

Самарский филиал
Государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования города Москвы
«Московский городской педагогический университет»

А. С. ХОХЛОВ

КОНФЛИКТОЛОГИЯ

ИСТОРИЯ. ТЕОРИЯ. ПРАКТИКА

Учебное пособие

Самара
2014

УДК 316.48
ББК 60.5
Х86

Печатается по решению Ученого совета
Самарского филиала ГБОУ ВПО города Москвы
«Московский городской педагогический университет»

Рецензенты:

А. В. Жукоцкая, доктор филос. наук, профессор
общеуниверситетской кафедры философии ГБОУ ВПО МГПУ,
Ю. А. Ургалкин, доктор филос. наук, профессор кафедры социологии
и педагогики ГБОУ ВПО СГЭА

Хохлов А. С.

Х86 Конфликтология. История. Теория. Практика: учебное пособие / А. С. Хохлов. – Самара: СФ ГБОУ ВПО МГПУ, 2014. – 312 с.

Учебное пособие посвящено конфликтологии в историческом, теоретическом и прикладном аспектах и состоит из трех самостоятельных разделов.

Первый раздел содержит обзор развития конфликтологической мысли. Выбор современных авторов обусловлен их вкладом в развитие теории конфликта. Второй посвящен рассмотрению конфликта как общественного явления (его причин, стадий развития, типов). В третьем, практическом, акцент делается на урегулировании и разрешении конфликтов.

Предназначено для студентов всех форм обучения.

УДК 316.48
ББК 60.5

© СФ ГБОУ ВПО МГПУ, 2014
© А. С. Хохлов, 2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

РАЗДЕЛ I. ИСТОРИЯ КОНФЛИКТОЛОГИИ

Тема 1. СТАНОВЛЕНИЕ НАУЧНЫХ ОСНОВ ИЗУЧЕНИЯ КОНФЛИКТОВ С ДРЕВНЕЙШИХ ВРЕМЕН ДО НОВОГО ВРЕМЕНИ	7
1. Мыслители древности и Средневековья о конфликтах	7
2. Взгляды мыслителей Нового времени на конфликты в обществе	11
Тема 2. КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ XIX ВЕКА	16
1. Немарксистские идеи о конфликтах в обществе	16
2. Марксистская теория конфликта	17
3. Проблема конфликтов в работах М. Вебера	20
Тема 3. ПРОБЛЕМА КОНФЛИКТОВ В РАБОТАХ РУССКИХ СОЦИОЛОГОВ НАЧАЛА XX ВЕКА	33
1. Я. Л. Юделевский о конфликтах в обществе	34
2. Интегральная теория П. А. Сорокина и социальные конфликты	38
3. Взгляды А. С. Звоницкой на конфликты в обществе ..	40
Тема 4. ЗАПАДНЫЕ ТЕОРИИ КОНФЛИКТА В XX ВЕКЕ	46
1. Г. Зиммель и его учение о конфликтах	46
2. Американская конфликтологическая школа I половины XX века	57
Тема 5. ОФОРМЛЕНИЕ КОНФЛИКТОЛОГИИ КАК НАУКИ (СЕРЕДИНА И ВТОРАЯ ПОЛОВИНА XX ВЕКА)	66
1. Конфликтологическая теория Р. Дарендорфа	67
2. Л. Козер – признанный конфликтолог XX века	74
Тема 6. А. ТУРЕН И М. КАСТЕЛЬС О СОЦИАЛЬНОМ КОНФЛИКТЕ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ	83
1. Социология действия А. Турена и социальный конфликт	83
2. М. Кастельс о конфликтах эпохи глобализации	90

РАЗДЕЛ II. ТЕОРИЯ КОНФЛИКТОВ

Тема 7. КОНФЛИКТОЛОГИЯ КАК НАУЧНАЯ ДИСЦИПЛИНА ..	100
Тема 8. КОНФЛИКТ КАК СОЦИАЛЬНОЕ ЯВЛЕНИЕ	106
1. Феномен социального конфликта	106
2. Причины социального конфликта	108
3. Типология конфликтов	122
4. Динамика социального конфликта	126
Тема 9. ПОЛИТИЧЕСКИЙ КОНФЛИКТ	138
1. Понятие политического конфликт	138
2. Типы политических конфликтов	139
3. Понятие и типология политических кризисов	146
Тема 10. МЕЖЭТНИЧЕСКИЙ КОНФЛИКТ	150
1. Межэтнический конфликт и классификация его видов	155
2. Причины межэтнических конфликтов	157
3. Особенности развития межэтнического конфликта ..	161
4. Способы урегулирования межэтнических конфликтов	164
Тема 11. ЭТНОПОЛИТИЧЕСКИЙ КОНФЛИКТ	168
1. Природа этнополитического конфликта	168
2. Сущность и эволюция этнополитических конфликтов	170
3. Типология этнополитических конфликтов на территории СССР и постсоветском пространстве ...	172
Тема 12. ЮРИДИЧЕСКИЙ КОНФЛИКТ	176
1. Юридический конфликт как разновидность социального	176
2. Формы юридических конфликтов	183
3. Основные подходы к разрешению юридических конфликтов	185
Тема 13. ПРАВОВОЙ КОНФЛИКТ	187
1. Природа и разновидности правовых конфликтов	187
2. Разрешение правовых конфликтов	190

