завдання, есе.		IV-й		
Загальна кількість годин – 90		Семестр		
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 1,6 самостійної роботи студента – 4		Освітньо-кваліфікаційний рівень: <u>бакалавр</u>	7-й	-
			Лекції	
	14 год.		-	
	Семінарські заняття			
	14 год.		-	
	Самостійна робота			
	62 год.		-	
Загальний обсяг: 90 год.				
Вид контролю: іспит				

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить: для ДФН – 1:2 (28 год. : 62 год. (31% : 69%)).

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни є ознайомлення студентів з теорією політичних конфліктів (конфліктологією) як наукою, а також із існуючими у політичній науці теоретичними і практичними підходами з врегулювання політичних проблем, пов'язаних з вирішенням конфліктних і кризових ситуацій шляхом переговорів і посередницьких процедур. Курс передбачає вивчення студентами теоретичних і практичних аспектів ведення переговорів, формування у них навичок ведення переговорного процесу.

Курс містить значну практичну складову і передбачає широке застосування ігрових моделей.

Серед **завдань** курсу можна визначити:

- ознайомлення студентів із теоретичними положеннями конфліктології та теорії ведення переговорів та з їх практичними висновками й наслідками;
- розкриття місця, що посідає дисципліна у системі політичної науки;
- аналіз аспектів становлення конфліктології та теорії ведення переговорів в Україні;
- формування у студентів вміння аналізувати сучасні внутрішньополітичні і міжнародні конфлікти у контексті понятійно-категоріального апарату дисципліни;
- відпрацювання студентами навичок проведення переговорного процесу.

У результаті вивчення курсу студент оволодіває такими компетентностями:

- **I. Загальнопредметні:**

- основні теоретичні концепції та поняття, що вироблені в межах дисципліни;
- специфіку аналізу внутрішньополітичних і міжнародних конфліктів сучасності;
- технології ведення переговорів;
- особливості формування вітчизняної наукової школи конфліктології та теорії ведення переговорів.

- **П. Фахові:**

- аналізувати внутрішньополітичні і міжнародні конфлікти, розуміти їх природу;
 - критично оцінювати теоретичні школи, що займаються дослідженням і врегулюванням конфліктів;
 - застосовувати набуті теоретичні знання до аналізу конкретних внутрішньополітичних і міжнародних конфліктів сучасності;
 - оцінювати доцільність та ефективність використання різних переговорних та посередницьких процедур;
- виділяти аспекти становлення вітчизняної наукової школи конфліктології та теорії ведення переговорів.

3. Програма навчальної дисципліни

Кредит 1. Теоретичні підвалини дослідження політичних конфліктів

Тема 1. Конфліктологія та теорія переговорів у системі політичної науки

Ознайомлення з цілями та завданнями курсу. Структурні елементи дисципліни. Об'єкт та предмет дослідження. Функції конфліктології та теорії ведення переговорів. Місце навчальної дисципліни у системі міжнародно-політичного знання.

Тема 2. Теорія переговорів

Понятійно-категоріальний апарат. Поняття «конфлікт», «переговори». Конфлікт з точки зору можливості його врегулювання. Врегулювання конфліктів, кризових ситуацій як галузь соціальної науки та практики.

Проблема конфліктів та їх врегулювання в Україні.

Тема 3. Становлення та розвиток конфліктології як науки

Підходи до визначення поняття “конфлікту”. Політичний та міжнародний конфлікт. Природа конфлікту. Проблема взаємовідносин конфліктів на мікро- та макрорівнях. Силкові та несилкові методи врегулювання конфліктів. Формування міждисциплінарного підходу до аналізу конфліктів: внесок різних наук.

Світова наука про врегулювання конфліктів та ведення переговорів. Основні наукові напрямки; дослідницькі та учбові центри США, Західної Європи, Росії та інших країн - їх особливості.

Специфіка формування вітчизняної школи конфліктології та теорії переговорів.

Кредит 2. Конфлікти в сучасних політичних процесах

Тема 4. Типологія конфліктів та процес їх розвитку

Класифікація конфліктів. Стадії та фази розвитку конфлікту: його розширення та ескалація. Проблеми, пов'язані з врегулюванням конфлікту при його ескалації та розширенні. Значення кращої альтернативи переговорам та переговорного простору для початку мирного врегулювання конфлікту. Сприйняття в умовах конфлікту та кризи: його значення для переговорного процесу. Прийняття рішення в умовах кризи.

Тема 5. Конфліктогенність сучасного світового порядку

Фактори зростання конфліктного потенціалу постбіполярного світу.

Особливості сучасних конфліктів та підходів до їх врегулювання. Тенденції в розвитку конфліктів наприкінці ХХ – на початку ХХІ століття (“перехід” конфліктів на внутрішній рівень, зростання етнічного та конфесійного фактору, послаблення управління конфліктами і т.п.). Провідні вчені (у тому числі, Зб.Бжезинський, М.Лебедева, Г.Перепелиця, А.Уткін, Ф.Фукуяма, С.Хантінгтон) про джерела та характер розвитку конфліктів сучасності.

Конфлікти на пострадянському просторі. Наукова дискусія про причини виникнення та динаміку конфліктів на пострадянському просторі. Особливості врегулювання конфліктів у даному регіоні. Ініціативи України щодо шляхів вирішення та попередження конфліктів у країнах СНД.

Конфлікти як формоутворюючий чинник нового світового порядку.

Кредит 3. Механізми врегулювання політичних конфліктів

Тема 6. Теоретичні напрями та практична діяльність з врегулювання конфліктів

Проблема співвідношення науки та практики у врегулюванні конфліктів. Поняття “джерело конфліктів”, “врегулювання конфліктів”, “вирішення конфліктів”, “управління конфліктами”, “попередження конфліктів”, “мінімізація наслідків”. Етапи і послідовність оптимального врегулювання конфліктів.

Проблеми інституціоналізації конфліктів. Легітимізація конфліктів. Умови легітимності та інституційної процедури. Структурування конфліктуючих груп. Основні форми врегулювання і розв’язання політичних конфліктів.

Держава та локальні конфлікти.

Тема 7. Інституційні механізми врегулювання політичних конфліктів

Міжнародні організації (урядові та неурядові) та локальні конфлікти.

Посередництво як спосіб врегулювання конфліктів. Поняття «третя сторона» у врегулюванні конфлікту, «посередництво», «надання добрих послуг», «спостереження за перебігом переговорів», «арбітраж». Головні завдання і засоби третьої сторони. Еволюція ролі третьої сторони у врегулюванні конфліктів. Ускладнення та вірогідні проблеми при наданні посередницьких послуг. Вимоги, що ставляться до посередника. Типологія посередництва.

Офіційне посередництво. Роль офіційного посередництва (посередництво держав та міждержавних організацій) в сучасному світі. Форми офіційного посередництва (спеціальний представник голови держави, дипломатичні місії тощо). Держави як посередники. Дискусії про роль ООН у врегулюванні міжнародних конфліктів сучасності. Посередницька діяльність регіональних організацій (ОБСЕ, ОАЕ та ін.). Переваги та недоліки офіційного посередництва.

Неофіційне посередництво. Зростання ролі неофіційного посередництва в сучасному світі. Форми неофіційного посередництва (семінари, конференції, робота на рівні громадських спільнот, гуманітарна допомога). Переваги та недоліки неофіційного посередництва.

Проблема взаємодії офіційного та неофіційного видів посередництва

Переговори як наукова і практична проблема. Основні етапи і тенденції у розвитку досліджень з проблеми ведення переговорів. Структура і функції переговорів. Підготовка до переговорів. Підготовка документів та матеріалів. Практика попередніх домовленостей (узгодження дати, місця проведення переговорів, складання порядку денного, обрання стратегії, аргументація позиції, психологічна підготовка, ведення дос’є). Переговорні стратегії (торгування, спільний із партнером процес прийняття взаємоприйнятної рішення). Тактичні заходи на переговорах. Тактичні прийоми з подвійним характером.

Роль ООН, НАТО, ОБСЄ у врегулюванні локальних конфліктів сучасності.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин			
	Денна форма			
	Усього го	у тому числі		
		лек	сем	срс
1	2	3	4	5
Кредит 1. Теоретичні підвалини дослідження політичних конфліктів				
Тема 1. Конфліктологія та теорія переговорів у системі політичної науки	10	2	2	6
Тема 2. Теорія переговорів	10	2	2	6
Тема 3. Становлення та розвиток конфліктології як науки	10	2	2	6
Усього годин	30	6	6	18
Кредит 2. Конфлікти в сучасних політичних процесах				
Тема 4. Типологія конфліктів та процес їх розвитку	15	2	2	11
Тема 5. Конфліктогенність сучасного світового порядку	15	2	2	11
Усього годин	30	4	4	22
Кредит 3. Механізми врегулювання політичних конфліктів				
Тема 6. Теоретичні напрями та практична діяльність з врегулювання конфліктів	15	2	2	11
Тема 7. Інституційні механізми врегулювання політичних конфліктів	15	2	2	11
Усього годин	30	4	4	22
Разом	90	14	14	62

5. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
Кредит 1. Теоретичні підвалини дослідження політичних конфліктів		
1.	Конфліктологія та теорія переговорів у системі політичної науки	2
2.	Теорія переговорів	2
3.	Становлення та розвиток конфліктології як науки	2
Кредит 2. Конфлікти в сучасних політичних процесах		
4.	Типологія конфліктів та процес їх розвитку	2
5.	Конфліктогенність сучасного світового порядку	2
Кредит 3. Механізми врегулювання політичних конфліктів		
6.	Теоретичні напрями та практична діяльність з врегулювання конфліктів	2
7.	Інституційні механізми врегулювання політичних конфліктів	2
Разом:		14

6. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
Кредит 1. Теоретичні підвалини дослідження політичних конфліктів		
1.	Конфліктологія та теорія переговорів у системі політичної науки	6
2.	Теорія переговорів	6

3.	Становлення та розвиток конфліктології як науки	6
Кредит 2. Конфлікти в сучасних політичних процесах		
4.	Типологія конфліктів та процес їх розвитку	11
5.	Конфліктогенність сучасного світового порядку	11
Кредит 3. Механізми врегулювання політичних конфліктів		
6.	Теоретичні напрями та практична діяльність з врегулювання конфліктів	11
7.	Інституційні механізми врегулювання політичних конфліктів	11
Разом:		62

Методи навчання

Метод навчання – спосіб подання (представлення) інформації студентові у ході його пізнавальної діяльності, реалізований через дії, які зв'язують педагога та студента.

Основними методами, які використовуються у навчальному процесі при вивченні предмету «Теорія політичних конфліктів», є:

1. Пояснювально-ілюстративний метод або інформаційно-рецептивний.

Даний метод знаходить широке застосування для передачі великого масиву інформації на лекції, з навчальної або методичної літератури, через екранний посібник у «готовому» виді. Студенти сприймають і осмислюють факти, оцінки, висновки і залишаються у рамках репродуктивного (відтворюючого) мислення.

2. Репродуктивний метод (репродукція – відтворення).

Використовується переважно на семінарських заняттях, коли діяльність студентів організовується за кількарізним відтворенням засвоєних знань. Для цього використовуються різноманітні роботи і різні форми самоконтролю.

3. Метод проблемного викладу,

використовується у побудові змістовної частини курсу (теми лекцій і семінарів). Важливою складовою даного методу є розкриття пошуків різних підходів у вирішенні тієї чи іншої проблеми. При цьому викладач реалізує розкриття системи доказів, порівняння точок зору, різних підходів. Студенти не тільки сприймають, усвідомлюють і запам'ятовують готову інформацію, але й стежать за логікою доказів, за рухом думки викладача.

4. Частково-пошуковий, або евристичний, метод,

який полягає в організації активного пошуку рішення висунутих у навчанні (або сформульованих самостійно) пізнавальних завдань. Метод дозволяє активізувати мислення, викликати зацікавленість до пізнання на семінарах.

Методи контролю

Контроль та оцінювання навчальних досягнень студентів є важливою складовою навчально-виховного процесу у вищому навчальному закладі.

Процес контролю передбачає декілька етапів:

- 1) перевірку (виявлення рівня отриманих студентами знань, умінь і навичок);
- 2) оцінювання (вимірювання рівня знань, умінь і навичок і порівняння їх з певними стандартами, окресленими вимогами навчальної програми);
- 3) облік (фіксація результатів у вигляді оцінок, балів, рейтингу у журналі, заліковій книжці, залікових чи екзаменаційних відомостях).

У перевірці знань з предмету «Теорія політичних конфліктів» передбачаються такі **види контролю**:

поточний (відповіді на семінарах),

тематичний (підготовка доповіді чи виступу з обраної студентом теми),

підсумковий (підсумкове тестування й залік).

Семестровий контроль проводиться у формі заліку. **Семестровий залік** – форма підсумкового контролю з окремої навчальної дисципліни за семестр, що спрямована на перевірку засвоєння теоретичного та практичного матеріалу.

Студента допускають до семестрового контролю за умови виконання ним усіх видів робіт, передбачених навчальним планом на семестр з цієї дисципліни. Відповідно до принципів кредитно-модульної системи, якщо підсумкова (загальна) оцінка з навчальної дисципліни (сума оцінок в балах за окремі оцінювані форми навчальної діяльності) є достатньою для продовження навчання (наприклад, 50 E), то студент має право не складати семестровий залік.

7. ПЛАНИ-КОНСПЕКТИ ЛЕКЦІЙНИХ ЗАНЯТЬ

Тема 1. Конфліктологія та теорія переговорів у системі політичної науки

План

1. Поняття конфліктології та її структура. Теорія переговорів.
2. Місце навчальної дисципліни у системі політичного знання.
3. Методи наукового дослідження конфлікту.

Вступ

У наш час конфлікти вивчаються з позиції різних галузей знань і безпосередньо практиками, що працюють за спеціальностями “людина – людина”. Поняття конфлікту сьогодні не належить лише якійсь одній галузі науки чи практики. Це явище розглядається соціологією, психологією, філософією, політологією, правознавством, військовими науками тощо. Відповідно використовуються й різні поняття конфлікту: *соціальний конфлікт, психологічний конфлікт, етнічний конфлікт, міжнаціональний конфлікт, кримінальний конфлікт, військовий конфлікт і т. ін.*, а також ведуться пошуки щодо єдиного визначення та класифікації видів конфліктних явищ.

В той же час існує наука, що безпосередньо займається вивченням закономірностей виникнення і розвитку конфліктів і методів їх попередження та вирішення – це конфліктологія.

1. Конфліктологія як наука.

Слід зазначити, що загальноприйнятого визначення конфліктології як науки поки що не існує. Найбільш загальне уявлення про предмет конфліктології дає етимологія слова “конфліктологія” – “наука про конфлікти”. Більш точне уявлення можна отримати із визначення, що дає С.М. Ємельянов:

“Конфліктологія – це система знань про закономірності і механізми виникнення і розвитку конфліктів, а також про принципи і технології управління ними”.

Вважається, що найбільш повне визначення належить Н. Гришиній, яка відмічає що **конфліктологія є особливою міждисциплінарною галуззю, яка об’єднує теоретичні, методологічні і методичні підходи до опису, вивчення та розвитку практики роботи з конфліктними явищами, що виникають у різноманітних сферах людської взаємодії.**

Узагальнюючи різні погляди на визначення конфліктології можна сказати, що вона вивчає теорію та практику попередження і розвитку конфліктів.

Поки що не набуло сталості і поняття про **об’єкт** конфліктології. Узагальнено, **об’єктом конфліктології можна визначити власне конфлікт:** конфлікт у трудовому колективі, сім’ї, між етнічними групами та державами, між окремими людьми та групами людей. Кожний окремий вид конфлікту вивчає окрема наука. Політичні конфлікти вивчає політологія, трудові – соціологія праці та теорія менеджменту, міжнародні – теорія міжнародних відносин. Кожна з них має свою власну концепцію конфлікту. “Математик, логік, дослідник операцій і полководець будуть дивитися на об’єктивну картину конфлікту своїми очима. Вони, зрозуміло, будуть виділяти в ньому ті сторони, які їх цікавлять і які піддаються “здобуванню” за допомогою тих специфічних методів дослідження, якими вони володіють. При цьому кожний фахівець користується тою сукупністю уявлень про об’єкт (у нашому випадку – про конфлікт), які склалися в тій чи іншій галузі знання”.

Предмет конфліктології – загальні закономірності виникнення, розвитку та вирішення конфліктів, а також основні принципи, способи та прийоми управління ними.

У конфліктології сьогодення вже сформувалися певні галузі: **це загальна конфліктологія та спеціальна конфліктологія (педагогічна, спортивна, військова, юридична та ін.)**. Предмет загальної конфліктології – **це природа виникнення та розвитку конфліктної ситуації, вимір ступеня розвитку конфлікту, можливі шляхи цілеспрямованого впливу на конфліктну ситуацію**.

Внутрішня структура конфліктології розглядається вченими відповідно з їх оцінкою місця та ролі конфліктології в системі наук. Залежно від наукових методів аналізу конфліктів розрізняють у структурі конфліктології: біологічні та психологічні теорії, теорії війн та революцій, теорії нестабільності та трансформації суспільства.

Залежно від специфіки конфліктів, що є предметом вивчення, конфліктологію структурують таким чином: старі (традиційні) теорії конфліктів, теорії імперіалізму та економічних причин виникнення міжнародних конфліктів, мікрокосмічні теорії озброєних конфліктів, макрокосмічні теорії озброєних конфліктів: революція та війна, макрокосмічні теорії конфліктів, ядерне стримування та контроль над озброєнням.

Залежно від рівня узагальнення знань про конфлікти розрізняють три рівні конфліктологічного знання: загальнотеоретичний, галузевий та прикладний рівень. Зокрема, на думку авторів одного з посібників соціології, конфліктологія має кілька рівнів знання:

- **Загальнотеоретичний рівень**, на якому висвітлюються питання законів розвитку суспільства, його функціонування та структура.

- **Спеціальний, галузевий рівень**, до якого належать теорії, що з'ясовують особливості різних типів конфліктів. Основою типології останніх вважають сфери життя суспільства (політика, економіка, соціальні проблеми, духовні процеси, особистісна сфера) та структурна організація суспільства, яка передбачає інституціональний, груповий, особистісний рівень.

Емпіричний рівень, що включає емпіричні дослідження, методи діагностики напруження, соціальні технології, спрямовані на вирішення конкретних видів конфліктів та їх свідоме регулювання.

Теорія переговорів – це сукупність теоретичних моделей, що фіксують взаємозалежність основних змінних, котрі характеризують процес переговорів та розгалужену систему емпіричних досліджень.

Завдання теорії переговорів

1. Розробка загальної стратегії, уточнення системи інтересів і цілей у нових галузях переговорів, де ситуація не зовсім зрозуміла. Побудова моделей політичних ситуацій, які є інструментом розуміння умов значної невизначеності і великих технічних складностей (скорочення озброєння, екологічні проблеми, економічна взаємозалежність).

2. Інституціональний аналіз переговорної практики, що склалася, мета якої – сприяння створенню найбільш ефективних переговорних механізмів, досліджень того, як форми переговорів повинні залежати від предмету переговорів, як найкраще організувати взаємодію переговорників зі спеціалістами в конкретних предметних галузях, на яких умовах привертати різні органи державної влади і дослідницьких організацій до процесу переговорів.

3. Розробка методів, що підвищують ефективність ведення переговорів, зокрема, поліпшення інформаційного забезпечення, створення методів експрес-аналізу переговорних позицій, удосконалення переговорної практики, у т.ч. навчання дипломатів, керівників, фахівців тактики ведення переговорів, привернення особливої уваги до підвищення ефективності переговорної ситуації.

2. Розкриваючи теоретико-методологічні основи конфліктології, слід усвідомити її зв'язок з іншими науками. Перш за все, конфліктологія виявляє такий зв'язок з *філософією, соціологією, психологією, політологією, історією, економікою*. Особливо слід підкреслити методологічну функцію філософії, яка реалізується за загальним філософським методом, відображаючи зміст цієї функції.

Зв'язок конфліктології з іншими науками розкривається за наступними аспектами:

Перший аспект полягає в тому, що конфліктологія спирається на принципи пізнання, які вироблені в рамках інших наук і дозволяють глибше зрозуміти предмет конфліктологічних досліджень. Такими принципами є: *принципи всезагального зв'язку, детермінізму, розвитку, системного підходу, соціально-діяльнісного контексту, особистісного підходу, додатковості* та ін.

Другий аспект проблеми полягає у творчому використанні конфліктологією методів дослідження інших наук.

У рамках конфліктології можна виділити два основні методологічні підходи до аналізу конфліктів. Перший можна умовно назвати природничо-науковим, другий – гуманітарним.

Природничо-науковий підхід до вивчення конфлікту пов'язаний з дослідженнями в галузі математики, логіки, біології. Вважають, що цілий потік математичних досліджень конфлікту відкрила книга Неймана і Моргенштерна „Теорія ігор та економічна поведінка” (1944), у якій були сформульовані принципи наукового аналізу дій у конфліктних ситуаціях на основі теорії ігор. Математична концепція конфлікту розглядає його як засіб взаємодії складних систем. Представники цього напрямку вивчення конфлікту формують математичні структури й функціональний простір опису конфліктів, що враховує багатомірність і нелінійність конфліктних процесів. Вони розробляють математичні моделі конфлікту, досліджують їх властивості. Науковці не лише пропонують своє трактування сутності конфлікту, використовуючи категорії математики, фізики, системного аналізу, але й дають свою класифікацію конфліктів.

Математичні методи в конфліктології є найважливішим елементом у системі підготовки конфліктологів. Вони дозволяють внести ясність у постановку завдання, його рішення, інтерпретацію одержуваних результатів. З допомогою математичних підходів розглядається критеріальна, функціональна й інформаційна класифікація конфліктів, які дозволяють цілеспрямовано орієнтувати й спрощувати математичну модель щодо конкретних ситуацій. У категоріях математики аналізується поняття ризику, визначається область застосування вірогідного, ситуаційного й оперативного ризиків, досліджується вплив на хід і результат конфліктів синхронізації, адаптації і зовнішнього впливу, доводиться, що конфлікти можуть стимулювати як самоорганізацію, цілеспрямованість і розвиток систем, об'єднання конфліктуєючих систем у єдину надсистему, так і невизначеність, дезорганізацію, деградацію й руйнування єдності, поділ системи на кілька самостійних систем із суперечливими цілями. Математичні моделі дозволяють оцінити взаємний контроль конфліктуєючих сторін, формалізувати процедуру формування угод у конфліктних ситуаціях, визначати цілеспрямованість систем, їхні щирі критерії ефективності, оптимізувати поведінку відповідно до цих критеріїв.

Дослідження конфлікту в біології пов'язані з теорією біологічної еволюції, у розвиток якої значний внесок зробив Ч.Дарвін. Його ідея про те, що розвиток живої природи здійснюється в умовах постійної боротьби за виживання, вплинула не лише на біологічні трактування конфлікту, але і стала основою так званого дарвінізму, який пояснюється еволюцією суспільного життя біологічними законами природного відбору та боротьби за існування.

Не зважаючи на велике значення природничо-наукових моделей конфлікту, вони не дають можливості виявити природу конфлікту в людському суспільстві. Вони не здатні знайти приховані пружини людської поведінки в конфліктній ситуації. „Класична трагедія і серйозний роман, – зазначають учені, – усе так же залишаються кращим джерелом наших знань про конфлікт”.

Гуманітарний підхід до вивчення конфліктів пов'язаний із дослідженнями в галузі різних гуманітарних та суспільство-знавчих наук – історії, філософії, соціології та ін. Зупинимося на аналізі специфіки вивчення конфлікту цими науками.

Історичний підхід є втіленням конкретно-історичних, порівняльно-історичних та описових методів вивчення конфлікту. Історики аналізують та описують більш-менш значні конкретні форми конфліктів – війни, повстання, революції, страйки, сутички та суперечки, що мають місце в конкретних країнах у різні періоди їх розвитку. Вони аналізують причини виникнення конкретних конфліктів та особливості їх розвитку та розв’язання. На думку американського конфліктолога Р.Коллінза, „теорія конфлікту значною мірою була розроблена з допомогою чітких принципів теоретизування та систематизування, які періодично використовувалися в емпіричному дослідженні. Класичні варіанти теорії конфлікту є здебільшого макроісторичні. Більшість істориків є певною мірою теоретиками конфлікту з тієї простої причини, що драматичні факти історії, які вони описують, складаються з боротьби, чвар та незгод”.

Філософський підхід – історично перша спроба пізнати та раціонально осмислити природу соціального конфлікту. Він отримав розвиток у роботах філософів Давнього Сходу, Давньої Греції та Риму. Вони значну увагу приділяли аналізу джерел конфлікту й знайшли його в боротьбі протилежних сторін явищ або процесів. Це філософи першими побачили, що конфлікт – це закономірне, вічне явище, без якого не може існувати ні природа, ні суспільство, ні мислення. Залежно від їх світоглядних позицій вони бачили головне джерело цих конфліктів у зіткненні матеріальних сторін буття, духовних протилежностей або у внутрішній суперечливій природі людини. Практично всі ідеї, закладені ще давніми філософами, були розвинуті пізніше в соціології, психології та конфліктології.

Основні ідеї щодо конфлікту, розвинуті філософами:

- конфлікти – атрибут суспільного життя, неодмінна та важлива умова суспільного розвитку;
- їх виникнення зумовлено комплексом матеріальних, політичних та психологічних причин;
- конфлікти мають подвійну природу, це обумовлює їх позитивний та негативний вплив на розвиток суспільства;
- конфлікти не можна повністю усунути із суспільного життя, але їх можна зробити менш гострими та руйнівними;
- запобігання конфліктів у державі сприяє політичне маневрування.

Психологічний підхід. Вважають, що в психології при вивченні конфлікту як процесу увага зосереджується на характері його протікання, який пов’язується зі станом людини, викликаним несприйняттям оточуючих, направленим на самоствердження. Психологи розглядають конфлікт як прояв свого „Я” через зовнішній протест чи внутрішній „бунт” емоцій.

Дехто вважає, що психологічні теорії конфлікту – це в основному різноманітні інтерпретації інстинкту агресивності. Про це свідчать дослідження психологів початку ХХ століття. Г.Лебон аналізував прояви міжгрупової агресії. Мак-Дауголл вивчав інстинкт „забіякуватості”, його прояви в масовій поведінці, З.Фрейд та його послідовники займалися проблемою початкової ворожості, страхом щодо чужих. Доллард та інші досліджували агресивну поведінку в її міжгруповому аспекті, необіхевіористську теорію фрустрації та агресії.

На думку українських конфліктологів А.Бандурки та В.Друзя, у психології конфлікт вивчається в трьох формах:

1. формі внутрішньоособового конфлікту, що є зіткненням приблизно рівних за силою, але протилежних за направленістю інтересів, потреб, захоплень;
2. формі міжособового конфлікту, який визначається як ситуація, коли дійові особи або групи переслідують несумісні цілі і реалізують суперечливі цінності, або одночасно в конкурентній боротьбі прагнуть досягти одної і тої ж мети, яка може бути досягнута лише одною із сторін;

3. міжгрупового конфлікту, коли конфліктуючими сторонами виступають соціальні угруповання, котрі мають несумісні цілі і перешкоджають одна одній на шляху їх здійснення.

Існує думка, що, коли вивчення конфліктів стало приймати практичну спрямованість і на перший план стало висуватися питання щодо засобів і способів вирішення конфлікту, у розробку проблем конфлікту активно включилася психологія. Це пояснюється тим, що конфлікти завжди пов'язані із зіткненням інтересів і поглядів людей, саме тому в їх зародженні, розвитку та розв'язанні значну роль грає психологічний фактор. З 60-х років різко зростає кількість психологічних робіт з цієї тематики.

Психологія конфлікту розвивалася на базі психології особистості, соціальної психології, психології спілкування. Дослідники зазначають, що з 60-х років і до сьогодні в цій галузі отримано немало цінних результатів. Класичні експериментально-психологічні дослідження групової поведінки в конфліктній ситуації провів М.Шериф. На ігрових моделях різні варіанти дій у конфлікті вивчалися Д.Рапопортом, Р.Дозом, Л.Томпсоном і др. Значний внесок у розробку психології конфлікту внесли роботи К.Томаса, який виділив п'ять основних типів поведінки людей у конфліктній ситуації і розробив тестову методику для визначення схильності людини до якогось з тих типів. М.Дойч, Д.Скотт, Д.Пруйт, Дж.Симпсон та ін. виявили ряд особливостей комунікації між учасниками конфлікту.

Соціологічний підхід. На думку Дж.Тернера, конфліктний напрям у соціології має своїм джерелом роботи двох німецьких учених – К.Маркса й Г.Зиммеля. Перший започаткував так звану діалектичну теорію конфлікту, другий – конфліктний функціоналізм.

3. Методи наукового дослідження конфлікту.

Конфліктологія для дослідження й управління конфліктами використовує методи наступних наук:

1. Методи вивчення та оцінки особистості – спостереження, опитування, тестування.
2. Методи вивчення та оцінки соціально-психологічних явищ у групах – спостереження, опитування, соціометричний метод.
3. Методи діагностики та аналізу конфлікту – спостереження, опитування, аналіз результатів діяльності, метод експертного інтерв'ю.
4. Методи управління конфліктами – структурні методи, метод картографії.

Говорячи про зв'язки конфліктології з іншими науками, не можна не відмітити і її зворотний вплив на ці науки. Наприклад, конфліктологічні проблеми в сфері міжособистісних відносин стимулюють вирішення багатьох психологічних, соціологічних, правових і моральних проблем, безпосередньо проблем спілкування, взаємовідносин, соціально-психологічного клімату і багатьох інших.

Сучасні проблеми розвитку конфліктології в літературі представлені неоднозначно. Найбільш актуальними напрямками досліджень у сучасній українській конфліктології є:

- визначення предмету та змісту самого поняття “конфлікту”;
- аналіз причин, джерел та умов виникнення конфліктів, їх впливу на рівень організації взаємообумовлених відносин;
- розробка систем контролю та діагностика розвитку конфліктів і варіантів їх рішення;
- дослідження основних прикладних аспектів конфліктів різного типу, що складають предмет спеціальної конфліктології;
- вивчення та інтеграція інформації, яка відноситься до різних галузей наук, що займаються проблемою конфліктів, з широким залученням математичних моделей і комп'ютерної техніки тощо.

Залежно від суб'єктів дослідження методи конфліктології поділяють на суб'єктивні й об'єктивні. **Об'єктивні методи** розглядають конфлікт як природне явище в суспільстві, безвідносно до оцінки його суб'єктом, що пізнає, і конфліктуючими сторонами. **Суб'єктивні методи** конфлікт розглядають з точки зору позицій, з урахуванням оцінки конфлікту суб'єктом, що пізнає, і конфліктуючими сторонами. І той, і інший пізнавальні процеси мають місце в дійсності. Як об'єктивний, так і суб'єктивний метод тільки в єдності дають знання про конфліктну реальність, дозволяють зрозуміти об'єктивну й суб'єктивну сторони конфлікту й пов'язаної з ним поведінки. Пріоритетність того або іншого методу в кожному конкретному випадку визначається видом конфлікту.

Висновки

1. Множинність прояву конфліктів у політичному житті зумовлює труднощі їх визначення та опису.

2. В наукових працях політології конфлікт розглядається з різних точок зору:

– як важко розв'язуване протиріччя, пов'язане з гострими емоційними переживаннями;

– найбільш гострий спосіб розв'язання значущих протиріч, які виникають у процесі взаємодії, що полягає в протидії суб'єктів конфлікту і звичайно супроводжується негативними емоціями;

– найважливіша сторона взаємодії людей у суспільстві, форма відносин між потенційними та актуальними суб'єктами політичної дії, мотивація яких обумовлена протилежними цінностями, нормами, інтересами і потребами тощо.

Тема 2. Становлення та розвиток конфліктології як науки

План

1. Етапи становлення конфліктології як науки.
2. Розвиток досліджень у сфері ведення переговорів.
3. Формування міждисциплінарного підходу до аналізу конфліктів: внесок різних наук.

1. Виникненню конфліктології як відносно самостійної теорії і практики передував тривалий період формування, накопичення і розвитку конфліктологічних ідей і поглядів, спочатку в рамках філософії, а пізніше – соціології, психології та інших наук. В зв'язку з цим важливо проаналізувати еволюцію наукових поглядів на конфлікт, виділяючи наступні періоди:

1. Розвиток конфліктологічних ідей у філософській думці Давнього Сходу.
2. Еволюція конфліктологічних ідей в античній філософії.
3. Проблема конфлікту в середньовічній філософії
4. Розвиток конфліктологічних ідей в епоху Відродження.
5. Проблема конфлікту у філософії Нового часу.
6. Еволюція конфліктологічних ідей в класичній німецькій філософії.
7. Особливості розвитку теорії конфлікту в марксистської філософії.
8. Сучасні проблеми розвитку конфліктології.

Стародавні часи. Конфліктами цікавилися вчені вже у глибоку давнину (у філософії стародавнього Сходу та античній філософії). Конфліктологічні ідеї Конфуція (Китай, 551-479г. до н.е.) розвивалися китайськими мислителями протягом багатьох віків. Конфуцій вважав джерелом конфліктів поділ людей на “благородних людей” (освічених, грамотних, вихованих) та “малих людей” (простолюдинів). Відсутність вихованості та освіти веде у простолюдинів до порушення норм людських стосунків. Для благородних людей підґрунтя стосунків складає порядок, а для малих людей – вигода.

Античні погляди на конфлікт будувалися на основі філософського вчення про протилежності. Античні філософи розглядали конфлікт як найважливіший та необхідний атрибут суспільного життя та розвитку. Так, наприклад, Геракліт (близько 520-460 р. до н.е.) зіткнення та єдність протилежностей вважав всезагальним та універсальним способом розвитку. Особливого інтересу набув у їхніх міркуваннях такий соціальний конфлікт як війна (Геракліт, Платон, Демокрит). Аристотель (384-322р. до н.е.) звернув увагу на державу як на інструмент примирення людей, тому що за його спостереженнями людина без держави є агресивною і небезпечною.

Середньовіччя. Конфліктологічні ідеї цього періоду мало одну особливість – в основному вони були релігійні за характером (Аврелій Августин, Фома Аквінський). Наприклад, Аврелій Августин (354-430 р. до н.е.) вважав, що йде вічний бій двох царств: божого та земного.

У епоху Відродження Т. Мор, Е. Роттердамський розглядали конфлікт як “пережиток варварських часів”.

Новий час та епоха Просвіти (16-18 ст.). Це був час не тільки значного економічного, але й дивовижного культурного підйому європейських країн. Все це створювало передумови до системного підходу у пізнанні навколишнього світу, в тому числі й конфліктів. Найхарактерніші погляди цього часу на конфлікт містилися у роботах Ф. Бекона, Т. Гобса, Ж.-Ж. Руссо, А. Сміта та ін. Ф. Бекон одним з перших застосував системний підхід до аналізу причин соціальних конфліктів у країні. Гобс висловлював думку про те, що природнім станом суспільства є “війна всіх проти всіх”.

Перша половина 19 ст. Конфліктологічна проблематика знайшла відгуки у працях класиків німецької філософії: Канта, Гегеля, Фейєрбаха. Однією з таких проблем була проблема війни та миру. Цікавими були в цьому плані робота Канта “Про вічний мир” та Гегеля “Про війну як засіб морального очищення народів”. Кант вважав конфлікт “позитивним явищем у розвитку суспільства”, а Гегель – навпаки, виступав проти нього у суспільному житті.

Друга половина 19 ст. – початок 20 ст. Цей період займає виключне місце у становленні конфліктології як відносно самостійної науки. Це було зумовлено наступними факторами:

1. До цього часу був накопичений достатньо великий об’єм інформації з проблем конфліктів (погляди видатних мислителів минулих часів).

2. Цей період характеризувався надзвичайно сильними соціальними потрясіннями – війнами, економічними кризами, соціальними революціями та ін. Подібні явища вимагали глибокого наукового аналізу, нових теоретичних підходів до дослідження соціальних проблем.

3. У цей період виникає ціле коло нових наук та концепцій, що докорінним чином змінили людські можливості соціального пізнання. Серед них – марксистська філософія (К.Маркс і Ф.Енгельс), соціологія (Конт), психологія (Вундт).

Для розвитку конфліктологічної проблематики дослідниками особливо відмічається значення праць Г. Зіммеля, П. Сорокіна і роботи К. Клаузевиця “Про війну”(у соціології) та праць З. Фрейда і його учнів (у психології).

Спочатку конфліктологічна проблематика знайшла найбільш повний вираз у **школі соціал-дарвінізму** (Гумплович, Ратценхофер, Самнер, Смолл та ін.). *Конфлікт ототожнювався з боротьбою, яка розглядалась як форма (часто основна) соціальної взаємодії.* Витоки цих ідей знаходяться в уявленнях соціал-дарвіністів про людське суспільство як про устрій, аналогічний тваринному світу. Тобто, боротьба не є породженням людей. У природі існує природний відбір, ґрунтом для якого і виступає боротьба за існування. Боротьба як засіб виживання пов’язана з суперництвом за їжу, територію, істоту протилежної статі чи з намаганням досягти більш високого місця у ієрархії своєї групи; крім того, боротьбою є також ігрова взаємодія у тваринній спільноті. Соціал-дарвіністи вважали, що люди одержали від тваринного світу ті ж самі форми

боротьби. Ігрова взаємодія народила спорт, інтелектуальні ігри. різноманітні конкурси, навіть, політичні ігри (демократичні вибори). Боротьба за виживання породила війни, військові конфлікти, дуелі, страйки та ін.

Між тим, аналіз понять “конфлікт” та “боротьба” засвідчує їх відмінність. Боротьба, як і конфлікт, містить в собі як компонент активні зусилля, спрямовані на вирішення наявної проблеми, але вона не завжди має чітко спрямований характер та ясного супротивника. Ця невизначеність, а також часто відверта метафоричність у використанні терміну “боротьба”, мабуть, і стали перешкодою на шляху його використання як наукового терміну. Представники соціал-дарвінізму заклали основи школи соціального конфлікту у соціології, тому період їх праці вважається у соціології початковим періодом вивчення конфліктів.

В наступному періоді набула поширення думка стосовно суспільства як відносно сталої (гармонійної, рівновісної) та інтегрованої структури, де конфлікти розглядалися як “аномалія” у розвитку суспільних стосунків, що може бути виключена з життя суспільства при більш правильному та розумному устрої. Ця точка зору отримала назву **“функціоналізму”**, тому що у названому підході надавалася функціональна модель опису суспільства. Перші ідеї в цьому напрямку були сформульовані Г. Спенсером, продовжені Е. Дюркгеймом і сьогодні ще знаходять своїх прихильників. Найбільший внесок в цю наукову парадигму зробив Т. Парсонс. **Основні принципи функціоналізму:**

1. Суспільство – це система частин, об’єднаних у єдине ціле.
2. Соціальна інтеграція або відчуття, що суспільство є міцною тканиною, зітканою з різних ниток, формується на основі згоди більшості громадян країни наслідувати однакову систему цінностей. Ця система цінностей – найбільш сталий остів суспільної системи.
3. Нормальним станом суспільства є рівновага, порядок.
4. Суспільні системи зберігають усталеність, рівновагу, тому що в них існують соціальні механізми контролю.
5. Дисфункції існують, але вони долаються самі по собі або кінець кінцем укорінюються в суспільстві.
6. Зміни, зазвичай, мають поступовий, а не революційний характер.

Цікаво, що уявлення Парсонса відносно можливостей контролю над конфліктами призвело його до переконання, що психоаналітики та інші спеціалісти з психічного здоров’я можуть грати значну роль у зменшенні соціальних відхилень. У зв’язку з тим, що намагання функціоналістів були спрямовані на пошук можливостей запобігання конфліктів, самі конфлікти їх цікавили набагато менше.