Тема 14. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ	
КОНФЛИКТ	194
1. Понятие и разновидности организационно-управленческого конфликта	194
2. Специфика проявления организационно-управленческого конфликта	196
3. Разрешение организационно-управленческого конфликта	197
Тема 15. СЕМЕЙНЫЙ КОНФЛИКТ	200
1. Специфика и виды семейных конфликтов	200
2. Семейные конфликты и формирование личности ребенка	210
РАЗДЕЛ III. ПРИКЛАДНАЯ КОНФЛИКТОЛОГИЯ	
Тема 16. УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ	220
1. Предупреждение и стимулирование конфликтов	220
2. Методы урегулирования конфликтов	222
3. Разрешение конфликта	224
4. Компромисс и консенсус как наиболее эффективные способы разрешения конфликтов	230
Тема 17. ВЫБОР СТИЛЯ ПОВЕДЕНИЯ, СООТВЕТСТВУЮЩЕГО КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ	232
Тема 18. СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ В КОНФЛИКТЕ	240
1. Характеристика стилей руководства	240
2. Учет субъективных особенностей в построении бесконфликтного общения	245
Тема 19. ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС	255
1. Субъективный фактор в процессе переговоров	255
2. Некоторые правила переговорного процесса	259
Тема 20. УРЕГУЛИРОВАНИЕ КОНФЛИКТОВ С УЧАСТИЕМ ТРЕТЬЕЙ СТОРОНЫ	271
Приложения	
1. Теории конфликтов	278
2. Конфликтология в системе наук	279

3. Соотношение эмпирического и теоретического в исследовании конфликтов	280
4. Логика процесса исследования конфликтов	280
5. Сущность конфликтного взаимодействия	281
6. Базовые потребности А. Маслоу	282
7. Типологии конфликтов	285
8. Межэтнические конфликты	289
9. Основные причины супружеских конфликтов (по В. А. Сысенко).....	290
10. Схема конфликта	291
11. Сетка Томаса–Килменна	292
12. Причины возникновения конфликтных ситуаций в коллективе	297
13. Последствия организационно-управленческих конфликтов	298
14. Условия разрешения конфликтов	299
15. Вопросник Г. Айзенка	300
16. Тактики взаимодействия третьей стороны с оппонентами при урегулировании конфликта	305
17. Подготовка к переговорам	306
18. Динамика переговорного процесса	307
19. Общие тактические приемы ведения переговоров ..	308
20. Влияние переговорщиков на исход конфликтов	309

РАЗДЕЛ I. ИСТОРИЯ КОНФЛИКТОЛОГИИ

ТЕМА 1. СТАНОВЛЕНИЕ НАУЧНЫХ ОСНОВ ИЗУЧЕНИЯ КОНФЛИКТОВ С ДРЕВНЕЙШИХ ВРЕМЕН ДО НОВОГО ВРЕМЕНИ

1. Мыслители древности и Средневековья о конфликтах

Корни конфликтологии уходят в глубокую древность. Еще **Конфуций** в своих изречениях утверждал, что злобу и заносчивость, а с ними и конфликты, порождают неравенство и несхожесть людей. Он говорил: «Трудно бедняку злобы не питать, и легко богатому не быть заносчивым» [9, с. 67]. Хорошо известно, что конфуцианство – это этическое учение, поэтому, наставляя людей, Конфуций призывал улучшать нравы, устранять пороки, избегать ссор. По мнению учеников Конфуция, сам он обладал несомненными достоинствами, ему были чужды категоричность, упрямство, себялюбие, склонность к домыслам.

Идеалом конфуцианства является создание гармоничного общества по древнему образцу, в котором всякая личность имеет свою функцию. Гармоничное общество построено на идее преданности (*чжун*) – лояльности в отношении между начальником и подчиненным, направленной на сохранение гармонии и самого этого общества. Конфуций сформулировал золотое правило этики: «Не делай человеку того, чего не желаешь себе». Конфуций выработал пять постоянств праведного человека:

1. *Жэнь* – человеческое начало, любовь к людям, человеколюбие, милосердие, гуманность. Это значит, что *человеческое начало является одновременно долгом*. Нельзя сказать, что представляет собой человек, не ответив одновременно на вопрос о том, в чем заключается его нравственное призвание, т. е., человек есть то, что он сам из себя делает. Следовать *Жэнь* – значит руководствоваться сочувствием и любовью к людям. Это то, что

отличает человека от животного, то есть то, что противостоит дикости, подлости и жестокости.

2. Ли – буквально ‘обычай, обряд, ритуал’. Верность обычаям, соблюдение обрядов, например почтение к родителям. В более общем смысле *Ли* – любая деятельность, направленная на сохранение устоев общества. Символом *Ли* является огонь. Слово «ритуал» – не единственный русский эквивалент соответствующего китайского термина «Ли», который может быть переведен также как «правила». В самом общем виде под ритуалом понимаются конкретные нормы и образцы общественно достойного поведения. Его можно истолковать как правила поведения, своего рода смазку социального механизма.

3. Чжи – здравый смысл, благоразумие, мудрость, рассудительность – умение просчитать следствия своих действий, посмотреть на них со стороны, в перспективе. Уравновешивает качество *Ли*, предупреждая упрямство, противостоит глупости. *Чжи* в конфуцианстве ассоциировалось с водой.

4. Синь – искренность, доброе намерение, непринужденность и добросовестность. *Синь* уравновешивает *Ли*, предупреждая лицемерие. Синь соответствует земле.

Нравственные обязанности, поскольку они материализуются в обычаях, становятся делом воспитания, образования, культуры. Эти понятия у Конфуция не были разведены. Все они входят в содержание категории «*вэнь*». «*Вэнь*» можно истолковать как культурный смысл человеческого бытия, как воспитанность. Это не вторичное искусственное образование в человеке и не его первичный естественный слой, не книжность и не природность, а их органический сплав.

Почти в то же самое время, но за тысячи километров от Китая древнегреческий философ – диалектик **Гераклит** предпринял попытку рационально осмыслить природу конфликта. Он считал, что в мире все рождается через вражду и распри. Конфликты представлялись ему как непременное условие общественной жизни, ибо противоборство, в том числе и война, есть «отец всего и царь всего».

Идеи Гераклита о конфликтах и борьбе как основе всех вещей разделяли и другие философы-материалисты древности. При этом некоторые из них, как, например, Эпикур, высказывали мысль о том, что враждебные столкновения своими тяжкими последствиями в конце концов убедят людей жить в мире и согласии.

Не обошли стороной проблему конфликта и такие жившие в V–IV вв. до н. э. титаны античной мысли, как **Платон** в «Государстве» и **Аристотель** в «Политике». Они полагали, что человек по своей природе существо общественное; отдельный человек представляет собой лишь часть более широкого целого – общества; заложенное в человеке общественное начало придает ему способность к взаимопониманию и сотрудничеству с другими людьми. При этом они не исключали склонность к вражде, ненависти, насилию. В своем трактате «Политика» Аристотель указывал на источники конфликтов, которые, по его мнению, состоят в неравенстве людей по обладанию имуществом и получению почестей, чрезмерном возвышении одних и унижении других. Это способствует возрастанию своекорыстия, тщеславия и приводит к перерождению государственного строя, а также порождает недовольство людей, крайняя степень которого является причиной государственных переворотов. Указанные причины конфликтов в виде распрей, мятежей и переворотов Аристотель дополняет рядом побуждений. «Причиной распрей, – отмечает Аристотель, – бывают... наглость, страх, превосходство, презрение... а также происки, пренебрежительное отношение, мелкие унижения, несходство характеров» [1, с. 430]. Главную причину государственных конфликтов Аристотель видит в стремлении *politicos* (государственных мужей) заботиться прежде всего о своем благе, а затем уж о нуждах государства и его подданных. Как известно, Аристотель выделил шесть форм государственного правления, три из которых «правильные», а три – «неправильные». Именно вышеуказанные причины способствуют формированию «неправильных» форм правления, в то время как основанием «правильных» является соблюдение чувства меры в распределении благ и почестей.

После Аристотеля начинается постепенный закат античной эпохи. В рамках римского права решались частные вопросы споров, возникающих в обществе и требующих своего юридического разрешения. Безусловно, в прикладном значении римское право явило собой качественный шаг вперед в разрешении коллизий, возникающих между людьми. Здесь мы не встречаем попыток осмыслить сам феномен общественного конфликта, но разработанное римскими юристами право послужило мощнейшим механизмом для урегулирования различного рода конфликтов. В этом смысле прикладной аспект римского права ничуть не менее значим, чем теоретическое осмысление феномена общественного конфликта, предпринятое греческими философами.

Христианская философия в соответствии с заветами Евангелия стремилась, особенно на начальной стадии своего развития, доказать преимущества мира, согласия и братства между людьми. На рубеже I–III вв. н. э. представители христианства развивали аргументацию, направленную против вооруженных столкновений, агрессивных устремлений. Однако она не оказала существенного влияния на естественный ход исторического развития.

Кризис рабовладения в пределах Священной Римской империи сопровождался ростом социальной напряженности и, как следствие, многочисленными коллизиями. В IV в. н. э. принцип несовместимости войн с учением Христа ставится под сомнение и трактуется не столь однозначно, как в I–II веках новой эры. Ослабление римского господства, распад на Западную и Восточную империи, а затем и гибель Западной Римской империи создали благоприятные условия для превращения церкви в новый социальный институт. По мере его укрепления, расширения его духовных возможностей все более очевидной становится связь между экономическим ресурсом церкви и ее идеологическим влиянием. Нарождающийся новый экономически господствующий класс феодалов не сразу осознал единство своих интересов с интересами церкви, но к концу I тысячелетия церковь не только оказывала мощное идейное влияние на народы Западной и Центральной Европы, но и была экономически окрепшим социаль-

ным институтом. Так, церковное землевладение достигало 1/3 всех пахотных земель в Европе. В целом I тысячелетие от Рождества Христова – время превращения христианства из веры немногих, гонимых светской властью, в веру большинства, светской властью поддерживаемого. Естественно, данный тысячетный процесс характеризуется перерождением миротворческих устремлений, присущих ранним христианам, в захватническую идеологию, породившую Крестовые походы, в ходе которых «огнем и мечом» осуществлялась христианизация все новых и новых народов. Соответственно взгляд на конфликты в обществе ранних христиан в корне отличался от того, который сформировался в конце I – начале II тысячелетий.

Следует заметить, что в период классического Средневековья активно пропагандировались идеи коллективизма, причем в грубой, примитивной форме. Теоцентризм с его схоластикой безраздельно господствовал в умах людей. Христианская идеология исповедовала библейское представление о человеке как создании Бога, о внутреннем его раздвоении вследствие первородного греха, о противоборстве в обществе ниспосланного людям свыше добра и неизбежного в жизни зла. В условиях Средневековья коллективизм означал подчинение человека феодальному государству, поглощение индивида крестьянской общиной, ремесленным цехом, купеческой корпорацией, рыцарским или монашеским орденом. Такие взгляды господствовали вплоть до позднего Средневековья, сменившегося эпохой Возрождения.

2. Взгляды мыслителей Нового времени на конфликты в обществе

На излете Средних веков в XVI–XVII вв. формируется феномен индивидуализма, который по мере развития новых буржуазных экономических отношений превращается в мощную силу социального развития. Как один из главнейших принципов общественного взаимодействия и нравственности он стал своего рода катализатором социально-экономических преобразований, создания условий для творческих устремлений и самоутвержде-

ния личности. Это нашло свое отражение в трудах Томаса Мора, Эразма Роттердамского, Френсиса Бэкона и других философов-гуманистов Нового времени. Они выступили с резким осуждением средневековой смуты, социальных беспорядков и кровопролитных междоусобиц. Европейские просветители ратовали за мир и согласие между людьми, признавая их решающим фактором общественного развития.