Але реалії соціального життя доводили, що так звані “відхилення” зустрічаються досить часто, щоби розглядати їх як “ненормальність” або як виключення з правил. На противагу “соціології порядку” Парсонса та ін. була сформульована “соціологія конфлікту”. Цей період і вважають народженням конфліктології як самостійної галузі у соціології. Основи теорії конфлікту та наступне формування соціології конфлікту були закладені К. Марксом та Г. Зіммелем. Праці Маркса досліджували діалектику розвитку суспільства та закономірного виникнення конфліктів. Зіммель сформулював уявлення про позитивні функції конфлікту і заклав основи конфліктного функціоналізму. Маркс постулював обов’язкову наявність класової боротьби у суспільстві в зв’язку з поділом суспільства на ворогуючі класи (експлуататорів та тих, кого вони експлуатують). Конфлікти пов’язані з протилежними інтересами соціальних груп та їх “нерівним” відношенням до власності і її розподілу. Класова боротьба стає головною рушійною силою суспільства. Навіть зараз К. Маркс є не просто відомим, але й найбільш значним теоретиком конфлікту, і його ідеї продовжують впливати на різноманітні уявлення сучасної конфліктології.

Зіммеля інколи називають “Фрейдом у дослідженні суспільства” і вважають одним із засновників сучасної соціології в цілому. Подібно Марксу, Зіммель вважав, що

конфлікту в суспільстві не можна уникнути, він є однією з основних форм взаємодії. Саме Зіммель ввів термін “соціологія конфлікту”. Якщо Маркс використовував у своїх роботах термін “боротьба”, то Зіммель вже намагається розрізняти ці поняття. На відміну від Маркса, Зіммеля цікавило більш широке коло конфліктної взаємодії: етнічні, статеві, культурні, вікові та ін. конфлікти. Але головна відміна підходу Зіммеля від Маркса – це віра в те, що конфлікт може призвести до соціальної інтеграції, і, забезпечуючи вихід ворожнечі, посилювати людську солідарність. Конфлікт не завжди веде до руйнації, він має надзвичайно важливі функції збереження соціальних стосунків та соціальних систем. Цікаво, що хоча Зіммель був представником соціологічної думки, його уявлення про конфлікт мали психологізований характер. Він розумів конфлікт не просто як зіткнення інтересів, а як характерне для природи стосунків людини взагалі явище ворожнечі. Він вважав потяг до ворожнечі і, одночасно, потяг до симпатії природною основою людських стосунків.

У 20 ст. проблема конфлікту набуває особливого значення для дослідників різних галузей. Перша і Друга світові війни, революції у низці країн, тероризм, страйки та ін. Як писав Н. Грант, автор книги “Конфлікти 20 століття. Ілюстрована історія”, “майбутні покоління будуть розглядати 20 ст. як найбільш войовниче і жорстоке. Хвиля насилля зростає.” Виявилося, що за сорок років після Другої світової війни (1986 р.) кількість людей, які загинули від куль та бомб, перебільшує кількість солдатів, вбитих на Другій світовій війні. Крім того, у 50-ті роки за рік в середньому велося 9 війн, а вже у 70-х роках кожний рік приносив 14 війн. За період до 1992 р. кількість війн, де брали участь регулярні війська, досягла 200. Більше половини з них були пов’язані з конфліктами *всередині країн*. Але цей аналіз відбувся вже у 2-й половині 20 ст., на початку століття праць на конфліктологічну тематику було дуже мало, хоча самих конфліктів достатньо. Наприклад, за період 1940-1950 рр. вийшла лише одна наукова робота, яка присвячувалася соціальному конфлікту. Це була книга Курта Левіна, психолога, “Вирішення соціальних конфліктів”(1948).

В 60-ті роки у конфліктології формується окремий напрямок “психологія конфлікту” (М. Шериф, Д. Рапопорт, Р. Доз, Л. Томпсон, К. Томас, М. Дейч, Д. Скот та ін.).

Таким чином, конфліктологія є однією з наймолодших галузей наукового знання, що розвинулась на стику багатьох наук – *філософії, політології, педагогіки, правознавства*, і передусім – соціології та психології.

Дослідження в галузі соціології конфлікту і особливо в галузі психології конфлікту сприяли розвитку конфліктологічної практики. Становлення конфліктологічної практики відбувається в 70-ті роки ХХ ст. В цей період Горовіц і Бордман створюють програму психологічного тренінгу, спрямованого на навчання конструктивної поведінки в конфліктній взаємодії. Ч. Освуд розробив методику ПВІР (Поступові та взаємні ініціативи щодо розрядки напруги), що призначалася для вирішення міжнародних конфліктів.

В становленні конфліктологічної практики особливе місце зайняли переговорні методики вирішення конфлікту (Д. Скотт, Ш. і Г. Боуер, Г. Келман та ін.). Розробка технологій переговорів за участю посередника-медіатора (В. Лінкольн, Л. Томпсон, Р. Рубін та ін) зумовила створення в США в 70-80-х роках ХХ ст. навчальних закладів по підготовці спеціалістів-медіаторів. В цей період всесвітню популярність набув метод “принципових переговорів” Р. Фішера та У. Юрі.

У 80-ті роки ХХ ст. виникають конфліктологічні центри в США та інших країнах світу. А в 1986 р. в Австралії за ініціативою ООН створюється Міжнародний центр вирішення конфліктів. В Росії перший центр по вирішенню конфліктів був створений в Санкт-Петербурзі на початку 90-х років ХХ ст.

Найбільша кількість публікацій концентрується навкруги таких напрямків: міжнародних, міжнаціональних конфліктів та конфліктів на підприємстві (в тому числі,

страйкового руху). На відміну від західної конфліктології, російська наука розвивається переважно у руслі соціологічного знання і недостатньо пов'язана з психологією.

На сучасному етапі в українській конфліктології також спостерігається дефіцит психологічних досліджень. Але на сьогоднішній день конфліктологія входить в Україні до програм професійної підготовки політологів, соціологів, менеджерів, психологів, соціальних працівників, також вже створена система міжнародної сертифікації **медіаторів** (професійних посередників у врегулюванні конфліктів).

2 Історія переговорних досліджень. Перше дослідження по веденню переговорів, на думку сучасних конфліктологів, було здійснено французьким автором Де Сальєрі майже 200 років тому. У наш час роботи з цієї проблематики почали з'являтися у другій половині ХХ століття, спочатку в США, пізніше в Європі. Уважають, що вони виконувалися головним чином в руслі конфліктології, пізніше до цієї теми почали звертатися політологи, психологи, соціологи, екологи та представники інших наук.

В останні роки фактично сформувалося самостійне направлення науки, пов'язане з вивченням процесу переговорів. Воно охоплює переговори в найрізноманітніших галузях людського спілкування.

Основні наукові підходи до переговорів: історико-описовий підхід, соціологічний підхід, психологічний підхід, комп'ютерне програмування переговорів.

Статус теорії переговорів – сьогодні теорія переговорів усе частіше розглядається як міждисциплінарна галузь дослідження, що вимагає зусиль різних фахівців. Уважають, що найбільше поширення теорія та мистецтво переговорів отримали в США, зокрема в Гарвардському, Джорджтаунському, Колумбійському університетах, Массачусетському психологічному інституті та деяких інших американських навчальних закладах. У 80-х роках при інституті закордонної служби при Держдепартаменті США був створений Центр з вивчення міжнародних питань, де досліджуються переговори, посередництво та врегулювання конфліктних ситуацій. Велику увагу тут приділялось удосконаленню майстерності ведення переговорів, вивченню стилю, техніки своїх зарубіжних партнерів з переговорів. Центром підготовлена спеціальна брошура з національних стилів, де описані переговорні стилі Китаю, СРСР, Японії, Франції, Єгипту, Мексики. Спеціальна книга присвячена радянському стилю.

У нас (спочатку в межах СРСР, потім України) теорія переговорів почала розвиватися у 80-х роках ХХ століття. З'явилися перші навчальні посібники, проте про серйозну підготовку кадрів переговорників поки що говорити рано.

Фахівці зазначають, що під час викладання теорії переговорів необхідно відмовитися від традиційного підходу, зорієнтованого тільки на лекції і семінари, оскільки для оволодіння майстерністю ведення переговорів, крім знань, потрібні навички. Такі навички формуються в імітаційних іграх, що потребують значного часу. Є пропозиції вивчати шляхом інтенсивного викладання курсу з переговорів. Саме так викладається теорія переговорів у більшості західних країн.

Щодо вітчизняних наукових досліджень переговорного процесу, то їх дуже мало. Чому? Дослідники називають декілька причин:

- Переговори – міждисциплінарна галузь, а для нас це досить незвично. Дослідницька діяльність у цій галузі в основному була зорієнтована на історію, економіку і право. Фахівці зазначають, що знання з математики чи психології під час аналізу міжнародних відносин застосовується поки що достатньо мало.
- Механізм прийняття рішень є достатньо закритим, а це обмежує можливість досліджень переговорного процесу.
- Тривалий час застосування переговорів було обмежено сферою політичної та дипломатичної діяльності, а тому не мало широкого поширення. Попит на теоретичні дослідження переговорного процесу практично був відсутній.

3. Предметом конфліктології є соціальні умови виникнення конфлікту, закономірності розвитку та розв'язання конфліктів та конфліктних ситуацій, а також соціальні процеси, що пов'язані з ними.

Характер предмета конфліктології обумовлює її міждисциплінарний характер і відповідно її численні зв'язки з багатьма науками, без яких конфліктологія існувати не змогла би. Українська дослідниця М.Пірен детально аналізує зв'язки конфліктологічної науки з різними циклами наук. Вона вбачає зв'язок конфліктології з **циклом юридично-правових наук** у тому, що ці науки стверджують принципи і норми, права і обов'язки, у рамках яких повинна знаходитися людина, малі та великі групи, бо порушення їх призведе до конфліктних ситуацій, а вони, у свою чергу до конфліктів; з другого боку, саме ці науки створюють межу, яку не дозволено переходити, або дають обґрунтування певних меж у процесі вивчення та запобігання конфліктів в усіх сферах життєдіяльності людей.

Зв'язок конфліктології з **циклом математичних наук**, на її думку, полягає в тому, що математичне моделювання дає успішні прогнози для запобігання та вирішення конфліктів; з іншої сторони – у період дослідження конфліктів використовуються математичні методи прорахунків аналізу, що дає можливість дослідникам виводити закономірності.

Зв'язок конфліктології з **циклом історичних наук**, стверджує М.Пірен, дає конфліктологу матеріал для аналізу політичних, соціальних, військових та інших типів конфліктів. Історичний досвід навчає не доходити до конфліктів, бо вони завдають величезних утрат суспільству в цілому. З іншого боку, історія своїм досвідом навчає політиків уміло враховувати негативні моменти минулого, щоб запобігати їх на майбутнє. Історичний досвід свідчить про те, що природний добір – це виживання сильних, мислячих людей і конфліктів.

Особливе значення, на думку дослідниці, має зв'язок конфліктології з циклом психологічних дисциплін. Він полягає перш за все в тому, що глибоке психологічне осмислення проблемних ситуацій сприяє набуттю досвіду вміло поводитися з опонентами, давати правильні поради, як запобігати чи вийти з проблемної ситуації. Психологічні дисципліни, такі, як, наприклад, вікова та педагогічна психологія, закладають основи в дитині та підлітку правильно формувати свою поведінку, формувати особистість, знати вікові відхилення, особливості індивіда, щоб не нашкодити психологічному розвитку. Психодіагностика допомагає конфліктологу проводити дослідження прогностичного плану; психокорекція, психотерапія, психологічне консультування надають допомогу в процесі налагодження стосунків у малих та великих групах, а також індивідуально. Досить важливо враховувати досвід психологічної науки, його позитивну роль у процесі вирішення внутрішньоособистісних конфліктів.

Як зазначає М.Пірен, практика життя вчить нас ураховувати взаємозв'язок конфліктології з **циклом педагогічних наук**. Проявляється цей зв'язок, починаючи з процесу виховання дитини, особистості та навчання майбутнього фахівця, з одного боку, а з другого – важливість педагогічного такту в процесі вирішення проблемних ситуацій.

Оскільки проблеми конфліктів соціального типу почали вивчати й соціологи, тому доцільно прослідкувати взаємозв'язок конфліктології з **соціологією**. Вивчаючи громадську думку з тієї чи іншої проблеми, соціологи приходили висновку, де мають місце негативні моменти, до чого вони можуть привести тощо.

Обмірковуючи взаємозв'язок конфліктології з іншими науками, вважає вчений, приходимо до певних тверджень.

З філософської точки зору, конфліктологія – галузь наукових знань про шляхи та способи передбачення, попередження, подолання протиріч у житті суспільства, держави.

З соціально-психологічної точки зору, конфліктологія – галузь наукових знань про шляхи й способи передбачення, попередження, подолання протиріч та гармонізації відносин між окремими людьми, групами та об'єднаннями, знайдення дороги до злагоди.

З педагогічної точки зору, конфліктологія – галузь наукових психолого-педагогічних знань про шляхи, способи та засоби передбачення, попередження та подолання протиріч, що виникають в навчально-виховному процесі.

З психофізіологічної точки зору, конфліктологія – галузь наукових знань, що осмислює відносини між людьми на психогігієнічному рівні тощо”.

Тема 3. Типологія конфліктів та процес їх розвитку

План

1. Підходи до класифікації конфліктів.
2. Поняття управління конфліктами.
3. Прийняття політичного рішення в умовах кризи.

1. В конфліктологічній літературі поки що немає універсальної наукової класифікації конфліктів. Кожен з авторів пропонує різні критерії їх класифікації і на підставі цього вибудовує свою типологію конфліктів. М. Пірен вважає, що класифікація конфліктів може бути зроблена за такими ознаками: видами, типами, об'ємом, тривалістю, ступенем впливу, витоками, змістом, значимістю, типом вирішення, формами прояву, соціально-психологічним ефектом, спрямованістю, мотивами, наслідками, об'ємом впливу, часом протікання, джерелом впливу тощо. К. Хорні пропонує типологію конфліктів по статі: між чоловіком та жінкою, між хлопцем і дівчиною та віковою специфікою таких конфліктів. З віком статевий конфлікт наповнюється іншим змістом.

М. Дойч в якості підґрунтя для класифікації конфліктів називає відношення між об'єктивним станом справ і станом справ, як він сприймається конфліктуючими сторонами. На підставі цього він виділяє шість типів конфліктів:

- 1) "справжній конфлікт" - цей конфлікт існує об'єктивно і сприймається адекватно;
- 2) "випадковий або умовний конфлікт" - залежить від обставин, що змінюються, однак не усвідомлюється сторонами;
- 3) "зміщений конфлікт" - виступає як явний, але за ним стоїть інший, прихований конфлікт;
- 4) "невірно приписаний конфлікт" - між помилково зрозумілими сторонами і як результат - з приводу помилково тлумачених проблем;
- 5) "латентний конфлікт" - конфлікт, який повинен був відбутися, але якого немає, оскільки він не усвідомлюється сторонами;
- 6) "хибний конфлікт" - це випадок, коли відсутня об'єктивна основа для конфлікту і він існує тільки в разі помилок сприйняття та розуміння.

В зарубіжній літературі з точки зору функцій конфлікти розглядаються як: позитивні (конструктивні) та негативні (деструктивні). Р. Дарендорф зазначає, що конфлікти можуть бути більш або менш інтенсивними, більш або менш насильницькими. А. Є. Єршов пропонує розрізняти конфлікти за такими ознаками: джерело, зміст, значущість, тип розв'язання, форма виразу, типи. Об'єктом структури взаємовідносин, соціальна формалізація, соціальні наслідки тощо. Проте і цей перелік навряд чи можна вважати вичерпним, оскільки кожна із згаданих ознак загального характеру містить більш широке коло конкретних ознак, кожна з яких може бути підґрунтям для класифікації.

Досить часто в літературі відбувається поділ конфліктів за сферами: в сфері сім'ї ("батьки - діти", "чоловік - дружина"); в сфері освіти ("учень - вчитель", "студент -

викладач"); в сфері виробництва ("керівник -робітник"); у військовій сфері ("офіцер - солдат", "солдат - солдат") тощо. Такий підхід має право на існування, оскільки виконання соціальних ролей накладає специфічні обмеження і зумовлює свою роль в конфлікті.

Традиційним є виділення видів конфліктів на основі розрізнення конфліктуючих сторін. Це можуть бути, як у К. Боудінга, конфлікти між окремими особистостями, між особистістю і групою, між особистістю і організацією, між групою і організацією, між різними типами груп та організацій. С. Чейз запропонував 18-рівневу структурну класифікацію, яка охоплює конфліктні явища від внутрішньоособистісного і міжособистісного рівня до конфліктів між державами, націями і навіть до протистояння Сходу і Заходу.

А.Г. Здравомислов, спираючись на роботи Н. Смелзера, наводить наступний ряд рівнів конфліктуючих сторін:

- 1) міжіндивідуальні конфлікти;
- 2) міжгрупові конфлікти (при цьому виділяють окремі типи груп:
 - а) групи інтересів;
 - б) групи етно-національного характеру;
 - в) групи, що об'єднані спільністю положення);
- 3) конфлікти між асоціаціями (партіями);
- 4) внутрішньо- та міжінституціональні конфлікти;
- 5) конфлікти між секторами суспільного розподілу праці;
- 6) конфлікти між державними утвореннями;
- 7) конфлікти між культурами або типами культур.

Автори міждисциплінарного огляду по проблемам конфлікту пропонують розрізняти три основних типи конфліктів: внутрішньоособистісні, соціальні, зооконфлікти. До основних видів соціальних конфліктів вони відносять: міжособистісні конфлікти, конфлікти між малими, середніми і великими соціальними групами, міжнародні конфлікти між окремими державами та їх коаліціями. Доцільність включення зооконфліктів в сферу дослідження конфліктології аргументується тим, що неможливо всебічно оцінити поведінку людини в конфлікті, не враховуючи її біологічної природи, а також тим, що та частина мотивів, яку людина в конфлікті не усвідомлює або маскує, в зооконфлікті виступає у вільному від соціальних нашарувань вигляді (А.Я. Анцупов, А.І. Шипілов).

Деякі з наведених видів конфліктів в свою чергу передбачають виділення більш дрібних підвидів (типів). Це стосується перш за все внутрішньоособистісних конфліктів. Створення більш-менш стрункої класифікації внутрішньоособистісних конфліктів є досить складною справою, бо життя подає все нові і нові проблеми. О.Р. Лурія, спираючись на положення "теорії поля" К. Левіна, запропонував класифікацію внутрішніх конфліктів, яка включала три основні типи:

- 1) конфлікт "наближення - наближення" - стан людини, коли їй доводиться вибирати одну з двох в рівній мірі бажаних альтернатив;
- 2) конфлікт "наближення - віддалення" - в даному випадку одна і та ж ціль для людини є в однаковій мірі як привабливою, так і відштовхуючою, викликає як позитивні, так і негативні емоції;
- 3) конфлікт "віддалення - віддалення" - коли людина вимушена вибирати одну з двох в рівній мірі непривабливих альтернатив.

За причинами, що їх породжують, внутрішньоособистісні конфлікти можуть бути: "конфлікти ролей", "конфлікти бажань", "конфлікти цінностей". Прийняття ціннісно-мотиваційної сфери особистості за підґрунтя для побудови єдиної типології внутрішньоособистісних конфліктів дозволяє виділити основні структури внутрішнього світу особистості, що вступають в конфлікт: мотиви, які відображають прагнення особистості різного рівня (потреби, інтереси, потяги тощо); цінності як прийняті особистістю, так і нав'язані суспільством, що втілюють у собі суспільні норми і є

еталоном належного; самооцінка, що визначається як самоцінність себе для себе, оцінка особистістю своїх можливостей, якостей і місця серед інших людей. На підставі цього виділяються мотиваційні конфлікти, моральні, нереалізованого бажання, рольові, адаптаційні, неадекватної самооцінки.

В літературі досить часто згадують управлінські конфлікти: вертикальні та горизонтальні. За ступенем тривалості та напруги конфлікти бувають: бурхливі, гострі, слабовиражені.

За напрямком комунікацій: горизонтальні між рядовими членами колективу; вертикальні знизу вгору - між підлеглими та керівництвом, і навпаки, згори вниз - між керівником і підлеглими.

У межах функціонального аналізу класифікація конфліктів будується за принципом їх доцільності - недоцільності. У цьому плані розрізняють такі конфлікти: закономірні (неминучі), необхідні, вимушені, функціонально невиправдані. З точки зору цілей, що відстоюють протилежні сторони, можна говорити про конфлікти, що переслідують особисті, групові, суспільні цілі.

2. З початку свого виникнення конфліктологія набуває практично-орієнтованого характеру, вважаючи своїм завданням розв'язання конфліктів. Одним з перших з парадигмою "активного дослідження" виступив К. Левін. У відповідності з сучасною точкою зору однозначно негативне ставлення до конфліктних явищ і намагання їх уникнути вважаються неправомірними. Разом з тим незаперечним є факт, що конфлікти можуть справляти деструктивний вплив на людські стосунки, а тому визнається необхідність їх регулювання.

Фундаментальна ідея, що лежить в основі сучасних методів управління конфліктами, в різних формулюваннях зводиться до того, що конфлікт може бути врегульованим, причому управляти ним можна таким чином, що його наслідки можуть мати конструктивний характер. Сучасна практика використовує різні форми роботи з конфліктами, але в основі їх знаходиться ідея про те, що ефективне подолання конфліктів та оптимальне їх вирішення повинно спиратися на згоду учасників конфлікту.

Узагальнюючи зміст, що вкладається різними авторами в поняття "управління конфліктами", можна сказати, що воно передбачає процес контролювання конфлікту самими учасниками або зовнішніми силами. Таке розуміння управління конфліктом розповсюджується на різні рівні його виникнення - від міждержавного до міжособистісного. Коли психолог працює з певним сімейним конфліктом, можна сказати, що хоча конфлікт і не розв'язаний, але він знаходиться під контролем.

Визнання можливості конструктивного управління конфліктами не знімає того, що в окремих випадках труднощі практичної реалізації цієї можливості можуть сприйматися як непереборні. Наприклад, Л. Грінхелм, обговорюючи проблему управління організаційними конфліктами, вважає, що конфлікт може сприйматися як такий, що не управляється, якщо:

- 1) одна або обидві сторони можуть бажати продовження конфлікту;
- 2) емоційні відношення сторін такі, що конструктивна взаємодія неможлива;
- 3) конфлікт є "верхівка айсбергу", і його розв'язання не має значного впливу на глибокі антагоністичні корені.

Дослідники проблеми конструктивного управління конфліктами, проаналізувавши різні точки зору, виділяють декілька фундаментальних факторів, що справляють вплив на конструктивний або деструктивний характер розвитку конфлікту. До них належать: характер проблем, що зачіпаються конфліктом; характеристики конфліктуючих сторін; міра схожості-відмінності між сторонами; фактори ситуації; навички управління конфліктом; стратегії поведінки в конфлікті.

Р. Дарендорф пропонує таку послідовність в застосуванні різних форм врегулювання конфліктів:

1) переговори - передбачають створення спеціального органу, де регулярно зустрічаються конфліктуючі сторони для обговорення гострих питань і прийняття рішень;

2) посередництво як найбільш м'яка форма участі третьої сторони;

3) арбітраж, особливістю якого є те, що або звертання до третьої сторони, або, в разі такого звертання, виконання її рішень вважаються обов'язковими;

4) обов'язковий арбітраж робить обов'язковим як звернення до третьої сторони, так і прийняття її рішень; це наближує його до фактичного подавлення конфлікту.

Крім конкретних способів виділяються різні стадії процесу управління конфліктом, наприклад, інституалізація конфлікту, його легітимізація, структурування конфліктуючих груп, редукція як послідовне ослаблення конфлікту. В конфліктології проводиться принципове розрізнення "силових" та "переговорних" способів врегулювання конфліктів. В наш час домінуюче положення займають переговорні моделі. Д. Рубін виділяє дві моделі переговорного процесу: модель "взаємних вигод" та модель "поступове зближення". В сучасній літературі з конфліктології найчастіше йдеться про те, при яких умовах є можливим той або інший тип переговорів, які моделі відповідають видам проблем, характеру відношень сторін тощо.

Особливе місце в конфліктології займає практика притягнення "третьої сторони" до вирішення конфліктів. Існують різні форми участі третьої сторони в роботі з конфліктами, серед яких особливою популярністю користується медіаторство. Медіаторство як сприяння третьої сторони двом іншим у вирішенні спірної проблеми і пошуку згоди передбачає якнайменше два аспекти його позитивного впливу:

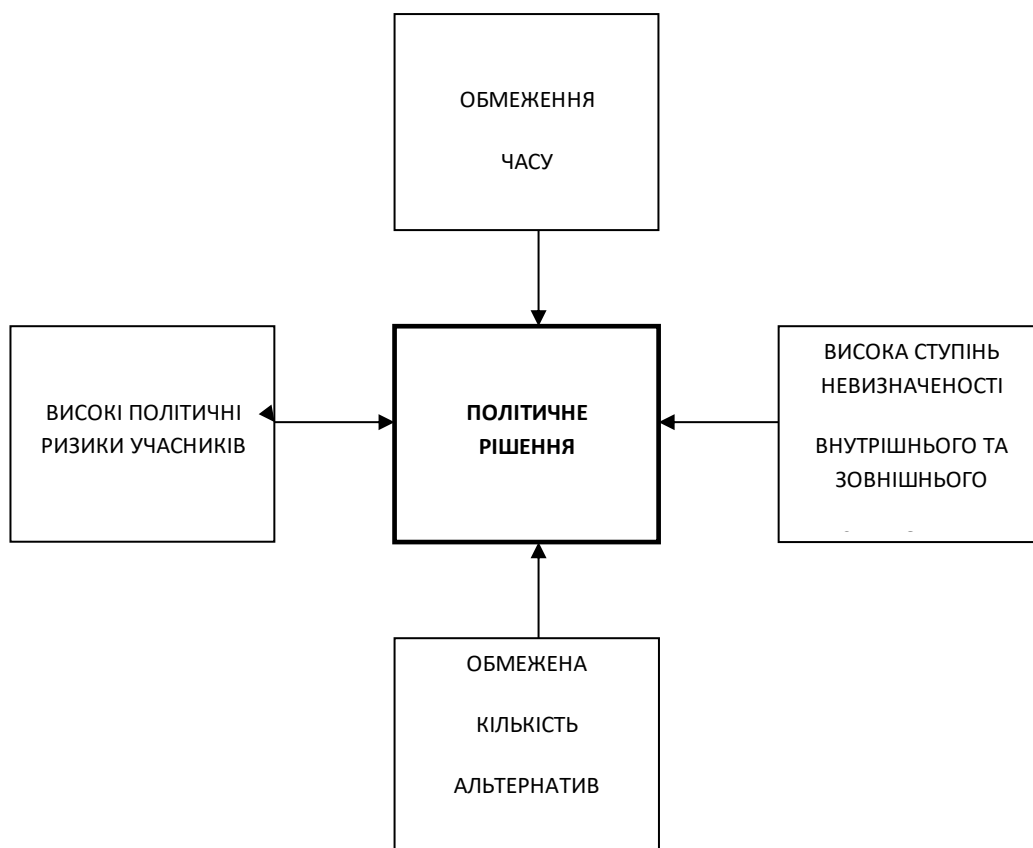
1) присутність на переговорах третьої сторони само по собі має позитивний ефект, оскільки знижує ступінь деструктивності у взаємодії сторін передусім за рахунок підсилення його конвенціональності;

2) медіаторство, що спрямовано на організацію ефективної комунікації, діалогу між сторонами, робить їх активними учасниками процесу розв'язання конфлікту.

Центральною фігурою процесу медіаторства є медіатор. Медіатор - це особа (або група осіб, організація), яка здійснює посередницьку діяльність. В ролі медіатора можуть виступати соціальні працівники, психологи, консультанти, група осіб, що виконує миротворчу місію тощо. Виділяють різні стратегії та техніки медіаторства. Типова поведінка медіатора може розрізнятися з точки зору активності - від пасивної присутності з мінімальним втручанням до активного лідерства в переговорному процесі.

Перелік технік, що використовуються в медіаторстві, досить різноманітний. Одні з них можуть вважатися специфічними для роботи медіатора, інші використовуються в будь-якому переговорному процесі, треті відносяться до будь-яких видів комунікативних ситуацій. Японські медіатори використовують цілий арсенал технік медіаторства: роздільні зустрічі з учасниками спору; вислуховування точок зору; збирання інформації; навчіння; збір диспутантів; обговорення вчинків; розуміння (аналіз) ситуації; забезпечення об'єктивних даних; представлення точки зору іншого; критика; викликання емпатії; зустріч разом з диспутантами; погрози; приклади; вказівка на моральні принципи; цитування закону або правила; заспокоєння тощо.

3. Фактори, що визначають процес прийняття політичного рішення в умовах кризи, викладені у схемі наведеній нижче.



Тема 4. Теоретичні напрями та практична діяльність з врегулювання конфліктів

Цілі заняття. 1. Освітня мета: сформувані у студентів знання про форми завершення конфліктів та стратегії виходу з конфліктів, зокрема про медіацію як спосіб вирішення конфлікту, а також тактики впливу третьої особи, що вирішує конфлікт. 2. Розвиваюча мета: розвинути в студентів знатність до аналізу та співставлення соціальних явищ на прикладі конфлікту, його форм завершення та етапів вирішення; підвищити загальнокультурний та пізнавальний рівень студента. 3. Виховна мета: прищепити інтерес до соціокультурних процесів, стимулювати пізнавальні здібності студентів, виховати толерантність та повагу до різних соціальних груп та прошарків.

План

1. Форми завершення конфліктів.
2. Етапи і стратегії виходу із конфліктів.
3. Основні непрямі методи вирішення конфліктів.

1. Далеко не всі конфлікти можна попередити. Тому дуже важливо вміти конструктивно виходити з конфлікту. Вирішення конфлікту – це завершуючий етап у динаміці конфлікту.

Форми завершення: • вирішення; • врегулювання; • затухання; • переростання в інший конфлікт.

Вирішення конфлікту – сумісна діяльність його учасників, спрямована на припинення протидії і вирішення проблеми, що призвела до зіткнення, котра (діяльність) передбачає активність обох сторін.

Врегулювання конфлікту – від вирішення відрізняється тим, що в знищенні суперечностей між опонентами бере участь 3-тя сторона. Її участь – або за погодженням сторін, або без їхньої згоди (тактика втручання).

Затухання конфлікту – тимчасове припинення протидії при збереженні основних ознак конфлікту: суперечності та напружені стосунки. Просто конфлікт переходить з яскравої (явної) форми в приховану. Затухання найчастіше відбувається через: • втрату мотивів до боротьби; • переорієнтування мотивів опонентів; • виснаження ресурсів і сил.

Переростання в інший конфлікт – відбувається, коли в стосунках сторін виникає нова, більш значуща суперечність та відбувається зміна об'єкту конфлікту. Яким може бути результат боротьби? • Нейтралізація (ліквідація) однієї чи обох сторін. • Припинення конфлікту з можливістю його поновлення. Перемога однієї із сторін (оволодіння об'єктом конфлікту). • Поділ об'єкта конфлікту (симетричний чи несиметричний). • Погодження про правила сумісного використання об'єкту. • Рівнозначна компенсація однієї із сторін за оволодіння об'єктом іншою Стороною. • Відмова обох сторін від посягань на даний об'єкт.

2. Вирішення конфлікту – це багатоступеневий процес. Передумови вирішення конфлікту. 1. Достатня зрілість конфлікту, що виражається у видимих формах прояву, ідентифікації суб'єктів, маніфестації ними своїх протилежних інтересів і позицій, в організації конфліктних груп і більш-менш сформованих способів протиборства. 2. Потреба суб'єктів розв'язати конфлікт і здатність це здійснити. 3. Наявність необхідних засобів і ресурсів: матеріальних, політичних, культурологічних, нарешті, людських. Процес вирішення будь-якого конфлікту складається, як мінімум, із трьох етапів. Перший – підготовчий – це діагностика конфлікту. Другий – розробка стратегії вирішення і технології. Третій і подальші – безпосередня практична діяльність з вирішення конфлікту – реалізація комплексу методів і засобів. 1. Аналітичний етап – збирання та оцінка інформації по наступних проблемах: • об'єкт конфлікту; • опонент (позиція, досє на опонента); • аналіз власної позиції у відповідності до позиції опонента; • причини та безпосередній привід, що спровокували конфлікт; • соціальне середовище (ситуація в організації, структурі тощо); • повторна рефлексія (уява суб'єкта про те, як його опонент сприймає чи уявляє конфліктну ситуацію, його (опонента) та середовище – тобто намагання подивитися на світ очима опонента). 2. Прогнозування варіантів вирішення конфлікту.

Визначення критеріїв вирішення конфлікту – правові норми, моральні принципи, думки авторитетів, прецеденти вирішення аналогічних проблем у минулому. 4. Дії з реалізації наміченого плану. 5. Корекція раніше наміченого плану. 6. Контроль ефективності власних дій: так я роблю чи ні? Діагностика конфлікту включає: а) опис його видимих проявів (суперечності, зіткнення, кризи тощо), б) визначення рівня розвитку конфлікту; в) виявлення причин конфлікту і його природи (об'єктивної або суб'єктивної), г) вимір інтенсивності, д) визначення сфери поширеності. Кожний з перерахованих елементів діагностики припускає об'єктивне розуміння, оцінку й облік основних перемінних конфлікту – змісту протиборства, стану його учасників, цілей і тактики їхньої дії, можливих наслідків. Варто мати на увазі, що в процесі розвитку конфлікту діапазон причин може розширюватися, і нові причини, що з'являються, можуть здійснювати істотний вплив. Тому розробка стратегій вирішення конфлікту проводиться з урахуванням можливих моделей вирішення та загальних і спеціальних принципів керування конфліктом. У залежності від конкретної ситуації, виду конфлікту, рівня його розвитку і ступеня інтенсивності, передбачаються різні стратегії. Якщо завершення конфлікту передбачається здійснити у виді моделі «поразка», «виграш-програш», то розробляється стратегія усунення однієї зі сторін шляхом доведення боротьби до пере- можливого кінця. У

ситуації, коли можлива модель «перемога-перемога», «виграш-виграш», «взаємний виграш», проробляється стратегія вирішення конфлікту шляхом взаємної трансформації сторін і на основі цього – обопільного примирення. Послаблення конфлікту, його трансформація, поступове загасання – такі моменти асиметричного рішення конфлікту. Нарешті, у ситуації, за якої жодна із сторін не може вибороти перемогу, а обидві його програють, виявляється доцільною стратегія придушення конфлікту, механічного його усунення. Різноманітні моделі вирішення конфлікту формувалися історично, з урахуванням практики. Підпорядкування однієї з ворогуючих сторін волі (бажанню) більшості, договір на засадах добровільної згоди сторін або примус однієї сторони виконати настанови (бажання) іншої, насильницька форма вирішення – ці форми виходу з конфлікту відомі з давен-давен. Ефективне вирішення конфлікту, тобто вирішення за мінімальних втрат ресурсів і збереженні життєво важливих суспільних структур, можливо за наявності деяких необхідних умов і реалізації відзначених принципів керування конфліктами. До числа перших конфліктологи відносять: наявність організаційно-правового механізму вирішення конфліктів; досить високий рівень демократичної культури в суспільстві; розвинуту соціальну активність основних прошарків (страт) населення; наявність досвіду конструктивного вирішення конфліктів; розвиток комунікативної інфраструктури; наявність ресурсів для здійснення системи компенсацій. Що стосується принципів, то мова йде, насамперед, про конкретний підхід до вирішення конкретних конфліктів. Конфлікти, у яких опонентів розділяють непримирненні суперечності, вирішення може бути досягнуто тільки перемогою однієї сторони над іншою. Такі типи конфліктів істотно відрізняються від конфліктів, побудованих за типом «дебатів», де можливі суперечки, можливі маневри, але, в принципі, обидві сторони можуть досягти компромісу. Специфічними також є конфлікти типу «гра», де сторони діють у межах тих самих правил, і вирішення проблеми не призводить до ліквідації всієї структури взаємозв'язків опонентів. У науковій та дослідницькій літературі розрізняються: «силова», «компромісна» та «інтегративна» моделі. Силова модель призводить до завершення конфлікту двох типів: «перемога-поразка», «поразка-поразка». Дві інші моделі – до можливого вирішення конфлікту за типом «перемога-перемога» або «виграш-виграш». Силова форма типова для правових конфліктів.

Стратегії виходу з конфлікту – це основна лінія поведінки опонента на його заключному етапі. Є 5 основних стратегій, за Томасом Кілманом: • конкуренція; • компроміс; • співробітництво; • відхилення; • пристосування. В залежності від можливих моделей вирішення конфліктів, інтересів і цілей конфліктуючих сторін застосовуються п'ять основних стилів (стратегій) вирішення конфлікту: стиль конкуренції, стиль відхилення, стиль пристосування, стиль співробітництва, стиль компромісу.

Стратегія конкуренції використовується, коли суб'єкт досить активний і має намір іти до вирішення конфлікту, прагнучи задовольнити, насамперед, власні інтереси, завдаючи шкоди інтересам інших, змушуючи їх погоджуватись на його варіант вирішення проблеми. Стратегія ІІ застосовується в ситуації, коли суб'єкт не дуже впевнений у позитивному для нього вирішенні конфлікту, або коли він не хоче витрачати сили на його вирішення, або в тих випадках, коли відчуває себе не-правим. Стратегія пристосування характеризується тим, що суб'єкт діє разом з іншими, не прагнучи відстоювати свої інтереси. Отже, він поступається своєму опонентові й погоджується на його домінування. Даний стиль варто використовувати у випадку, якщо ви відчуваєте, що, поступаючись у чомусь, втрачаєте небагато (тобто питання є не принциповим). Найбільш характерними є наступні ситуації, у яких рекомендується стиль пристосування. Наприклад, суб'єкт прагне зберегти добрі стосунки з усіма оточуючими, в тому числі з неосновними учасниками конфлікту; суб'єкт розуміє, що правда не на його стороні; у суб'єкта мало влади, невисокий ранг (мається на увазі ранг опонента) або мало шансів перемогти; він розуміє, що результат вирішення конфлікту є набагато важливішим для іншого суб'єкта, ніж для нього. Стратегія співробітництва. Реалізуючи її, суб'єкт активно бере участь у вирішенні

конфлікту, відстоюючи при цьому свої інтереси, але, намагаючись залучати свого опонента до пошуків шляхів досягнення взаємовигідного результату. Деякі типові ситуації, коли використовується даний стиль: обидва опоненти мають однакові ресурси та можливості для вирішення проблеми; вирішення конфлікту є дуже важливим для обох сторін, і ніхто не бажає поступитися; наявність тривалих і взаємозалежних відносин в опонентів. Стратегія компромісу. Вона полягає в тому, що обидві сторони конфлікту шукають рішення проблеми, засноване на взаємних поступках. Цей стиль найбільш ефективний за тих ситуацій, коли обидва опоненти хочуть того ж самого, але впевнені, що одночасно отримати об'єкт (предмет) конфлікту неможливо. Деякі випадки, у яких стиль компромісу найбільш доцільний: обидві сторони мають однакові ресурси і мають взаємовиключний інтерес; обидві сторони можуть вдовольнитися тимчасовим рішенням; обидві сторони можуть скористатися короточасною вигодою. Стиль компромісу найчастіше є вдалим відступом або останньою можливістю знайти бодай якесь вирішення проблеми. Вибір тієї чи іншої стратегії залежить від особистісних особливостей опонента, від рівня нанесеної опоненту шкоди, від статусу опонента, від значимості вирішуваної проблеми для обох, від тривалості конфлікту тощо.