Эразм Роттердамский (1469–1536), в частности, не только отмечал тот факт, что «война сладка для тех, кто ее не знает», но и указывал на наличие собственной логики начавшегося конфликта, который разрастается, подобно цепной реакции, вовлекая в орбиту своего воздействия все новые слои населения страны. Тем самым Роттердамский отмечал наличие элемента непредсказуемости в разрастании конфликта. Данная мысль является весьма актуальной при анализе и современных конфликтов, ибо те, кто развязывает их, порою даже не подозревают, какими это чревато последствиями.

Весьма интересны высказывания о природе конфликтов английского философа-материалиста **Фрэнсиса Бэкона** (1561–1626), поскольку он, пожалуй, впервые подверг основательному теоретическому анализу совокупность причин конфликтов внутри страны, проанализировав материальные, политические и психологические условия социальных беспорядков, а также возможные способы их преодоления. Для Бэкона была характерна глубокая оценка решающей роли материальных причин в возникновении социальных беспорядков. Одной из них он считал бедственное материальное положение народа. «Сколько в государстве разоренных, – замечает он, – столько готовых мятежников. А если к разорению и оскудению знати прибавляется обнищание простого народа, опасность становится велика и неминуема, ибо мятежи, вызываемые брюхом, есть наихудшие» [3, с. 242].

Рассматривая политические причины конфликтов, Бэкон отмечал, что государи связаны со своими государствами и не должны пренебрегать мнением сословий и сената, решая все вопросы по своему разумению и произволу. «Народы с трудом переносят

этот произвол и сами замышляют самостоятельно создать и укрепить какое-то новое правление. Это начинается с тайных подстрекательств знати и вельмож, а когда этому попустительствуют, начинается волнение народа». Кроме политических ошибок в управлении Бэкон указывал несколько психологических причин социальных беспорядков. Это, в частности, «иное острое и колкое слово в устах государя», «зависть в общественной жизни», «пасквили и крамольные речи, когда они часты и смелы, а также ложные слухи, порочащие правительство, когда они возникают часто и охотно подхватываются» [3, с. 242, 371, 381, 382, 385, 386].

Иной, отличной от гуманистов точки зрения придерживались **Джон Локк** и **Томас Гоббс**. Они выступали сторонниками буржуазных свобод, частных форм жизни, равенства стартовых возможностей. Они полагали, что человек есть отдельное самоценное существо, для которого другие люди – только среда его обитания. В соотношении с обществом приоритет принадлежит личности. Естественное состояние общественных связей – это «война всех против всех», в которой люди выступают в качестве либо врагов, либо партнеров. Следовательно, конфликты предопределены естественным равенством людей, как в их способностях, так и в требованиях. Невозможность же реально удовлетворить разом все притязания создает в отношениях между ними конфликтные ситуации. Конечно, путь к согласию не закрыт, но сотрудничество возможно не в силу естественных свойств человека, как считали древние мыслители, а в результате принуждения, угрозы наказания заслушание, нарушение общественного договора. Именно теория общественного договора была призвана объяснить необходимость создания государства, которому граждане передают часть своих прав и которое в свою очередь поддерживает порядок в обществе, иногда опираясь на легитимное принуждение и насилие. Тем самым государство призвано положить конец состоянию «войны всех против всех». Одновременно с теорией общественного договора начинает зарождаться и концепция правового государства с ее принципом разделения властей и верховенством права.

Вышесказанное позволяет характеризовать XVII в. – век Просвещения – как столетие рождения качественно новых теорий и концепций, но этот век не принес существенных перемен в разноголосице суждений относительно причин конфликтов и мер по их преодолению. Пожалуй, весьма характерно в этом плане мнение **Адама Смита** – родоначальника классической политэкономии. В своей книге «Теория нравственных чувств» он выступил последовательным сторонником некоей степени эгоизма, т. е. «любви к себе», но при неперменной гармонии своекорыстных интересов с общими устремлениями людей к благополучию и счастью.

А. Смит полагал, что основная причина, которая движет человеком в стремлении улучшить свое положение, повысить социальный статус, состоит в том, чтобы «отличиться, обратить на себя внимание, вызвать одобрение, похвалу, сочувствие или получить сопровождающие их выгоды». Впоследствии в ставшем всемирно известном исследовании о природе и причинах богатства народов он вместо моральных отношений между людьми во главу угла поставил экономические интересы во главе с заботой человека о собственном материальном благополучии, которое не было бы помехой на пути к всеобщему благу.

В XVIII веке с открытой критикой вооруженных конфликтов, с осуждением завоеваний и насилия выступили английские демократы и французские просветители Д. Пристли, Ш. Монтескье, Д. Дидро, Ж.-Ж. Руссо, Вольтер. Вооруженные конфликты они рассматривали как пережиток «варварской эпохи» и полагали, что лишь ликвидация существующих феодальных отношений приведет к «вечному миру». В трудах мыслителей этого периода много внимания уделялось поиску рациональных форм организации общественной жизни, которые устранили бы причины социальных конфликтов, коренящихся в отживших формах государственного устройства гражданского мира.

Жан-Жак Руссо (1712–1778) делил историю человечества на три периода: вначале существует «естественное состояние», когда люди свободны и равны, затем развитие цивилизации приводит к утрате людьми свободы и равенства и, наконец, заключив

«общественный договор», люди вновь обретут утраченную гармонию общественных отношений, «вечный мир» и единство. Однако взгляды Руссо разделяли далеко не все мыслители того периода.

Великий немецкий философ **Иммануил Кант** (1724–1804) считал, что «состояние мира между людьми, живущими по соседству, не есть естественное состояние... последнее, наоборот есть состояние войны, т. е. если и не непрерывные военные действия, то постоянная их угроза. Следовательно, состояние мира должно быть установлено» [8, с. 266].

В исторических рамках Нового времени высказывались также различные суждения относительно причин социальных конфликтов и перспектив их преодоления. Однако при всем многообразии этих суждений преобладали признание решающей роли согласия между людьми в развитии общества; общая негативная оценка средневековой смуты, беспорядков и войн, а также надежда на будущий «вечный мир».

Литература

1. Аристотель. Политика. Афинская полития / предисл. Е. И. Темнова. – М.: Мысль, 1997.
2. Аристотель. Сочинения. Т. 4. – М., 1984.
3. Бэкон Ф. Сочинения. В 2 т. Т. 2. – 2-е изд. – М., 1979.
4. Гоббс Т. Избранные сочинения. Т. 2. – М., 1991.
5. Гоббс Т. Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского. – М.: Мысль, 2001.
6. История философии: учебник для высших учебных заведений / под ред. В. П. Кохановского, В. П. Яковлева. – 5-е изд. – Ростов н/Д: Феникс, 2007.
7. Кант И. Критика чистого разума / пер. с нем. Н. О. Лосского; сост., вступит. ст., подготовка текста В. А. Жучков. – М.: Наука, 1999.
8. Кант И. Сочинения. В 6 т. Т. 6. – М., 1996.
9. Конфуций. Суждения и беседы. – СПб: Кристалл, 2001.
10. Монтескье Ш. Л. О духе законов / сост., пер. и коммент. А. В. Матешук. – М.: Мысль, 1999.

11. Платон. Государство / примеч. А. А. Тахо-Годи. – М.: Мысль, 1999.

12. Руссо Ж.-Ж. Об общественном договоре: трактаты. – М.: ТЕРРА – Книжный клуб: КАНОН-пресс-Ц, 2000.

ТЕМА 2. КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ XIX ВЕКА

1. Немарксистские идеи о конфликтах в обществе

Наступивший XIX век сопровождался бурными изменениями в экономической, политической, духовной сферах, что не могло не сказаться на общественной мысли. Историческое развитие начинает рассматриваться как процесс постоянной борьбы и столкновений. Более того, появляются теории, в которых авторы стремятся обосновать наличие вечных причин конфликтов. Так, в работе английского экономиста **Т. Мальтуса** (1766–1834) «Опыт о законе народонаселения» (1789) было предложено новое объяснение усиливающейся в стране безработицы. Объясняя бедствия народа «вечными» биологическими свойствами природы, Мальтус сформулировал некий «естественный закон», согласно которому численность населения растет в геометрической прогрессии, а средства существования – в арифметической. Тем самым причины бедственного положения трудящихся он обнаруживал не в исторических последствиях промышленного переворота и политике обезземеливания крестьянства, а в «легкомысленной привычке» населения «неразумно» размножаться. Естественно, что такой взгляд на процессы общественного развития делал борьбу людей за средства существования самоочевидным и неизбежным явлением, а всевозможные конфликты с точки зрения этой теории стали постоянным фактором общественного развития.

Аналогичную, основанную на принципе борьбы за существование, но уже чисто социологическую концепцию разработал **Герберт Спенсер** (1820–1903), который считал принцип выживания наиболее приспособленных индивидов основным

законом общества. В соответствии с этой концепцией состояние противоборства универсально, поскольку обеспечивает равновесие не только в рамках отдельного общества, но также между обществом и природой. Закон конфликта, таким образом, выступает у него всеобщим и основополагающим законом. Общество будет развиваться до тех пор, пока не будет достигнуто полное равновесие между народами и расами. Г. Спенсер различал два главных типа общества: *воинственный* и *промышленный*. У воинственного типа борьба за существование идет через военные конфликты, в порабощении других народов и истреблении людей, а у промышленного типа – в конкуренции, где побеждает интеллектуально и морально сильнейший. Такая борьба есть благо для общества, так как в результате растет интеллектуальный и моральный уровень общества в целом, объем его общественного богатства.

Кроме Спенсера, в конце XIX века появились работы М. Вебера, Л. Гумпловича, в которых конфликт стал рассматриваться как один из главных стимулов социального развития. Польско-австрийский юрист **Людвиг Гумплович** (1838–1909) вслед за К. Марксом усматривал основной источник конфликтов в борьбе людей за удовлетворение своих материальных потребностей. Взгляды Гумпловича на природу социального конфликта можно свести к трем основным тезисам:

1) конфликты составляют сущность исторического развития; у них различный характер, но они являются фактором прогресса;

2) дифференциация общества на господствующих и подчиненных – явление вечное, следовательно, конфликт тоже вечен;

3) конфликты способствуют единству общества, а также возникновению более широких объединений.

2. Марксистская теория конфликта

Рассматривая теорию конфликта К. Маркса (1818–1883), следует напомнить, что он истолковывал развитие общества с материалистических позиций. В соответствии с марксистской

концепцией социального детерминизма, общество предстает как целостная интегральная система, состоящая из подсистем – экономической, политической, социальной, духовной. Все подсистемы находятся в объективной причинно-следственной зависимости друг от друга. Главенствующую, определяющую роль среди них выполняет экономика, которая основана на материальном производстве с тем или иным характером отношений собственности. Изменение социальной системы означает переход ее из одного качественного состояния в другое как результат разрешения противоречий, скопившихся в ходе поступательного развития общества. Доминирующей формой выступает борьба классов, характерная для всей истории человечества, особенно для так называемых антагонистических формаций.

В середине 50-х годов XIX века К. Марксом закладываются основы будущей *диалектической теории конфликта*, в основе которой лежит модель конфликта революционного класса и социального изменения. Данная теория имела самое прямое отношение к России, так как нашла сначала одобрение в умах и помыслах будущих российских революционеров, которыми впоследствии была практически реализована в октябре 1917 года.

К. Маркс утверждал, что:

1. Несмотря на то, что социальные отношения проявляют свойства систем, они все же изобилуют конфликтными интересами.