Участь 3-ї сторони у врегулюванні конфліктів. Важливим фактором, що впливає на результативність завершення конфлікту, є участь третьої сторони в його врегулюванні. Є ряд складних конфліктних ситуацій, що важко розв'язати самотійно, і тоді люди звертаються по допомогу до третьої нейтральної особи – посередника. Врегулювання конфлікту – усунення суперечностей між опонентами за участю третьої сторони. Діяльність посередника прийнято називати медіацією. Медіація – спеціальний вид діяльності, що полягає в оптимізації (за участю третьої сторони) процесу рішення проблеми конфліктуючими сторонами, що дозволяє припинити конфлікт. По своїй суті медіація – це складний переговорний процес врегулювання затяжних і неконструктивних конфліктів. Медіація є одним з найбільш древніх і загальновизнаних способів вирішення конфліктів. Вона існувала в Китаї, у країнах Африки, де старійшини роду або племені виступали в якості своєрідних професійних медіаторів, забезпечуючи безконфліктне рішення проблемних конфліктних ситуацій. Як суспільно-значуща діяльність медіація сформувалася в США на початку 60-х років. В якості офіційних медіаторів можуть виступати: міждержавні організації (наприклад, ООН, Євросоюз тощо); окремі держави; державні правові інститути (арбітражний суд, прокуратура тощо.); урядові або інші державні комісії (наприклад, ті, що створюються для врегулювання страйків); представники правоохоронних органів (наприклад, дільничний міліціонер стосовно якогось побутового конфлікту); керівники підприємств, установ, фірм тощо; громадські організації (комісії з вирішення трудових суперечок і конфліктів, профспілкові організації і тощо); професійні медіатори-конфліктологи. Неофіційними медіаторами, зазвичай, є: відомі люди, що домоглися успіхів у суспільно значимій діяльності (політики, державні діячі); представники релігійних організацій; шамани (у деяких народів); психологи, педагоги, соціальні працівники; неформальні лідери соціальних груп різного рівня; старші за віком, просто свідки конфлікту. Перевага медіатора в тім, що він не бере участі в конфлікті (не є його учасником). Переговорний процес має внутрішній цикл розвитку, у ході якого зростає і спадає довіра учасників до медіатора, а також їхня потреба у вирішенні конфлікту. Посередникові важливо вміти вловлювати критичні моменти переговорів, під час яких дії, що ініціюються ним, будуть максимально успішними. Тактики взаємодії медіатора з опонентами в ході переговорів можуть бути різними. При першому знайомстві з проблемною ситуацією та її учасниками, медіатор розповідає про свою роль і задачу, дає можливість кожній зі сторін висловити все те, що вони думають з приводу предмету та конфлікту, а також те, що вважають за необхідне для досягнення згоди. Потім медіатор пропонує учасникам конфлікту разом з ним дійти згоди. Функції 3-ї сторони. Третя сторона забезпечує: 1. вольове припинення конфлікту (третейський суддя, арбітр); 2. розведення конфліктуючих сторін (третейський суддя, арбітр); 3. блокування

боротьби (третейський суддя, арбітр, спостерігач); 4. застосування санкцій до сторін (третейський суддя, арбітр); 5. визначення правового і неправового (третейський суддя, арбітр); 6. допомога в пошуках рішення (помічник, посередник); 7. сприяння нормалізації відносин (посередник, помічник); 8. допомога в організації спілкування (посередник, помічник); 9. контроль за виконанням угоди (арбітр, посередник, спостерігач). Але втручання 3-ї сторони в конфлікті не завжди є ефективним. До того ж переговорний процес має свій внутрішній цикл розвитку, в ході якого підвищується і спадає довіра учасників до медіатора, а також зростає і спадає їхня потреба у вирішенні конфлікту. Для вирішення конфлікту медіатор може використовувати так звані «прямі» методи: • зустрітися по черзі з усіма учасниками конфлікту і вислухати їх. Важливо не припускати ніякої образи між учасниками конфлікту і звертати увагу на факти, а не на емоції. Якщо в медіатора з'явилося якесь рішення, то найкраще зустрітися одночасно з усіма учасниками конфлікту і попросити їх висловитися з приводу того, що вони вважають за необхідне. Після чого він висуває свої пропозиції; • дати можливість опонентам висловити свої претензії один одному в присутності інших осіб, що беруть участь в обговоренні конфлікту. Рішення може бути винесене від імені групи. Якщо конфлікт усе-таки не припиняється, медіатор може застосувати санкції по відношенню до тих, хто затягує конфлікт, особливо в тому випадку, коли зіткнення заподіює збиток загальній справі.

3. Якщо за допомогою прямих методів конфлікт не вирішується, то ефективними можуть виявитися «непрямі» методи вирішення конфлікту, серед них:

- **метод «виходу емоцій».** На думку психологів, якщо людині дати можливість «злити» свої негативні емоції, то вони поступово самі по собі зміняться на позитивні;
- **метод «емоційного компенсування».** Характерно, що людина, навіть якщо вона неправа, відчуває себе жертвою несправедливого ставлення до себе і страждає. Якщо цим переживанням поспівчувати, то в людини відбувається «емоційне компенсування», після цього вона швидше буде шукати шляхи виходу з конфлікту;
- **метод «авторитетного третього».** Для скривдженої людини позитивне судження про неї з боку опонента є поштовхом до пошуку компромісу. Таке судження може сформулювати медіатор. Для цього він повинен присвятити 99 відсотків свого спілкування зі скривдженою (потерпілою) стороною конфлікту. І тільки один відсоток використувати для акцентування уваги на позитивній оцінці опонента;
- **метод «відкритої агресії».** Спеціально дається можливість конфліктуючим сторонам виразити свої емоції по відношенню одне до одного. Наприклад, вони будуть сваритися на очах в інших, і це дасть можливість їм емоційно розрядитися;
- **метод «обміну позиціями».** Опонентам пропонують наче помінятися місцями і висловити своє розуміння позиції іншої сторони конфлікту;
- **метод «примусового вислуховування».** Як правило, у конфліктній ситуації людина слухає тільки себе, а іншому, приписує слова й емоції, яких нерідко в дійсності не було. Медіатор значно знизить напругу, якщо запропонує обом сторонам повторити останню репліку опонента. Це змусить їх краще прислуховуватися одне до одного;
- **метод «розширення духовного обрію».** Добре, коли конфліктні переговори можна зафіксувати на плівці (відео-, аудіо-), а потім прослухати, продивитися або прочитати разом. Медіатор аналізує дрібні моменти суперечки і вказує на духовні проблеми, що нерідко є однаковими в обох сторін і лежать у підвалинах конфлікту. Роль медіатора має велике значення тоді, коли внаслідок конфлікту переговори заходять у глухий кут.

У цьому випадку їм у допомогу політичними психологами розроблено цілий ряд рекомендацій, серед яких:

Створення добропорядної атмосфери співробітництва. Для цього перед початком зустрічі доцільно провести кілька хвилин у неофіційній обстановці й встановити необхідний психологічний контакт; • прагнення до ясності спілкування. Для цього варто добре підготуватися до зустрічі, мати додатковий матеріал, продумати аргументи. Не менш важливо навчитися добре слухати опонента. Увага до думок й інтересів іншої

сторони, без сумніву, викликає в неї відповідну реакцію; • контроль над своїми емоціями. Саме вони лежать в основі впливу на іншу людину. Одночасно вони стають і причиною виникнення конфлікту; • пояснення конфліктуючим сторонам свого ставлення до їхніх позицій; • відкритість до нової інформації. Люди, як правило, тягнуться до двосторонньої комунікації. Тому у відповідь на вашу цікаву інформацію вони, швидше за все, поділяться своєю інформацією. Медіативні техніки ще називають техніками контекстуального втручання. Тобто медіатор входить у контекст їхньої суперечки. Медіативні техніки можуть бути і техніками незалежного втручання, що включають у себе демонстрацію учасникам плюсів і мінусів їхніх угод без пропозиції своїх варіантів рішень. Головне завдання медіатора (на рівні того, щоб вирішити конфлікт) це дати можливість опонентам зберегти своє обличчя.

Тема 5. Комунікаційні технології у конфліктних ситуаціях

План

1. Інформаційно-комунікативні чинники, які спричиняють конфліктні ситуації.
2. Комунікаційні заходи та їх вплив на інституціоналізацію конфліктів.
3. Попередження й розв'язання внутрішньоособистісних конфліктів.

1. Інформаційні фактори – непридатність інформації для одної із сторін:

- неповні та неточні факти, включаючи запитання, пов'язані з точністю викладення проблеми та історії конфлікту;
 - чутки, несвідома дезінформація;
 - передчасна інформація або інформація передана, із запізненням;
 - ненадійність експертів, свідків, джерел інформації чи даних, неточність перекладів та повідомлень ЗМІ;
 - небажане оприлюднення інформації, яка може образити цінності одної із сторін, порушити конфіденційність і навіть залишити неприємні спогади;
 - інтерпретація використаної мови, виразів типу „приблизно”, „суттєво”, „з наміром”, „надмірно”;
- сторонні факти, сторонні питання законодавства, правил, порядку дій, стереотипів тощо.

2. Інформаційні заходи передбачають інформування сторін про інтереси та потреби учасників конфлікту, що зароджується, ситуацію навколо них. Ефективний інформаційний обмін частково знімає напругу, а також дозволяє правильно обрати стратегію і тактику поведінки, які дозволяють уникнути конфліктної взаємодії сторін. Наприклад, своєчасно поінформований про протиріччя в колективі керівник може здійснити перерозподіл функцій між конфліктерами, „розвести” їх у просторі або часі (конфліктери будуть працювати на різних ділянках виробничого процесу, у різні зміни тощо).

Ефективне інформування може також сприяти запобіганню чуток, які можуть стати основою для виникнення конфліктів.

Комунікаційні заходи пов'язані зі спілкуванням і нейтралізацією комунікативних бар'єрів, що перешкоджають установленню контактів між людьми і тим самим ведуть до конфліктів. Комунікація між учасниками конфлікту, який зароджується, буде сприяти з'ясуванню позицій, ранньому виявленню непорозумінь, що дозволить припинити конфлікт.

На комунікації ґрунтуються й організаційні засоби попередження конфлікту.

Організаційні заходи попередження конфлікту пов'язані з таким соціальним процесом, який отримав назву інституалізації.

Інституалізація конфлікту – це нормативне та/або організаційне зміцнення та впорядкування потенційних або реальних учасників конфлікту, що забезпечує уникнення

чи регулювання конфліктних взаємодій. Ознаками інституалізації є: виникнення певної соціальної спільності, що здійснює відповідну діяльність; поява соціальних норм, що регулюють цю діяльність; поява установ чи певних організаційних структур, що забезпечують систематичність, повторювальний характер цієї діяльності.

Значення інституалізації конфлікту: вона сприяє подоланню стихійності розвитку конфлікту, вносить в конфліктну ситуацію певні принципи і правила, що дозволяють керувати конфліктною взаємодією, забезпечує комунікацію потенційних або реальних учасників конфлікту, що сприяє попередженню або передбачуваності, спрямовує конфлікт у конструктивне русло.

Засоби інституалізації конфлікту:

1. Створення певних організаційних структур, що покликані забезпечувати комунікацію з предмета конфлікту і виступати як інструмент пошуку спільних рішень та захисту інтересів сторін конфлікту.

2. Правове регулювання відносин різних соціальних суб'єктів (закони в будь-якому суспільстві забезпечують регулювання суспільних відносин і можуть сприяти також запобіганню конфліктної взаємодії під дією загрози покарання).

3. Нормативне регулювання не правового характеру (моральні, релігійні, ідеологічні норми).

4. уведення потенційними або реальними учасниками конфлікту правил і принципів, які вони самі встановлюють на основі взаємної домовленості та згоди.

Усі перелічені засоби інституалізації конфлікту можуть діяти окремо або в певних сполученнях. Найбільш ефективними є перші два: вони передбачають більшу відповідальність та обов'язковість сторін. Проте деякі різновиди конфліктів (між- особові, внутрішньогрупові) інституалізуються частіше двома останніми засобами – конфлікт між батьками та дітьми найчастіше може бути попередженим або регулюватися моральними та релігійними нормами, між друзями – на основі домовленості та згоди. І лише коли ці конфлікти охоплюють правове предметне поле (майнові відносини, наприклад) основою їх регулювання та попередження мають бути правові норми.

Інституалізація конфліктів з використанням певних організаційних структур найчастіше стосується масових конфліктів. Так, у Канаді, як зазначають канадські конфліктологи, існує певний інституціональний механізм регулювання внутрішньодержавних конфліктів, пов'язаний з діяльністю структур міжвідомчої координації. Вона містить історично складену мережу інститутів, функція яких – обговорення тих чи інших питань, що відносяться до їхньої компетенції, розробка прийнятих для федеральної влади і провінцій рішень. Зверху цієї піраміди – щорічні конференції перших міністрів, тобто прем'єр-міністр Канади і прем'єр-міністри десяти провінцій і двох територій, свого роду внутрішньоканадські саміти. Крім регулярних форумів такого роду, проводяться і надзвичайні, тематичні, коли виникає потреба узгоджувати підходи до тих чи інших актуальних проблем.

Для того, щоб уникнути конфліктів між трудовим колективом та адміністрацією підприємств (або полегшити розв'язання конфлікту, що виник) в організаціях прийнято підписувати так звані колективні договори, у яких передбачені взаємні права та обов'язки сторін. Аналогічну роль грають і будь-які інші договори та угоди, підписання яких регламентує взаємовідносини сторін, що сприяє запобіганню конфлікту, а в разі його виникнення забезпечує правовий захист інтересів обох учасників угоди.

Міжнародні міждержавні організації фактично є засобом інституалізації міждержавних відносин. Дуже часто вони, сприяючи комунікації сторін конфлікту, сприяють забезпеченню їх попередження, регулювання та розв'язання.

3. Оскільки внутрішньоособистісних конфліктів уникнути неможливо, то варто **навчитися створювати умови, що** попереджають їхні негативні наслідки, використовувати різноманітні способи їхньої профілактики і вчасно розв'язувати

дисфункціональні конфлікти в тому випадку, якщо вони вже виникли. Конфліктологи пропонують низку заходів для їх попередження.

Важливе значення серед способів і умов попередження внутрішньоособистісних конфліктів відіграють **загальні, або загальносоціальні**. Вони пов'язані з установами прогресивної соціальної структури суспільства, громадянського суспільства, правової держави і стосуються змін, що відбуваються на макрорівні соціальної системи. Окрема особистість певною мірою, звичайно, може впливати на створення такого роду сприятливих макроумов, але якщо мати на увазі пересічну особистість, то її вплив при цьому все-таки не може бути значним. Такі умови змінюються за допомогою дій великих соціальних груп, класів, об'єднань і рухів.

Особливу роль для попередження внутрішньоособистісного конфлікту грають умови і способи попередження конфліктів, що **залежать від самої особистості**. Виділимо основні з них.

- Перша та вихідна умова профілактики цього типу конфліктів виражена в принципі „**Пізнай самого себе**”. Це висловлювання було вирізано на колоні при вході в храм Аполлона в давньогрецькому місті Дельфи як заклик до кожного, хто входив. І не випадково у філософії Сократа цей принцип займає провідне місце. Дійсно, щоб не опинитися в ситуації внутрішньоособистісного конфлікту, потрібно насамперед усвідомити „Хто Я?”, „Навіщо прийшов у цей світ?”, „У чому зміст мого життя?” і т.п. Створивши адекватний „**Я-образ**”, особистість буде чітко усвідомлювати, які цінності для неї є головними життєвими цінностями, а які – другорядними; за які варто піти на багаття, а повз яких – пройти не помітивши.

- Наступний крок – **виявлення талантів і сильних сторін** своєї особистості. Склавши класифікацію своїх здібностей, усіх сильних сторін, варто відповісти на питання, які якості особистості варто було б „підтягти” або розвивати більш інтенсивно. Але при цьому варто мати на увазі, що кожна людина, крім відомих їй здібностей, володіє ще й прихованими можливостями, котрі можуть проявитися надалі.

- **Виявлення своїх помилок і недоліків**, тих перешкод у нас самих, котрі заважають розкриттю наших здібностей. Якщо з'ясується, що ті або інші помилки і недоліки дають підставу для занепокоєння, то варто відразу ж зайнятися їхнім виправленням. При цьому варто мати на увазі, що до найбільш значимих недоліків належать ті, на які нам вказали **інші**, і що неможливо відразу взяти і переробити себе.

- Наступний крок – **адекватна самооцінка**, без неї не можна пізнати самого себе й уникнути внутрішньоособистісних конфліктів. Але не тільки занижена, але й завищена оцінка своїх здібностей і можливостей перешкоджають установам гармонійних відносин з навколишніми і тим самим сприяють виникненню внутрішніх конфліктів. Самооцінка особистості безпосередньо пов'язана з рівнем її домагань, ступенем труднощів досягнення тих цілей, що вона перед собою ставить. Значна розбіжність між домаганнями і реальними можливостями особистості, коли перші є набагато завищеними, може привести до виникнення емоційних зривів, підвищеної тривожності, страху й інших проявів внутрішньо-особистісного конфлікту.

- Після того як ви „покопалися в собі” й адекватно оцінили себе, спробуйте сформулювати й взяти на озброєння **основні життєві цінності**. Це ті цінності, заради яких варто жити (а може, навіть і вмерти), цінності, вище яких у людини вже немає нічого. Іншими словами, мова йде не про цінності – засоби, а про цінності – цілі, що створюють вищий сенс життя людини. Відсутність таких основних цінностей робить людину підпорядкованою ситуативним і тимчасовим впливам. Без таких цінностей, як доводять учені, особистість не може розвиватися нормально. У людини виникає стан “екзистенціального вакууму” й нудьги, а його поведінка часте стає девіантною (алкоголізм, злочинність, наркоманія). Усе це приводить до виникнення різного роду внутрішньоособистісних конфліктів, неврозів, а часом і суїциду.

- Важливий спосіб профілактики внутрішніх конфліктів – **формування стабільного внутрішнього світу** і характеру людини. Для цього варто постійно звертатися до свого життєвого досвіду і співвідносити його з досвідом інших і соціальною реальністю. Необхідно якнайчастіше відзначати: що, коли, при яких обставинах і якому образі нам удалося, а в чому ми потерпіли фіаско. Рекомендується також записувати спостереження і висновки і детально їх аналізувати, щоб вираз „хотілося, як краще, а вийшло, як завжди” не мало до вас ніякого відношення. За уроки краще платити тільки один раз і вчитися на помилках інших, а не своїх.

- Аналізуючи свій життєвий досвід і роблячи висновки на майбутнє, **слід орієнтуватися на успіх**. Механізм виникнення внутрішньоособистісного конфлікту в людей, що орієнтуються на невдачу, полягає в тім, що вони вибирають або непомірно завищений, або сильно занижений рівень вимог. Тим часом люди, що орієнтуються на успіх, як правило, керуються реальною оцінкою своїх шансів на досягнення мети і тому ставлять перед собою здійсненні, хоча, може бути, і помірні задачі. Тому, аналізуючи свій досвід, варто задуматися над тим, чому вам супроводжував успіх і в чому причина ваших невдач. Це допоможе уникнути багатьох внутрішніх конфліктів.

- Не варто відмовлятися з легким серцем від усього другорядного – різного роду „дрібниць”, хоча це іноді доводиться робити в ім’я більш значимої мети або задачі. Але якщо людина робить так постійно, це приводить до безпринципності, руйнування внутрішньої стабільності. У кінцевому рахунку це може привести до деградації особистості, втраті образу „Я”, своєї цілісності, ідентичності. А звідси недалеко й до внутрішньоособистісних конфліктів.

- Людина, не впевнена у своїх силах, завжди почуває себе неспокійно. Рано або пізно вона зіштовхнеться з внутрішнім конфліктом, тому що невпевненість породжує сумніви та страх. Проте заклик до необхідності **бути впевненим у собі** не означає, звичайно, що людина не повинна сумніватися ні в чому або не підходити критично до свого минулого досвіду. Це означає те, що якщо, проаналізувавши свої сили, ви прийшли до висновку, що здатні виконати яку-небудь задачу, то сміливо беріться за діло.

- **Дотримання етичних норм і правила спілкування** допоможе уникнути безлічі конфліктів як у відносинах з іншими людьми, так і внутрішніх. Морально зріла людина, що дотримується в поведінці високих етичних норм, ніколи не опиниться в ситуації, за яку доведеться переживати, відчувати почуття провини і каяття.

Способи розв’язання внутрішньоособистісних конфліктів

Розв’язання (або подолання) внутрішньоособистісного конфлікту – це зняття внутрішнього напруження особистості, подолання протиріч між різними елементами її внутрішньої структури й досягнення стану внутрішньої рівноваги, стабільності й гармонії.

Розв’язання конфлікту носить позитивний характер і приводить до розвитку особистості, до її самовдосконалення. Насамперед слід зазначити, що всякий внутрішньоособистісний конфлікт завжди індивідуальний, носить особистісний характер. Тому розв’язання залежить від таких факторів особистості, як вік, стать, характер, темперамент, соціальний стан, цінності й ін. Це обумовлює те, що універсальних способів розв’язання внутрішніх конфліктів, що однаково підходять всім людям і ситуаціям, не існує. Для встановлення внутрішньої рівноваги дитини буває досить дати йому цукерку; для подолання внутрішньоособистісного конфлікту дорослої людини буде недостатньо і кондитерської фабрики. Способи розв’язання внутрішнього конфлікту, що підходять для чоловіків, можуть бути не завжди придатні для жінок і навпаки.

Однак, незважаючи на необхідність індивідуального підходу до подолання внутрішніх конфліктів, можна сформулювати найбільш загальні й типові принципи та способи їхнього розв’язання, що з урахуванням індивідуальної специфіки можуть використовувати всі. Перелічимо найбільш важливі з них:

- **Адекватна оцінка ситуації**, виявлення протиріч, що послужили причиною конфлікту і викликали почуття тривоги, страху або гніву.

- **Усвідомлення змісту конфлікту**, оцінка ступеня його важливості, місця і ролі в житті та його наслідків. Може, причину, що викликала конфлікт, відразу ж варто відсунути на задній план у системі цінностей або забути зовсім.
- **Локалізація причини конфлікту**, виявлення його сутності, відкидання всіх другорядних моментів і супровідних обставин.
- **Сміливість при аналізі причин внутрішнього конфлікту**: треба дивитися правді в очі, навіть якщо вона і не дуже приємна.
- **„Випуск пари”**: вихід гніву, емоцій або тривоги. Для цього можна використовувати як фізичні вправи, так і творчі заняття. Сходіть у кіно, театр, візьміть улюблену книжку. Вони лікують внутрішні конфлікти. Краще випробувати потрясіння на сцені, екрані, у своїй уяві, ніж у житті. Не випадково, до речі, що кримінальна хроніка, за даними соціологічних опитувань, входить у число найбільш популярних телепередач – велике поширення стресів вимагає постійної антидепресивної терапії.
- **Здійснення розслаблюючого тренінгу**. Сьогодні існує багато публікацій з конкретних прийомів і механізмів психологічного тренінгу, слід вибрати найбільш приємні.
- **Зміна умов і/або стилю роботи**. Це варто зробити в тому випадку, якщо внутрішньоособистісний конфлікт виникає постійно через несприятливі умови діяльності.
- **Оцінка існуючого рівня домагань** (можливо їх варто знизити, оскільки здібності і/або можливості не відповідають устремлінням і запитам).

Тема 6. Конфліктогенність сучасного світового порядку

План

1. Поняття та джерела міжнародних конфліктів.
2. Класифікація сучасних міжнародних конфліктів.
3. Особливості протікання міжнародних конфліктів.

1. Значне місце в конфліктології займають дослідження міжнародних конфліктів. Особливо багато праць з цієї тематики появилось в роки “холодної війни”. Саме в цей час утворилися “силові центри” сучасного світу, що переслідували свої геополітичні цілі й знаходилися тривалий час у стані перманентного конфлікту.

Міжнародні конфлікти, будучи традиційно дестабілізує-чими факторами світової політики, в умовах зміни політичної структури світу змінили й природу сучасних конфліктів. Виявлення їхніх специфічних рис важливо для осмислення світового розвитку й пошуку найбільш адекватних способів урегулювання сучасного конфлікту. Проблематика сучасного міжнародного конфлікту знайшла своє відображення в працях таких зарубіжних дослідників міжнародних взаємин, як Дж.Бертон, К.Боулдинг, А.Рапопорт, М.Дойч, Л.Козер, М.Лебедева, Д.Фельдман та ін. Радянські вчені, які проблемам внутрісистемних соціальних конфліктів не приділяли належної уваги, так чи інакше досліджували міжнародні конфлікти. У 70-і роки з’явилася праця Е.Позднякова, що розглядала міжнародний конфлікт як зіткнення різних політичних, економічних, воєнно-стратегічних і інших інтересів держав. Вивченню міжнародного конфлікту як самостійного об’єкта наукового аналізу були присвячені монографія Н.Дороніної, праці Л.Нечипоренко, С.Тюшкевича, Д.Проектора й інших дослідників. На Заході були розроблені приблизно в цей же час концепція „стратегії керування конфліктом” і концепція „стратегії деескалації конфлікту”, що одержали досить широке поширення. Після закінчення „холодної війни” увага до проблематики міжнародних конфліктів не слабшала. Для цього існували (й існують зараз) серйозні підстави: активізувалися спроби окремих країн заходу включити у сферу свого впливу колишні республіки СРСР, не припиняються локальні конфлікти на Близькому Сході й т.д. Характерною рисою

сучасних досліджень став їх комплексний, міждисциплінарний характер. Значне місце дослідники стали приділяти прогнозуванню й попередженню міжнародних конфліктів.

Поняття „міжнародного конфлікту” є і сьогодні досить дискусійним. Не тільки методологічна, але й політична позиція дослідників змушує їх по-різному відповідати на це, здавалося б, просте питання. У найбільш загальному змісті міжнародним конфліктом вважають відносно відкрити для сприйняття соціально-політичну взаємодію двох або більше організованих елементів системи міжнародних відносин, що у своїх діях мають певні переваги при виборі політичних альтернатив. Учасник конфлікту (держава) ставить мету, що вважає досяжною для себе, але не для супротивника (тобто мети учасників). Учасники конфлікту мобілізують усю енергію для досягнення цієї мети й представляють „супротивника” як якийсь бар’єр на даному шляху. Учасники конфлікту розглядають один одного як **джерело** погрози/шкоди своїм інтересам і/або цілям.

На думку Д.Фельдмана, серед визначень поняття „міжнародний конфлікт” широке визнання й поширення має формулювання американського вченого К.Райта, який „у широкому змісті” визначає міжнародний конфлікт як відношення між державами, що може існувати на всіх рівнях і в різних ступенях. Він вказує на чотири стадії конфлікту: 1) усвідомлення несумісності; 2) ріст напруженості; 3) тиск без застосування військової сили; 4) війна. Конфлікт у вузькому змісті вчений відносить до ситуацій, у яких країни починають дії одна проти одної. При цьому, як правило, дослідник підкреслює тісний взаємозв’язок конфлікту та співробітництва. „У контексті конфлікту мир, обмежена й тотальна війна взаємозалежні. Дружні, союзницькі відносини й співробітництво зовсім не виключають певної ворожості, а досягнення мирних відносин можуть трансформуватися в причини воєнних дій”.

У такому „контексті” міжнародний конфлікт розуміється як елемент механізму саморегуляції системи міжнародних відносин, робляться спроби розкрити взаємозв’язок „конструктивних” і „деструктивних” наслідків міжнародного конфлікту. З цією точкою зору не слід змішувати розуміння конфлікту як сутності політики на світовій арені й всієї системи міжнародних відносин. Відповідно до цього вважається, що „сутність світової політики – конфлікт і його регулювання групами людей, які не визнають загальної ролі верховної влади”. Учені, що дотримуються такого розуміння конфлікту, як правило, акцентують увагу на ролі насильства, нерідко вбачаючи в ньому основний зміст міжнародного конфлікту: „міжнародний конфлікт, з цього погляду, є організоване насильство між групами, що розглядають себе як чужі один одному в культурному або в політичних відносинах (або в тім і в іншому) і є або етнічними групами, або державами”. Не дивно, що при такому розумінні міжнародного конфлікту мир у відносинах на світовій арені трактується як стан, „де конфлікт одержує ненасильницьке розв’язання”.

В останні роки за рубезем відзначається зниження інтересу до пошуку універсального визначення поняття міжнародного конфлікту. Разом з тим, конкретизуючи поняття міжнародного конфлікту, деякі дослідники прагнуть указати на його зв’язок з тією або іншою соціальною спільністю, виводячи його або із конкретно-історичної соціальної взаємодії, або з психологічного стану в групах. Важливо місце при цьому приділяється поняттю „влада”.

Розрізняють три основні підходи до вивчення міжнародних конфліктів: стратегічні дослідження, дослідження конфліктів і дослідження миру. Їх поєднує прагнення осмислити роль даного соціального феномена у функціонуванні міжнародної системи, у відносинах між її різними складовими частинами та сформулювати на цій основі висновки, що мають практичне значення. У той же час між ними існують і розходження, що стосуються методологічних підстав і змісту досліджень, характеру їхнього зв’язку з практикою міжнародних відносин.

Стратегічні дослідження – пов’язують аналіз міжнародних конфліктів зі спрямованістю на рішення практичних завдань, спрямованих на забезпечення національних інтересів і безпеки держави, а також на створення сприятливих умов для

перемоги в можливій війні. Вони здійснюються в рамках парадигми політичного реалізму з її пріоритетом державно-центричної моделі міжнародних відносин і силових методів у досягненні цілей. Представники стратегічних досліджень часто зводять міжнародний конфлікт до одного з його видів – збройного зіткнення держав. З цього погляду, конфлікт починається тоді, „коли одна або інша сторона починає розглядати протиріччя у військових термінах”.

Центральною задачею стратегічних досліджень є спроба визначити найбільш адекватну поведінку держави в конфліктній ситуації, здатну впливати на супротивника, контролювати його, нав'язувати свою волю. Поява ядерної зброї додає новий імпульс стратегічним дослідженням: якщо раніш війна розглядалася як, хоча й крайній, але все-таки „нормальний” засіб досягнення політичних цілей, то руйнівна сила ядерної зброї породила парадоксальну, з погляду традиційних підходів, ситуацію. З одного боку, держава, що володіє ним, отримала нові можливості для проведення своєї зовнішньої політики. А з іншого боку, надлишок сили, що дає ядерна зброя, зробив абсурдною всяку думку про його застосування, про перспективи прямого зіткнення між його власниками. Саме тому головний акцент робиться не на військових, а на політичних аспектах ядерних озброєнь, на стратегії не збройного конфлікту, а ляканні супротивника.

Після закінчення „холодної війни” і розвалу Радянського Союзу одержують розвиток і інші підходи і, зокрема, ті, котрі знаходять застосування в рамках такого напрямку, як „дослідження конфліктів”.

Дослідження конфліктів ставлять у центр уваги питання, пов'язані насамперед зі з'ясуванням походження й особливостей різновидів міжнародних конфліктів.

У питанні про походження міжнародних конфліктів виділяють дві позиції. У рамках однієї міжнародні конфлікти пов'язуються з причинами, що обумовлені характером структури міжнародної системи. Прихильники другої схильні виводити міжнародні конфлікти з контексту, тобто внутрішнього середовища системи міждержавних відносин.

Й.Галтунг, запропонувавши „структурну теорію агресії”, причиною міжнародних конфліктів називає розбалансування критеріїв, що дозволяють судити про місце, яке займає певна держава в міжнародній системі, коли її високе положення в цій системі, відповідно до одних критеріїв, супроводжується недостатнім або непропорційно низьким положенням в іншому відношенні (наприклад, фінансова міць такої держави, як Кувейт, дисонує з його незначною політичною вагою; демографічний, ресурсний, науково-технічний і виробничий потенціал України знаходиться в явному протиріччі з характерною для неї сьогодні економічною ситуацією і, відповідно з тим місцем, що вона займає в системі міждержавних відносин).

До структурних уявлень про походження міжнародних конфліктів відносять і погляди, що панували в радянській літературі, на їхній характер і природу. Походження конфліктів розглядалося як наслідок неоднорідності глобальної міжнародної системи з властивим їй поділом на світову капіталістичну систему, світовий соціалізм і країни, що розвиваються. Причини ж конфліктів, їх основне джерело виводилося з агресивної природи імперіалізму.

Ті автори, що бачать походження міжнародних конфліктів у особливостях взаємодії між державною системою й її внутрішнім середовищем, найбільш сприятливим для збройних конфліктів вважають міжнародний контекст, що характеризується розмиванням або ж різкою зміною в співвідношенні сил. У тому й іншому випадку держави втрачають уявлення про їхнє взаємне положення в міжнародній ієрархії і намагаються покінчити з подвійністю.

Зазначені підходи тісно пов'язані один з одним і містять ряд загальних ідей. Їх поєднує, наприклад, явна прихильність до державно-центричної моделі міжнародної системи з усіма наслідками, що звідси випливають, головним з яких є зведення всього

різноманіття міжнародних конфліктів до міждержавних протиріч, криз і збройних зіткнень.

Третім напрямом аналізу міжнародних конфліктів є „**дослідження миру**”. Власне кажучи, у рамках названого напрямку („автономність” якого, як і тих, що були розглянуті вище, носить відносний характер) мова йде про широкий комплекс питань, пов’язаних з пошуками врегулювання міжнародних конфліктів. У розгляді цієї проблематики можуть бути виділені три основних підходи. Один з них пов’язує з традиціями американської школи „Conflict Resolution”, другий ґрунтується на баченні, властивому європейському напрямку „Peace Research”, третій наголошує на процесі міжнародних переговорів.

Дослідники зазначають, що значну роль у розвитку першого підходу продовжує грати створений у 1955 році при Мічиганському університеті „Journal of Conflict Resolution”. Його прихильники приділяють центральне місце аналізу питань, що відносяться до механізмів розв’язання й контролю конфліктів і пошуків на цій основі шляхів переходу від конфронтації до співробітництва. Велике значення надається розробці математичних і ігрових методів вивчення соціального конфлікту. Одна з поширених позицій полягає в тому, що конфлікти є універсальним феноменом, властивим усім сферам громадського життя. Це означає, що вони не можуть бути усунуті – у тому числі і з області міжнародних відносин. Тому мова повинна йти про такий аналіз конфліктів, що дозволив би керувати ними з метою знайти загальну користь для кожного з учасників.

Представники цього підходу мають на увазі такі способи розв’язання соціальних конфліктів взагалі, а значить, і міжнародних конфліктів:

- угода в результаті збігу думки всіх сторін;
- угода відповідно до законодавчої або моральної волі зовнішньої сили;
- угода, нав’язана однією зі сторін конфлікту;
- ситуація, коли застарілий конфлікт утрачає свою актуальність і зникає сам собою.

Вони розглядають мир не просто як відсутність війни, але насамперед як законність і справедливість у відносинах між державами. Окремі автори навіть вважають, що мир – це не проста відсутність прямого насильства, але й відсутність будь-яких форм насильства, у тому числі і тих, котрі виникають зі структурних примусів. Інші мир розглядають не тільки як цінність, але й як мету, досягнення якої передбачає активні дії його прихильників. Засоби таких дій можуть бути різними – деякі з авторів не виключають навіть тимчасового використання сили, збільшуючи тим самим внутрішню суперечливість цього підходу.

Розходження між розглянутими напрямками, зрозуміло, носить значною мірою умовний характер. Це доводить як тісне співробітництво їхніх представників у дослідженні походження, природи і способів врегулювання конфліктів, так і те, що обидва напрями найважливішим засобом врегулювання конфліктів вважають переговори. Як відзначають фахівці, розробка проблем миру (Peace Research) сприяла формуванню уявлення про переговори як засобом розв’язання міжнародних конфліктів і досягнення миру, обумовила нові тенденції у теорії і практиці переговорів. На думку П.Циганкова, ці тенденції зводяться до таких:

- по-перше, міжнародні переговори стають основною формою взаємодії держав, активно впливаючи на подальше зменшення ролі військового фактора;
- по-друге, росте обсяг і кількість переговорів, їхнім об’єктом стають усі нові області міжнародної взаємодії (екологія, соціально-політичні процеси, науково-технічне співробітництво і т.п.);
- по-третє, зростає переговорна роль міжнародних організацій;
- по-четверте, у сферу переговорів залучаються фахівці, що не мають дипломатичного досвіду, але їхня участь потрібна через компетенцію в галузі складних

науково-технічних і економічних проблем, що необхідна при аналізі нових сфер взаємодії між державами;

- по-п'яте, виникає необхідність корінного перегляду процесу керування переговорами: виділення найбільш важливих проблем для вищого державного керівництва; визначення сфери компетенції різних робочих рівнів; розробки системи делегування відповідальності; підвищення координуючої ролі дипломатичних служб.

Розробка проблеми міжнародних переговорів, збагачуючись новими висновками, усе більш помітно виходить за рамки конфліктології. Сьогодні переговори стають постійним, тривалим і універсальним інструментом міжнародних відносин, що викликає необхідність у виробленні прикладної „переговорної стратегії”. Така стратегія, на думку фахівців, припускає: а) визначення діючих осіб; б) класифікацію, відповідно до підходящих критеріїв, їхніх характеристик; в) виявлення ієрархії цінностей у тім порядку, у якому її уявляють собі сторони; г) аналіз відносин між цілями, які хочуть досягти, і засобами, якими розташовує визначена сторона в тих областях, де вона має можливість діяти.

В аналізі міжнародних переговорів намітилися спроби цілісного, системного підходу, розуміння їх як процесу спільного ухвалення рішення – на відміну від інших видів взаємодії (наприклад, консультацій, дискусій, що не обов'язково вимагають спільного прийняття рішень), прагнення виділити їхні окремі фази (структуру) з метою перебування специфіки дій учасників на кожній з них. Разом з тим було би помилкою думати, що сьогодні вже існує якась загальна теорія переговорів, частиною якої була би теорія міжнародних переговорів. Скоріше можна говорити лише про існування визначених теоретичних основ аналізу і ведення переговорів. І не тільки тому, що переговори не займають самостійного місця в рішенні міжнародних проблем. Вони не являють собою цілі, а є лише одним з інструментів її досягнення.

Особливості міжнародних конфліктів

Суб'єкти міжнародного конфлікту: коаліції держав, окремі держави, а також партії, організації і рухи, що борються за запобігання, завершення і розв'язання різних видів конфліктів, пов'язаних з реалізацією владних функцій.

Важливою характеристикою суб'єктів конфлікту є **сила** (здатність одного суб'єкта конфлікту змусити або переконати іншого суб'єкта конфлікту зробити те, що в іншій ситуації він робити не став би, інакше кажучи, сила суб'єкта конфлікту означає здатність до примусу). На думку Г.Моргентау, можна виділити дев'ять факторів сили: географічне положення; природні ресурси; промислові можливості; військовий потенціал; населення; національний характер; національну мораль ступінь підтримки населення; якість дипломатії; якість уряду. Р.Клайм уважає, що сила держави визначається видимою силою (міцністю) держави, критичної маси, що складається з кількості населення і території, економічного потенціалу, військового потенціалу, стратегічної мети, національної волі. Ураховуючи зазначені показники за певною формулою, на думку дослідника, можна дати кількісну оцінку міцності країни (квантифікацію сили держави) через систему показників (змінних) кожного з елементів сили.

Другою важливою характеристикою суб'єкта конфлікту є його **положення** (позиції суб'єкта конфлікту в загальній системі відносин). Позиції суб'єктів конфлікту визначаються його силою, підтримкою з боку інших суб'єктів міжнародних відносин, умовами реалізації потенціалу суб'єктів конфлікту.