2. Это обстоятельство свидетельствует о том, что социальная система систематически порождает конфликты.

3. Следовательно, конфликт является неизбежным и очень распространенным свойством социальных систем.

4. Подобные конфликты имеют тенденцию проявляться в полярной противоположности интересов.

5. Конфликты чаще всего происходят из-за недостаточности ресурсов, особенно власти.

6. Конфликт – главный источник изменения социальных систем.

Опираясь на принципы гегелевской диалектики и научно-теоретическое наследие своих предшественников, К. Маркс ут-

верждал, что социальные противоречия, конфликты, борьба выступают источниками социального развития. Социальное развитие в основе своей обусловлено постоянным конфликтом между производственными отношениями и производительными силами конкретной общественной формации. Постоянное развитие производительных сил является непреложным социальным законом, что обуславливает постоянное противоречие между производственными отношениями и производительными силами, в совокупности составляющими способ производства общественной формации. Когда производственные отношения по мере своего развития превращаются в сдерживающий фактор развития производительных сил, тогда они неминуемо подвергаются революционной трансформации и смене, тогда социальная система, основой которой выступает данный способ производства, через классовую, политическую, идейную борьбу также подвергается революционному переустройству и смене.

Смена общественных формаций происходит через социальную революцию, которая по мысли К. Маркса выступает «локомотивом истории», является быстрым, резким, конфликтным и тотальным сдвигом в социальных отношениях.

Классовая борьба, по мысли К. Маркса, есть не что иное, как борьба между реакционным классом, выражающим интересы отживших производственных отношений, и прогрессивным классом, представляющим интересы нарождающихся новых производственных отношений, соответствующих развивающимся производительным силам. За период существования конкретной общественной формации класс проходит путь от прогрессивного до реакционного, и если на начальном пути играет положительную роль в развитии, то на заключительном этапе этот класс входит в противоречие с вновь нарождающимся классом, в противоборстве с которым рано или поздно уступает свои позиции и прекращает существование.

К. Маркс считает аксиомой, что возможность возникновения классового конфликта присуща каждому дифференцированному (разделенному на классы) обществу, поскольку такое общество систематически порождает столкновения интересов между ли-

цами и группами лиц, занимающими разное положение в структуре общества. По его мнению, конфликт – это неизбежная и неотвратимо действующая в социальных системах сила, которая активизируется при некоторых специфических условиях, связанных с противоречием между уровнем развития производительных сил и производственных отношений. Из этих условий латентные классовые интересы (находящиеся в состоянии «ложного сознания») превращаются в явные классовые интересы («классовое сознание»), а это в свою очередь при определенных дополнительных условиях приводит к поляризации общества на два класса, соединенных в революционном конфликте. Таким образом, существует ряд условий, которым отводится роль опосредующих переменных, ускоряющих или замедляющих неизбежное превращение столкновения классовых интересов в революционный классовый конфликт. К. Маркс считал, что острый конфликт – это неизбежное свойство социальных систем и их изменений. Он подчеркивал антагонистический характер конфликтов, его жизненно интересовали социально-структурные причины конфликта, а также условия, которые могли бы разрешить конфликт.

Следовательно, диалектический подход К. Маркса заключается в признании позитивного характера социальных противоречий и конфликтного их разрешения как основы социального развития общества.

3. Проблема конфликтов в работах М. Вебера

Для Макса Вебера (1864–1920) – одного из самых ярких представителей немецкой социологии – субъектом социального действия является не общество в целом, а больше индивид, положение которого связано с определенным социальным статусом. С его точки зрения, общество – это взаимодействие людей, являющихся продуктом социальных, т. е. ориентированных на других людей, действий; это арена, на которой действуют позитивно и негативно привилегированные статусные группы. Они озабочены тем, чтобы в условиях конфликта материальных и идеаль-

ных интересов сохранить или упрочить свое влияние, отстоять свои экономические позиции, а также амбиции и жизненные ориентиры.

Среди социологов (Вебер входит в их число), в чьих теоретических построениях проблема социального конфликта занимает доминирующее положение при объяснении социальных процессов и изменений, приняты следующие постулаты:

1. Каждое общество изменяется в каждой своей точке, социальные изменения вездесущи.

2. Каждое общество в каждой своей точке пронизано рассогласованием и конфликтом, социальный конфликт вездесущ.

3. Каждый элемент в обществе вносит свой вклад в его дезинтеграцию и изменение.

4. Каждое общество основано на том, что одни члены общества принуждают к подчинению других.

Проблематика конфликта пронизывает три главных направления творчества Макса Вебера – социологию политики, социологию религии и социологию экономической жизни, непосредственно связанные между собой.

Политическая проблематика конфликта

Наиболее очевидным образом проблема конфликта проявляется в социологии политики, особенно в связи с анализом трех идеально-типических форм господства-подчинения или форм осуществления власти: *традиционной, харизматической и рациональной*. При анализе властных отношений для Вебера основное значение имеют не столько акции насилия, сколько сами механизмы согласия с властными полномочиями. По его мнению, страх за жизнь и имущество являются не единственными основаниями принятия власти. В различных политических системах проявляются различные сочетания материальных и идейных интересов, побуждающие людей к согласию с властями или, наоборот, к протесту против них. По мере развития человеческой цивилизации вырабатываются все более сложные формы взаимоотношений индивидуумов и власти, общественных структур и политических институтов.

Подробно все это расписано в учении Вебера о типах легитимного господства, то есть такого господства, которое признается управляемыми индивидами. Кроме этого, господство предполагает взаимные ожидания того, кто приказывает, и того, кто повинуется этому приказу. В соответствии со своей методологией М. Вебер дает анализ легитимных типов господства. Он выделяет три разновидности господства, ставя им в соответствие три типа подчинения.