Конфліктні відносини в системі міжнародного конфлікту за своїм характером поділяються на союзні, партнерства, протиборства і ворожі. Вони представляють систему економічних, соціальних, політичних, науково-технічних, культурних, моральних, соціально-психологічних, воєнно-стратегічних і інших зв'язків і взаємодій між державами, націями і національностями, політичними, суспільними, релігійними й іншими організаціями усередині держав, груп держав, міжнародними організаціями

міжурядового і суспільного характеру. Для конфлікту властиві відносини протиборства і ворожості.

Зв'язки і взаємодії суб'єктів конфлікту з метою аналізу групують у наступні сфери відносин: політичні, військові, економічні, соціальні й екологічні. Досліджувати конкретні конфлікти можна тільки розглядаючи їх у тісному взаємозв'язку з усією сукупністю відносин як частину визначеної системи взаємодій, що підпорядковується загальним закономірностям відносин, але в той же час що володіє й власними системними характеристиками.

Фахівці зазначають, що конфлікт навіть у ході світових воєн не охоплюють усієї сукупності відносин різного рівня. Вони виникають на окремих ділянках цих відносин, де виникають вузли протиріч. У цих вузлах можна виявити безпосередніх і непрямих учасників конфлікту. Сукупність відносин у вузлах протиріч між їхніми суб'єктами складають конфліктну ситуацію. Вона характеризується відкритим зіткненням, усвідомлюваним учасниками як конфлікт. Сам же конфлікт відбувається при спробі сторін опанувати об'єктом конфлікту.

Об'єкт міжнародного конфлікту – інтерес, що оспорується суб'єктами конфлікту і виражається в обґрунтованому або помилковому праві на щось.

Фази міжнародного конфлікту. Фази (етапи, ступені) розвитку конфлікту мають реальний і детермінований характер, тобто кожний з них характеризується визначеним набором дій і протидій суб'єктів конфлікту. Перша фаза конфлікту формується на основі визначених об'єктивних і суб'єктивних протиріч державних, воєнно-стратегічних, економічних, соціальних і екологічних інтересів суб'єктів міжнародного конфлікту й відносин, що впливають з них, виражених у відносно гострій (конфліктній) формі.

Друга фаза складається в суб'єктивному визначенні безпосередніми сторонами, що беруть участь у конфлікті, своїх інтересів, цілей, стратегії і способів боротьби для розв'язання об'єктивних і суб'єктивних протиріч з урахуванням свого потенціалу і можливостей застосування мирних і немирних засобів, використання союзників і зобов'язань, оцінки ситуації всередині і поза соціальною системою суб'єктів.

Третя фаза характеризується переходом до насильницьких засобів у дозволі політичних, міждержавних, економічних, соціальних і навіть екологічних протиріч.

Четверта фаза полягає в наростанні боротьби до найбільш гострого рівня аж до кризи, що може охопити відносини безпосередніх учасників.

П'ята фаза означає перехід до насильницьких дій, у тому числі із застосуванням військової сили.

2. Існують різні підходи до класифікації міжнародних конфліктів. Один із критеріїв – природа міжнародних конфліктів. До цієї групи вони відносять класичні міждержавні конфлікти; міждержавні конфлікти з тенденцією до інтеграції; національно-визвольні війни. **Другий критерій – мотивація учасників міжнародних конфліктів.** У цю групу включаються територіальні й не територіальні конфлікти; у свою чергу, останні можуть мати соціально-економічні, ідеологічні мотиви або ж просто впливати з волі до могутності. Ще одним критерієм може служити масштаб міжнародних конфліктів. Залежно від них конфлікти підрозділяються на генералізовані, у які втягнена велика кількість держав і які здатні перерости у світові конфлікти, а також регіональні, субрегіональні й обмежені (за кількістю держав, що беруть участь,) конфлікти.

Існує й безліч інших класифікацій, критеріями яких виступають причини і ступінь напруженості міжнародних конфліктів, характер і форми їхнього протікання, тривалість існування конфліктів. Подібні класифікації постійно доповнюються й уточнюються, пропонуються нові критерії і т.п. У той же час слід зазначити, що принаймні в одному відношенні радикальних змін у загальній картині типології і класифікації міжнародних конфліктів, за невеликими виключеннями, поки не відбулося. Мова йде про те, що особливе місце в таких класифікаціях і сьогодні, як і раніше, приділяється конфліктам між різними суб'єктами міжнародних відносин.

Суб'єктами конфліктної взаємодії, які обумовлюють існування тих чи інших типів міжнародних конфліктів, є держави, об'єднання держав, міжнародні організації, транснаціональні корпорації, фірми та організації, що співпрацюють з представниками інших країн, окремі люди, що задіяні в міжнародних відносинах.

За допомогою виділення інших критеріїв типологізації можуть бути виділені й такі типи конфліктів: *за предметом конфліктів – ресурсні (наприклад, територіальні), статусно-рольові, соціокультурні, ідеологічні. За характером конфліктної взаємодії розрізняють явні й латентні, конструктивні й деструктивні, короткочасні й тривалі, реалістичні й нереалістичні, локальні, регіональні, міжнародні й глобальні.*

Залежно від засобів здійснення конфліктної взаємодії міжнародні конфлікти можуть поділятися на збройні і неозброєні. Збройним конфліктом прийнято називати конфлікти, що мають такі характеристики: у боротьбі приймають безпосередньо дві або більше збройних сторін; проведення бойових дій здійснюється хоча б при мінімальному рівні централізованого керівництва; збройні акції проводяться з визначеною сталістю, а не як спонтанні дії конфліктерів. Прикладами збройних політичних конфліктів можуть бути конфлікт 80-их років між Англією й Аргентиною через Фолклендські (Мальвінські) острови, події в Чечні в 1994-1996 роках або ісламський тероризм, спрямований проти існуючої політичної системи в Алжиру.

3. Міждержавний конфлікт. Сторонами цього типу конфліктів виступають окремі держави або групи держав (коаліції). Причини цих конфліктів можуть бути також найрізноманітніші (економічні, політичні, ідеологічні, територіальні й ін.). В основі міждержавних конфліктів лежать насамперед протиріччя інтересів країн. Одна з відмітних рис такого конфлікту в сучасних умовах – небезпека масового знищення людей у випадку розв'язання воєнних дій між державами.

Міждержавні конфлікти можуть бути представлені конфліктами двох або більше держав, національно-визвольними війнами (одна зі сторін – держава), антиколоніальними війнами народів проти урядів держав, що колонізували їх країну, внутрішні інтернаціоналізовані конфлікти (держава – помічник однієї зі сторін на території іншої держави).

Види міждержавних конфліктів можуть бути виокремлені за такими критеріями: конфлікт ідеологій, конфлікт через політичне панування, територіальний конфлікт, релігійний конфлікт.

Міждержавні конфлікти можуть бути класифіковані як збройні й неозброєні. Збройні конфлікти являють собою спробу досягти реалізації своїх інтересів за допомогою військової сили. Їхня небезпека в можливості залучення нових сил, виходу з-під контролю. Неозброєні міждержавні конфлікти виявляються як дипломатичне протистояння, як митні, фінансові й інші дії, що виражають економічні й політичні інтереси тих або інших держав.

Найважливішим центром урегулювання міждержавних конфліктів і підтримки міжнародного миру є **Організація Об'єднаних Націй (ООН)**, у якій є унікальні можливості й переваги перед іншими міжнародними організаціями. Одна з найважливіших задач ООН – запобігання всіма наявними в неї засобами збройних конфліктів і захист цивільного населення від загибелі в тих гарячих точках планети, де ці конфлікти все-таки відбулися.

Дослідженнями зафіксована тенденція зменшення питомої ваги міжнародних насильницьких конфліктів у загальній кількості воєн – найбільш великомасштабних конфліктів, пов'язаних з використанням насильства. Так, за підрахунками Е.Луарда, якщо за період з 1400 р. по теперішній час приблизно половина збройних конфліктів у світі відбулася між державами, то за чотири післявоєнних десятиліття із 127 воєн лише 37 належали до категорії міжнародних. За підрахунками, проведеними Центром методології міжнародних досліджень Дипломатичної академії МЗС РФ, питома вага власне міжнародних насильницьких конфліктів, що відбулися в 1945-1989 р., ще менша – лише

22 з 147 великих збройних конфліктів мали винятково міждержавну структуру, а інші – переважно внутрішньодержавну.

Міжнародний регіональний конфлікт. Регіональні конфлікти мають місце між країнами. Усього в період з 1945 по 1988 роки відбулося 170 великих регіональних конфліктів, (90 воєн і конфліктів, Африка – 52, Латинська Америка – 30), у той час як за попередні майже п'ять десятиріччів (1898-1945) було 16 воєн і конфліктів, тобто на одну третину менше. У регіональні конфлікти в тій або іншій формі були втягнуті всі великі держави: майже в 100 регіональних конфліктах вони безпосередньо брали участь у бойових діях. У другій половині 60-х рр. кількість регіональних конфліктів досягла свого річного максимуму, виникла небезпека глобального військового хаосу, хоча і регіонально-осередкового характеру, але з локалізованим одночасним вогнищем. Цьому значною мірою сприяє поширення в 70-80 рр. на країни третього світу гонки озброєнь, у тому числі сучасних систем озброєння і радіоелектронного устаткування, засобів керування. Конфліктно-провокаційний характер носить міжнародна торгівля зброєю, основним постачальником якої є насамперед США і Росія.

Національно-визвольні війни як особлива категорія міжнародних конфліктів. Ці конфлікти набули якості міжнародних після Другої світової війни. Раніше подібні конфлікти оцінювалися як внутрішні. Відповідно до Додаткового протоколу № 1 1977 р. до Женевських конвенцій 1949 р. „збройні конфлікти, у яких народи борються проти колоніального й расистського панування й окупації, за здійснення їхнього права на самовизначення, є міжнародними збройними конфліктами”.

У практиці ООН ця категорія міжнародних конфліктів включала: 1) війни колоніальних країн і народів, під якими розуміються війни народів несамоврядних, а також підмандатних і підопічних територій, що знаходяться під колоніальним пануванням; 2) війни народів, що борються проти расистського панування; 3) війни, що ведуться „народом проти урядів, хоча і не є колоніальними або расистськими, однак діють на противагу принципам рівноправності і самовизначення”.

„Колоніальні війни” були пов'язані з післявоєнною епохою деколонізації і велися колоніальними народами проти держав-метрополій. За деякими підрахунками, з 54 збройних конфліктів, що мали місце у світі в 1946-1965 рр., 12 були колоніальними війнами. Природно, що по мірі придбання незалежності колоніальними країнами і народами ця група національно-визвольних конфліктів перестає існувати. Така ж доля національно-визвольних воєн, спрямованих проти расистського панування.

Інші перспективи в національно-визвольних конфліктах типу воєн у Палестині, що виникли на ґрунті націлених на зміну „політичної цілісності” держав внутрішніх етнополітичних або „легітимних” конфліктів. З метою запобігання посилення на принцип рівноправності і самовизначення народів для розширення практики використання таких конфліктів як бази для розвитку сепаратистських рухів, що розчленовують існуючі держави, ООН у своїй діяльності додержується правила так званого запобіжного застереження, відповідно до якого не підлягають санкціонуванню або заохоченню „будь-які дії, що вели б до розчленовування або до часткового або повного порушення територіальної цілісності або політичної єдності суверенних і незалежних держав, що дотримуються у своїх діях принципу рівноправності й самовизначення народів”.

Це означає, що принцип рівноправності й самовизначення народів як правова основа для вимоги про відділення і державотворення може бути використаний лише тими групами населення, що не мають пропорційного представництва у владних структурах колишньої держави. Крім того, відповідно до сучасної практики застосування принципу рівноправності й самовизначення народу до конкретних ситуацій і встановлення, чи є та або інша група населення народом, що володіє правом на самовизначення, необхідна колективна легітимація в рамках ООН або, наприклад, ОБСЄ.

Внутрішні інтернаціоналізовані конфлікти, або „змішані війни”. Внутрішні інтернаціоналізовані конфлікти, або „змішані війни”, – це особливий вид міжнародного

конфлікту, що появилися в післявоєнний період у результаті трансформації міждержавних відносин у дійсно міжнародні.

Традиційні військові дослідження ігнорували революції і війни, що відбувалися в окремих державах, оскільки вони виходили за рамки міждержавних воєн і міжнародних відносин. Уважалось, що принцип невтручання у внутрішні справи ні би відокремлював міжнародну сферу від внутрішньої, залишаючи цивільні конфлікти за межами поля чи міжнародного розгляду. І тільки після Другої світової війни вчені стали приділяти значно більше уваги громадянським війнам, усвідомивши, що вони „замінили міжнародну війну як війну ядерного століття”.

Дійсно, практично всі великі міжнародні кризи, що відбулися після 1945 р., мали свої корені в громадянських війнах, що переростали в змішані конфлікти. Як стверджують дослідники, у перші два десятиріччя після другої світової війни з 26 громадянських воєн лише 10 були „переважно внутрішніми”, а 16 – „внутрішніми зі значним зовнішнім утручанням”. Роль цієї категорії конфліктів ще більше зросла в наступні роки, і це видно з того, що майже кожні два з трьох „режимних”, або „ідеологічних”, внутрішніх конфліктів (34 з 54), що відбулися після 1945 р., були, за деякими підрахунками, інтернаціоналізовані шляхом прямого або непрямого втручання найчастіше „наддержав”. Цікаво, що в цей час піддавався інтернаціоналізації лише один із трьох етнополітичних конфліктів (12 з 41), причому вже з порівняно рідким втручанням „наддержав”.

Саме тому в 60-і роки багатьом дослідникам стало ясно, що міжнародний правопорядок, створений Статутом ООН на базі принципу незастосування сили, явно не адекватний виниклій реальності переваги внутрішніх збройних конфліктів над міждержавними. З одного боку, як писав професор Принстонського університету Р.Фолк, було зрозуміло, що міжнародне право традиційно тримається ніби осторонь від феномена громадянської війни. Навіть ООН не містить прямої вказівки на залежність міжнародного світу від контролю над „внутрішнім політичним насильством в окремій країні”.

Війна як міжнародний конфлікт. Вивчаючи міжнародні конфлікти й використовувані в ході цих конфліктів зброї, не можна обійти тему війни. **Війна** – майже постійна супутниця міжнародного життя, тому її можна розглядати як міжнародний конфлікт, під час якого відкрито використовують у протиборстві масове організоване збройне насильство. Масштаби його застосування можуть бути різні – деякі з таких конфліктів супроводжуються бойовими діями порівняно низької інтенсивності за участю нерегулярних військових або воєнізованих формувань: партизанських загонів, ополчень, загонів самооборони, бойових дружин, збройних об'єднань, створених на кошти приватних осіб або недержавних організацій. Інші – обумовлені політичним протиборством і зіткненням інтересів держав, міждержавних союзів і військово-політичних блоків. Війни й збройні конфлікти цього типу ведуть, як правило, регулярні армії, що застосовують такі засоби збройної боротьби, що надає в їхнє розпорядження держава, діючи від імені всього суспільства.

Останні десятиліття свідчать, що у взаєминах розвинутих держав безпосереднє застосування військової сили має тенденцію до зниження. Це обумовлено постійним удосконалюванням озброєнь, яке в умовах науково-технічної революції привело до того, що змінилися не тільки форми, але й цілі застосування військової сили. Створення й поширення ядерної і термоядерної зброї, гонка ядерних озброєнь внесли виправлення у відому формулу К.Клаузевиця, що підсумовує багаторічний досвід ведення воєн для розв'язання протиріч у відносинах між державами: „війна є не що інше, як продовження політичних відносин із застосуванням інших засобів”. Ця формула, починаючи з другої половини ХХ ст., уже не може розглядатися як істина, що має загальне й безумовне значення для всіх і завжди. І політичною, і військовою наукою переконливо обґрунтована теза про те, що такий вид війни, як світова ядерна війна, не є засобом раціональної політики, спрямованої на переділ світу, влади або ресурсів, тому що веде до самознищення людства як цілого.

Така ситуація породила ідею дозованого, обмеженого й регульованого використання військової сили, яка спирається на припущення, що, піднімаючи (або опускаючи) ступенями „ескалації” (або „деескалації”) конфлікт, ретельно й виважено аналізуючи відповідну реакцію супротивника на використання сили, можна домогтися бажаних цілей, навіть і не застосовуючи відкритих воєнних дій. Задумана політиками „демонстрація сили” дуже часто веде до необхідності бойового застосування сили військовими.

Про те, яку погрозу й який масштаб може скласти подібне використання військової сили на світовій арені, свідчать події жовтня 1962 р., що одержали назву „Карибська криза”. Прагнення зменшити політичний вплив США, підірвати їх домінуючі позиції в Західній півкулі викликало з радянської сторони спокусу, використовуючи вираження, приписуване М.С.Хрущову, „запустити їжака в штани американцям”. Рішенням політичного керівництва СРСР виконання цієї задачі було покладено на групу радянських військ на Кубі. Ситуація перетворилася на великомасштабний конфлікт на світовій арені, показавши, що погроза застосування збройних, у тому числі ракетно-ядерних сил, є не тільки реальною небезпекою для світу, але й діючим засобом впливу на політику навіть „наддержав”.

Міжнародний тероризм як різновид міжнародного конфлікту. Міжнародний терор – це різновид міжнародного конфлікту, що використовувався й використовується людьми та організаціями, що мають різну ідейно-політичну й світоглядну орієнтацію, „за”, так і „проти” закордонної влади. Терор революціонерів, що прагнуть до звільнення трудящих, терор борців за національну незалежність, терор ісламістів поєднує не мета, а збройна форма насильства, застосування якого не спирається на закон.

Слово „**терор**” з латинської мови (*terror* – страх, жах; аналогічне значення мають слова : *terror* (англ.), *terreur* (фр.) – жах, страх. Існує також вираження „терористичний акт” (терористичний акт). У літературі існує багато різних визначень тероризму: „терор є систематичне використання крайнього насильства і погрози насильством і погрози насильства для досягнення публічних або політичних цілей”; „тероризм – погроза насильством, індивідуальні акти насильства або компанії насильства, що ставлять метою в першу чергу постійно вселити страх – тероризувати”.

Міжнародний тероризм – це насильницькі акти, політичні зміни, що мають на меті підризи міжнародних відносин і які міжнародне співтовариство розглядають як несумісні з бажаними нормами поведінки. На думку деяких фахівців, терор можна розглядати як війни нового типу, у яких ми маємо справу з новим типом зброї, з новими цілями – матеріалом поразки, з новими засобами захисту. Терор – це, у першу чергу, зброя **масової психологічної поразки**, пов’язана з бажанням нанести як найбільш нищівні, непоправні удари почуттю безпеки десятків, а, якщо можливо, то й сотень мільйонів людей. Тут кількість жертв не має особливого значення, тому що можна дуже довго показувати страждання кількох людей, підключивши до нього мільйони людей, і це буде значніше, і буде нанесена більша втрата, ніж якщо це буде стосуватися великих жертв. Існує думка, що акт насильства розглядається як терористичний тоді, коли його психологічний ефект обернено пропорційний його справжнім фізичним результатам. Він являє собою підвищену небезпеку тому, що часто спричиняє масові людські жертви, психічні травми, приводить до руйнування матеріальних і духовних цінностей. Терористами часто знищуються люди, які не мають до їхніх конфліктів і проблем ніякого відношення, або можуть бути, наприклад, пасажиром літака або глядачами на стадіоні. Будь-який тероризм, коли він носить більш-менш масовий характер, робить життя значної частини людей досить тривожним, незахищеним, повним небезпек, знижує їхню трудову й іншу активність, приводить до обмеження соціальних контактів, змушує до поступок перед совістю й порушеннями закону.

До тероризму прибігають не тільки більш слабкі, але й менш цивілізовані люди, що має бути оцінкою їхньої моральності, їхнього прилучення до культури,

загальнолюдських цінностей. Це відноситься не тільки до терористів у малорозвинених країнах, але й до тих, хто здійснює подібні акти в найцивілізованіших.

Тема 7. Посередництво як спосіб врегулювання конфліктів

План

1. Сутність та основні форми посередництва.
2. Основні функції медіатора.
3. Технологія посередництва, його ефективність та фактори впливу на нього.

1. Практика регулювання та розв'язання конфліктів свідчить, що в умовах конфліктної ситуації значно погіршується комунікація між соціальними суб'єктами. У цих умовах без посередників буває важко, а іноді і неможливо обійтися. М.М.Лебедєва зазначає: „З давніх часів для врегулювання конфлікту застосовувалася третя сторона, яка ставала між конфліктуючими з тим, щоб знайти правильне вирішення. Звичайно, як третя сторона виступали найбільш поважні в суспільстві люди. Вони судили, хто має рацію, а хто винен, і потім приймали рішення про те, на яких умовах повинен укладатися мир”. На думку деяких дослідників, урегулювання конфліктів за допомогою втручання третьої сторони є однією з форм конструктивного управління конфліктом.

Що таке посередництво? Учені зазначають, що посередництво можна розглядати як специфічну форму регулювання спірних питань, конфліктів, узгодження інтересів. Об'єктивне підґрунтя посередництва знаходиться в самій логіці розвитку конфліктних процесів.

Наведемо декілька прикладів визначення посередництва.

- Посередництво – усяке втручання третьої сторони в урегулювання розбіжностей у всіх сферах взаємовідносин.
- Посередництво – участь третьої сторони з метою оптимізації процесу взаємопридатного рішення.
- Посередництво – один із засобів мирного розв'язання міжнародних спорів, сутність якого пов'язана з тим, що якась третя сторона, що не бере участі в спорі, відповідно до міжнародного права організує за своєю ініціативою або на прохання сторін спору переговори між ними з метою мирного розв'язання і часто безпосередньо бере участь у цих переговорах.

Головна мета посередницької діяльності: відновлення цілісності суспільства (перетворення конфлікту в співробітництво) та задоволення інтересів кожного із учасників конфлікту. Вирішуватися вона може шляхом розв'язання завдань двоякого змісту:

- посередництво, зорієнтоване на згоду, прагне уникнути потенційних і руйнівних наслідків спору чи конфлікту, що триває, шляхом досягнення угод, придатних для учасників конфлікту;
- посередництво прагне створити взаємовідносини для розробки, здійснення та підтримки інтегративного рішення.

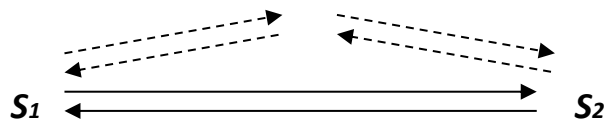
Посередник – це суб'єкт, що формує, налагоджує, забезпечує канали організаційних, фінансових, інформаційних та інших зв'язків між сторонами конфлікту.

Фахівці розрізняють кілька основних моделей посередництва, що застосовуються сьогодні в переговорному процесі: диз'юнктивну (розподільну), кон'юнктивну (об'єднавчу) та змішану (див. схема 1).

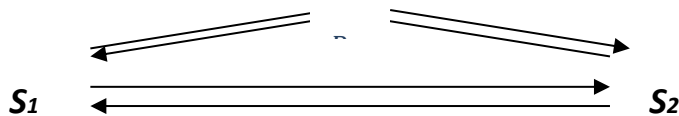
Схема 1. Основні моделі посередництва
Диз'юнктивна (розподільна)



Кон'юнктивна (об'єднавча)



Змішана



Фахівці розрізняють декілька можливих форм утручання третьої сторони.

Медіаторство (mediation) – посередництво, при якому консультативні рекомендації не обов'язково повинні прийматися до уваги сторонами, що конфліктують.

Примирення (concillation) – посередництво, у якому акцент робиться не стільки на врегулюванні питань, скільки на процесі, за допомогою якого конфлікт припиняється.

Арбітраж (arbitration) – це така форма втручання третьої сторони, при якій її рекомендації є обов'язковими.

Деякі дослідники відносять сюди й деякі інші форми посередництва, зокрема М.Дойч називає робочі групи з розв'язання проблем (problem-solving workshops) та “процес поради” (counseling).

Посередництво не виключає використання засобів тиску (погрожування, відмова від надання економічної допомоги тощо).

У всіх наведених визначеннях, а також інших трактуваннях сутності посередництва акцентується увага на таких рисах посередництва:

- участь певного соціального суб'єкта в переговорах не як сторона конфлікту, а як третя сторона, яка обов'язково є нейтральною;
- спрямованість даного суб'єкта на досягнення згоди між конфліктерами чи сторонами переговорів, а не на задоволення власних інтересів;
- здійснення певної допомоги сторонам переговорів, якщо не змістовної, то хоча б процедурної (першу здійснювати важче, другу простіше).

При цьому слід враховувати, що нейтральність посередника часто є досить умовною. Будь-який соціальний суб'єкт має свої власні потреби, і інтереси і взяти участь у регулюванні чи розв'язанні конфліктів його часто підштовхує саме цей інтерес. Проте інтереси посередника не пов'язані безпосередньо з предметом конфлікту, він безпосередньо не зацікавлений у результатах переговорів. В іншому випадку посередник стає стороною конфлікту, учасником переговорів, а не посередником, третьою стороною.

Участь даного соціального суб'єкта за своєю ініціативою або ініціативою учасників переговорів, але обов'язково при їх згоді (відмова навіть однієї сторони від допомоги посередника робить неможливим його участь у переговорах у цій ролі).

Як правило, посередництво не передбачає владних повноважень у третьої сторони, хоча в суспільстві існують і спеціальні соціальні інститути, що виконують посередницькі функції, але наділені владними повноваженнями. Посередник сприяє пошуку рішень, але не вирішує їх за всіх.

2. Посередник виконує такі функції:

- Він забезпечує участь сторін у переговорах, а при тупиковій ситуації, коли сторони відмовляються від зустрічей, здійснює контакт між ними. Для цього застосовуються непрямі та прямі канали комунікації.
- Зводить до мінімуму емоційну напругу для забезпечення нормального ходу переговорів, що досягається головним чином нейтральністю його позицій.
- Спонукає сторони до уважності й об'єктивної реалістичної оцінки пропозиції та альтернативних рішень кожної сторони, у тому числі й тих, що пропонуються посередником. Завдання посередника в цьому випадку – указати на численні претензії кожного з учасників переговорів і сприяти формуванню їх позицій.
- Важливою функцією посередника є пошук такого рішення, яке б задовольнило не тільки учасників переговорів, але і громадську думку, що склалася навколо конфлікту
- Організаційна функція посередництва – посередник здійснює комплекс організаційних заходів, зокрема організовує збори, паради, обговорення з учасниками конфлікту та експертами; використовує досвід розв'язання подібних конфліктів, розподіляє функції серед помічників; організує інтелектуальні види діяльності рішення проблеми.

Умови медіації

1. Якщо сторони конфлікту тривалий час утягнуті в конфліктну ситуацію, яка досягла активної згоди.
2. Якщо вони не визнають одна однієї.
3. Якщо сторони мають рівні зобов'язання: “боятися втратити обличчя”.
4. Якщо існують додаткові комунікаційні бар'єри у вигляді серйозних розбіжностей у культурі, ідеології, релігії.

Мотиви звернення до медіації

- Участь медіатора дозволяє більш швидко і ефективно розв'язати конфлікт і досягти домовленості.
- Кожен з учасників сподівається на сприятливий вплив посередника на опонента.
- Обидві сторони розглядають третю сторону, як можливість публічно сформулювати зобов'язаність, що може стати запорукою їх виконання (посередник як свідок).
- Невдачі при переговорах можуть бути перекладені на посередника.
- Сподівання, що посередник надасть реальну допомогу в пошуку рішень.

Різноманітні та складні функції посередника вимагали від нього відповідних властивостей і якостей. Американський учений У.Сімкін вважає, що хороший посередник повинен мати: терпіння, щирість та бульдожу хватку; винахідливість; фізичну витривалість марафонця; бігові здібності футбольного хавбека; макіавелійську хитрість; здібності хорошого психіатра; здатність зберігати впевненість; товстошкірість носорога;

мудрість Соломона, а якщо більш реалістично: демонстративну цільність, безпристрасність, тверду віру в добровільність, знання основ і віру в процеси переговорів, фундаментальну віру в загальнолюдські цінності і потенціальні можливості, обмежені здатністю оцінювати особливості слабкості, також як і сильні сторони, уперту здатність аналізувати те, чого досягли, а не те, чого бажано: достатньо особисте самолюбства і енергійність, обмежену готовність самому піти в тінь

Вимоги до медіатора

- Компетентність посередника, яка має два аспекти: знання проблеми, що викликала конфлікт, знання і вміння здійснювати посередницькі функції.
- Визнання компетентності всіма учасниками переговорів.
- Незацікавленість посередника в особистому вирішенні проблеми на користь однієї сторони (нейтральність та об'єктивність).
- Наявність авторитета та престижу посередника не тільки з боку учасників, але і з боку представників громадськості.
- Особисті якості посередника – толерантність, певний інтелектуальний рівень.
- Відсутність конфліктів з однією із сторін в минулому.

Типологія посередників

За суб'єктами можна виділити таких посередників: окрема людина або група людей, громадська організація, представлена певними організаційними структурами, міжнародна організація, держава.

Залежно від того, з чиєї ініціативи посередництво здійснюється, розрізняють договірне – фактичне, формальне – неформальне, офіційне – неофіційне, персоналізоване – деперсоналізоване, індивідуальне – колективне, одностороннє – багатостороннє.

Типи посередників залежно від технології посередницької діяльності – “третейський суддя”, “тренер-гравець”, арбітр.

“Третейський суддя” – посередник, що діє нейтрально і незалежно. Йому властивий офіційний стиль поведінки, він потребує поваги до своїх позицій і рекомендації. Під час переговорів бере на себе роль ведучого, дозволяючи обмежувати і одну, й іншу сторони. Для посередника подібного типу основою діяльності є закони, правила, інструкції. Під час переговорів такий посередник може наполягати на своїх рішеннях, навіть якщо вони не достатньо обґрунтовані. Уважається, що такий тип посередника має високу ефективність.

“Тренер-гравець” – цей тип посередника значно відрізняється від попереднього як зовнішнім виглядом, так і поведінкою і характером утручання в процес узгодження інтересів. Уважають, що основною його діяльністю є процес формування єдиної системи цінностей, придатної для всіх учасників конфлікту, у межах якого можна сформулювати правила і процедури узгодження інтересів та досягти консенсусу із спірних питань. Такий посередник бере активну участь у переговорах, пропонує свої варіанти вирішення проблеми, проте не наполягає в разі критичного ставлення до нього однієї із сторін. Свою головну мету він бачить у тому, щоб створити умови для усних переговорів та активізувати їх, узгоджуючи взаємні інтереси сторін.

Арбітр – посередник, мета якого проаналізувати конфлікт, дати оцінку конфліктній ситуації і поведінці учасників з позиції соціальних норм (юридичних, політичних, етичних), розробити рекомендації щодо його ліквідації або запобігти ескаляції шляхом вибору способів дії, обов'язкових для учасників конфлікту.

Фахівці зазначають, що для допомоги в спірних питаннях існує цілий асортимент прийомів. Х.Корнеліус та Ш.Фейер у книзі “Виграти може кожен” називають кілька певних процедур щодо вирішення конфліктів.

Постанова – третя сторона заслуговує справу і виносить постанову, що зобов'язує сторони. Широко застосовуються в менеджменті і при вихованні дітей. Систему суддів і арбітражу.

Рекомендація – третя сторона збирає факти і документи. Виносить рекомендації, не обов'язкові для виконання, але досить вагомі і такі, що схилиють до компромісу. Узгоджувальна процедура.

Човник – третя сторона відвідує конфліктні сторони окремо кожен і слугує передавачем пропозицій і альтернатив, у деяких випадках може вказувати власні пропозиції. Має великі пропозиції для селективного передавання інформації. Човникова дипломатія, узгоджувальна процедура.

Контролер процесу – третя сторона жорстко регулює процес переговорів, але не їх зміст. Відмовляється від права прийняти рішення або рекомендації. Допомагає сторонам визначити питання та альтернативи, дійти консенсусу, який задовольняє потреби обох сторін. Посередництво.

Провайдер процесу – третя сторона створює умови для зустрічі сторін, надаючи їм, як правило, приміщення і послуги. Спрямовує сторони на застосування певних процедур щодо вирішення власних питань. Сприяння, узгоджувальна процедура.

Радник щодо ризику – кожна із сторін робить запит щодо порад експерта з певних питань, наприклад, щодо нерухомості або біржових операцій. Радник має інформацію, перевірену на практиці. Експертна оцінка.

Радник процесу – один із учасників робить запитання про думку консультантів галузі розв'язання конфліктів або посередництва для одержання допомоги під час підготовки документів.

Самоспрямованість – сторони безпосередньо обмінюються обіцянками чи зобов'язаннями для вирішення спірних питань.

3. Для того, щоб виконати мету, що стоїть перед посередником, він повинен провести досить тривалу і складну роботу, яку умовно можна поділити на декілька етапів.

Етапи посередницької діяльності

1. Діагностика конфлікту. Для цього потрібно: визначити тип конфлікту, оцінити ступінь його гостроти, установити причини конфлікту та його глибину, дослідити динаміку конфлікту та охарактеризувати його стадію на момент дослідження, вивчити наміри, цілі, орієнтації учасників конфлікту, а також ресурси, які вони мають і можливі дії, які вони готові здійснити, оцінити вплив на конфлікт зовнішніх факторів (органів влади).

2. Побудова моделі розвитку конфлікту та прогнозування його наслідків. На цьому етапі необхідно здійснити:

- різні варіанти розвитку конфлікту з точки зору задоволення інтересів кожної із сторін;
- прогноз негативних та позитивних наслідків можливих варіантів розвитку конфлікту для кожного із учасників конфлікту;
- визначити ціни „перемоги”, „поразки” і „згоди” кожного із учасників конфлікту, виявлення на цій основі найбільш привабливих варіантів вирішення конфлікту.

3. Спеціальна підготовка переговорів. Вона передбачає посередником виконання таких видів роботи:

- визначення стратегії та тактики переговорів;
- здійснення допомоги кожній із сторін в осмисленні ситуації, що склалася;
- переформування вимог сторін конфлікту із врахуванням певного бачення ситуації та законодавства країни;
- створення атмосфери довіри учасників переговорів;
- формування порядку денного (визначення пріоритетів та порядку обговорення питань).

5. Переговори. На попередніх етапах кожний з учасників конфлікту за допомогою посередника повинен з'ясувати чим відрізняється бажаний результат від того, що реально може бути досягнуто. Метою переговорів повинне бути те, що можна

досягнути, а не бажане. Цей етап може бути достатньо важким і тривалим, оскільки він передбачає безпосередньо контакт учасників конфлікту або їх довірених осіб (це можуть бути, так сказати, перші особи, або на першій стадії – робочі групи).

Фахівці розрізняють декілька можливих форм втручання третьої сторони.

Медіаторство (mediation) – посередництво, при якому консультативні рекомендації не обов'язково повинні прийматися до уваги сторонами, що конфліктують.

Примирення (concillation) – посередництво, в якому акцент робиться не стільки на врегулюванні питань, скільки на процесі. За допомогою якого конфлікт припиняється.

Арбітраж (arbitration) – це така форма втручання третьої сторони, при якій рекомендації її є обов'язковими.

Деякі дослідники відносять сюди й деякі інші форми посередництва, зокрема, М.Дойч називає робочі групи з розв'язання проблем (problem-solving workshops) та “процес поради” (counseling).

Обов'язками посередника тут повинні бути:

- усунення тиску на учасників переговорів іззовні;
- постійна підтримка учасників переговорів установки на розв'язання конфлікту, атмосфера довіри та доброзичливості,
- концентрація уваги учасників обговорення на необхідних аналізі пріоритетних запитань, уключених в узгоджений порядок,
- нейтралізація „крайніх” позицій, звертання уваги на їх негативні наслідки, слабкість аргументації тощо,
- ініціювання власних аргументів та пропозицій, забезпечення досягнення придатних для кожної із сторін рішень,
- слідування за тим, щоб кожний учасник обговорення мав можливість висловити свої судження з питань, що обговорюються,
- участь у підготовці підсумкового документа з результатів переговорів.

Виконання поставлених завдань буде залежати від того, наскільки ґрунтовно посередник відпрацював питання, які обговорюються, а також від того наскільки йому вдалось створити із учасників конфлікту партнерів, здатних до спільної роботи.

Вихід з конфлікту. Цей останній етап іноді недооцінюється учасниками конфлікту. “Посередник же, – визначає В.Амелін – повинен пояснити, що ця стадія дуже важлива для підтримки порядку у відносинах між соціальними суб'єктами. З психологічної точки зору, вона означає визнання нового типу відносин між колишніми учасниками конфлікту, розуміння того, що відносини суперництва перетворились у відносини співробітництва”. Учений вважає, що на цьому етапі посереднику необхідно :

- спонукати учасників конфлікту до того, щоб донесли один одному своє задоволення з приводу прийнятих рішень, а також свої позитивні оцінки співробітництва один з одним,
- визначити вироблені правила і процедури рішення конфлікту як основу для розв'язання майбутніх конфліктних ситуацій, якщо такі виникнуть; дані процедури і правила є узагальненими, виведеними з теоретичного розгляду проблеми, огляду літератури і практичних акцій, що використовуються психологами і спеціалістами інших дисциплін для розв'язання конфліктів різного рівня,
- затвердити об'єктивні методи контролю за реалізацією прийнятих рішень,
- взяти участь у контролі за реалізацією рішень (як експерта).

Зміст діяльності окремих учасників переговорного процесу

Організатори переговорів (спонсори). Перше завдання спонсора – визначити ступінь охопленості учасників та спірні питання в конфлікті. Воно вирішується перед зверненням до учасників. Усі звернення повинні бути адресовані тим, хто безпосередньо захоплений у конфлікті, а у великих групах – до керівництва чи близького до нього оточення. Усі інформаційні звернення-пропозиції повинні бути одночасні й ідентичні.

Наступні особисті контакти на підтримку запрошень повинні бути обмежені описом процесів і детальним обговоренням організаційних питань, не більш.

Учасникам слід рекомендувати призначити своїх представників, які, не будучи офіційними особами, можуть легко зв'язатися з тими, хто приймає рішення. Спонсори повинні посилати звіти керівникам сторін, що беруть участь у переговорах, після кожної серії зустрічей чи узгоджених загальних стадій переговорного процесу.

Спонсори повинні звертати увагу на перехідну стадію між неофіційними дискусіями та офіційними переговорами, приймати необхідні заходи для їх підготовки ще до того, як у процесі семінарів виявляються вірогідні рішення. Необхідно прагнути, щоб учасники досягли згоди про те, яку інформацію про хід переговорів можна передавати громадськості (якщо це взагалі потрібно), і запобігти всяким негативним наслідкам оголошення ходу переговорів.

Спонсори мають досягти згоди про місце проведення зустрічі з тими, хто призначає учасників, турбуючись при цьому про забезпечення максимальної нейтральності навколишнього середовища. Кожного учасника треба зустрічати особисто й мешкати вони повинні, якщо можливо, у різних місцях. У ході зустрічі не повинно бути ніяких спостерігачів і можливостей для запису ходу переговорів, навіть якщо учасники не заперечують проти цього.

Учасникам і групам посередників повинні бути надані окремі кімнати неподалік від місця основної зустрічі, де вони могли б зустрічатися окремо для внутрішніх обговорень.

Кожний учасник повинен мати список учасників та груп посередників, а також представницькі картки з іменами та табличками на місцях за столом переговорів.

Учасників необхідно підготувати до першої зустрічі: роз'яснити, що від них вимагається і очікується, ознайомити з роллю групи посередників.

Посередники мають бути зведені разом для проведення аналітичного (не переговорного) діалогу. Вони зобов'язані бути присутніми при всякому діалозі між учасниками конфлікту. Роль посередників – не прагнути досягти компромісу, а спочатку сприяти виявленню позицій тактик і цілей, виявленню цінностей, інтересів і потреб учасників, а потім на основі аналізу допомогти знайти можливі варіанти.

Група посередників повинна підбиратися зі спеціалістів деяких ключових питань, вони повинні бути широко інформовані й професійно компетентні. Вони мають готуватися й радитися як до, так і по ходу проведення семінару, нерідко з цією метою відкладаючи дискусію для того, щоб діяти єдиною командою. Необхідно закликати учасників переговорів не обговорювати між собою змістовну сторону конфлікту.

Під час переговорів необхідно діяти послідовно – від виявлення першопочаткового сприйняття й позицій через аналіз до їх оцінки та знаходження узгодженого визначення ситуації, розробки рішень, які задовольняють потреби всіх.

На початку зустрічі посередники знайомлять учасників з правилами процедури, пояснюють їм зміст, нагадують, що вони – частина процесу переговорів, про необхідність контролю за дотриманням правил для успіху обговорення. Жодна із сторін не повинна висувати пропозицій до тих пір, поки не буде завершений аналіз ситуації, і не досягнуто її узгоджено визначення.

Група посередників повинна готувати на наступний день (можливо під час вечірнього обговорення) заяву чи дискусійні пропозиції, що стосуються збігу чи незбігу інтересів, цінностей і потреб, для узгодження лише учасниками. Вони мають заохочувати дискусії, що допомагають прояснити цінності та потреби, кожний раз утручаючись для забезпечення діалогу на аналітичному рівні й не допускаючи сповзання його до взаємних звинувачень.

Після досягнення згоди відносно цінностей та цілей посередникам треба перейти до дискусії з основних спірних питань. Варто підготувати проект-висновок узгоджених пропозицій і передати його на розгляд учасників. Слід спрямовувати зусилля на

досягнення проміжних кроків (угод), які відкривали б шляхи до довгочасних угод. Має бути достатньо часу для обговорення наступних кроків і засобів постійного обміну інформацією в очікуванні подальших зустрічей.

Тема 8. Переговори як спосіб врегулювання конфліктів

План

1. Концепції ведення переговорів.
2. Технології переговорного процесу.
3. Структура і динаміка переговорного процесу в умовах кризових ситуацій.

1. На відміну від складної типології конфліктів, типи переговорів, в основному, визначаються сферами, в яких виникла проблемна ситуація, предметом переговорів, а також деякими особливими умовами їх проведення. До найбільш відповідальних переговорів з точки зору наслідків рішень, що приймаються, належать переговори у царині економічних відносин, а також переговори в особливих (екстремальних) умовах.

Концепція ведення переговорів при врегулюванні конфліктів у сфері ділових відносин. Переговори у сфері ділових відносин – це активний процес результативного спілкування та обговорення позицій у бізнесі сторін, які мають на меті узгодити спільні інтереси. Їх предметом можуть бути не тільки актуальні спірні проблеми економічних відносин, але й умови майбутньої діяльності у сфері бізнесу. Вони, як правило, не пов'язуються в один пакет з ідеологічними та політичними питаннями. Сучасні американські фахівці виділяють у цій галузі чотири типи переговорів: дистрибутивні, інтегративні, структурування відносин, внутрішньоорганізаційні переговори. Дистрибутивні (лат. *distribuere* – розподіляти) – переговори, гаслом яких є традиційна дилема підсумку «виграш-програш». Стратегія таких переговорів заснована на тому, що виграш однієї сторони заснований на програві іншої. Частіше за все дистрибутивні переговори проводяться в царині економічних відносин. За поступливістю сторін чи можливістю досягти компромісу – це жорсткий тип переговорів. Він включає в себе такі акції: А. У процесі ведення переговорів сторони дотримуються принципу обережного спілкування, позиції розкриваються не повністю, а метою є намагання досягти перемоги, в той час, як інша сторона має поступитися своїми інтересами. Б. Щодо дотримання сторонами принципу щирості слід визнати двосторонню обмежену довіру один до одного. В цей час сторони намагаються якомога більше дізнатися про можливі варіанти в діях своїх опонентів.

2. **Серед технологій переговорного процесу частіше за все застосовуються різні форми силового тиску, зокрема і загрози застосувати економічні санкції. Як аргументи, крім реальних фактів, можуть наводитися спотворені твердження та надмірні вимоги.** Г. Серед найбільш поширених стратегій у цих переговорах застосовуються форсування та компроміс. Серед технологій переговорного дистрибутивного процесу найчастіше вживаними є «маніпулювання часом», «вказівка на слабкі сторони позиції опонента» тощо. Внівши крайню пропозицію, одна зі сторін неохоче поступається малозначимими деталями, сподіваючись домогтися згоди іншої, більш слабкої сторони. Технологія ведення такого типу переговорів (за принципом «добрий поліцейський – злий поліцейський») заснована на тому, що, сподіваючись схилити вас на свій бік, ваш опонент демонструє по черзі то залякування, то співчуття. Результат дистрибутивних переговорів для обох сторін або посередній (для переможця), або поганий (для переможеного). Інтегративні переговори – це спільне розв'язання проблем з метою досягнення бажаних для обох сторін результатів. Стратегіями таких переговорів є співробітництво та компроміс. Принципом інтегративного ведення переговорів є гасло: «Твоя перемога – моя перемога». Сторони під час таких переговорів спільно визначають взаємні проблеми і

намагаються спільно також досягти прийнятного рішення. При веденні переговорів партнери послідовно проходять такі етапи: А) серед сукупності проблем визначаються найбільш важливі, у вирішенні яких рівнозначно зацікавлені всі сторони; Б) кожна з команд пропонує свої та оцінює чужі альтернативи вирішення проблем; В) у подальшому вся увага зосереджується на об'єднанні зусиль щодо розробки спільного рішення, яке рідко відразу виглядає як вигідне для обох, однак таким воно і є; Г) учасники переговорів проявляють гнучкість та довіру, спираються як на попередньо розроблений план, так і на нові ідеї.

Серед умов ведення інтегративних переговорів спеціально виділяються такі: А) люди відокремлюються від проблем, і обидва ці аспекти розглядаються окремо; Б) увага тих, хто веде переговори, зосереджується на задоволенні інтересів, а не на сильних чи слабких сторонах позицій; В) у проблемному полі переговорів слід відшукувати глибинні спонукальні мотиви для зайняття сторонами своєї позиції; Г) при розробці варіантів вирішення спірних питань пріоритети надаються варіантам, виграшним для обох сторін; Д) для оцінки розбіжностей застосовуються об'єктивні критерії, а також такі стандарти як ринкова вартість, незалежна експертна оцінка тощо. Результат інтегративних переговорів частіше за все буває позитивним для обох сторін. Переговори щодо структурування відносин проводяться з метою створення бажаних ситуацій взаємодії між різними структурами. Ці структури чи групи всередині певної організації до початку переговорів демонструють різні підходи – ворожі чи дружні, конкурують, а часом співпрацюють, що впливає на нестабільність сукупності відносин. Структурування відносин – це процес, за допомогою якого сторони у переговорному процесі прагнуть створити бажані стабільні стосунки та кооперативні зв'язки. У зарубіжних демократичних країнах переговори такого типу проводяться між керівництвом кампаній та професійними спілками, а гаслом їх є вислів: «Працювати, щоб керувати». Переговори внутрішньоорганізаційні – це переговори груп, які проводяться через представників (делегатів) для залагодження конфліктів виробничого циклу. У переговорах такого типу всередині кожної з груп ведуться переговори з метою досягти консенсусу щодо згоди та стратегії ведення переговорів з іншою групою. Таким чином, спочатку проводяться «переговори щодо зовнішніх переговорів», а результати перших стають стартом для нових переговорів. Так, у Мексиці керівництво та профспілки мають майже рівні права, тому перед початком переговорів з представниками іншої кампанії проводяться внутрішньоорганізаційні переговори. Американський фахівець у галузі ведення ділових переговорів Бетсі Кoen серед стратегій ведення ділових переговорів радить обирати «пошук загального шляху». Ця стратегія, зокрема, передбачає:

А) крок за кроком покращувати відносини, не замінювати усталений стан нормальних чи доброзичливих відносин «змінними» точками зору; Б) ні в якому разі не допускати переходу будь-якої фази переговорів у хоча б незначний конфлікт; В) вести переговорний процес паралельно за такими напрямками, як: переговори по суті проблемного питання, переговори по процедурних та другорядних питаннях, переговори як боротьба характерів; Г) перед тим, як вирішувати спірні питання, необхідно досягти узгодженого розуміння проблеми; Д) проблеми, які були спірними у минулому, вважати остаточно закритими, у крайньому випадку вважати їх одними з причин теперішніх проблем. Особливості переговорного процесу в надзвичайних умовах. Реалії сучасного світового порядку такі, що переговори можуть стати важливим моментом зняття напруженості у релігійних та етнічних конфліктах при проведенні миротворчих та гуманітарних операцій, у боротьбі з тероризмом, при звільненні заручників. Наприклад, у міжнародній туристичній подорожі може виникнути питання: як провести переговори з ворожо налаштованим місцевим населенням, представниками антиурядових сил, терористами, що стане засобом запобігання насильства чи навіть смерті людей? Свідченням того, що такі переговори є вельми актуальними, стало захоплення морського судна «Принцеса Сарі» з українськими громадянами на борту в Сомалі у січні 2002 року.

Пірати вимагали спочатку 200 мільйонів доларів США за звільнення заручників, а в переговорах із злочинцями брати участь було доручено послу України у Лівані... Найзагальнішою характеристикою таких переговорів є та, що вони проводяться вимушено, під силовим тиском нелегітимної сторони, а їхнім предметом є безпека, здоров'я людей, цілісність матеріальних цінностей тощо. Аналіз світового досвіду переговорів, які проводяться в надзвичайних, конфліктних та небезпечних умовах, демонструє, що такі переговори можна класифікувати за певними підставами: А) за умовами, які висуває опонент, як прийнятні, частково прийнятні, неприйнятні; Б) за характером і способом переговорів визначаються як прямі (безпосередній контакт) та непрямі, тобто через посередників;

В) за ступенем гласності переговори можуть бути відкритими для громадськості та діяльності засобів масової інформації, закритими, таємними, необхідність втаємничення яких визнана обома сторонами; Г) за числом учасників переговори проводяться як один на один, так і один з групою, група з групою; Д) за терміном проведення переговори можуть бути короткотерміновими (частіше за все) та тривалими.

3. Розглянемо структуру і динаміку переговорів в особливих (кризових) умовах. Предметне поле переговорів незвичайне – умови звільнення заручників чи умови обміну заручників на осіб, які, як правило, затримані законною владою, умови надання свободи стороні, яка захопила заручників чи цінні об'єкти, надання зброї та фінансових ресурсів, питання зміни якогось соціального стану наданій території, повернення захоплених правоохоронцями злочинців тощо. При підготовці до ведення таких переговорів слід намагатися зменшувати кількість проблем, які включені у переговорне поле. Можливим тактичним ходом буде посилення легітимної сторони на відсутність уповноважень включати у переговорний процес розширене предметне поле. Сторони, які ведуть такі переговори, нерівнозначні, асиметричні. З одного боку – це злочинці, терористи, особи, статус яких невизначений, але переважно незаконний. З іншого – переговори ведуть представники уряду, громадськості, силових структур. Слід зазначити, що склад цієї сторони певним чином залежить від вимог сторони, яка утримує заручників чи цінності та висуває завищені вимоги. Конкретні особи, що ведуть переговори, нерідко вибираються протилежною нелегітимною стороною (представники нелегітимної сторони повинні довіряти тим, з ким вони погоджуються спілкуватися). Майже у половині ситуацій переговори ведуться за допомогою посередників, які не пов'язані із злочинцями – пасажиром літака, випадковими перехожими. Позитивний вплив на перебіг переговорів можуть здійснювати неактивні учасники – священнослужителі, місцеві авторитети, представники незалежних засобів інформації, а також знайомі та родичі злочинців. Підготовка до переговорів у надзвичайних умовах складається, крім звичайних (універсальних) елементів, з незвичних факторів: А) гострого дефіциту часу, особливо для вивчення особистостей злочинців;

Б) напруженої обстановки, що утворюється через висування ультиматумів з обох сторін; В) необхідності допомоги з боку психолога-консультанта, лінгвіста, спеціаліста-кримінолога. У підготовчий період важливо спрогнозувати хоча б у загальних рисах поведінку протилежної сторони, з'ясувати мотиви та цілі злочину, визначити форму діалогу. На етапі ведення переговорів важливими стратегічними завданнями постануть: А) намагання пом'якшити вимоги протилежної сторони, посіяти в їхній свідомості зерна невпевненості в успішності обраного ними єдиного способу силового тиску; Б) поступово перебирати на себе ініціативу висування та обговорення пропозицій, вимог та умов продовження діалогу; В) точно розраховувати наслідки різних варіантів перебігу подій, у тому числі і застосування збройної сили та спеціальних засобів визволення заручників; Г) постійно проводити лінію на нормалізацію психологічного стану обох сторін, враховуючи, що нелегітимна сторона (злочинці) спочатку перебувають у надзвичайно збудженому стані, а далі поступово втрачають активність. Серед тактичних прийомів використовується затягування часу з метою втягнути супротивника в русло тривалих

переговорів, поступове підсилення психологічного тиску на нього, застосування методів раціонального переконання у доцільності відмови від протиправної поведінки. Як при дотриманні загального стратегічного курсу (задоволення вимог злочинців чи ведення переговорного процесу з метою підготовки до силових дій), так і при здійсненні тактичних прийомів «затягування часу», «заманювання», «психологічної атаки», слід постійно враховувати пріоритети переговорів у надзвичайних умовах: А) збереження і захист життя захоплених заручників; Б) повернення захопленого майна та цінностей; В) передача злочинної сторони до рук правосуддя. Так, підтвердженням правильності таких теоретичних міркувань щодо пріоритету збереження життя заручників була згода капітана судна «Принцеса Сарі», захопленого у Сомалі, надати корабель у власність піратам в обмін на збереження життя захоплених.

На заключному етапі досягнення домовленостей та забезпечення їхнього виконання переговори нерідко заходять у глухий кут. Зазвичай, погрози є єдиним серйозним аргументом протилежної сторони. Якщо мова йде про виконання протиправних, але в принципі можливих поступок, то не виключеним може стати досягнення угоди (хоча світова практика схиляється до доктрини невиконання злочинних вимог). У випадку зриву переговорів реалізується розроблена силовими структурами законного уряду програма із звільнення заручників (силовий сценарій). Важливим фактором успіху на переговорах у надзвичайних умовах є мінімальна (слабка) підготовка осіб, на яких випала нелегка доля їх про- ведення. Так, у США у поліцейських підрозділах є штатні особи для про- ведення переговорів, у Німеччині ведення переговорів зі злочинцями та терористами запроваджено до спеціальної функції поліції. Щодо ефективності переговорів з терористами свідчать дані світової статистики: майже 80% заручників вдавалося визволити в результаті успішних переговорів.

Тема 9. Типологія переговорів

План

1. Переговорна культура та її складові.
2. Основні типи переговорів. Особистісний тип переговорів.
3. Національний стиль ведення переговорів.

1. Про культуру говорять стосовно різних сфер життя суспільства. Саме тому, вивчаючи різні навчальні курси, студенти знайомилися з різними визначеннями культури та її суб'єктами (носіями) – соціологічна культура, інформаційна культура, політична культура та ін. У курсі конфліктології важливою проблемою є культура переговорів, яка охоплює як проблематику конфліктів, так і проблематику переговорів.

На думку деяких дослідників, провідні позиції у розробці та поширенні переговорної культури мають американці.

Успіх переговорів значною мірою залежить від професійної майстерності їх учасників, від мистецтва їх ведення. Саме тому найактуальнішою проблемою переговорного процесу є формування відповідної переговорної культури.

Переговорна культура – це сукупність зразків поведінки та діяльності, що забезпечують успішно протікання переговорного процесу та його завершення. Як культура визначає форми та правила поведінки в різних сферах життя, так і переговорна культура визначає та приписує норми поведінки і правила гри під час переговорів. Переговорна культура дає кожній окремій людині керівні принципи поведінки в переговорному процесі, а учасникам переговорів (колективу специфічного виду) „систематичну структуру цінностей та раціональних доводів”.

Структура переговорної культури

- Конфліктологічна компетентність та технології мало- конфліктної поведінки.
- Принципи поведінки, якими керуються люди в переговорному процесі.

- Норми та ідеали, котрі забезпечують єдність та взаємодію учасників переговорів.

- Особливі форми орієнтації людей в умовах переговорного процесу та їх установка щодо переговорів.

- Традиції, норми практики, що пов'язані із здійсненням переговорів.

- Система символів, що супроводжують переговорний процес (етика переговорів – зокрема, протокол, етикет тощо).

- Концепція переговорів (певне розуміння переговорів та їх ролі в суспільному аспекті).

Деякі фахівці вважають, що переговорна культура – це межі, у котрих переконання, емоції, норми й цінності виявляються в переговорному процесі та поведінці під час переговорів. На їх думку, формування переговорної культури – основа для попередження та регулювання конфліктів.

Функції переговорної культури

1. **Гносеологічна (пізнавальна) функція** переговорної культури проявляється в тому, що вона дає систематизовані наукові знання про переговори та переговорний процес. Оволодіваючи переговорною культурою, людина здатна шукати та знаходити найбільш продуктивні засоби та методи впливу на опонента

2. **Інформаційна функція** переговорної культури обумовлена тим, що суспільство не має іншого засобу передачі соціального досвіду, крім культури. Соціальний досвід та зразки соціальної поведінки не передаються генетичною програмою. Переговорна культура, як і культура взагалі, – це складна знакова система, яка зберігає досвід у поняттях, словах, символах тощо.

3. **Комунікативна функція** переговорної культури проявляється в тому, що вона забезпечує ефективне спілкування людей, оскільки містить найкращі зразки поведінки в переговорах, норми і принципи їх здійснення.

4. **Регулятивна функція** переговорної культури пов'язана з тим, що, виступаючи як система норм та правил підготовки та ведення переговорів, вона певним чином регулює поведінку людей.

5. **Гуманістична функція.** На думку деяких учених, головною системоутворюючою функцією культури є гуманістична. Усі інші функції підпорядковані і фактично є її модифікаціями. Це повною мірою може бути віднесено і до переговорної культури. Вона покликана формувати тип особистості, яка здатна подолати конфлікт найбільш ефективним і менш болісним шляхом – шляхом переговорів, що спрямовані на взаємовигідний компроміс. Гуманістична функція переговорної культури проявляється як органічне поєднання соціалізації та індивідуалізації особистості. Формування особистості, що має консенсусну свідомість, здійснюється завдяки процесам соціалізації, тобто засвоєння соціальних норм та цінностей, які засвоюються кожною людиною в неповторно індивідуальній формі.

2. **Особистісний тип переговорів** не має однозначного визначення в науковій літературі. Більшість робіт, присвячених цій проблемі, називають особистісні якості, якими має володіти переговорник. Так, Г.Ніколсон називав правдивість, точність, спокійність, рівний характер, терпіння, скромність, лояльність. Я.Нергеш відзначав сильний характер, рішучість, цілеспрямованість, готовність до прийняття рішення, честолюбство, добросовісність. Серед інших якостей, що називаються теоретиками і практикаками, образ мислення, характер, політичні і особисті амбіції, емоції, вміння встановлювати довірливі відносини з партнером.

Дослідники вважають, що перераховування всіх тих якостей, якими повинний володіти переговорник і які впливають на хід переговорів, може бути довгим. Проте вони виражають сумнів щодо того, що перелік якостей може пояснити сутність справи. Дехто схиляється до думки, що особистість на переговорах була важлива в минулому, сьогодні ж учасник переговорів діє в досить жорстоких рамках об'єктивної ситуації, має інструкцію і

жорсткий зв'язок з центром. Є і ті, хто не погоджується з цією точкою зору і вважає, що роль особистості переговорника зараз є більш вагомою, ніж раніше.

М.Лебедева зазначає, що ключовим питанням, що виникає в зв'язку з особистісними властивостями переговорника, є з'ясування, при яких умовах вони більш значущі. Вона наводить думку Д.Дракмана, присвячену дослідженням цього питання. Ґрунтуючись на експериментальних дослідженнях (матеріалах переговорних ігор), учений дістав таких висновків:

- чим більш чітко визначені ролі в ситуації переговорів, тим менший вплив мають особистісні фактори на хід переговорів;
- чим більш неоднозначна переговорна ситуація і чим менш визначені наміри партнера, тим більший вплив на процес переговорів здійснюють особистісні фактори;
- у складній, неоднозначній ситуації найбільше значення мають ті її параметри, що впливають на процеси сприйняття учасників переговорів чи легко піддаються інтерпретації.

Дослідниця вважає, що з досліджень Д.Дракмана можна зробити три висновки.

1. На відміну від національного стилю ведення переговорів, який проявляється незалежно від рівня переговорів, особистісний стиль більшою мірою пов'язаний з тим, на якому рівні здійснюються переговори: чим вище рівень здійснення переговорів, тим більш самостійні учасники під час прийняття рішення, тим менш визначені їх ролі, а отже, більше значення набуває особистісний фактор. Саме тому, на її думку, питання, пов'язані з особистісним здійсненням переговорів, особливо важливі, а отже, головним чином і вивчаються для тих випадків, коли переговори проходять на високому і найвищому рівнях.

2. Особистісні характеристики учасників переговорів стають найбільш значущими на переговорах в умовах конфліктних відносин, оскільки ситуація в таких випадках не однозначна і багато залежить від поведінки учасників переговорів.

3. Під час переговорів найбільшому впливу підлягає сфера, пов'язана зі сприйняттям, і, перш за все, з оцінкою учасником переговорів інформації, яку він отримує.

Одним зі значущих виявів особистості на переговорах є установки їх учасників. Згідно з оцінками вчених, вони можуть бути двох типів залежно від орієнтації на ситуацію або на міжособистісні відносини.

Учасники переговорів, орієнтовані на ситуацію, мало уваги приділяють особистісним властивостям своїх партнерів. Вони взагалі більш схильні бачити в переговорному процесі об'єктивну сторону: співвідношення сил, параметри ситуації тощо. Інші, навпаки, надають великого значення саме міжособистісним стосункам з партнером. Дослідники звертають увагу на те, що орієнтації на зазначені параметри не є специфічно особистісною характеристикою. Вона також значною мірою залежить від національних особливостей. Аналогічно і характер аргументації, орієнтація на застосування різних тактичних прийомів, більша або менша самостійність під час прийняття рішення на переговорах можуть відображати як особистісні, так і національні особливості.

3. Науковці зазначають, що спори про національні стилі йдуть уже давно. Уважають, що певні національні та регіональні традиції, школи ведення переговорів вироблялися протягом багатьох століть. Вчені наводять декілька прикладів підходів науковців і практиків до визначення особливостей національних чи регіональних переговорних культур. Так, на думку Г.Нікольсона, існують два типи переговорників – „торгівці” і „воїни”. До першого він відносить англійців, які, як він уважав, досягають на переговорах такого результату, який би давав виграв обома сторонам, до „воїнів” – німців, які ведуть переговори так, щоб одна сторона виграла за рахунок іншої.

Японський автор К.Мусякодзі характеризує азіатський підхід до переговорів як еластичний. Він стверджує, що представники азіатських країн, що беруть участь у

переговорах, звикли терпляче ставитися до розходжень, що виникають на них, і виявляють звичайно більшу готовність, ніж представники інших регіонів, займатися розглядом деталей будь-якого спірного питання, навіть у тому випадку, якщо не погоджуються з загальною концепцією, підходом до його рішення іншою стороною. Тому, як вважає Мусякодзі, з ними легше домовитися про констатацію розбіжностей у переговорах.

Американець У.Зартман вважає, що представники східноафриканських країн ведуть переговори, йдучи за правилом – „говори, поки не домовишся”. Вони виходять з того, що діалог обов’язково призведе до вироблення єдиної думки. На його думку, цього правила не дотримуються представники західноафриканських країн.

Практики прагнуть урахувати особливості національних стилів переговорів під час проведення зустрічей з представниками різних країн і народів. Ось як, наприклад, національні розбіжності викликали непорозуміння сторін: на початку 90-х років американський дипломат Дж.Кіпатрик здійснювала поїздку країнами АСЕАН, де зустрічалася з міністрами іноземних справ і ставила їм одне й те ж запитання: „Як ви думаєте, чи швидко буде розв’язана камбоджійська проблема?” Повсюди їй відповідали одне й те ж: „Це питання буде вирішено дуже скоро”. Коли ж вона поцікавилася, коли саме, то була вражена, коли почула, що це відбудеться через 5 років. За американськими поняттями термін у 5 років ніяк не може розглядатися, як швидке вирішення проблеми. Зазначають, що аналогічними були й спостереження колишнього американського представника на переговорах з стратегічної наступальної зброї між США та СРСР. Е.Роуней, який зауважив, що якщо радянські учасники розглядали переговорний процес як гру в шахи, коли обдумуються рішення й приймаються одне за одним, то американські – як відеогру, для якої властиві занадто швидкі темпи.

Лебедева М. зазначає, що наприкінці 70-х рр. і в 80-х рр. у зв’язку з бурхливим розвитком переговорів, які передбачали взаємодію різних культур, значно зросла увага науковців до проблематики національних стилів переговорів. У багатьох наукових центрах, особливо у США, стали здійснюватися дослідження з цієї проблеми. Здійснювалися, зокрема, і численні дослідження специфіки ведення переговорів представниками СРСР. З’явився навіть термін „радянський стиль переговорів”.

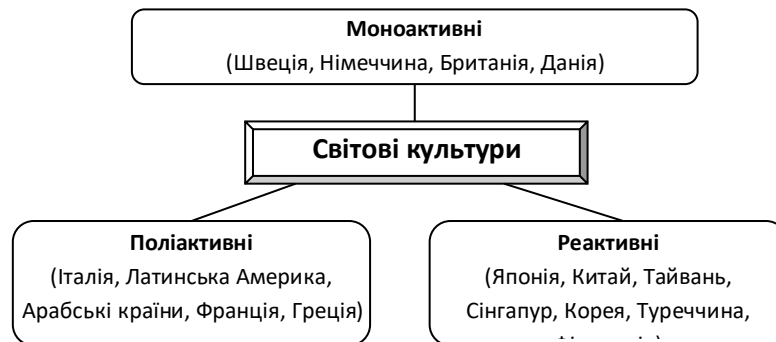
Фахівці називають дві основні точки зору, що по-різному трактують роль національних стилів у переговорному процесі.

1. Переговори розглядаються як універсальний процес, що дозволяє його учасникам говорити „однією мовою”. Американські дослідники У.Зартман і М.Берман використовують для ілюстрації цієї точки зору таку метафору: вони говорять, що долетіти до Бостона можна різними рейсами, проте пасажирів у будь-якому вигляді обов’язково чекає зліт, політ та посадка. Також і переговорний процес, на їх думку, складається з однакових структурних елементів. Учені вважають, що розвиток міжнародних переговорів усе більше формує єдину субкультуру для учасників переговорів зі своїми правилами поведінки мовою, символами тощо і, хоча ця субкультура може значно відрізнятися від прийнятих національних норм і правил поведінки, тим не менш вона приймається всіма членами світового співтовариства. Сприяє цьому, на їх думку, і обмін студентами, навчальними програмами та ін. Як результат, наприклад, громадянин Франції чи Китаю, отримавши освіту в США, так чи інакше сприймає особливості американського типу мислення та поведінки.

2. Національні особливості ведення переговорів роблять неможливою універсалізацію переговорної культури. Прихильниками цього підходу М.Лебедева вважає американських учених Р.Коена і Г.Фішера, які схильні відводити національним особливостям одне з центральних місць у переговорному процесі. На думку цих учених, розбіжності в культурах занадто великі, і складності, що виникають у процесі переговорів між представниками різних культур, дуже часто обумовлені цими розбіжностями. Вони наводять такі аргументи:

- на людину найбільший вплив мають цінності, традиції, звичаї тощо, засвоєні в дитинстві, тому на переговорах у критичних ситуаціях (які особливо важливі) впливають саме вони, а не сформована в більш пізній період „єдина переговорна культура”;
- учасники переговорів представляють не себе особисто, а конкретні держави, національні рухи та ін., а значить, не можуть не враховувати своїх культурних, ідеологічних та інших особливостей;
- переговори є формою взаємодії різних культур, отже, не може не відбуватися своєрідне „випробування” норм поведінки і традиції; кожна сторона на переговорах прагне їх не лише зберегти, а й закріпити;
- зараз переговори часто здійснюють звичайні люди, що не мають великого досвіду міжнародного спілкування (представники громадських, релігійних організацій, бізнесмени); вони, не маючи можливості на основі минулого досвіду виробити „Єдину переговорну культуру”, привносять у переговорний процес значний елемент національної специфіки.

Можна погодитися з думкою, що абсолютизувати жодний з цих підходів не варто, тим більш, що обидва визнають існування національних особливостей ведення переговорів, проте ступінь значущості національних особливостей може бути різним у кожному конкретному випадку. За деякими даними, єдина переговорна культура більше



проявляється при суттєвому збігу інтересів партнерів на переговорах, тобто в умовах співробітництва. У конфліктних же ситуаціях, навпроти, слід більш чекати проявів національних особливостей.

Конкретні прояви національних стилів у переговорах можуть виражатися по-різному. Зокрема можна говорити про різні

- теоретичні підходи до переговорів та практиці їх здійснення,
- типи аргументації під час обговорення предмета переговорів,
- характери прийняття рішень на переговорах,
- поведінські особливості учасників переговорів.

Теоретичні підходи до переговорів та практики їх здійснення

Науковці вважають, що коріння цих розбіжностей пов'язані з особливостями національного характеру, культури і традицій. Цей елемент переговорної культури вважають найбільш інертним.

На думку Р.Д.Льюїса, культури світу можна розподілити на три типи, кожному з яких характерний свій стиль збирання інформації та специфічні комунікативні моделі.

Схема Типи світових культур

Моноактивні культури – культури, у яких прийнято планувати своє життя, складати розклад, організовувати діяльність у певній послідовності, виконувати лише одну справу в певний момент.

Поліактивні культури – культури рухливих, балакучих народів, що звикли робити багато справ відразу, планувати черговість справ не за розкладом, а за ступенем відносної привабливості, значущості того чи іншого заходу в певний момент.

Реактивні культури – інтровертивні культури, що надають великого значення ввічливості та повазі, вимагають мовчки і спокійно слухати співрозмовника, обережно реагуючи на позиції іншої сторони.

Для кращого розуміння специфіки культур у контексті організації та здійснення переговорів варто враховувати риси різних культур, наведені в таблиці. Перелічені типи культур розрізняються за такими параметрами: особливий стиль збирання інформації, певне ставлення до простору й часу, визначення статусу інших людей, реагування на різні типи лідерства, установки щодо суспільного устрою та бізнесу, використання різних комунікативних моделей (стилів поведінки) під час ділових зустрічей та переговорів, навички слухання, застосування невербальних засобів спілкування.

Чим є переговори для представників різних культур? Для представників різних культур переговори можуть бути: прагматичним діловим засобом, спробою вирішити справу або громадською подією (суспільним ритуалом). Льюїс зазначає, що хоча **американські менеджери** зовні усміхнені та привітні, в основному стараються завершити переговори як можна швидше, зводять до мінімуму розваги та протокол. Досягнення вигоди потребує спеціальних знань, і американці посиляють домовлятися про угоду технічно компетентних людей. Вони переконують фактами і цифрами, готові до певних взаємних поступок, якщо необхідно, нав'язують товар, спорять, доходячи до грубоців у тупиковій ситуації і дивляться на протистояння та внутрішню боротьбу як на двигун прогресу. Ураженому самолюбству в цьому процесі немає місця: якщо вони виграють, то виграють, якщо ні – дуже погано.

Таблиця

Деякі характерні риси різних культур

Моноактивні	Поліактивні	Реактивні
Інтроверт	Екстраверт	Інтроверт
Терплячий	Нетерплячий	Терплячий
Рівний	Балакучий	Мовчазний
Систематично планує майбутнє	Планує тільки в загальних рисах	Звіряє із загальними принципами
У певний час робить лише одну справу	Робить одночасно декілька справ	Реагує залежно від ситуації
Пунктуальний	Непунктуальний	Пунктуальний
Підпорядковується графікам і розкладу	Графік непередбачений	Підлаштовується під графік партнера
Розбиває проекти на етапи	Дає можливість проектам “накладатися” один на один	Розглядає картину в цілому
Суворо дотримується плану	Змінює плани	Вносить легкі корективи
Суворо дотримується фактів	Підганяє факти	Твердження носять характер обіцянок
Черпає інформацію із статистики, з довідників, баз даних	Отримує інформацію з перших рук (усно)	Користується і тим, і іншим
Зорієнтований на роботу	Зорієнтований на людей	Зорієнтований на людей
Безпристрасний	Емоційний	Ненав'язливий, дбайливий

Наслідуює встановлену процедуру	Використовує зв'язки	Непроникний, незворушний
Неохоче приймає заступництво	Шукає протекцію	Береже репутацію іншого
Не любить втрачати обличчя	Завжди готовий попросити вибачення	Не може втратити обличчя
У суперечці спирається на логіку	У суперечці емоційний	Уникає конфронтації
Стримана жестикуляція та міміка	Нестримана жестикуляція і міміка	Ледве вловима жестикуляція і міміка

Німці та швейцарці – розглядають переговори як прагматичний засіб вирішити справу і ставляться до них, як до будь-якої іншої справи – професійно і по-діловому. Для **французів** ведення переговорів – громадська подія і форум, на якому вони можуть показати себе. Їхня мета – не торгуватися, а викласти добре сформульоване рішення.

Японці дивляться на засідання, як на можливість церемоніально ратифікувати заздалегідь односторонньо прийняті рішення. Вони не схильні до мексиканської риторики й американського спору, вони найближче до романських народів своїм позитивним ставленням до протоколу, шикарним прийомам і прагненням зберегти гідність.

Французи, іспанці, більшість латиноамериканців. Високопоставлені мексиканські менеджери не можуть програвати американцям і особливо технічним працівникам. На кон поставлено їх громадське положення, і вони не вступають у переговори для ігор з інженерами чи бухгалтерами. Їх успадкована від іспанців гідність примушує розглядати зустріч як громадську позицію, де кожний повинний проявити глибоку повагу до гідності інших, обговорити спільні плани, а не дрібниці, неспішно та красиво промовляти довгі промови і показувати чистосердечні помисли, залишаючись трошки спритними, щоб зберегти певну самостійність бачення ситуації.

Скандинави відчувають себе майже як вдома з американцями та англійцями, звикли до німецької прямолинійності, однак не сприймають поведінки романських народів та японців. Для них переговори – зустріч для справи і повинні проводитися без оглядки на соціальний статус. Ким є партнери по переговорах, до якої соціальної верстви належать, які мають зв'язки і кому доводяться родичами – усе це для фінів і шведів не має значення. І хоча вони більш ввічливі, ніж американці, скандинави з трудом виконують свою роль на зустрічах, де соціальна значущість превалює над технічною компетентністю.

Характеристика стереотипів мислення різних народів, що можуть призвести до помилкових припущень і відповідної поведінки під час переговорів, наведена в таблиці.

Таблиця

Стереотипи мислення, що призводять до помилкових припущень

<i>Припущення на основі стереотипів</i>	<i>Справжнє пояснення</i>
Небажання французів іти на компроміс говорить нам про впертість	Дійсно ж вони не бачать сенсу в компромісі, оскільки їх логіка відхилена (спростована)
Японські партнери, як іноді	Насправді воно вже було

здається, не можуть прийняти рішення	прийняв до зустрічі односторонньо, проте японці розглядають переговори як другу нагоду викласти його без змін
Мексиканські високопоставлені представники фірми вкладають занадто багато особистого у веденні переговорів	Дійсно ж ця позиція відображає їх високе положення у владних структурах у себе вдома

Тип аргументації під час обговорення предмета переговорів

Фахівці вважають, що існує два типи аргументації, що представляють національні особливості сприйняття і мислення під час переговорів:

1. Причинно-наслідкові аргументи – індуктивні аргументи (висновок робиться на основі фактичних доказів) – більш властиві американцям та англійцям; дедуктивні аргументи (вихідним пунктом доказів є принцип).

2. Оціночні аргументи.

Уважають, що для американців, які розглядають час як гроші, властиво прагнення як можна швидше прийняти рішення. Щоб цього досягти, вони спираються на статистичні дані й особисту енергію. Датчани, фіни й швейцарці, хоча і декілька менш стрімкі, також стурбовані співвідношенням часу і ефективності. Німці роблять акцент на ретельність, пунктуальність і дотримання термінів проведення зустрічі, прагнуть переконатися в тому, що довели справу до кінця. Для цього їм необхідна повна інформація і контекст, на відміну від романських народів, вони нічого не залишають „у повітрі”.

У французів на першому місці стоїть логіка і раціональна аргументація. Для них важлива естетична сторона дискусії, і це відображається на смаку, з яким вони одягаються, у виборі місця для зустрічі, в образному стилі ведення спору і у турботі про належну форму. У японців власні естетичні норми, що вимагають дотримання відповідної форми, яка пов'язана зі складною системою обов'язків (вертикальних, горизонтальних, кругових). В дискусії вони перш за все цінують створення гармонії і спокійне „групове мислення”. Британці також віддають перевагу спокійному вдумливому і дипломатичному обговоренню. Їх стурбованість „Грою за правилами” часто опиняється на першому плані, і вони схильні останню розглядати як критерій при прийнятті рішення. Романські народи особливу увагу приділяють особистим відносинам, „благородному” визнанню та укріпленню довіри сторін одної до одної. Це повільний процес, і тому вони потребують неспішного робочого ритму, який дозволив би їм познайомитися з партнерами. Це добре знайоме японцям, але суперечить прагненню американців до швидкого просування вперед.

Тема 10. Примусові засоби врегулювання конфліктів

План

1. Миротворчі операції як інструмент урегулювання міжнародних конфліктів.
2. Міжнародні санкції у контексті вирішення міжнародних конфліктів.
3. Поняття гуманітарної інтервенції та її роль у врегулюванні конфліктів.

1. Починаючи висвітлювати дане питання автор вирішив, процитувати колишнього Генерального секретаря ООН Д. Хаммершельда, який загинув під час при виконання службових обов'язків на службі миру та стабільності: "Миротворчість - це робота не для військових, але лише військові можуть з нею впоратися".

Необхідність проведення міжнародних миротворчих операцій (місій), здійснюваних на основі положень Статуту ООН при суворому дотриманні норм міжнародного права, стала очевидною вже незабаром після створення ООН. Згідно зі статтями VI та VII Статуту ООН, Рада Безпеки несе основну відповідальність за збереження міжнародного миру та безпеки. Вона веде переговори з питань мирного розв'язання суперечностей і вживає заходів у випадку загрози миру, конфліктів та прояви агресії. Генеральна Асамблея може обговорювати будь-які питання в рамках Статуту ООН, проте її повноваження обмежуються наданням рекомендацій з проблем міжнародного миру та безпеки. Існування такого органу, як РБ ООН надає можливість блокувати намагання окремих держав нарощувати військові потужності, розвивати свої агресивні наміри шляхом безкарного захоплення території сусідніх держав та ведення широкомасштабних війн на планеті. Суперечки з приводу наявності при ООН миротворчих сил, ефективності їх втручання, а також потенціалу з підтримання та встановлення миру точилися з самого моменту їх створення. Не вщухають вони і нині. Однак півстоліття історії існування ООН переконливо довели доцільність діяльності "блакитних шоломів" в інтересах миру і безпеки у світі.