Традиционный тип господства-подчинения

Первый тип легитимного господства Вебер обозначает как традиционный. Этот тип обусловлен нравами и привычкой к определенному поведению. В этом отношении традиционное господство основано на вере не только в законность, но и в священность издревле существующих порядков. Чистейшим типом такого господства является, патриархальное государство. Это общество, которое предшествовало современному буржуазному обществу. Тип традиционного господства по своей структуре сходен со структурой семьи. Именно это обстоятельство делает его особенно прочным и устойчивым.

Штаб правления состоит из лично зависимых от господина домашних чиновников, родственников, личных друзей или вассалов. В отличие от других видов господства, именно личная верность служит здесь основанием для назначения на должность, а также для продвижения по иерархической лестнице. Для традиционного господства характерно отсутствие формального права и, соответственно, отсутствие требования действовать «невзирая на лица»; характер отношений в любой сфере сугубо личный.

Харизматический тип господства-подчинения

Вторым типом господства является, по Веберу, харизматическое господство. Понятие харизмы играет в веберовской политической социологии важную роль. Харизма, в соответствии с этимологическим значением слова, есть некая экстраординарная способность, некоторое качество индивида, выделяющее его среди остальных. Это качество не столько приобретенное, сколько дарованное человеку от природы богом, судьбой. К харизматическим качествам Вебер относит магические способности, проро-

ческий дар, выдающуюся силу духа и слова. Харизмой, по Веберу, обладают герои, полководцы, маги, пророки и провидцы, выдающиеся политики, основатели мировых религий и т. п. (например, Будда, Христос, Магомет, Солон, Ликург, Македонский, Цезарь, Сципион Африканский и т. д.).

Харизматический тип легитимного господства представляет собой прямую противоположность традиционному. Если традиционный тип господства держится приверженностью к обычному, раз и навсегда заведенному, то харизматический, напротив, опирается на нечто необычное, никогда ранее не признававшееся. Основной базой харизматического господства является аффективный тип социального действия. Вебер рассматривает харизму как великую революционную силу в традиционном типе общества, способную внести изменения в его лишнюю динамику структуру. Однако следует отметить, что при всем различии и даже противоположности традиционного и харизматического типов господства между ними есть и нечто общее, а именно: тот и другой опираются на личные отношения между господином и подчиненным. В этом отношении оба этих типа противостоят формально-рациональному господству как безличному.

Источником личной преданности харизматическому государю является не традиция и не признание его формального права, а прежде всего эмоционально окрашенная вера в его харизму и преданность этой харизме. Поэтому, как подчеркивал Вебер, харизматический вождь должен заботиться о сохранении своей харизмы и постоянно доказывать ее присутствие. Штаб управления при таком типе господства формируется на основе личной преданности вождю. Ясно, что рациональное понятие компетентности, так же как и сословно-традиционное понятие привилегии, здесь отсутствует.

Другой момент: как от формально-рационального, так и от традиционного типа господства, харизматический отличается тем, что здесь нет установленных (рационально или по традиции) правил и решения по всем вопросам выносятся иррационально, на основе «откровения», интуиции или личного примера.

Понятно, что харизматический принцип легитимности, в отличие от формально-рационального, авторитарен. По существу, авторитет харизматического лидера базируется на его силе – только не на грубой, физической, а на силе его внутреннего дара. Вебер, верный своим познавательным принципам, рассматривает харизму безотносительно к содержанию того, что возвещает, за что выступает, что несет с собой харизматический лидер, то есть он безразличен к ценностям, вносимым в мир харизматической личностью.

Рациональный тип господства-подчинения

Третий тип господства Вебер называет легальным. Здесь в качестве мотива уступчивости рассматриваются соображения интереса, т. е. целерационального действия. К такому типу, по его мнению, относятся современные ему европейские государства: Англия, Франция и США. В таких государствах подчиняются не личности, а четко установленным законам, которым подчиняются и управляемые и управляющие. Аппарат управления («штаб») состоит из специально образованных чиновников, которым вменяется в обязанность действовать невзирая на лица, т. е. по строго формализованным регламентам и рациональным правилам. Правовое начало – принцип, лежащий в основе легального господства. Именно этот принцип оказался, согласно Веберу, одной из необходимых предпосылок развития современного капитализма как системы формальной рациональности.

Самым чистым типом легального господства Вебер считал бюрократию. Правда, он тут же оговаривается, что никакое государство не может быть полностью бюрократичным, поскольку на вершине лестницы стоят либо наследуемые монархи, либо избранные народом президенты, либо лидеры, избранные парламентской аристократией. Но повседневная непрерывная работа при этом ведется силами специалистов-чиновников, т. е. машинной управления. Этот тип господства наиболее соответствует формально-рациональной структуре экономики. Правление бюрократии – это господство посредством знания, и в этом заключается его специфически рациональный характер.

Описанный Вебером «идеальный тип рационального управления» не имел и не имеет полного эмпирического осуществления ни в одном из индустриальных государств. Вебер имел в виду «машину управления», машину в самом буквальном смысле слова, но машину человеческую, у которой нет никакого другого интереса, кроме интереса дела. Однако, подобно всякой машине, машина управления нуждается в надежной программе. Сама же она подобной программы не имеет, будучи структурой формально-рациональной. Поэтому программу может задать ей только политический лидер, ставящий перед собой определенные цели. Формулируя идеально-типические черты бюрократии: законопослушность, беспристрастное отношение к тем, кто обращается в учреждение, рационализм и т. д., Вебер прекрасно понимал, что эти качества чиновника могут формулироваться в качестве общих принципов и требований, но они не являются реальными свойствами лиц, занимающих соответствующие должности. Конфликт между нормативными предписаниями и реальной психологией был для него частью социальной реальности, степень и форма этого конфликта подлежали эмпирическому исследованию.