Аналіз успішних та неуспішних операцій дає змогу визначити певні загальні принципи миротворчої діяльності, дотримання яких є обов'язковим на будь-якому етапі проведення операції незалежно від її типу:

- легітимність та підтримка міжнародного співтовариства;
- неупередженість і нейтралітет; ясність намірів (транспарентність); єдність зусиль;
- мінімальний рівень застосування сили.

Легітимність та підтримка міжнародного співтовариства забезпечуються за рахунок організації та проведення міжнародних миротворчих операцій на основі чинної системи міжнародних правових норм, що передбачають наявність чітко визначеного мандату, наданого Радою Безпеки ООН.

Повна неупередженість і нейтралітет є обов'язковою умовою завоювання довіри конфліктуючих сторін.

Успіх миротворчої операції значною мірою залежить від наполегливості та активності усіх національних контингентів. Своєю організаційною єдністю миротворчі сили демонструють завзятість і послідовність у досягненні цілей операції. Практика показує, що конфліктуючі сторони часто чинять опір діям миротворців, спрямованим на досягнення цілей операції. Супроти миротворців можуть застосовувати загрози чи навіть збройне насильство, які однак не повинні перешкоджати виконанню визначених миротворчих завдань.

Реалізація принципу ясності намірів (транспарентності) спрямована на те, щоб конфліктуючі сторони цілком усвідомили, чого саме намагаються досягти миротворчі сили і чому.

Мінімальне застосування сили є обов'язковим під час будь-якої міжнародної миротворчої операції.

Другий аспект - особовий склад. На сьогодні переважна більшість миротворчих контингентів формується по призову з поступовим переходом на контрактну основу. Миротворчі підрозділи комплектують контрактниками, тобто професіоналами, адже цього вимагає необхідність підвищення якісних параметрів їх діяльності на тлі незначної загальної чисельності.

Третім важливим аспектом є бойова підготовка. Вона має здійснюватися таким чином, щоб забезпечити спроможність війська виконувати широкий спектр завдань в умовах зниження фінансування та зменшення чисельності особового складу.

2. Використання примусових заходів невоєнного характеру як способу тиску однієї держави на іншу, з ціллю змусити уряд останньої піти на поступки та внести корективи у зовнішню політику, відомо ще з давніх часів, коли в 432 р. до н.е. афінський стратег Перікл наклав заборону на торгівлю із Мегарою, що стало одним з приводів до початку Пелопоннеської війни. Відтоді такі обмеження застосовувались різними країнами для досягнення тих чи інших зовнішньополітичних цілей. У XX ст. використання міжнародних санкцій увійшло до арсеналу дипломатії провідних держав світу. Роль санкцій, насамперед економічних і фінансових, як чинника зовнішньополітичного впливу зростає і протягом XXI ст. у зв'язку із процесами глобалізації, що посилює взаємозалежність акторів на світовій арені, видозмінює параметри національної могутності держави, ускладнює архітектуру міжнародного співробітництва.

Разом з тим вивчення значення міжнародних санкцій є досить новим напрямком у політології міжнародних відносин, оскільки в добу «холодної війни» через високий антагонізм національних інтересів наддержав основна увага вчених приділялась військово-стратегічному рівню взаємодії глобальних центрів сили. Проте закінчення блокового протистояння проклало шлях до використання невоєнних інструментів зовнішньої політики, на передній план в академічному дискурсі висунулись два питання – концепція «м'якої сили» і потенціал застосування примусових механізмів зовнішньої політики незбройного характеру (міжнародних санкцій), категорії, на перший погляд, взаємовиключні, однак і такі, що, за певних обставин, здатні в своїй онтологічній природі включати елементи одна одної.

В академічній літературі з політології міжнародних відносин термін «санкції» не використовується послідовно й має різні інтерпретації, змістовні акценти, адже він був запозичений з юридичної науки.

У міжнародно-політичній науці часто під санкціями розуміють «блокаду», «бойкот», «ізоляцію», «економічну могутність», «економічну дипломатію», «економічний примус»..

Д. Дрезнер, професор Інституту Колорадо, науковий консультант корпорації РАНД, міжнародні санкції визначає як примус (здебільшого економічний) держави-нації чи коаліції країн, які є санкціонером, або погрозу з їх боку розірвати зв'язки з іншою державою-ціллю, допоки остання не задовольнить висунутих до неї політичних вимог.

Британський експерт Міжнародного інституту стратегічних досліджень Б. Тейлор міжнародними санкціями називає примусовий політичний інструмент економічного характеру, що використовується одним або декількома міжнародними акторами відносно іншого, найчастіше аби вплинути на його зовнішню чи безпекову політику.

За М. Деуді і М. Даджані санкції представляють собою односторонні чи колективні каральні дії проти країни-правопорушника, направлені з метою примусити дану державу дотримуватися своїх зобов'язань.

Норвезький спеціаліст Й. Галтунг визначає міжнародні санкції як «дії, ініційовані одним або більше міжнародних акторів проти одного або декількох суб'єктів з переслідуванням однієї чи двох цілей: покарати певну сторону позбавленням окремих цінностей і/чи змусити її виконувати окремі правила, які ініціатор вважає значущими».

В. Бруз, дипломат і видатний вчений, ототожнює міжнародні санкційні заходи із колективними примусовими діями невоєнного характеру, які несуть у собі потенціал модифікації зовнішньополітичної поведінки держави-порушниці.

Г. Хафбауер, Дж. Шотт і К. Елліотт всі випадки використання міжнародних економічних санкцій розподіляють на п'ять видів за цілями, що переслідувалися: 1) спрямовані на досягнення незначних змін у цільовій країні; 2) метою яких є дестабілізація цільового уряду; 3) застосовуються для послаблення спроможності цільової держави

проводити тактичні військові операції; 4) мають за мету підірвати військовий потенціал «цілі»; 5) направлені на значні політичні трансформації цільової країни.

Узагальнюючи світовий досвід із застосування міжнародних санкцій, їх поділяють на такі види:

- 1) характером цілі: негативні (покарання) чи позитивні (стимулювання допомогою);
- 2) включенням цільових суб'єктів: індивідуальні чи колективні;
- 3) специфікою причини ведення на цільову країну: внутрішні (вимагають зміни у політичній організації об'єкта) або зовнішні (є результатом загрозливої для міжнародного миру і безпеки взаємодії з іншими світовими акторами);
- 4) режимом запровадження: односторонні, багатосторонні, універсальні;
- 5) сферами, що підлягають обмеженням: цільові, комбіновані, всеохоплюючі;
- 6) інтенсивністю впливу на сфери санкціонування: часткові (містять окремі обмеження) і тотальні (передбачають повну заборону взаємодії).

В. Пахіль у своїй роботі розподіляє міжнародні санкції на такі види:

1. Дипломатичні та політичні заходи
 - а) протест, засудження;
 - в) відстрочка/анулювання офіційних візитів; засідань; переговорів з питання укладання договорів чи угод;
 - с) скорочення/обмеження дипломатичних представництв:
 - i) статус представництва;
 - ii) кількість дипломатичного персоналу;
 - iii) кількість консульських установ;
 - д) розрив дипломатичних відносин;
 - е) невизнання нових урядів, нових держав.
2. Культурні та комунікаційні заходи
 - а) скорочення /припинення культурних обмінів; наукового співробітництва; освітніх контактів; спортивних контактів; розважальних програм;
 - в) заборона на туристичні поїздки в/з країни-об'єкта санкцій;
 - с) закриття віз громадянам країни-об'єкта санкцій;
 - д) обмеження /припинення телефонних, телеграфних та поштових зв'язків;
 - е) обмеження /тимчасове припинення /повне припинення прийому літаків та права прольоту над територією;
 - ф) обмеження /тимчасове припинення /повне припинення транзиту по водних шляхах, прийому кораблів в доках та портах;
 - г) обмеження /тимчасове припинення /повне припинення транзиту по території.
3. Економічні заходи
 - А. Фінансові
 - а) скорочення /тимчасове припинення /повне припинення допомоги: військової, продовольчої, на цілі розвитку, фінансування технічної допомоги;
 - в) скорочення /тимчасове припинення /повне припинення кредитних ліній за концесійними /ринковими ставками;
 - с) мораторій /конфіскація банківських вкладів уряду, проти якого запроваджуються санкції;
 - д) конфіскація /експропріація інших активів, що належать державі, проти якої вживаються санкції;
 - е) заборона виплати процентних ставок;
 - ф) заборона здійснювати перекази платежів;
 - г) відмова переносити терміни платежів по боргам (процентів та основної частини боргу);
 - h) контроль /заборона обігу капіталу.

В. Комерційні та технічні

- а) квоти на імпорту;
- в) квоти на експорт;
- с) обмеження ліцензування імпорту;
- д) обмеження ліцензування експорту;
- е) часткове /повне ембарго на імпорту;
- ф) часткове /повне ембарго на експорт;
- г) політика дискримінаційних тарифів;
- h) обмеження /повне припинення /тимчасове припинення прав на риболовство;
- і) припинення /анулювання спільних проєктів, промислових програм;
- j) припинення дії торгових угод;
- к) заборона на експорт технології;
- l) занесення у “чорний” список окремих осіб /компаній, що торгують з державою-об’єктом санкцій;
- т) скорочення /тимчасове припинення /повне припинення / повне припинення технічної допомоги, учбових програм;
- п) заборона надавати послуги у галузі страхування.

4. Заходи, що стосуються статусу в міжнародній організації

А. Членство та участь

- а) голосування проти прийняття;
- в) голосування проти визнання повноважень;
- с) голосування за тимчасове припинення членства;
- д) голосування за виключення із членів.

В. Обмеження допомоги по лінії Організації

- а) голосування проти надання позик, субсидій, технічної та іншої допомоги;
- в) голосування за закриття представництва, регіонального бюро держави-об’єкта санкцій.

3. У сучасній фаховій літературі з міжнародних відносин існує два основних трактування поняття «гуманітарної інтервенції». Перше, так зване «широке», найповніше та найбільш структуровано представлено в роботах Д. Шеффера. Згідно із запропонованою ним класифікацією, гуманітарна інтервенція включає наступні види:

I. Примусова гуманітарна інтервенція (заздалегідь не узгоджена з урядом країни, що піддається вторгненню):

- примусова гуманітарна інтервенція з використанням сили;
- примусова гуманітарна інтервенція без використання сили (дипломатичні й економічні санкції).

II. Непримусова гуманітарна інтервенція:

- непримусова озброєна гуманітарна інтервенція (миротворчі операції, узгоджені з урядом країн, в яких вони проводяться);
- непримусова гуманітарна інтервенція без використання сили (гуманітарна допомога).

Інше, так зване «вузьке» розуміння даного терміну визначає гуманітарну інтервенцію як втручання у справи суверенної держави із застосуванням сили з гуманітарних причин (з метою захисту прав людини) без санкції Ради Безпеки ООН. Таке тлумачення найчастіше наводиться експертами з даного питання та обґрунтовується в роботах В. Вервея, Д. Кріціотіса.

Варто наголосити на тому, що оскільки поняття гуманітарної інтервенції є відносно новим у теорії міжнародних відносин, на сьогодні не існує єдиного його визначення. Зазвичай політологи, погоджуючись із Д. Шеффером і Дж. Холзгрефом, тлумачать гуманітарну інтервенцію як «застосування сили або погрозу силою,

здійснювані державою або групою держав за межами своїх кордонів без згоди країни, на території якої застосовується сила, і направлені на запобігання або припинення масштабних і грубих порушень основних прав людей, які не є громадянами цих держав». Зрозуміло, вказівка на те, що зовнішні сили мають право втручатися у внутрішні справи суверенних держав, формує нове відношення до непорушності державного суверенітету, а тим самим й до Вестфальської політичної структури світу.

Розглядаючи теоретичні підходи до визначення поняття «гуманітарної інтервенції» в політології міжнародних відносин, підкреслимо, що історично ідея гуманітарної інтервенції не є новою, її розробляли ще прихильники класичної ідеалістичної концепції міжнародних відносин у першій половині XX ст., наголошуючи на домінуванні принципу дотримання прав людини в межах окремої держави та в міжнародних відносинах. Знову до цієї ідеї повернувся в 1968 р. американський політолог Б. Кушнер, і саме з цього часу в теорії міжнародних відносин поступово почало формуватись більш-менш сучасне уявлення про гуманітарну інтервенцію.

Разом із тим всі сформовані у міжнародно-політичній науці підходи до розуміння гуманітарної інтервенції не враховували такої важливої її складової як питання порушення принципу державного суверенітету, а з тим й проблеми руйнування основ Вестфальської політичної структури світу під час здійснення гуманітарного втручання. Формально принцип суверенітету держав і досі залишається основою у веденні міжнародних справ, і саме з нього походить твердження про рівність прав усіх учасників міжнародних відносин і принцип невтручання у внутрішні справи інших держав, хоча зрозуміло, що в глобалізованому світі актори міжнародних відносин уже не можуть дозволити собі пасивно спостерігати за подіями в інших куточках світу, бо зв'язки між усіма гравцями на міжнародній арені стали занадто тісними. Тут виключно важливим є розуміння точки зору західної ліберальної традиції, за якою вважається, що будь-які права держави – включаючи й право на суверенітет – є похідними від прав громадян, які в ній проживають. Саме з цього виникають принципи, зафіксовані в Хартії прав людини ООН.

Гуманітарна інтервенція як складний і, як правило, тривалий процес включає декілька етапів реалізації. До основних етапів проведення гуманітарної інтервенції ми можемо віднести наступні:

- збір та аналіз міжнародної інформації про стан дотримання прав людини в конкретній державі (включаючи інформацію незалежних національних ЗМІ даної держави, розвідувальну інформацію, інформацію міжнародних інформаційних агентств);
- напрацювання статистичної інформації щодо грубого порушення прав людини на території певної держави та оцінка політичної, економічної та соціальної ситуації в даній країні;
- виступи голів держав, міжнародних установ та організацій із закликами до керівництва певної держави щодо припинення порушення прав людини на її території (включаючи дипломатичні ноти, листи тощо);
- інформаційна війна проти певної держави, що передбачає поширення інформації про порушення прав людини на її території, інсценування певних подій тощо;
- введення економічних та політичних санкцій проти певної держави з боку окремих держав або всього світового співтовариства за рішенням ООН;
- розгляд питання про грубе порушення прав людини в Комітеті з прав людини ООН та прийняття рішення про скликання Ради Безпеки ООН;
- розгляд питання Радою Безпеки ООН та прийняття Резолюції про припинення насильства та запобігання порушенням прав людини на території певної держави (включаючи можливе застосування військової сили для протидії урядовим військам, встановлення заборони на польоти, обмеження судноплавства тощо);
- безпосереднє проведення гуманітарної інтервенції, військової операції за участю міжнародного контингенту.

Таким чином, розглянувши основні теоретичні підходи до визначення гуманітарної інтервенції у сучасній міжнародно-політичній науці, історію формування концепції «гуманітарної інтервенції», можна виділити у цілому два основних підходи розуміння даного поняття - так звані «вузьке» і «широке» тлумачення. У «широкому» сенсі під гуманітарною інтервенцією розуміються такі види діяльності: 1. примусова гуманітарна інтервенція (заздалегідь неузгоджена з урядом країни, що піддається вторгненню): примусова гуманітарна інтервенція з використанням військової сили; примусова гуманітарна інтервенція без використання військової сили (дипломатичні й економічні санкції); 2. непримусова гуманітарна інтервенція, а саме непримусова гуманітарна інтервенція із застосуванням військового контингенту (миротворчі операції, узгоджені з урядом країн, в яких вони проводяться); непримусова гуманітарна інтервенція без використання військової сили (гуманітарна допомога).

Тема 11. Переговорний стиль

План

1. Етапи проведення переговорного процесу..
2. Основні стилі ведення переговорів.
3. Тактики ведення переговорів.

1. Переговори це процес, у якому два або більш учасників (сторін), що мають загальні або суперечливі інтереси сходяться разом і ведуть розмову (діалог) з метою вироблення загального узгодження. Суперечливий інтерес забезпечує причину для переговорів. Загальний інтерес теж забезпечує причину для переговорів, а також мотивацію для досягнення поставленої мети.

Переговорний процес, як і будь-яке ділове спілкування, складається з трьох складових частин: підготовки, проведення переговорів, аналізу результатів і виконання досягнутих домовленостей.

Успіх переговорів залежить насамперед від попередньої підготовки. Тут важливо визначити з ким варто вести ділове спілкування, розробити програму підготовки до ділового спілкування.

До початку переговорів потрібно підготувати досить повну інформацію про майбутнього партнера. Разом з тим необхідно готувати інформацію про себе. Це дуже важливо. Потенційний партнер також буде збирати відомості про вашу діяльність. І чим краще відповідь на поставлені питання партнером ваша інформація, тим легше буде вести спілкування.

Важливо, щоб інформаційний матеріал був добре оформлений.

Що стосується змістовної підготовки переговорів, вона включає рішення наступних питань:

- аналіз проблеми і діагностика ситуації;
- формування загального підходу, основних цілей і завдань;
- визначення переговорної позиції, можливих варіантів рішення проблеми, узгодження інтересів;
- формування пропозицій і їхня аргументація.

Варто помітити, що підготовка і проведення переговорного процесу включають не тільки змістовний аспект, але і протокольні питання. Аналіз проблеми і діагностику ситуації вважають ключовим елементом усього підготовчого етапу. У процесі підготовки до переговорів важливо з'ясувати інтереси учасників переговорного процесу і не тільки власні, але і контрпартнерів. При цьому необхідно врахувати культурні, психологічні й інші особливості. Нерозуміння інтересів останніх часто приводить до зриву переговорів.

Безпосередні переговори умовно поділяють на три етапи:

1. Взаємне уточнення інтересів, точок зору, концепцій і позицій учасників.

2. Обговорення, дискусія, представлення аргументів і обґрунтування своїх пропозицій.

3. Узгодження позицій і вироблення домовленостей. Зазначені етапи можуть бути розділені в часі. Досягненню домовленостей може передувати ряд зустрічей, ряд самостійних переговорів.

На 1 етапі партнери ще не знають один одного і тому необхідно з'ясувати їхні точки зору. При цьому дуже важливо виробити однакове розуміння основних термінів. Також важливо не тільки гарне знання іноземної мови, але і правильний вибір перекладача, уміння чітко викласти свою позицію і разом з тим постаратися уважно вислухати точки зору партнера, зрозуміти його.

На 2 етапі обговорення спрямоване на те, щоб максимально реалізувати свою позицію. І тут особливого значення набуває аргументація. Під час обговорення позицій учасників важливо дотримувати ввічливості і такту стосовно вашого партнера і не втягуватися в бурхливі і довгі дебати. Тут доречно скористатися деякими рекомендаціями фахівців-психологів, що радять:

- бути терплячими;
- використовувати свою наполегливість у розумних межах;
- уникнути доводів на шкоду іншій стороні;
- правильно задавати питання для того, щоб краще зрозуміти чого хоче партнер;
- уникати прямої критики і брутальності стосовно партнера;
- не відповідайте на ворожі і критичні зауваження, намагайтеся говорити спокійно, упевнено, по можливості використовуйте гумор.

2. Основні (універсальні) стилі ведення переговорів. Хоча типів переговорів і менше, ніж типів конфліктів, усе одно важко розробити правила їх ведення для кожного типу. У світовій практиці визначилося декілька основних стилів ведення переговорного процесу: стиль активний (боротьби), стиль діловий, стиль конфронтацій (його інколи називають не-діловим).

Діловий стиль характеризують такі елементи та правила.

Правило перше – поставити себе на місце партнера (інверсія). Партнери виходять з того, що основна проблема переговорів залежить від погляду на спірні питання, а тому слід максимально об'єктивно з'ясувати, в чому сенс позиції протилежної сторони. У 1970 році американський адвокат запитав президента Єгипту Насера: що б він хотів, аби президент Ізраїлю Меїр зробила для розв'язання арабо-ізраїльського конфлікту? Насер відповів: «Щоб Ізраїль пішов з усіх арабських територій без ніяких компромісів». Тоді американець запитав: «А що буде з нею, якщо так вона і вчинить?» Президент Єгипту замислився і розсміявся: дійсно, у неї були б великі проблеми у себе вдома. Важливим елементом цього правила є намагання з'ясувати базис спірних питань, а також спрямувати зусилля на розуміння обґрунтування чужої позиції.

Правило друге – ставити і формулювати мету переговорів у межах їх реального досягнення. Це правило відбиває одне із визначень політики як мистецтва можливого. Спочатку мінімально-необхідні, але досяжні цілі ставляться перед початком переговорів, далі встановлюються більш конкретні цілі з урахуванням можливостей сторін і, нарешті, у підсумковому документі вказується ступінь досягнення мети. Постановка сторонами надмірно складної (зависокої) мети перетворює переговори у фарс, або у нескінченну процедуру зіткнення позицій.

Правило третє – сторони мають бути готові до розбору ситуації з ускладненням проблем. Це правило засноване на тому, що динаміка переговорів менш визначена у порівнянні з конфліктом, вона несе в собі небезпеку раптової зміни обставин, позицій, появи додаткових матеріалів тощо. Саме тому партнери не повинні заколисуватися поступом вперед. З новими, ускладненими проблемами сторони розбираються на основі взаємоприйнятних принципів, що довели свою вартість і плідність. Вважається, що у таких ситуаціях принципи незалежні від експертних оцінок.

Правило четверте – у переговорах, що ведуться за діловим стилем, приймається все, за винятком того, що слід виключити як неприйнятний варіант вирішення спірного питання. Дотримання цього правила дозволяє встановити гнучкість та варіативність переговорного процесу, в разі необхідності вийти за межі предметного поля переговорів, поглянути на проблеми «з боку», не обмежуватися положеннями та інструкціями, що надходять «згори». Не захищайте свої ідеї, заохочуйте критику і поради, адже на переговорах витрачається занадто багато часу на взаємні звинувачення і закиди.

Правило п'яте – сторони тримаються на рівних, визнають права один одного у вирішенні проблеми, справедливо вважають, що надійна угода є наслідком взаємодії рівноправного партнерства.

Стиль боротьби (активний) виходить з інших постулатів.

Постулат перший: у кого із сторін на переговорах є перевага, той мусить її реалізувати. При порівнянні переговорів з грою в шахи можна відзначити, що загальна перевага має реалізовуватися на кожному з етапів переговорного процесу: так, при визначенні меж предметного поля сильніша сторона робить предметом діалогу нові, вигідні для неї пропозиції, нарощує перевагу ініціативами, зокрема, обговорення нових фактів тощо.

Постулат другий: сильніша сторона поєднує тиск на слабкішу з маневром. Цей постулат за змістом нагадує ідею Н.Макіавеллі щодо доцільності поєднання у можновладця якостей лисиці й лева, бо сильний може потрапити у хитромудру пастку, а хитрий не зможе розірвати тенета моралі і законів. У тактичних прийомах вищезазначений постулат реалізується при несподіваному для партнера сумніві сильнішої сторони у досягнутій частині згоди або в оголошенні документа, який дотепер приховувався, у «не-сподіваному визнанні» тощо.

Постулат третій: сильна позиція не замінює активність. Динаміка процесу переговорів може привести до тимчасової рівноваги, тому в цей момент сильна позиція втрачає минулу перевагу. Активність полягає у постановці перед суперником нових проблемних питань, внесення змін у протокольну частину, ставить іншу сторону у стан виправдовування, а той, хто виправдовується, програє.

Постулат четвертий: сила не означає необережності чи нехтування безпекою. Незважаючи на свою перевагу, сильна сторона не застосовує крайні засоби без зайвої потреби, зберігає (залишає) за партнером право на маневр. Спеціалісти визначили ступінь ризику, який може бути прийнятний у переговорному процесі. Якщо шанси на перемогу і поразку рівні (ризик дорівнює 50%), то ця ризикована справа вважається авантюрою; якщо ризик складає 25%, то справа є недостатньо надійною; а лише за ступеня ризику менше 25% справа вважається надійною. Зауважимо, що якщо результат переговорів вважається на 100% надійним, то, очевидно, не всі загрози та дії сторін враховані, а тому ризик ведення таких переговорів не виправдано занижений. Неділовий стиль переговорів характеризується серйозними помилками у стратегії їх ведення. До них ми віднесемо: А) непоступливість позицій опонентів. Сторони, які ведуть переговори, посиляються на догматичні висловлювання типу «мені це доручено, я знаю, як потрібно діяти», «не нами такі порядки було заведено, не нам їх змінювати». Інколи непоступливість закладена в інструкціях (мандатах), виданих голові делегації, інколи – в побоюваннях учасників переговорного процесу проявити ініціативу. Б) Вирішення ключових проблем переговорів ставиться в залежність від статусно-рольового стану учасників переговорів. Трапляються випадки, коли переговорний процес, діалог проводиться у формі «вистави одного актора». Простежується така закономірність: чим вищий статус особи та вигадана роль, яку вона грає, тим частіше доля переговорів залежить від індивідуальної гри такої особи. (Так, переговори 1936-1938 рр. представників європейських країн з керівником фашистської Німеччини проходили зовсім неконструктивно:

Гітлер виступав на них з багаточасовими промовами, нікого не слухав, впадав у менторство тощо). В) Процес важить більше за результат. Такий стиль може бути викли-

каний намаганням пропагувати сам факт переговорів, некомпетентністю чи нерішучістю сторін. Г) Пригадування старих образ на новому етапі переговорного процесу, наполягання на визнанні переваг своєї позиції, згадування своїх по-милوک, що ускладнили досягнення взаємоприйняттого рішення, як помилки противника. Все це свідчить про загальну неконструктивну позицію партнера. Беззаперечно, що стилі переговорів відрізняються один від одного ще й тактичними прийомами, але в цілому їхні характерні риси визначаються стратегічною спрямованістю – на досягнення згоди, на боротьбу, на деконструктивізм. Узагальнення та систематизація навчального матеріалу. Типи переговорів визначаються сферами, у яких виникла та обговорюється проблемна ситуація, предметом переговорів, а також умовами їх проведення. До найбільш відповідальних переговорів з точки зору наслідків рішень належать переговори у царині міжнародних та економічних відносин, переговори в надзвичайних (екстремальних) умовах. Переговори у міжнародному житті займають важливе місце, тому що через них виражається спрямованість міжнародної політики держави. На найвищому рівні переговори проводяться за участю голів держав, а питання мають доленосний характер для мільйонів людей на десятки років. Ділові переговори мають чотири підтипи: дистрибутивні, інтегративні, структурування відносин, внутрішньоорганізаційні переговори, їх об'єднує спрямованість на відновлення чи встановлення конструктивних динамічних відносин між рівноправними партнерами. Переговори у надзвичайних умовах належать до ефективних засобів вирішення конфліктів з нелегітимною стороною, котра поводить протиправно, наприклад, захопивши заручників чи матеріальні цінності та висунувши незаконні вимоги.

3. Тактики ведення переговорів:

У БУДЬ-ЯКИХ ПЕРЕГОВОРАХ ПОТРІБНО	У ПЕРЕГОВОРАХ РОБИТИ НЕМОЖНА
1. Моделювати свої власні дії у відповідності з модельованими діями опонента. 2. Бачити проблему і шукати шляхи її рішення. 3. Задовольняти свої та чужі потреби. 4. Бачити цінність партнера і оберігати його «Я-образ». 5. Бути гнучким. 6. Поважати потреби інших людей у визнанні, повазі та само ствердженні. 7. Формувати установку на досягнення згоди. Ставити питання таким чином, щоб на них відповідали «так». 8. Викладати опоненту відверто свої вигоди та переваги від власної позиції. 9. Керувати емоціями і витримувати позицію на рівних спокійно та впевнено. 10. Відмовлятися від «позиційної» війни та рухатись до сфери загальних інтересів, шукаючи компромісних варіантів.	1. Оцінювати дії опонента безвідносно до власних. 2. Бачити причину проблеми у винності опонента. 3. Задовольняти тільки свої потреби. 4. Зачіпати «Я-образ» опонента, виказувати йому свою недовіру. 5. Бути прямолінійним. 6. Не зважати на право інших людей на повагу і визнання. 7. Ставити такі запитання, що припускають відповіді «ні». 8. Робити акцент на перевагах власної позиції. 9. Припускати емоційних зривів, душевних «стриптизів», тримати себе принижено або ж, навпаки, зарозуміло. 10. Відстоювати свою позицію завзято (всупереч здоровому глузду) і незважаючи ні на що.

Тема 12. Методики аналізу та прогнозування розвитку міжнародних конфліктів

План

1. Поняття прогнозування міжнародних конфліктів.
2. Принципи прогнозування міжнародних конфліктів.
3. Основні методи прогнозування міжнародних конфліктів.

1. Передбачуваність розвитку міжнародних конфліктів зумовлена тим, що майбутня діяльність на світовій сцені закономірно пов'язана та витікає з минулого і теперішнього розвитку політичних подій. Отже, перед аналітиком стоїть завдання, пізнавши минуле і теперішнє, знайти в ньому зародки та елементи майбутніх конфліктних процесів, передбачити їх розвиток.

Прогнозування у сфері міжнародних конфліктів у сучасних реаліях актуалізується з таких причин:

– через необхідність підвищення ефективності управління зовнішньополітичним процесом в умовах глобалізації світової політики, стохастичності міжнародних процесів. Доцільність прогнозування конфліктів пов'язана з виникненням безпрецедентних проблем, що постали в останні десятиліття: сталого розвитку та засобів переходу до нього, протидії організований міжнародній злочинності, досягнення стабільності і безпеки розвитку. Не слід забувати про те, що в міжнародному житті утверджуються нові центри прийняття політичних рішень і реальної влади, здатні не тільки впливати на правила гри, а й формувати їх на глобальному рівні. Поява у світі багатьох центрів прийняття рішень і фактичної влади є не хаосом, а однією з необхідних стадій соціальної самоорганізації. Глобалізація ставить у принципово нове становище інститут суверенної держави в системі міжнародних відносин і у внутрішній, монопольній його сфері. Поява транснаціональних корпорацій, міграція великих капіталів і спекулятивних засобів створюють для держави проблему ймовірності викинення конфліктних ситуацій і криз із цими суб'єктами;

– через «дефіцит часу». У державах, особливо транзитивних, відчувається гострий дефіцит часу. Це означає, що швидкість змін унеможливорює здатність їх раціонального осягнення. А через це для того, аби прийняти оптимальне щодо рішення конфліктів, необхідно передбачувати події у міжнародному житті.

Прогнозування міжнародних конфліктів – це процес розробки науково-обґрунтованих думок щодо можливих варіантів розвитку міжнародних конфліктів, термінів, механізмів їх трансформації і вироблення конкретних рекомендацій для державного керівництва щодо врегулювання конфліктів.

Під час здійснення прогнозування міжнародних конфліктів і криз відкривається величезна різноманітність явищ міжнародного життя, надзвичайно складне переплетення різних інтересів і процесів, одночасна взаємодія множини різноспрямованих сил і факторів. Чим більша кількість цих факторів у їх взаємодії буде врахована, тим більш деталізованим і точним буде прогноз розвитку конфліктів. У той же час він завжди матиме ймовірнісний характер, оскільки неможливо вичерпно відобразити і врахувати всі чинники й зв'язки міжнародної дійсності та повністю розрахувати їх рівнодіючу.

Наукове передбачення є ймовірнісним знанням. Ступінь його достовірності залежить від ряду факторів:

- від того, яке майбутнє піддається передбаченню – безпосереднє, недалеко, віддалене. У міру віддаленості прогнозу ступінь його достовірності знижуватиметься;
- від того, наскільки воно обґрунтоване знанням відповідних закономірностей;
- від того, наскільки воно системне і враховує всю складність прогнозованого міжнародного конфлікту.

Прогнозування міжнародних конфліктів здійснюється на трьох взаємодоповнюючих джерелах інформації про майбутнє:

- оцінка перспектив розвитку, майбутнього стану прогнозованого конфлікту на основі досвіду, найчастіше за допомогою аналогії з достатньо добре відомими схожими

процесами;

- умовне продовження у майбутнє (екстраполяція) тенденцій, закономірності розвитку яких у минулому і теперішньому досить добре вивчені;
- модель майбутнього стану конфлікту, побудована відповідно до очікуваних чи бажаних змін ряду умов, перспективи розвитку яких досить добре відомі.

Отже, ***прогноз міжнародних конфліктів – це імовірнісне науково обґрунтоване судження про перспективи, можливі стани того чи іншого міжнародного конфлікту у майбутньому та (або) про шляхи і терміни його врегулювання.***

2. Основними методичними принципами, яких слід дотримуватися при аналізі і прогнозуванні міжнародних конфліктів, є такі:

- принцип системності – вимагає розглядати конфлікт як систему взаємопов'язаних характеристик об'єкта і прогнозного фону у відповідності до цілей і завдань аналізу;
- принцип природної специфічності – передбачає обов'язкове врахування специфіки природи об'єкта прогнозування, закономірностей його розвитку;
- принцип оптимізації опису об'єкта прогнозування – допомагає розробити такий опис об'єкта в результаті аналізу, який забезпечував би задану достовірність і точність прогнозу при мінімальних затратах на його розробку;
- принцип аналогічності – передбачає при аналізі конфлікту постійне зіставлення його властивостей з відомими в даній області схожими конфліктами та їх моделями з метою відшукування об'єкта-аналога і використання при аналізі та прогнозуванні його моделі або окремих її елементів.

3. У цілому виділяють трирівневу класифікацію методів прогнозування міжнародних конфліктів. Кожний рівень визначається класифікаційною ознакою: ступенем формалізації, загальним принципом дії, способом отримання прогнозової інформації.

За ступенем формалізації всі методи прогнозування міжнародних конфліктів поділяються на інтуїтивні та формалізовані (або експертні та фактографічні).

Інтуїтивне прогнозування застосовується тоді, коли об'єкт прогнозування або надто простий, або настільки складний, що аналітично врахувати вплив багатьох факторів практично неможливо. У цих випадках вдаються до опитування експертів. Отримані індивідуальні й колективні експертні оцінки використовують як кінцеві прогнози або як вихідні дані у комплексних системах прогнозування.

За загальними принципами дії інтуїтивні методи прогнозування можна поділити на дві групи: індивідуальні експертні оцінки та колективні експертні оцінки.

За способом отримання прогнозової інформації до групи індивідуальних експертних оцінок можна включити такі методи: інтерв'ю, аналітичні доповідні записки, написання сценарію. До групи колективних експертних оцінок входять анкетування і метод колективної генерації ідей («мозкова атака», «мозковий штурм»).

Формалізовані методи залежно від загальних принципів дії можна розділити на групи екстраполяційних, системно-структурних, асоціативних і методів випереджальної інформації.

До групи методів прогнозової екстраполяції відносять методи найменших квадратів, імовірнісного моделювання, експоненційного та адаптивного згладжування; до групи системно-структурних методів – методи функціонально-ієрархічного моделювання, морфологічного аналізу, матричний, мережевого моделювання, структурної аналогії; до асоціативних методів – імітаційне моделювання та історико-логічний аналіз; до методів випереджальної інформації – методи аналізу потоків публікацій, оцінки значущості винаходів і аналізу патентної інформації.

Багато прогнозів складаються методом екстраполяції, тобто мисленого продовження у майбутнє лінії розвитку того чи іншого конфлікту, якщо закономірності його розвитку в минулому і теперішньому вже вивчені. Така екстраполяція може здійснюватись інтуїтивно-логічними або логіко-математичними методами.

Оснoву екстраполяційних методів прогнозування міжнародних конфліктів складає вивчення часових рядів, що являють собою упорядковані в часі набори змін характеристик об'єкта, процесу.

Інтуїтивні (експертні) методи прогнозування міжнародних конфліктів. Прогнозні експертні оцінки відображають індивідуальне судження спеціалістів відносно перспектив розвитку об'єкта і спираються на професійний досвід та інтуїцію. Методи експертних оцінок використовуються для аналізу конфліктів і криз, розвиток яких повністю або частково не піддається математичній формалізації і для яких важко розробити адекватну модель.

Застосовувані у прогнозуванні міжнародних конфліктів методи експертної оцінки поділяють на індивідуальні і колективні. Індивідуальні експертні методи засновані на використанні думок експертів-спеціалістів відповідного профілю незалежно один від одного. Найбільш часто застосовуються такі два методи формування прогнозу: інтерв'ю і аналітичні експертні оцінки.

8. ПЛАНИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

Семінар № 1 Конфліктологія та теорія переговорів у системі політичної науки

План

1. Поняття теорії політичних конфліктів (конфліктології). Об'єкт та предмет дослідження.
2. Структурні елементи конфліктології.
3. Головні проблеми та етапи становлення конфліктології.
4. Поняття теорії переговорів та її структура.
5. Місце конфліктології та теорії переговорів у системі політичного знання.

Література:

Основна література:

1. Доронина Н.И. Международный конфликт. – М., 1981.
2. Здесенко А.П. Конфліктологія: навч. посібник. – Донецьк, 1999.
3. Основы конфликтологии / под ред. В.Н. Кудрявцева. - М.: Юристъ, 1997.
4. Фельдман Д.М. Конфликты в мировой политике. М.: Международный Университет Бизнеса и Управления “Братья Карич”, 1997.
5. Фельдман Д.М. Политология конфликта - М. Стратегия, 1998.

Додаткова література:

1. Международные конфликты современности – М., 1983.
2. Смолян Г.Л. Принципы исследования конфликта // Вопросы философии. – 1968. - № 1.
3. Фельдман Ф. Отечественная политология перед фундаментальными проблемами исследования международного конфликта // Вестник МГУ. Серия 18. Социология и политология. - 1995. - № 1.

Методичні рекомендації:

1. Складіть схему: «Структура конфліктології як навчальної дисципліни».
2. Визначте місце конфліктології в системі політичних наук.
3. Вітчизняні дослідження у галузі конфліктології і теорії ведення переговорів.
4. Проаналізуйте проблеми становлення і розвитку наукових досліджень з урегулювання політичних конфліктів і ведення переговорів у світі та в Україні.

Семінар № 2 Становлення та розвиток конфліктології як науки

План

1. Поняття конфлікту, міжнародного конфлікту. Основні підходи до вивчення політичних конфліктів.
2. Структура та функції конфліктів.
3. Підходи до вирішення політичних конфліктів.
4. Світова наука про врегулювання конфліктів та ведення переговорів.
5. Специфіка формування вітчизняної школи конфліктології та теорії переговорів.

Література:

Основна література:

1. Доронина Н.И. Международный конфликт. – М., 1981.
2. Здесенко А.П. Конфліктологія: навч. посібник. – Донецьк, 1999.
3. Основы конфликтологии / под ред. В.Н. Кудрявцева. - М.: Юристъ, 1997.
4. Фельдман Д.М. Конфликты в мировой политике. М.: Международный Университет Бизнеса и Управления “Братья Карич”, 1997.
5. Фельдман Д.М. Политология конфликта - М. Стратегия, 1998.

Додаткова література:

1. Дробот Г.А. К.Райт о конфликтах в международных отношениях // Социально-политические науки. – 1991. - № 7.
2. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта. - М., Аспект Пресс, 1996.
3. Идентичность и конфликт // Под ред. М.Б.Олкотта, В.Тишкова, А.Малашенко. - М.: Московский Центр Карнеги, 1997.
4. Коллинз Дж. М. Большая стратегия. Принципы и практика. – М., 1975.
5. Козер Л.А. Завершение конфликта // Социальный конфликт: современные исследования. М.: ИНИОН, 1991.
6. Кременюк В.А. Урегулирование региональных конфликтов: контуры общего подхода // США: экономика, политика, идеология. – 1990. - № 8.
7. Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов: подходы, технологии, решения, - М.: Аспект-Пресс, 1997.
8. Смолян Г.Л. Принципы исследования конфликта // Вопросы философии. – 1968. - № 1.
9. Соколовский С. Война, конфликт, насилие (полемиологические понятия) // Этнографическое обозрение. – 1995. - № 9.
10. Цыганков П.А. Международные отношения. - М.: Новая школа, 1996 (глава XI. “Конфликты и сотрудничество в международных отношениях”), С. 242-268.
11. Чумиков А.Н. Управление конфликтом и конфликтное управление как новые парадигмы мышления и действия // Социологические исследования. - 1995. - № 3. - С. 52-57.
12. Юридическая конфликтология / Ред. В.Н. Кудрявцев. М., Институт государства и права, РАН, 1995.

Методичні рекомендації:

1. Проаналізуйте чинники, що стимулюють ескалацію/деескалацію конфліктів.
2. Виділіть основні критерії класифікації конфліктів. Яку роль відіграють критерії класифікації у виборі механізму врегулювання
3. Складіть схему: «Врегулювання конфліктів: традиційні методи та інституційні процедури».

Семінар № 3 Типологія конфліктів та процес їх розвитку

План

1. Класифікація конфліктів.
2. Стадії та фази розвитку конфлікту.
3. Прийняття рішення в умовах політичної кризи.

Література:

Основна література:

1. Доронина Н.И. Международный конфликт. – М., 1981.
2. Здесенко А.П. Конфликтологія: навч. посібник. – Донецьк, 1999.
3. Основы конфликтологии / под ред. В.Н. Кудрявцева. - М.: Юрист, 1997.
4. Фельдман Д.М. Конфликты в мировой политике. М.: Международный Университет Бизнеса и Управления “Братья Карич”, 1997.
5. Фельдман Д.М. Политология конфликта - М. Стратегия, 1998
6. Шергін С.О. Політологія міжнародних відносин: навч. посібник / С.О. Шергін. – К.: Дипломатична академія України при МЗС України, 2013. – 204 с.

Додаткова література:

1. Bloomfield, Lincoln & Moulton, Allen. Managing International Conflicts: From Theory To Policy.- N.Y.: St. Martin's Press, 1997.
2. Burton J. Conflict Resolution and Prevention. – L.: Macmillan, 1990.

3. Cohen R. Negotiating Across Cultures. – Wash., D.C.: US Institute of Peace, Revised Edition, 1997.

4. Lake D.A., Rothchild D. Containing Fear: The Origins and Management of Ethnic Conflicts // International Security / Fall. – 1996. – V. 21, № 2. – P. 41-75.

Методичні рекомендації:

1.Зробіть схематичний факторний аналіз процесу прийняття політичних рішень в умовах внутрішньополітичної/ міжнародно-політичної кризи.

Семінар № 4 Теоретичні напрями та практична діяльність з врегулювання конфліктів

План

1. Проблеми інституціоналізації конфліктів.
2. Етапи і послідовність оптимального врегулювання політичних конфліктів.
3. Основні політичні механізми врегулювання конфліктів.

Література:

Основна література:

1. Доронина Н.И. Международный конфликт. – М., 1981.
- 2.Здесенко А.П. Конфліктологія: навч. посібник. – Донецьк, 1999.
- 3.Основы конфликтологии / под ред. В.Н. Кудрявцева. - М.: Юристъ, 1997.
- 4.Фельдман Д.М. Конфликты в мировой политике. М.: Международный Университет Бизнеса и Управления “Братья Карич”, 1997.
- 5.Фельдман Д.М. Политология конфликта - М. Стратегия, 1998
- 6.Шергін С.О. Політологія міжнародних відносин: навч. посібник / С.О. Шергін. – К.: Дипломатична академія України при МЗС України, 2013. – 204 с.

Додаткова література:

1. Bloomfield, Lincoln & Moulton, Allen. Managing International Conflicts: From Theory To Policy.- N.Y.: St. Martin’s Press, 1997.
2. Burton J. Conflict Resolution and Prevention. – L.: Macmillan, 1990.
3. Cohen R. Negotiating Across Cultures. – Wash., D.C.: US Institute of Peace, Revised Edition, 1997.

Методичні рекомендації:

1. Проблема співвідношення науки та практики у врегулюванні конфліктів.
2. Розкрийте сутність понять “джерело конфліктів”, “врегулювання конфліктів”, “вирішення конфліктів”, “управління конфліктами”, “попередження конфліктів”, “мінімізація наслідків”.
3. Міжнародні організації (урядові та неурядові) та локальні конфлікти.

Семінар № 5 Комунікаційні технології у конфліктних ситуаціях

План

1. Комунікації як джерело конфлікту.
2. Типологія каналів комунікації (прямі і непрямі, офіційні та неофіційні канали комунікацій) у політичних конфліктах.
3. Процес прийняття політичних рішень в умовах конфліктної ситуації та обмеженості інформації.

Література:

Основна література:

1. Доронина Н.И. Международный конфликт. – М., 1981.
2. Здесенко А.П. Конфліктологія: навч. посібник. – Донецьк, 1999.
3. Основы конфликтологии / под ред. В.Н. Кудрявцева. - М.: Юристъ, 1997.

4. Фельдман Д.М. Конфликты в мировой политике. М.: Международный Университет Бизнеса и Управления “Братья Карич”, 1997.
5. Фельдман Д.М. Политология конфликта - М. Стратегия, 1998
6. Шергін С.О. Політологія міжнародних відносин: навч. посібник / С.О. Шергін. – К.: Дипломатична академія України при МЗС України, 2013. – 204 с.

Додаткова література:

1. Bloomfield, Lincoln & Moulton, Allen. Managing International Conflicts: From Theory To Policy.- N.Y.: St. Martin's Press, 1997.
2. Burton J. Conflict Resolution and Prevention. – L.: Macmillan, 1990.
3. Cohen R. Negotiating Across Cultures. – Wash., D.C.: US Institute of Peace, Revised Edition, 1997.

Методичні рекомендації:

1. Комунікації як процес із зворотнім зв'язком.
2. Механізм викривлення інформації.
3. «Бар'єри» комунікацій.
4. Проблема вибору каналів комунікації в конфліктних ситуаціях і кризах.

Семінар № 6 Конфліктогенність сучасного світового порядку

План

1. Фактори зростання конфліктного потенціалу постбіполярного світу.
2. Тенденції у розвитку політичних конфліктів наприкінці ХХ – на початку ХХІ століття.
3. Конфлікти на пострадянському просторі.
4. Конфлікти як формоутворюючий чинник нового світового порядку.

Література:

Основна література:

7. Доронина Н.И. Международный конфликт. – М., 1981.
8. Здесенко А.П. Конфліктологія: навч. посібник. – Донецьк, 1999.
9. Основы конфликтологии / под ред. В.Н. Кудрявцева. - М.: Юристъ, 1997.
10. Фельдман Д.М. Конфликты в мировой политике. М.: Международный Университет Бизнеса и Управления “Братья Карич”, 1997.
11. Фельдман Д.М. Политология конфликта - М. Стратегия, 1998.

Додаткова література:

1. Богатуров А.Д. Самоопределение наций и потенциал международной конфликтности // Международная жизнь. – 1992. - № 2.
2. Ботяновский А. Боснийский узел // Международная жизнь. – 1996. - № 1.
3. Волков В.К. Трагедия Югославии // Новая и новейшая история. – 1994. - № 4, 5.
4. Забарко Б. Конфлікти ХХ століття // Спостерігач. – 1996. - № 24.
5. Иноземцев В. К воссозданию Вестфальской системы: хаос и порядок в международных отношениях // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. - № 8. – С. 11-18.
6. Каменецкий М. Бывшая Югославия – конфликтогенное пространство (опыт политической морфологии) // Политическая мысль. – 1995. - № 2.
7. Кременюк В.А. США-Россия: конфликт или сотрудничество в бывшей Югославии // США: экономика, политика, идеология. – 1995. - № 11.
8. Ларионов В.В. Модели войны, модели безопасности // Мировая экономика и международные отношения. – 1990. - № 10.

9. Маныкин А.С., Степанова Е.А. Формирование новой системы международных отношений и Югославский кризис // На рубеже веков. – 1997. - № 1.
10. Международные конфликты современности – М., 1983.
11. Покровский Н.Е. Глобализация и конфликт // Вестник МГУ. Серия 18. Социология и политология. – 2002. - № 1.
12. Родионова И. Глобальные проблемы человечества. – М., 1994.
13. Современные войны: гуманитарные проблемы (Доклад для независимой комиссии по международным гуманитарным вопросам). – М., 1990.
14. Тишков В. Геополитика Чеченской войны // Свободная мысль. – 1997. - № 4.
15. Черняк Е.Б. Вековые конфликты. – М., 1988.
16. Чубин Ш. Конфликты в «третьем мире»: тенденции и перспективы // Международный журнал социальных наук. – 1991. - № 3.
17. Шергін С., Горобець І. Конфлікти в Азії: регіональна чи глобальна загроза // Політика і час. – 1996. - № 2.

Методичні рекомендації:

1. Підготуйте доповідь на тему: «Ініціативи України з врегулювання «заморожених» конфліктів сучасності».

Семінар № 7 Посередництво як спосіб врегулювання конфліктів

План

1. Поняття «третья сторона» у врегулюванні конфлікту.
2. Еволюція ролі третьої сторони у врегулюванні конфліктів..
3. Вимоги, що ставляться до посередника.
4. Типологія посередництва. Проблема взаємодії офіційного та неофіційного видів посередництва.

Література:

Основна література:

1. Доронина Н.И. Международный конфликт. – М., 1981.
2. Здесенко А.П. Конфліктологія: навч. посібник. – Донецьк, 1999.
3. Основы конфликтологии / под ред. В.Н. Кудрявцева. - М.: Юристъ, 1997.
4. Фельдман Д.М. Конфликты в мировой политике. М.: Международный Университет Бизнеса и Управления “Братья Карич”, 1997.
5. Фельдман Д.М. Политология конфликта - М. Стратегия, 1998.

Додаткова література:

1. Арбатов А. Дипломатия силы в начале XXI века // Свободная мысль. – 2004. - № 4. – С. 57-68.
2. Білоусов М. Поле битви – стіл переговорів // Політика і час. – 1998. - № 10. – С. 52-54.
3. Білоусов М. Антипод війни: роздуми про особливості дипломатії у XX ст. // Політика і час. – 1998. - № 9. – С. 69-73.
4. Бодрук О. Політизація блоків, мілітаризація союзів: нові тенденції у сфері міжнародної безпеки // Політика і час. – 2003. - № 12. – С. 21-32.
5. Бомешко С. Насилие как средство ведения политики в современных международных отношениях // Персонал. – 2004. - № 7. – С. 11-13.
6. Бордачев Т. В. «Новый интернационализм» и современное миротворчество. – М.: МОНФ, 1998.

7. Бутрос Гали Б. Повестка дня для мира. Превентивная дипломатия, миротворчество и поддержание мира. Доклад Генерального секретаря ООН. Нью-Йорк, 1992.
8. Волошин В. Використати повною мірою політико-правові механізми ОБСЄ // Політика і час. – 2006. - № 5. – С. 54-60.
9. Дипломатический словарь: В 3-х томах. Изд. 4-е перераб. и дополн. - М.: Наука, 1984-1986.
10. Дробот Г.А. Роль международных организаций в мировой политике: основные теоретические подходы // Вестник МГУ Серия 18. Социология и политология. – 1999. - № 1. – С. 134-152.
11. Интернационализация диалога и переговорных процессов. Гостинный двор "Международной жизни" // Международная жизнь. - 1989. - № 1. - С. 147-157.
12. Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. - М.: Аспект-Пресс, 1997.
13. Лебедева М.М. Развитие неофициального посредничества в современном мире: тенденции, проблемы, перспективы // Вестник Московского государственного университета. Серия 18. Социология и политология. - 1998, № 3. - С.28-35.
14. Морозов Г.И. Мировое сообщество и надгосударственность // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. - № 5.
15. Морозов Г.И. Обновление ООН: программа реформ // Международная жизнь. – 1998. - № 4.
16. Морозов Г.И. Международный терроризм // США: экономика, политика, идеология. 1997. № 12. С.73.
17. Морозов Г.И. ООН: время испытаний // США: экономика, политика, идеология. 1996. - № 5.
18. Морозов Г.И. ООН: опыт миротворчества // МЭ и МО, 1994, № 7.
19. Перепелиця Г.М. Асиметричні стратегії гарантування міжнародної безпеки // Політика і час. – 2005. - № 7. – С. 64-67.
20. Хохлышева О. Мирное разрешение споров и ситуаций в условиях взаимозависимости // Вестник МГУ. Серия 18. Социология и политология. – 2004. - № 2. – С. 80-97.
21. Храбан І. Коли війни стають неможливими: концепції колективної та кооперативної міжнародної безпеки // Політика і час. – 2005. - № 3. – С. 75-80.
22. Чальцева О.М. Міжнародна безпека: теоретико-концептуальний аналіз // Трибуна. – 2004. - № 3-4. – С. 37-39.

Методичні рекомендації:

1. Охарактеризуйте ситуації, в яких необхідно звертатися до посередника. Які основні завдання посередника?
2. Визначте переваги та недоліки проведення переговорів за допомогою «третьої сторони».
3. Проаналізуйте технології проведення семінарів з врегулювання конфліктів в межах «другого покоління дипломатії».
4. Ігрова ситуація (робота у групах) на тему «Консультативна діяльність третьої сторони».

Семінар № 8 Переговори як спосіб врегулювання конфліктів

План

1. Загальна характеристика переговорів. Види переговорів.
2. Переговори як практична діяльність, що передбачає одночасне співпадіння та відмінність інтересів його учасників.

3. Складності, що виникають у ході переговорної діяльності. Типові помилки при веденні переговорів.

Література:

Основна література:

1. Доронина Н.И. Международный конфликт. – М., 1981.
2. Здесенко А.П. Конфліктологія: навч. посібник. – Донецьк, 1999.
3. Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. – М., 1997.
4. Основы конфликтологии / под ред. В.Н. Кудрявцева. – М.: Юристъ, 1997.
5. Фельдман Д.М. Конфликты в мировой политике. М.: Международный Университет Бизнеса и Управления “Братья Карич”, 1997.
6. Фельдман Д.М. Политология конфликта - М. Стратегия, 1998.

Додаткова література:

1. Власова М.Г. Аналитическое моделирование типов международных переговоров // Вестник МГУ. Серия 18. Социология и политология. – 1999. - № 1. – С. 153-167.
2. Исраэлян В.Л., Лебедева М.М. Переговоры - искусство для всех // Международная жизнь. – 1991 - № 11. - С. 48-55.
3. Каррас Ч.Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997. - С. 11-25.
4. Кокошин А.А., Кременюк В.А., Сергеев В.М. Вопросы исследования международных переговоров // Мировая экономика и международные отношения. - 1988. - № 10. - С. 3-13.
5. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. - М.: Экономика, 1993. - С. 24-47.
6. Лебедева М.М. Отечественные исследования процесса ведения переговоров: история развития и перспективы // Вестник МГУ. Серия 18. Социология и политология. – 2001. - № 1. – С. 154-165.
7. Лебедева М.М., Хрусталева М.А. Основные тенденции в зарубежных исследованиях международных переговоров // Мировая экономика и международные отношения. - 1989. - № 9. - С. 107-111.
8. Ниренберг Дж. Маэстро переговоров. - Минск: Парадокс, 1996. - С. 12- 34.
9. Саркисян Б. Победа на переговорах. – СПб.: Питер, 1998. - С. 9-16.
10. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения: Пер. с англ. - М.: Наука, 1990. - С.18-20.

Методичні рекомендації:

1. Ігрова ситуація (робота у групах) «Пошук взаєморозуміння».
 - а) “Представлення один одного”;
 - б) “Зміна ролей”.

Семінар № 9 Типологія переговорів

План

1. Основні підходи до класифікації переговорів.
2. Форми двосторонніх переговорів та специфіка їх проведення.
3. Багатосторонні переговори. Зростання ролі багатосторонніх переговорів у сучасному світі.
4. Специфіка ведення переговорів на найвищому рівні.

Література:

Основна література:

1. Доронина Н.И. Международный конфликт. – М., 1981.
2. Здесенко А.П. Конфліктологія: навч. посібник. – Донецьк, 1999.
3. Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. – М., 1997.

4. Основы конфликтологии / под ред. В.Н. Кудрявцева. - М.: Юрист, 1997.
5. Фельдман Д.М. Конфликты в мировой политике. М.: Международный Университет Бизнеса и Управления "Братья Карич", 1997.
6. Фельдман Д.М. Политология конфликта - М. Стратегия, 1998.

Додаткова література:

1. Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров: Пер. с венгр. - М.: Международные отношения, 1989.
2. Cohen R. Negotiating Across Cultures. – Wash., D.C.: US Institute of Peace, Revised Edition, 1997.
3. Fuare G.O., Rubin J. (eds.). Culture and Negotiation. – L: Sage, 1995.
4. Hopmann P.T. The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts. – Columbia (South Carolina): Univ. of South Carolina Press, 1996
5. Raiffa H. The Art & Science of Negotiation. – Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1982.

Методичні рекомендації:

1. Охарактеризуйте процедуру підготовки до переговорів за схемою:
 - Вибір місця зустрічі, організація протокольних заходів, формування делегацій, призначення голови делегації;
 - Попередні консультації з партнером;
 - Підготовка позиції;
 - Вибір стратегії;
 - Варіанти прийняття рішень на переговорах;
 - Підготовка аргументації;
 - Методи підготовки до переговорів;
 - Психологічна підготовка до переговорів;
 - Ведення досьє.

Семінар № 10 Примусові засоби врегулювання конфліктів

План

1. Види примусових механізмів: застосування санкцій, миротворчі кампанії, гуманітарні місії.
2. Еволюція примусових засобів на початку ХХІ століття.
3. Операції «другого покоління».
4. Аналіз ефективності розв'язання міжнародних конфліктів через впровадження примусових механізмів.

Методичні рекомендації:

1. Підготуйте наукову доповідь на тему: «Політика санкцій як інструмент протидії російській збройній агресії проти України».

Література:

Основна література:

1. Доронина Н.И. Международный конфликт. – М., 1981.
2. Здесенко А.П. Конфліктологія: навч. посібник. – Донецьк, 1999.
3. Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. – М., 1997.
4. Основы конфликтологии / под ред. В.Н. Кудрявцева. - М.: Юрист, 1997.
5. Фельдман Д.М. Конфликты в мировой политике. М.: Международный Университет Бизнеса и Управления "Братья Карич", 1997.
6. Фельдман Д.М. Политология конфликта - М. Стратегия, 1998.

Додаткова література:

1. Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров: Пер. с венгр. - М.: Международные отношения, 1989.
2. Cohen R. Negotiating Across Cultures. – Wash., D.C.: US Institute of Peace, Revised Edition, 1997.
3. Fuare G.O., Rubin J. (eds.). Culture and Negotiation. – L: Sage, 1995.
4. Hopmann P.T. The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts. – Columbia (South Carolina): Univ. of South Carolina Press, 1996
5. Raiffa H. The Art & Science of Negotiation. – Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1982.

Семінар № 11 Переговорний стиль

План

1. Поняття стилю, стратегії і тактики ведення переговорів.
2. Типологія стратегій реалізації переговорного процесу.
3. Проблема ефективності застосування тактичних прийомів і стилів.
4. Класифікація тактичних заходів ведення переговорів.
5. Методологічні підходи до вивчення специфіки національних стилів ведення переговорів.

Література:

Основна література:

1. Доронина Н.И. Международный конфликт. – М., 1981.
2. Здесенко А.П. Конфліктологія: навч. посібник. – Донецьк, 1999.
3. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. - М.: Экономика, 1993. - С. 64-83.
4. Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. – М., 1997.
5. Основы конфликтологии / под ред. В.Н. Кудрявцева. - М.: Юрист, 1997.
6. Фельдман Д.М. Конфликты в мировой политике. М.: Международный Университет Бизнеса и Управления “Братья Карич”, 1997.
7. Фельдман Д.М. Политология конфликта - М. Стратегия, 1998.

Додаткова література:

1. 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.
2. Гарт Л. Стратегия непрямых действий. – М., 1957
3. Каррас Ч.Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997. - С. 251-286.
4. Котарбинский Т. Трактат о хорошей работе. - М.: Экономика, 1975.
5. Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров: Пер. с венгр. - М.: Международные отношения, 1989.
6. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения: Пер. с англ. - М.: Наука, 1990. - С. 21-33; С. 139-154.
7. Щербатый Ю. Искусство обмана. - М.: ЭКСМО-Пресс, 1998. - С. 91-120.
8. Эрнст О. Слово предоставлено вам: (Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров): Сокр. пер. с нем. - М.: Экономика, 1988.- С.131-135.
9. Cohen R. Negotiating Across Cultures. – Wash., D.C.: US Institute of Peace, Revised Edition, 1997
10. Fuare G.O., Rubin J. (eds.). Culture and Negotiation. – L: Sage, 1995.
11. Hart L. Strategy. – New York. – 2nd rev. ed.: Meridian Book, 1967.
12. Hopmann P.T. The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts. – Columbia (South Carolina): Univ. of South Carolina Press, 1996
13. Raiffa H. The Art & Science of Negotiation. – Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1982.

Методичні рекомендації:

1. Матрична гра як спосіб аналізу стратегій ведення переговорів.
2. Проаналізуйте підходи Ч.Карраса, М.Лебедевої, У.Мастенбука, Р.Фішера, У.Юрі щодо формування стратегії ведення переговорів.
3. Які стратегії і тактики ведення переговорів слід застосовувати в умовах нерівності сил учасників переговорного процесу?
4. Підготуйте доповідь на тему: «Особистісний стиль ведення переговорів».
5. Підготовка до проведення гри «Імітація переговорів з проблем внутрішньополітичного/міжнародного конфлікту».
6. Охарактеризуйте національні стилі ведення переговорів (на прикладі, США, Німеччини, Франції, Великобританії, Китаю, Японії).

Семінар № 12 Методики аналізу та прогнозування розвитку міжнародних конфліктів

План

1. Проведення експертно-конфліктологічного моніторингу.
2. Складання прогнозу конфлікту на основі результатів проведення експертно-конфліктологічного моніторингу.
3. Технології розробки рекомендацій для прийняття рішень з урегулювання конфлікту.

Література:

Основна література:

1. Доронина Н.И. Международный конфликт. – М., 1981.
2. Здесенко А.П. Конфліктологія: навч. посібник. – Донецьк, 1999.
3. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. - М.: Экономика, 1993. - С. 64-83.
4. Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. – М., 1997.
5. Основы конфликтологии / под ред. В.Н. Кудрявцева. - М.: Юрист, 1997.
6. Фельдман Д.М. Конфликты в мировой политике. М.: Международный Университет Бизнеса и Управления “Братья Карич”, 1997.
7. Фельдман Д.М. Политология конфликта - М. Стратегия, 1998.

Додаткова література:

1. Bloomfield, Lincoln & Moulton, Allen. Managing International Conflicts: From Theory To Policy.- N.Y.: St. Martin's Press, 1997.
2. Burton J. Conflict Resolution and Prevention. – L.: Macmillan, 1990.
3. Cohen R. Negotiating Across Cultures. – Wash., D.C.: US Institute of Peace, Revised Edition, 1997.

Методичні рекомендації:

1. Підготуйтеся до проведення імітаційної навчальної гри «Гіпотетичний політичний конфлікт».
2. Охарактеризуйте стадії експертно-конфліктологічного моніторингу.

9. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ

1. Конфліктологія як наука. Предмет конфліктології.
2. Предмет та структура конфліктології, основні поняття та категорії.
3. Теоретико-методологічні засади конфліктології.
4. Теоретичні та соціально-історичні передумови виникнення конфліктології.
5. Історія становлення конфліктології.
6. Сучасні проблеми розвитку теорії політичних конфліктів.
7. Основні концепції виникнення конфлікту та сучасні категорії конфліктності.
8. Методи конфліктології.
9. Методи вивчення й оцінки особистості в конфліктології.
10. Методи вивчення й оцінки соціально-психологічних явищ у групах.
11. Методи діагностики й аналізу конфлікту.
12. Методи управління конфліктами.
13. Характеристика конфлікту як соціального феномену. Предмет конфлікту.
14. Виникнення конфліктних відносин та ситуацій.
15. Функції конфлікту.
16. Сутність конфлікту та його структура.
17. Основні структурні елементи конфлікту.
18. Суб'єкти конфлікту.
19. Умови протікання конфлікту.
20. Образи конфліктної ситуації.
21. Мотиви конфлікту.
22. Позиції конфліктуючих сторін.
23. Необхідні умови для виникнення конфлікту.
24. Класифікація конфліктів.
25. Причини, що викликають конфлікт.
26. Конфліктна ситуація та інцидент.
27. Динаміка конфлікту.
28. Конфліктогени та їх типи.
29. Основні етапи та фази конфлікту.
30. Загальна характеристика конфліктів у міжособистісних відносинах.
31. Види та причини конфліктів у міжособистісній взаємодії.
32. Мотиваційний підхід у вивченні міжособистісних конфліктів.
33. Когнітивний підхід у вивченні міжособистісних конфліктів.
34. Діяльнісний підхід у вивченні міжособистісних конфліктів.
35. Організаційний підхід у вивченні міжособистісних конфліктів.
36. Загальна характеристика конфліктів у політичній діяльності.
37. Класифікація конфліктів у політичній діяльності.
38. Причини міжособистісних конфліктів у політичній діяльності.
39. Наслідки конфліктів в політичній діяльності.
40. Заходи та напрями профілактики конфліктів в політичній діяльності.
41. Методи вирішення конфліктів в політичній діяльності.
42. Поняття внутрішньоособистісного конфлікту та особливості його структури.
43. Мотиваційні внутрішньоособистісні конфлікти політиків.
44. Когнітивні внутрішньоособистісні конфлікти політиків.
45. Рольові внутрішньоособистісні конфлікти політиків.
46. Ситуативні і характерологічні передумови виникнення внутрішньоособистісних конфліктів.
47. Основні психологічні концепції, що пояснюють причини та способи прояву внутрішньоособистісних конфліктів.
48. Зовнішні прояви та способи вирішення внутрішньоособистісних конфліктів.

49. Поняття групових конфліктів та їх класифікація.
50. Класифікація конфліктів типу “особистість – група”.
51. Управління конфліктами типу “особистість – група”.
52. Класифікація міжгрупових конфліктів.
53. Управління міжгруповими конфліктами.
54. Характеристика основних стратегій поведінки особистості в конфлікті.
55. Діагностика та прогнозування конфліктів.
56. Попередження або стимулювання конфлікту.
57. Методи психологічного впливу на конфлікт.
58. Психологічна саморегуляція в конфліктних ситуаціях.
59. Технології ефективного спілкування в політичному конфлікті.
60. Передумови, форми та способи вирішення конфліктів у діяльності політиків.

10. ОРІЄНТОВНІ ЗАПИТАННЯ ДО ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ (ІСПИТ)

1. Конфліктологія та теорія переговорів у системі політичної науки.
2. Об'єкт і предмет конфліктології.
3. Об'єкт і предмет теорії переговорів.
4. Функції навчальної дисципліни «конфліктологія та теорія переговорів».
5. Структурні елементи дисципліни.
6. Становлення та розвиток конфліктології як науки.
7. Становлення та розвиток теорії переговорів як науки.
8. Специфіка формування вітчизняної школи конфліктології та теорії переговорів.
9. Понятійно-категоріальний апарат з курсу.
10. Конфлікт як категорія наукового аналізу.
11. Конфлікт з точки зору можливості його врегулювання.
12. Джерела конфліктів.
13. Комунікація як джерело конфліктів.
14. Типологія політичних конфліктів.
15. Політичний та міжнародний конфлікт: співвідношення понять.
16. Врегулювання конфліктів, кризових ситуацій як галузь соціальної науки та практики.
17. Проблеми інституціоналізації конфліктів.
18. Легітимізація конфліктів.
19. Умови легітимності та інституційної процедури.
20. Структурування конфліктуючих груп.
21. Формування міждисциплінарного підходу до аналізу конфліктів: внесок різних наук.
22. Фактори зростання конфліктного потенціалу постбіполярного світу.
23. Особливості сучасних конфліктів та підходів до їх врегулювання.
24. Конфлікти як формоутворюючий чинник нового світового порядку.
25. Провідні вчені (у тому числі, Зб.Бжезинський, М.Лебедева, Г.Перепелиця, А.Уткін, Ф.Фукуяма, С.Хантінгтон) про джерела та характер розвитку конфліктів сучасності.
26. Конфлікти на пострадянському просторі.
27. Наукова дискусія про причини виникнення, динаміку та шляхи врегулювання конфліктів на пострадянському просторі.
28. Ініціативи України щодо врегулювання «заморожених» конфліктів сучасності.
29. Конфлікти в Україні та шляхи їх врегулювання.
30. Посередництво як спосіб врегулювання конфліктів.
31. Поняття «третя сторона» у врегулюванні конфлікту.
32. Вимоги, що ставляться до посередника.
33. Головні завдання і засоби третьої сторони.
34. Еволюція ролі третьої сторони у врегулюванні конфліктів.
35. Ускладнення та вірогідні проблеми при наданні посередницьких послуг.
36. Типологія посередництва.
37. Офіційне посередництво.
38. Дискусії про роль ООН у врегулюванні міжнародних конфліктів сучасності.
39. Переваги та недоліки офіційного посередництва.
40. Неофіційне посередництво.
41. Зростання ролі неофіційного посередництва в сучасному світі.
42. Переваги та недоліки неофіційного посередництва.
43. Проблема взаємодії офіційного та неофіційного видів посередництва.
44. Переговори як наукова і практична проблема.

45. Структура і функції переговорів.
46. Підготовка до переговорів.
47. Переговорні стратегії.
48. Тактичні заходи на переговорах.
49. Поняття стилю ведення переговорів.
50. Класифікація переговорних стилів.
51. Приклади національних стилів ведення переговорів.
52. Особистісний стиль ведення переговорів.
53. Стиль переговорного процесу в умовах нерівності сил.
54. Основні підходи до класифікації переговорів.
55. Двосторонні переговори.
56. Багатосторонні переговори.
57. Переговори на найвищому рівні.
58. Примусові засоби врегулювання конфліктів.
59. Еволюція примусових засобів врегулювання конфліктів на початку ХХІ століття.
60. Аналіз ефективності розв'язання міжнародних конфліктів через впровадження примусових механізмів.

11. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ТА МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Методичне забезпечення

- плани-конспекти лекцій;
- плани-конспекти семінарських та практичних занять;
- індивідуальні семестрові завдання та методичні рекомендації для самостійної роботи студентів;
- тестові завдання для контролю та перевірки знань студентів;
- презентаційні розробки з навчальних занять із мультимедійним супроводженням.

Матеріально-технічне забезпечення

- комп'ютер;
- мультимедійний проектор.

12. МЕТОДИЧНІ, НАОЧНІ, МУЛЬТИМЕДІЙНІ, СТИМУЛЬНІ ТА ОПІРНІ МАТЕРІАЛИ ДЛЯ ЛЕКЦІЙ І СЕМІНАРІВ

- методичні рекомендації, завдання для проведення різних видів контролю з дисципліни; розробка і впровадження нових форм, методів і технологій навчання з дисципліни; вивчення і впровадження передового досвіду організації навчання;
- робота в електронних мережах наукових бібліотек України, а саме: веб-сайт Національної бібліотеки імені В. І. Вернадського <http://www.nbuv.gov.ua/>; веб-сайт Національної парламентської бібліотеки України <http://nplu.org/>;
- навчальні підручники та посібники з дисципліни, нормативно-правові акти та інструктивні листи МОН України, презентаційні матеріали наукових конференцій в галузі вищої освіти України та зарубіжжя;
- мультимедійна презентація за темами навчальних занять;
- таблиці, діаграми, коментовані схеми.

13. СЛОВНИК ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ І ПОНЯТЬ

Українською	Англійською	Російською
багатополярний світопорядок	multipolar world	многополюсный миропорядок
багатосторонні переговори	many-sided negotiations	многосторонние переговоры
безпека	security	безопасность
біполярний світопорядок	bipolar world	биполярный миропорядок
держава	state	государство
джерело конфлікту	source of conflict	источник конфликта
конфлікт	conflict	конфликт
конфліктологія	conflictology	конфликтология
концепція просування миру через демократію	concept of promoting peace through democracy	концепция продвижения мира посредством демократии
кризова дипломатія	crisis diplomacy	кризисная дипломатия
мирне врегулювання	peaceful settlement	мирное урегулирование
миротворча операція	peacemaking operation	миротворческая операция
міжнародний конфлікт	international conflict	международный конфликт
національний стиль ведення переговорів	national negotiating style	национальный стиль ведения переговоров
однополярний світопорядок	monopolar world	однополюсный миропорядок
особистісний стиль ведення переговорів	personal negotiating style	личностный стиль ведения переговоров
переговори	negotiations	переговоры
переговорний процес	negotiation process	переговорный процесс
переговорник	negotiator	переговорщик
посередництво	mediation	посредничество
превентивна дипломатія	preventive diplomacy	превентивная дипломатия
санкція	sanction	санкция
світовий політичний простір	world political space	мировое политическое пространство
стратегія	strategy	стратегия
теорія переговорів	theory of negotiations (conduction)	теория ведения переговоров
теорія посередництва	theory of mediation	теория посредничества
техніка врегулювання конфлікту	technique of conflict resolving	техника урегулирования конфликта

14.ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Навчально-методичний комплекс.

Рекомендована література

Базова

1. Доронина Н.И. Международный конфликт. – М., 1981.
2. Здесенко А.П. Конфліктологія: навч. посібник. – Донецьк, 1999.
3. Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов: подходы, технологии, решения, - М.: Аспект-Пресс, 1997.
4. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. - М.: Экономика, 1993.
5. Основы конфликтологии / под ред. В.Н. Кудрявцева. - М.: Юристь, 1997.
6. Саркисян Б. Победа на переговорах. – СПб.: Питер, 1998.
7. Фельдман Д.М. Конфликты в мировой политике. М.: Международный Университет Бизнеса и Управления “Братья Карич”, 1997.
8. Фельдман Д.М. Политология конфликта - М. Стратегия, 1998.
9. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения: Пер. с англ. - М.: Наука, 1990.
10. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам. - М.: Филинь, 1996.
11. Шергін С.О. Політологія міжнародних відносин: навч. посібник / С.О. Шергін. – К.: Дипломатична академія України при МЗС України, 2013. – 204 с.

Допоміжна

1. 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.
2. Арбатов А. Дипломатия силы в начале XXI века // Свободная мысль. – 2004. - № 4. – С. 57-68.
3. Білоусов М. Антипод війни: роздуми про особливості дипломатії у XX ст. // Політика і час. – 1998. - № 9. – С. 69-73.
4. Білоусов М. Поле битви – стіл переговорів // Політика і час. – 1998. - № 10. – С. 52-54.
5. Богатуров А.Д. Самоопределение наций и потенциал международной конфликтности // Международная жизнь. – 1992. - № 2.
6. Бодрук О. Політизація блоків, мілітаризація союзів: нові тенденції у сфері міжнародної безпеки // Політика і час. – 2003. - № 12. – С. 21-32.
7. Бомешко С. Насилие как средство ведения политики в современных международных отношениях // Персонал. – 2004. - № 7. – С. 11-13.
8. Бордачев Т. В. «Новый интернационализм» и современное миротворчество. – М.: МОНФ, 1998.
9. Ботяновский А. Боснийский узел // Международная жизнь. – 1996. - № 1.
10. Бутрос Гали Б. Повестка дня для мира. Превентивная дипломатия, миротворчество и поддержание мира. Доклад Генерального секретаря ООН. Нью-Йорк, 1992.
11. Власова М.Г. Аналитическое моделирование типов международных переговоров // Вестник МГУ. Серия 18. Социология и политология. – 1999. - № 1. – С. 153-167.
12. Волков В.К. Трагедия Югославии // Новая и новейшая история. – 1994. - № 4, 5.
13. Волошин В. Використати повною мірою політико-правові механізми ОБСЄ // Політика і час. – 2006. - № 5. – С. 54-60.
14. Гарт Л. Стратегия не прямых действий. – М., 1957

15. Дипломатический словарь: В 3-х томах. Изд. 4-е перераб. и дополн. - М.: Наука, 1984-1986.
16. Дробот Г.А. К. Райт о конфликтах в международных отношениях // Социально-политические науки. - 1991. - № 7.
17. Дробот Г.А. Роль международных организаций в мировой политике: основные теоретические подходы // Вестник МГУ Серия 18. Социология и политология. - 1999. - № 1. - С. 134-152.
18. Забарко Б. Конфлікти ХХ століття // Спостерігач. - 1996. - № 24.
19. Загорский А.В. Методологические и методические аспекты формирования переговорной концепции и оценки предложений партнера по переговорам // Системный подход: анализ и прогнозирование международных отношений / Под ред. И.Г.Тюлина. - М.: МГИМО, 1991. - С. 59-77.
20. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта. - М., Аспект Пресс, 1996.
21. Идентичность и конфликт // Под ред. М.Б.Олкотта, В.Тишкова, А.Малашенко. - М.: Московский Центр Карнеги, 1997.
22. Иноземцев В. К воссозданию Вестфальской системы: хаос и порядок в международных отношениях // Мировая экономика и международные отношения. - 2005. - № 8. - С. 11-18.
23. Интернационализация диалога и переговорных процессов. Гостинный двор "Международной жизни" // Международная жизнь. - 1989. - № 1. - С. 147-157.
24. Израэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. - М.: Международные отношения, 1990. - С.114-166.
25. Израэлян В.Л., Лебедева М.М. Переговоры - искусство для всех // Международная жизнь. - 1991. - № 11. - С. 48-55.
26. Каменецкий М. Бывшая Югославия - конфликтотенное пространство (опыт политической морфологии) // Политическая мысль. - 1995. - № 2.
27. Каррас Ч.Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997. - С. 11-25.
28. Козер Л.А. Завершение конфликта // Социальный конфликт: современные исследования. М.: ИНИОН, 1991.
29. Кокошин А.А., Кременюк В.А., Сергеев В.М. Вопросы исследования международных переговоров // Мировая экономика и международные отношения. - 1988. - № 10. - С. 3-13.
30. Коллинз Дж. М. Большая стратегия. Принципы и практика. - М., 1975.
31. Корнелиус Х., Фэйер Ш. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. - М.: Стрингер, 1992.
32. Котарбинский Т. Трактат о хорошей работе. - М.: Экономика, 1975.
33. Кременюк В.А. США-Россия: конфликт или сотрудничество в бывшей Югославии // США: экономика, политика, идеология. - 1995. - № 11.
34. Кременюк В.А. Урегулирование региональных конфликтов: контуры общего подхода // США: экономика, политика, идеология. - 1990. - № 8.
35. Ларионов В.В. Модели войны, модели безопасности // Мировая экономика и международные отношения. - 1990. - № 10.
36. Лебедева М.М. Развитие неофициального посредничества в современном мире: тенденции, проблемы, перспективы // Вестник Московского государственного университета. Серия 18. Социология и политология. - 1998, № 3. - С.28-35.
37. Лебедева М.М. Отечественные исследования процесса ведения переговоров: история развития и перспективы // Вестник МГУ. Серия 18. Социология и политология. - 2001. - № 1. - С. 154-165.
38. Лебедева М.М., Хрусталева М.А. Основные тенденции в зарубежных исследованиях международных переговоров // Мировая экономика и международные отношения. - 1989. - № 9. - С. 107-111.

39. Манькин А.С., Степанова Е.А. Формирование новой системы международных отношений и Югославский кризис // На рубеже веков. – 1997. - № 1.
40. Международные конфликты современности – М., 1983.
41. Морозов Г.И. Международный терроризм // США: экономика, политика, идеология. 1997. № 12. С.73.
42. Морозов Г.И. Мировое сообщество и надгосударственность // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. - № 5.
43. Морозов Г.И. Обновление ООН: программа реформ // Международная жизнь. – 1998. - № 4.
44. Морозов Г.И. ООН: время испытаний // США: экономика, политика, идеология. 1996. - № 5.
45. Морозов Г.И. ООН: опыт миротворчества // МЭ и МО, 1994, № 7.
46. Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров: Пер. с венгр. - М.: Международные отношения, 1989.
47. Ниренберг Дж. Маэстро переговоров. - Минск: Парадокс, 1996. - С. 12- 34.
48. Перепелиця Г.М. Асиметричні стратегії гарантування міжнародної безпеки // Політика і час. – 2005. - № 7. – С. 64-67.
49. Покровский Н.Е. Глобализация и конфликт // Вестник МГУ. Серия 18. Социология и политология. – 2002. - № 1.
50. Родионова И. Глобальные проблемы человечества. – М., 1994.
51. Смолян Г.Л. Принципы исследования конфликта // Вопросы философии. – 1968. - № 1.
52. Современные войны: гуманитарные проблемы (Доклад для независимой комиссии по международным гуманитарным вопросам). – М., 1990.
53. Соколовский С. Война, конфликт, насилие (полемологические понятия) // Этнографическое обозрение. – 1995. - № 9.
54. Тишков В. Геополитика Чеченской войны // Свободная мысль. – 1997. - № 4.
55. Фельдман Ф. Отечественная политология перед фундаментальными проблемами исследования международного конфликта // Вестник МГУ. Серия 18. Социология и политология. - 1995. - № 1.
56. Хохлышева О. Мирное разрешение споров и ситуаций в условиях взаимозависимости // Вестник МГУ. Серия 18. Социология и политология. – 2004. - № 2. – С. 80-97.
57. Храбан І. Коли війни стають неможливими: концепції колективної та кооперативної міжнародної безпеки // Політика і час. – 2005. - № 3. – С. 75-80.
58. Цыганков П.А. Международные отношения. - М.: Новая школа, 1996 (глава XI. “Конфликты и сотрудничество в международных отношениях”), С. 242-268.
59. Чальцева О.М. Міжнародна безпека: теоретико-концептуальний аналіз // Трибуна. – 2004. - № 3-4. – С. 37-39.
60. Черняк Е.Б. Вековые конфликты. – М., 1988.
61. Чубин Ш. Конфликты в «третьем мире»: тенденции и перспективы // Международный журнал социальных наук. – 1991. - № 3.
62. Чумиков А.Н. Управление конфликтом и конфликтное управление как новые парадигмы мышления и действия // Социологические исследования. - 1995. - № 3. - С. 52-57.
63. Шергін С., Горобець І. Конфлікти в Азії: регіональна чи глобальна загроза // Політика і час. – 1996. - № 2.
64. Щербатый Ю. Искусство обмана. - М.: ЭКСМО-Пресс, 1998. - С. 91-120.
65. Эрнст О. Слово предоставлено вам: (Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров): Сокр. пер. с нем. - М.: Экономика, 1988.- С.131-135.
66. Юридическая конфликтология / Ред. В.Н. Кудрявцев. М., Институт государства и права, РАН, 1995.

67. Hart L. Strategy. – New York. – 2nd rev. ed.: Meridian Book, 1967.
68. Aall P. Nongovernmental Organizations and Peacemaking / Managing Global Chaos: Sources of and Responses to International Conflict // Ed. By Ch.A. Crocker and F.O. Hampson with P.Aall. – Wash., D.C.: United States Institute of Peace Press, 1996. – P. 433-461.
69. Berridge G.R. Talking to the Enemy: How States without Diplomatic Relations Communicate. – N.Y.: St Martin's Press Inc. – 1994.
70. Bloomfield, Lincoln & Moulton, Allen. Managing International Conflicts: From Theory To Policy.- N.Y.: St. Martin's Press, 1997.
71. Burton J. Conflict Resolution and Prevention. – L.: Macmillan, 1990.
72. Cohen R. Negotiating Across Cultures. – Wash., D.C.: US Institute of Peace, Revised Edition, 1997.
73. Diamond L., McDonald J. Multi-Track Diplomacy: A System Approach to Peace. 2nd ed. – Wash. (D.C.): Inst. For Multi-Track Diplomacy, 1993.
74. Diplomacy at the Highest Level // Ed. By D.H.Dunn. – L., N.Y.: Macmillan, St. Martin's Press. 1996.
75. Dixon W.J. Third-Party Technique for Preventing Conflict Escalation and Promoting Peaceful Settlement // International Organization. – 1996. V. 50. N 4. – P.653-681.
76. Fuare G.O., Rubin J. (eds.). Culture and Negotiation. – L: Sage, 1995.
77. Fukuyama Francis. Second Thoughts. The Last Man in a Bottle // The National Interest. – 1999. – Summer. – P. 16-33.
78. Galtung J. Peace by Peaceful Means. Peace and Conflict: Development and Civilization. – L., Thouthand Oaks, New Delhi: Sage, 1996.
79. George A. The Role of Force in Diplomacy // Managing Global Chaos: Sources of and Responses to International Conflict / Ed. By Ch.A.Crocker, F.O.Hampson, P.Aal. – Wash., D.C., US Institute of peace, 1996. – P. 209-222.
80. Hart L. Strategy. – New York. – 2nd rev. ed.: Meridian Book, 1967.
81. Hopmann P.T. The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts. – Columbia (South Carolina): Univ. of South Carolina Press, 1996.
82. Huntington S.P. The West Unique, Not Universal // Foreign Affairs, 1996, Vol.75, N 6. – P.28-46.
83. Jervis R. Perception and Misperception in International Politics. – Princeton: Princeton University Press, 1976.
84. Kaufman J. Conference Diplomacy: An Introductory Analysis. Third Revised Edition. – Chippenhem (Wiltshire, G.B.): Antony Rowe, 1995.
85. Kelman H. Interactive Problem-Solving Approach // Managing Global Chaos: Sources of and Responses to International Conflict / Ed. By Ch.A.Crocker and F.O.Hamson with P.Aall. – Wash. (D.C.): United States Institute of Peace Press, 1996. – P.501-519.
86. Lake D.A., Rothchild D. Containing Fear: The Origins and Management of Ethnic Conflicts // International Security / Fall 1996, V. 21, N 2. – p.41-75.
87. Lebow R.N. Between Peace and War: The Nature of International Crisis. – Baltimore and L.: John Hopkins University Press, 1981.
88. Lund M.S. Early Warning and Preventive Diplomacy // Managing Global Chaos: Sources of and Responses to International Conflict / Ed. By Ch.A.Crocker, F.O.Hampson, P.Aal. – Wash., D.C., US Institute of peace, 1996. – P.379-402.
89. Mitchell Ch.R.. The Structure of International Conflict. – N.Y.: St. Martin's Press, 1981.
90. Muravchik J. Promoting Peace Throgh Democracy // Ed. By Ch.A.Crocker and F.O.Hamson with P.Aall. – Wash. (D.C.): United States Institute of Peace Press, 1996. – P. 573-585.
91. Natsios A.S. An NGO Perspective / Peacemaking in International Conflicts: Methods and Techniques // Ed. By I.W.Zartman and J.L.Rasmussen. – Washington D.C.: United States Institute of Peace, 1997. – P. 337-361.

92. Peacemaking in International Conflicts: Methods and Techniques / Ed. By I.W.Zartman and J.L.Rasmussen. – Washington D.C.: United States Institute of Peace, 1997.
93. Pruitt D., Rubin J. Social Conflict: Escalation, Stalemate, and Settlement – N.Y.: Random House, 1984.
94. Raiffa H. The Art & Science of Negotiation. – Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1982.
95. Resolving International Conflicts: The Theory and Practice of Mediation / Ed. By J.Bercovitch. – Boulder, L.: Lynne Rienner Publishers, 1995.
96. Richardson James L. Crisis Diplomacy: The Great Powers Since Mid-Nineteenth Century. – Cambridge: Univ. Press, 1994.
97. Schecter Jerrold L. Russian Negotiating Behavior. Continuity and Transition. Washington: USIP Press. 1998.
98. Thual F. Du national a l'identitaire. Une nouvelle famille de conflicts // Le Debat, janvier-fevrier, 1996, N88.
99. Ule O. Czechoslovakia's Velvet Divorce/East European Quarterly. – 1996. Vol.XXX. – N 3.
100. Yukl G. Leadership in Organizations. – N.J. 1989
101. Zartman I.W, Berman M.R. The Practical Negotiator. – New Haven: Yale University Press, 1982.
102. Zartman I.W. Negotiations: Theory and Reality // Journal of International Affairs. – 1975. – V. 9. – N 1. – P. 69-77.
103. Zartman I.W. Prenegotiation: Phases and Functions // International Journal. – 1989. – V. XLIV. – N 2 (Spring). – P. 237-253.

Інтернет-ресурси

Рекомендовані Інтернет-ресурси:

<http://www.synapse.net/~acdi20/welcome.net> - сайт присвячений конфліктам в Африці.

<http://www.psycom.net/iwar.1.html> - розміщено інформацію про роль комунікацій у ескаляції/ врегулюванні конфліктів. Розглядаються технології ведення інформаційних війн. Переважно представлена американська школа конфліктології.

<http://www.basicint.org> – розміщені публікації, присвячені проблемам режиму нерозповсюдження ядерної зброї; аналізуються аспекти європейської та трансатлантичної безпеки.

<http://www.acda.gov>- каталогізація міжнародних договорів, угод, меморандумів, пов'язаних з контролем за озброєнням. Кожне посилання містить як додаток повний текст документу.

<http://www.sipri.se/org> – сайт Стокгольмського інституту досліджень проблем миру (Stockholm International Peace Research Institute). Містить архів офіційних урядових, міжурядових і неурядових документів з врегулювання конфліктів сучасності. Широко представлені статистичні дані про «заморожені» міжнародні конфлікти.

<http://www.isn.ethz.ch> – подано інформацію про безпеку та обороноздатність країн світу, дослідження миру і конфліктів. Посилання розподілені за регіонами і науково-дослідними центрами. Підтримується Центром вивчення безпеки і конфліктів у Цюріху.

<http://www.un.org/russian/topics/peace/peacekee/pko.html> - офіційний сервер ООН. Містить активну мапу поточних і завершених місій ООН з підтримки миру. Російською мовою.

<http://www.ssd.cu.edu/ssdc/conf.html> - підтримується Каліфорнійським університетом. Три бази даних у галузі міжнародної безпеки: поведінкові аналогії у збройних конфліктах (1816-1975), громадянські конфлікти (1955-1970), війни (1816-1980).

<http://www.csf.colorado.edu/peace/> - містить інформацію про проведення миротворчих операцій та ініціатив країн світу з підтримки миру.

<http://www.pswweb.sbs.ohio-state.edu/ajps/content.html> - сайт американського журналу з політичних наук.

<http://www.foreignaffairs.org> – наукові статті з міжнародної проблематики.

<http://www.aber.ac.uk> – містить інформацію про гуманітарні операції в сучасному світі.

<http://www.europa.eu>. – офіційний сайт Європейського Союзу.

15.ПІДСУМКОВИЙ ТЕСТ З ДИСЦИПЛІНИ

1.	Які країни брали участь у «трісковій війні»?			
	а) <u>Великобританія, Ісландія</u>	б) Великобританія, Аргентина	в) Ісландія, Аргентина	г) Великобританія, Ірландія
2.	Визначте, у врегулюванні якого конфлікту активна роль належала ОБСЄ.			
	а) корейського	б) фолклендського	в) <u>придністровського</u>	г) пакистансько-індійського
3.	Хто був прем'єр-міністром Великобританії під час Фолклендського конфлікту?			
	а) Т.Блер	б) Д.Мейджор	в) <u>М.Тетчер</u>	г) Г.Вільсон
4.	Визначте, яка структура брала активну участь у врегулюванні конфлікту у Нагірному Карабасі.			
	а) ПАРЕ	б) <u>мінська група ОБСЄ</u>	в) берлінська група ОБСЄ	г) київська група ОБСЄ
5.	Вкажіть, який конфлікт було врегульовано після підписання Московських домовленостей 1994 року.			
	а) придністровський	б) <u>грузинсько-абхазький</u>	в) карабаський	г) косовський
6.	Визначте, в якій міжнародній установі відбулося вирішення суперечки між Україною та Румунією щодо територіальної приналежності острова Зміїний.			
	а) <u>міжнародний суд в Гаазі</u>	б) міжнародний суд в Брюсселі	в) міжнародний суд в Страсбурзі	г) міжнародний суд в Женеві
7.	Хто перебуває на чолі руху «Талібан»?			
	а) Х.Карзай	б) <u>М. Омар</u>	в) Г.Хекматіяр	г) А. Масуд
8.	Визначте, який термін використовується для позначення народного повстання арабів проти ізраїльської держави.			
	а) <u>інтифада</u>	б) газават	в) джихад	г) намаз
9.	Як в теорії міжнародних відносин визначається ситуація, в якій існує загроза для першочергових цінностей, інтересів міжнародного актора?			
	а) міжнародна суперечка	б) міжнародний конфлікт	в) <u>міжнародна криза</u>	г) міжнародна інтервенція
10.	Вкажіть термін, який позначає привід для застосування зброї, тобто силового розв'язання суперечки.			
	а) <u>casus belli</u>	б) at largo	в) bona fide	г) veto
11.	Визначте найвищу точку розвитку міжнародного конфлікту.			
	а) ескалація	б) фрагментація	в) деескалація	г) <u>кульмінація</u>
12.	В якій державі у 70-х рр. XX ст. було відкрито представництво Організації Визволення Палестини, що позитивно вплинуло на розвиток близькосхідного діалогу?			
	а) Франції	б) Німеччині	в) Швейцарії	г) <u>Австрії</u>
13.	Які дві міжнародні організації брали активну участь у врегулюванні конфлікту у Боснії та Герцеговині у 90-х рр. XX ст.?			
	а) ООН, ЛАГ	б) ОБСЄ, ОАЕ	в) <u>ОБСЄ, ООН</u>	г) ОБСЄ, СНД

14.	Визначте, що із нижчепереліченого є об'єктом міжнародного конфлікту.			
	а) сепаратистські рухи	б) терористичні угруповання	в) <u>ідеологічний контроль</u>	г) національно-визвольні рухи
15.	Для якої фази розвитку міжнародного конфлікту характерна наявність прихованих протиріч об'єктивно-суб'єктивного характеру?			
	а) відкритої	б) кульмінаційної	в) пост конфліктної	г) <u>латентної</u>
16.	Вкажіть різновид конфлікту, в якому відбувається протистояння суб'єктів з нерівними ресурсними та силовими можливостями.			
	а) симетричні	б) паралельні	в) <u>асиметричні</u>	г) конфігуральні
17.	Визначте, який із зазначених конфліктів належить до асиметричних.			
	а) Карибська криза	б) <u>ірансько-іракський конфлікт</u>	в) Корейська війна	г) близькосхідний конфлікт
18.	Як в сучасних міжнародних відносинах визначається звернення до конфліктних сторін з пропозицією розпочати переговорний процес та надати для цього місця та необхідних документів та матеріалів?			
	а) арбітраж	б) <u>добрі послуги</u>	в) інтервенція	г) ультиматум
19.	До якого типу конфліктів належать громадянські війни?			
	а) <u>до конфліктів з нульовою сумою</u>	б) до конфліктів з позитивною сумою	в) до конфліктів з негативною сумою	г) до конфліктів з ненульовою сумою
20.	До складу якої держави внаслідок війни 1967 р. ввійшов Синайський півострів?			
	а) Єгипет	б) Сирія	в) Йорданія	г) <u>Ізраїль</u>
21.	До складу якої держави після підписання угод в Кемп-Девіді ввійшов Синайський півострів?			
	а) <u>Єгипту</u>	б) Сирії	в) Ізраїлю	г) Лівану
22.	Визначте, що не належить до арсеналу превентивної дипломатії.			
	а) запобігання виникненню суперечок між сторонами	б) <u>впровадження в дію досягнутих домовленостей</u>	в) недопущення ескалації суперечки до відкритого конфлікту	г) обмеження конфлікту, якщо ті відбуваються
23.	Визначте, що не є формою управління міжнародним конфліктом.			
	а) зміна кола учасників конфлікту	б) трансформація об'єктного поля конфлікту	в) вплив на перехід конфлікту від однієї фази до іншої	г) <u>ескалація конфлікту</u>
24.	Визначте ключові напрямки управління міжнародним конфліктом.			
	а) зміна кола учасників конфлікту	б) трансформація об'єктного поля конфлікту	в) вплив на перехід конфлікту від однієї фази до іншої	г) <u>все перераховане вірно</u>
25.	Визначте, що є формою інтервенції.			
	а) <u>військове вторгнення</u>	б) надання гуманітарної допомоги	в) надання добрих послуг	г) арбітраж
26.	Вкажіть, як у міжнародній практиці визначається насильницьке втручання зовнішніх акторів у			

	міжнародний або внутрішній конфлікт?			
	а) <u>інтервенція</u>	б) арбітраж	в) добрі послуги	г) індукція
27.	Для якої теорії провідною тезою є теза про неприпустимість встановлення гегемонії одного із учасників міжнародних відносин?			
	а) теорія розподілу сили	б) теорія демократичного миру	в) теорія норм та інституцій	г) <u>теорія балансу сил</u>
28.	До якого типу конфліктів може бути зарахований індійсько-пакистанський конфлікт 1965 р.?			
	а) колоніальна війна	б) глобальний	в) <u>локальний</u>	г) асиметричний
29.	В якому році відбулася Суецька криза?			
	а) <u>1956 р.</u>	б) 1973 р.	в) 1982 р.	г) 1948 р.
30.	В якому місті було підписано угоду про припинення війни у В'єтнамі і відновлення миру?			
	а) Лондон	б) <u>Париж</u>	в) Москва	г) Вашингтон
31.	Вкажіть прізвище командувача військ ООН під час Корейської війни 1950-1953 рр.			
	а) <u>Д.Макартур</u>	б) Е.Іден	в) К.Вальдхайм	г) Ф.Батіста
32.	Вкажіть столицю Південного В'єтнаму часів американсько-в'єтнамської війни			
	а) Ханой	б) Пекін	в) <u>Сайгон</u>	г) Сеул
33.	Яка держава здійснювала підтримку арабських країн в їх протистоянні із Ізраїлем в період холодної війни?			
	а) <u>СРСР</u>	б) Франція	в) США	г) Німеччина
34.	Вкажіть назву держави, яка здійснила вторгнення в Гренаду з приводу встановлення там марксистського режиму?			
	а) Франція	б) США	в) Аргентина	г) Великобританія
35.	Арабсько-ізраїльська війна, що отримала назву «війна судного дня», відбулася у:			
	а) <u>1973 р.</u>	б) 1948 р.	в) 1982 р.	г) 1967 р.
36.	Через штат Кашмір Індія має конфліктні відносини з:			
	а) Шрі-Ланкою	б) <u>Пакистаном</u>	в) Афганістаном	г) Китаєм
37.	Який конфлікт відбувся у 1982 році?			
	а) Кіпрський	б) Придністровський	в) <u>Фолклендський</u>	г) Косовський
38.	Яку назва має угода про врегулювання конфлікту, в якій враховуються інтереси лише однієї сторони й повністю ігноруються інтереси іншої?			
	а) компроміс	б) <u>асиметрична угода</u>	в) ультиматум	г) серединна угода
39.	Панкиська криза 2001-2002 рр. загострила відносини між:			
	а) Грузією, Україною	б) <u>Грузією, Росією</u>	в) Росією, Молдовою	г) Росією, Абхазією
40.	Війська якої держави здійснили висадку на Кіпрі в 1974 році?			
	а) Греції	б) Франції	в) Великобританії	г) <u>Туреччини</u>
41.	Визначте, як називається галузь дипломатії, що застосовується з метою запобігання виникнення конфліктних вогнищ?			
	а) культурна	б) економічна	в) <u>превентивна</u>	г) військова
42.	За посередництва якого американського президента були підписані домовленості в Кемп-Девіді?			
	а) Д.Кеннеді	б) Р.Ніксона	в) Д.Форда	г) <u>Д.Картера</u>

43.	Хто виступив в ролі союзників Північної Кореї під час війни 1950-1953 рр.?			
	а) Китай, Японія	б) <u>Китай, СРСР</u>	в) Китай, Бірма	г) СРСР, Югославія
44.	По якій паралелі було здійснено розподіл В'єтнаму згідно рішень Женевської наради 1954 р.?			
	а) <u>17</u>	б) 38	в) 56	г) 70
45.	В якому році авіація НАТО здійснювала нальоти на Югославію?			
	а) <u>1999 р.</u>	б) 2000 р.	в) 2006 р.	г) 2007 р.
46.	Колонією якої держави був Кіпр до отримання незалежності?			
	а) Франції	б) Голландії	в) Бельгії	г) <u>Великобританії</u>
47.	В якому році в Афганістані був скасований режим талібів?			
	а) 2000 р.	б) <u>2001 р.</u>	в) 1998 р.	г) 2005 р.
48.	Яка держава оголосила війну Єгипту, Сирії, Йорданії у 1967 році?			
	а) Лівія	б) <u>Ізраїль</u>	в) Саудівська Аравія	г) Ліван
49.	Проти якої держави Ірак розпочав військові дії 1 серпня 1990 р.?			
	а) Ірану	б) Лівії	в) <u>Кувейту</u>	г) Сирії
50.	Хто видав наказ про націоналізацію Суецького каналу, що стало приводом для виникнення кризи 1956 р.?			
	а) Х.Мубарак	б) <u>Г.Насер</u>	в) А.Садат	г) М.Бегін
51.	Вкажіть дату першої (палестинської) арабо-ізраїльської війни.			
	а) 1967 р.	б) <u>1948-1949 рр.</u>	в) 1982 р.	г) 1973 р.

52. Віденський міжнародний порядок визначав відносини між державами до початку:

- а) ХХІ ст.
- б) Першої світової війни;
- в) Другої світової війни;
- г) світової економічної кризи 30-х років ХХ ст..

53. Види конфліктів за сферами прояву:

- а) Внутрішньодержавні та міждержавні
- б) Економічні та сімейно-побутові
- в) Ідеологічні та естетичні
- г) сімейні та цивілізаційні.

54. Вкажіть столицю сучасного В'єтнаму:

- а) Ханой; в) Сайгон;
- б) Пекін; г) Сеул.

55. Версальсько-Вашингтонський міжнародний порядок виник внаслідок:

- а) промислової революції;
- б) Другої світової війни;
- в) франко-пруської війни;
- г) Першої світової війни.

56. Версальсько-Вашингтонський міжнародний порядок існував до початку:

- а) науково-технічної революції;
- б) Першої світової війни;
- в) Другої світової війни;
- г) англо-бурської війни.

2. Англія, Франція, Росія
 3. Італія, Німеччина, Росія
 4. Болгарія, Росія, Туреччина
67. США були представлені на Паризькій мирній конференції президентом:
1. В. Вільсоном
 2. Д. Ллойд Джорджем
 3. Ф. Фрайденбергом
 4. В. Голубовичем
68. Хто з перерахованих діячів представляв на Паризькій мирній конференції Англію?
1. Д. Ллойд Джордж
 2. В. Вільсон
 3. Ж. Клемансо
 4. Г. Сидоренко
69. Олександрійський протокол про утворення ЛАД було підписано у:
- | | |
|-------------|-------------|
| а) 1943 р.; | в) 1945 р.; |
| б) 1944 р.; | г) 1946 р. |
70. Яка із зазначених держав не належить до Близькосхідної регіональної системи:
- | | |
|----------------|-----------|
| а) Афганістан; | в) Ірак; |
| б) Іран; | г) Сирія. |
71. ЦРУ – це розвідувальна служба:
- | | |
|---------------|----------------------|
| а) США; | в) Франції; |
| б) Німеччини; | г) Великої Британії. |
72. МІ-6 – це розвідувальна служба:
- | | |
|---------------|----------------------|
| а) США; | в) Франції; |
| б) Німеччини; | г) Великої Британії. |
73. Яка із близькосхідних держав є де-факто ядерною:
- | | |
|-------------|-----------|
| а) Ізраїль; | в) Ірак; |
| б) Іран; | г) Сирія. |
74. Яка із близькосхідних держав є пороговою ядерною державою:
- | | |
|-------------|-----------|
| а) Ізраїль; | в) Ірак; |
| б) Іран; | г) Сирія. |
75. Яка із даних міжнародних організацій включає до свого складу лише арабські держави:
- | | |
|---------|--------------|
| а) ОІК; | в) МЕРКОСУР; |
| б) ЛАД; | г) ОБСЄ. |
76. Через штат Кашмір Індія має конфліктні відносини з:
- а) Китаєм; б) Афганістаном; в) Шрі-Ланкою; г) Пакистаном.
77. Великими державами Південної Азії є:
- а) Китай та Пакистан; б) Китай та Індія; в) Індія та Пакистан;
г) Індія та Афганістан.
78. Яка із вказаних держав належить до Південнокавказького регіону:

а) Азербайджан; б) Туреччина; в) Аджарія; г) Албанія.

79. Вкажіть термін, який позначає привід для застосування зброї, тобто силового розв'язання конфлікту:

а) casus belli; б) at largo; в) bona fide; г) veto.

80. Під час Тегеранської конференції відбулися зустрічі керівників США, Великобританії, СРСР. Ними були:

1. Ф. Рузвельт, У. Черчілль, Й. Сталін
2. Д. Форд, Ллойд Джордж, В. Ульянов
3. Д. Буш, Т. Блер, М. Хрущов
4. В. Вільсон, М. Тетчер, М. Горбачов.

81. Відповідно до рішень Ялтинської конференції 1945 р. мала бути скликана конференція щодо створення Організації Об'єднаних Націй, яка розпочала свою роботу у квітні 1945 р. у:

1. Сан-Франциско
2. Сан-Ремо
3. Сан-Себастьян
4. Сан-Сальвадор

82. У період 2000-2003 рр. посаду Міністра закордонних справ України обіймав:

1. А. Зленко
2. Ж. Клемансо
3. Г. Паламарчук
4. Д. Мануїльський

83. Всеукраїнський референдум на підтвердження Акту проголошення незалежності України було проведено:

1. 1 грудня 1991 р.
2. 19 серпня 1991 р.
3. 16 липня 1990 р.
4. 24 серпня 1991 р.

84. Вкажіть адміністративно-територіальну одиницю Молдови, в якій відбувся збройний конфлікт:

1. Бессарабія.
2. Придністров'я.
3. Гагауз Єрі.
4. Південно-Молдовська автономія.

85. Вкажіть, який з названих регіонів світу є найбільшим експортером нафти:

2. Карибський район.
3. Північне море.
4. Близький і Середній Схід.
5. Північна Африка

86. Парламент Ізраїлю називається:

1. Палата депутатів;
2. Альтинг;
3. Кнесет;
4. Сенат.

87. Вкажіть державу, в якій столицею є Манама:

1. Бруней.
2. ОАЕ.
3. Бахрейн.
4. Катар.

88. Визначте, яка з вказаних держав Європи є монархією:

1. Італія.
2. Данія.
3. Португалія.
4. Ірландія

89. Світовий процес розширення взаємовідносин і взаємозалежностей між людьми, державами і міждержавними об'єднаннями у різних сферах суспільного життя називається:

1. Інтеграція.
2. Глобалізація.
3. Гуманізація.
4. Демократизація.

90. Загальносвітовий процес, що пропонує альтернативні шляхи розвитку в усіх сферах суспільного життя, протестує проти встановлення нового світового порядку отримав назву:

1. Глобалізм.
2. Інтеграція.
3. Антиглобалізм.
4. Реалізм.

91. Визначте, які держави світу офіційно належать до так званого «ядерного клубу»:

1. США. Росія. Ізраїль. Франція. Китай.
2. Росія. США. Велика Британія. Індія. Пакистан.
3. США. Росія. Велика Британія. Франція. Північна Корея.
4. США. Росія. Велика Британія. Франція. Китай.

92. Вкажіть групу країн, що належать до країн-експортерів нафти:

1. Панама, Сальвадор, Гватемала, Нікарагуа, Мексика;
2. Норвегія, Росія, Франція, Велика Британія, Швеція;
3. Ірак, Оман, Афганістан, Індія, Бахрейн;
4. Кувейт, Катар, Саудівська Аравія, Іран, Бруней;

93. Процес ліквідації колоніального панування метрополії, відновлення або встановлення суверенності залежних країн називається:

1. Деметрополізація.
2. Деколонізація.
3. Делімітація.
4. Демілітаризація.

94. Вкажіть дві держави, які наприкінці XV ст. вперше поділили світ:

1. Португалія та Франція.
2. Англія та Франція.
3. Португалія та Іспанія.

4. Іспанія та Англія.

95. Найбільша хвиля розширення Європейського Союзу на схід відбулася у:

1. 1999 р.
2. 2001 р.
3. 2002 р.
4. 2004 р.

96. Вкажіть, яка з перелічених держав не входить до складу Європейського Союзу:

1. Швеція.
2. Австрія.
3. Болгарія.
4. Норвегія.

97. Вкажіть, у якому році Корейський півострів був поділений між Північною Кореєю та Південною Кореєю:

- 1) 1945;
- 2) 1948;
- 3) 1953;
- 4) 1955.

98. У якому році Косово в односторонньому порядку проголосили незалежність:

- 1) 2000;
- 2) 2003;
- 3) 2006;
- 4) 2008.

99. Вкажіть, який рік називають «роком Африки»:

1. 1949.
2. 1955.
3. 1959.
4. 1960

100. Оберіть правильний варіант відповіді, в якому подані столиці держав Європи:

1. Лісабон, Вільнюс, Монако, Дублін, Копенгаген.
2. Варшава, Загреб, Єреван, Кабул, Берн.
3. Любляна, Гельсінкі, Прага, Тбілісі, Сана.
4. Стокгольм, Амстердам, Афіни, Бейрут, Софія.

101. Оберіть правильний варіант відповіді, в якому подані столиці держав Європи:

1. Рига, Осло, Баку, Копенгаген, Рейк'явік.
2. Берн, Анкара, Мінськ, Таллінн, Скоп'є.
3. Вільнюс, Сараєво, Гельсінкі, Бухарест, Вадуц.
4. Будапешт, Мадрид, Душанбе, Загреб, Варшава.

102. Оберіть правильний варіант відповіді, в якому подані столиці держав Європи:

1. Париж, Мадрид, Баку, Копенгаген, Анкара.
2. Прага, Осло, Таллінн, Скоп'є, Мінськ.
3. Сараєво, Гельсінкі, Прага, Кишинів, Ашгабад.
4. Рига, Амстердам, Загреб, Бейрут, Софія.

103. Вкажіть, яка з названих держав не входила до складу колишнього СРСР:

1. Естонія.
2. Румунія.
3. Молдова.
4. Вірменія.

104. Особи, що є громадянами двох і більше держав, називаються:

1. Космополіти.
2. Біпатриди.
3. Біженці.
4. Апатриди

105. Вкажіть, який етнос населяє прикордонні території Ірану, Іраку, Туреччини та Сирії:

1. Євреї.
2. Азербайджанці.
3. Курди.
4. Турки.

106. У більшості країн Латинської Америки розмовляють мовою:

1. Англійською.
2. Португальською.
3. Іспанською.
4. Французькою.

107. Вкажіть, як називається державне утворення, оточене територією іншої держави:

1. Напіванклав.
2. Екслав.
3. Анклав.
4. Автоклав.

108. Насильницьке приєднання території однієї держави до території іншої, що в минулому було основним видом придбання територій і вважалося правом переможця, називається:

- 1) Окупація.
- 2) Анексія.
- 3) Цесія.
- 4) Обмін.

109. Міжнародний канал, який з'єднує Егейське море з Іонічним, називається:

- а) Корінфським;
- б) Суецьким;
- в) Афінським;
- г) Кільським.

110. Вкажіть спірну територію Ізраїлю та Сирії:

- а) Сектор Газа;
- б) Західний берег ріки Йордан;
- в) Голанські висоти;
- г) Кашмір.

111. Вкажіть країну, яка здобула незалежність у 2011 р.:

- а) Південна Осетія;

- б) Північний Кіпр;
- в) Південний Судан;
- г) Косово.

112. Причини еміграції поділяють:

- а) на економічні та неекономічні
- б) економічні та соціальні
- в) економічні та політичні
- г) політичні та соціальні

113. З якої країни до США в'їжджає найбільше трудових мігрантів?

- а) Мексика;
- б) Росія;
- в) Великобританія;
- г) Бразилія.

114. Роль найважливішого геополітичного союзника США в Європі відіграє:

- а) Велика Британія; б) Іспанія; в) Німеччина; г) Франція.

115. Біполярність у міжнародних відносинах встановилась внаслідок:

- а) підписання Вестфальського миру;
- б) укладання угод на Віденському Конгресі;
- в) завершення I Світової війни;
- г) завершення II Світової війни.

116. Що з переліченого є однією з передумов для розвитку інтеграційних процесів?

- а) існування різних міждержавних бар'єрів на шляху руху капіталів, товарів, послуг, робочої сили;
- б) достатньо високі і близькі рівні розвитку країн, що інтегруються;
- в) зростання затрат при реалізації регулятивних функцій на наднаціональному рівні;
- г) політико-правові, соціально-культурні відмінності країн-учасниць.

117. Ядерний паритет – це:

- а) ядерна незалежність держави; б) володіння ядерної зброєю; в) силова рівновага ядерних держав; г) ядерне домінування США в світі.

118. Блокове протистояння у міжнародних відносинах встановилось внаслідок:

- а) підписання Вестфальського миру;
- б) укладання угод на Віденському Конгресі;
- в) завершення I Світової війни;
- г) завершення II Світової війни.

119. Назвіть основні типи геополітичної взаємодії держав:

- а) мир і війна;
- б) розвиток і удосконалення співпраці;
- в) економічна інтеграція;
- г) культурна дипломатія.

120. Вкажіть термін, який позначає привід для застосування зброї, тобто силового розв'язання суперечки:

- а) casus belli; б) at largo; в) bona fide; г) veto.

121. До основних функцій конфлікту відносяться:

- А) Позитивна і негативна
- Б) Консолідуєча та розмежовуюча
- В) Творча і репродуктивна;
- Г) цивілізаційна і відтворююча.

122. Умовами перебігу конфлікту є:

- А) Постійні та змінні
- Б) Індивідуально- та соціально-психологічні
- В) Просторові та часові
- Г) Динамічні та статичні.

123. Конфліктна ситуація – це:

- А) Об'єктивна основа конфлікту
- Б) Спосіб соціальної поведінки
- В) Протиборство сторін
- Г) конфліктний інцидент.

124. Види конфліктів за посадовим статусом учасників:

- А) Управлінські та колективні
- Б) Внутрішньосімейні та гендерні
- В) Вертикальні і горизонтальні
- Г) Симетричні та асиметричні.

125. Види конфліктів за тривалістю перебігу:

- А) Короткочасні та тривалі
- Б) Щоденні та щотижневі
- В) Повсякденні та ситуативні
- Г) Симетричні та асиметричні.

126. Бомбардування Югославії у 1999 р. здійснювалося військами:

- а) НАТО; б) ООН; в) ОБСЄ; г) ЄС.

127. З наступних держав Європи до НАТО належать:

- а) Ісландія; б) Фінляндія; в) Швеція; г) Швейцарія.

128. Договір про утворення Євроатлантичного альянсу (НАТО) має назву:

- а) Паризький; б) Лондонський; в) Римський; г) Вашингтонський.

129. Миротворчі операції НАТО здійснювалися:

- а) в Албанії; б) в Абхазії; в) у Косово; г) у Придністров'ї.

130. Ядерна геостратегія СРСР спиралася на доктрину, названу ім'ям:

- а) Соколовського; б) Василевського; в) Жукова; г) Малиновського.

131. Зазначте твердження, яке є правильним:

- а) з 2000-х рр. Україна розпочала здійснення євразійської стратегії зовнішньої політики;
- б) Україна є офіційним кандидатом на вступ до НАТО;
- в) Україна є учасницею Шенгенської угоди;
- г) головним вектором зовнішньої політики України є європейський.

132. Пуризм – це:

а) ядерна доктрина США; б) ядерна доктрина Великої Британії; в) ядерна доктрина Франції; г) ядерна доктрина Пакистану.

133. Автором праці «Велика Шахівниця» є:

а) З. Бжезінський; б) С. Хантінгтон; в) О. Шпенглер; г) А. Зленко.

134. Де-юре ядерною державою є:

а) Німеччина; б) Китай; в) Японія; г) Канада.

135. У відносинах геополітичного суперництва перебувають такі країни:

а) США і Велика Британія; б) США і Франція; в) США і Німеччина; г) США і Росія.

136. Міжнародна організація, яка є гарантом глобальної системи безпеки:

а) ООН; б) Ліга Націй; в) НАТО; г) ОБСЄ.

137. Держава, яка здійснила збройну агресію проти України у 2014 р., є:

а) США; б) Китай; в) Франція; г) Росія.

138. Кримський півострів у 2014 р. анексувала:

а) США; б) Китай; в) Франція; г) Росія.

139. Через штат Кашмір Індія має конфліктні відносини з:

а) Китаєм; б) Афганістаном; в) Шрі-Ланкою; г) Пакистаном.

140. Столицею Хорватії, яка постала внаслідок розпаду Югославії, є:

а) Подгоріца; б) Тирана; в) Белград; г) Загреб.

141. З точки зору С. Хантінгтона, конфлікти у XXI ст. визначатимуться:

а) економічною нерівністю;
б) гендерною нерівністю;
в) протиборством великих і малих країн;
г) цивілізаційною відмінністю між державами.

142. Види конфліктів за характером виникнення:

а) Провоковані та ситуативні
б) Раптові та стабільні
в) Суб'єктивні та об'єктивні;
г) стабільні та динамічні.

143. Способами вирішення політичних конфліктів є:

А) Переконавання та пресинг
Б) Індивідуальний та колективний
В) Компроміс та інтеграція
Г) силові та несилові.

144. До основних форм участі третіх сторін в конфлікті відносяться:

а) Посередництво та арбітраж;
б) Розведення та заміщення;
в) Нейтралізація та заступництво;
г) Провокування конфліктної ситуації.

145. Характерологічні передумови виникнення конфліктів:

- а) Неосвіченість, нетерпимість, пацифізм;
- б) Агресивність, імпульсивність, користолюбство
- в) Егоїстичність, хворобливість, залежність
- г) Пацифізм, філантропія, дружність

146. Переведення конфлікту з емоційного на інтелектуальний рівень означає:

- А) Прагнення сторін аргументувати свої позиції
- Б) Наділення учасників відповідними владними повноваженнями
- В) Роз'яснення небажаних наслідків подальшого розгортання учасниками гостроти конфлікту;
- Г) розуміння неминучості збройного вирішення конфлікту.

147. З метою розв'язання конфлікту рекомендується залучати учасників колективу, які є:

- А) Безпосередніми керівниками учасників конфлікту
- Б) Особисто зацікавлені у конкретних результатах розвитку конфлікту
- В) Користуються довірою більшості учасників і незалежні від них
- Г) Жодна із відповідей неправильна.

148. Вид діяльності, спрямований на виявлення причин динаміки та розвитку політичного конфлікту – це:

- А) Профілактика конфлікту;
- Б) Прогнозування конфлікту;
- В) Вирішення конфлікту;
- Г) Жодна із відповідей неправильна.

149. До комунікативних технологій регулювання конфлікту відноситься:

- А) Вирішення організаційних питань;
- Б) Виключення провокуючої конфлікт інформації;
- В) Організація спілкування між суб'єктами конфліктної взаємодії;
- Г) Жодна із відповідей неправильна.

150. Конфліктогенність – це:

- А) Сприятлива умова для розвитку конфлікту;
- Б) Раса характеру особистості;
- В) Етап розвитку конфліктної ситуації;
- Г) Жодна із відповідей неправильна.