Для западного общества, по Веберу, наиболее адекватны рациональная система права, согласие с властями, основанное на законе, наличие конституционных основ правопорядка и развитого гражданского самосознания, что не исключает глубокого политического конфликта между классами и статусными группами, составляющими данное общество. Легальное господство имеет более слабую легитимирующую силу, чем традиционное и харизматическое. Вебер за основу легального господства берет целерациональное действие. В чистом виде легальное господство не имеет ценностного фундамента, не случайно этот тип господства осуществляется формально-рационально, где «бюрократическая машина» должна служить исключительно интересам дела.

Важно отметить и то, что отношения господства в «рациональном» государстве рассматриваются Вебером по аналогии с отношениями в сфере частного предпринимательства. Целерациональное действие имеет в качестве своей модели действие

экономическое. Экономика – это та «клеточка», в которой и существует легальный тип господства. Именно экономика более всего поддается рационализации. Она освобождает рынок от словесных ограничений, от сращивания с нравами и обычаями, превращая все качественные характеристики в количественные, то есть расчищая путь для развития сугубо рационального капиталистического хозяйства.

Рациональность, в веберовском понимании, – это формальная, функциональная реальность, то есть свободная от всяких ценностных моментов. Это и есть легальное господство. Но именно потому, что формальная рациональность в себе самой своей цели не несет и всегда определяется через что-то другое, легальное господство не имеет достаточно сильной легитимности и должно быть подкреплено чем-то другим – традицией или харизмой. На политическом языке это будет звучать таким образом: парламентская демократия, признаваемая классическим либерализмом единственно правомерно законодательным (легитимирующим) органом, не имеет в себе достаточной легитимирующей силы в глазах масс. Потому она должна быть дополнена или наследованным монархом (чьи права ограничены парламентом), или плебисцитарным путем, избранным политическим лидером. Как видим, в первом случае легитимность легального господства усиливается с помощью апелляции к традиции, во втором – с помощью апелляции к харизме.

Плебисцитарная демократия как форма политической системы, по мнению Вебера, наиболее соответствовала ситуации, которая сложилась в современном ему западноевропейском обществе. Только плебисцит, по его убеждению, может сообщить политическому лидеру ту силу легитимности, которая позволит ему проводить определенным образом ориентированную политику, а также поставить государственно-бюрократическую машину на службу определенным ценностям. Понятно, что для этого политический лидер должен быть харизматически одарен, ибо в противном случае он не может получить одобрения масс. Плебисцитарная теория бюрократии Вебера – это, по существу, попытка найти некую идеальную модель организации политиче-

ской системы с необходимыми элементами, обеспечивающими ее динамизм.

Религиозная проблематика конфликта

Не меньшую роль проблематика конфликта играла и в веберовской социологии религии. Здесь конфликт касался прежде всего мировоззренческих, ценностных установок в обществе. В своих исследованиях религиозных систем Древнего Китая, Индии, Израиля Вебер основное внимание обратил на проблему соотношения религиозных верований и статусных, властных привилегий (как положительного, так и отрицательного характера) групп, составляющих общество. Помимо анализа самих групп, Вебер занимался анализом деятельности лидеров соответствующих религиозных движений, которые и образовали идейный центр соответствующих мировых религий. Различное влияние этого центра – степень его принятия, поддержки или противодействия ему со стороны властных институтов – не могут быть выведены из структуры общества. Это влияние можно объяснить взаимодействием двух обстоятельств:

1. Оно есть результат реакции на материальные и идеологические интересы вполне определенных социальных групп.
2. Оно также является результатом творческого взаимодействия религиозного вдохновения и харизматической личности, действующих как «независимые переменные».

С точки зрения Вебера, мировоззренческие установки мировых религий созданы вполне определенными социальными группами, занимавшими четко обозначенное социальное положение и обладавшими соответствующим статусом в обществе. Это – конфуцианские ученые, индусские брахманы, еврейские левиты и пророки, христианские святые и подвижники. Каждая из этих групп имела свой «стиль жизни» и утверждала свой набор религиозных убеждений. Особое внимание Вебера привлекал вопрос о том, каким образом взгляды нескольких человек, одаренных харизматическим вдохновением, превращается вначале в стиль жизни некоторой статусной группы, а затем, в итоге, в основную направленность развития всей цивилизации.

Вебер подходит к изучению религиозных идей с точки зрения их отношения к общественным действиям, с точки зрения изучения тех социальных процессов, благодаря которым прозрение и вдохновение нескольких становится убеждением множества людей. Он полагает, что каждая социальная группа характеризуется склонностью к идеям определенного направления, соответствующему их образу жизни. Например: крестьяне склонны к поклонению к природе и стихийной магии, христианское благочестие – типично для городской буржуазной культуры, военная аристократия, равно как и другие находящиеся у власти группы, обладает специфическим чувством чести, несовместимым с идеализацией христианского смирения и т. д.

Теоретические позиции Вебера при этом имеют ярко выраженную конфликтную направленность. По мнению исследователя творчества М. Вебера, Р. Бендикса, исходная позиция социолога состояла в том, что всякое общество можно понять как состоящее из позитивно и негативно привилегированных статусных групп, озабоченных сохранением в неизменности или упрочением влияния сложившегося стиля жизни путем установления социальной дистанции и исключительности, с одной стороны, и монополизации экономических возможностей – с другой.

Общество представляется как совокупность статусных групп, идеи и интересы которых в какой-то области сходятся, а в какой-то различны. При этом расхождение идей и интересов является реакцией на расхождение статусных групп, а пересечение или совпадение их идей или интересов можно объяснить в результате изучения прошлых конфликтов и способов их разрешения, воплотившихся в сложившихся формах господства и согласия.

Для Вебера характерно понимание общества как некоего баланса противостоящих сил, борющихся между собой статусных групп, каждая из которых имеет свои собственные экономические интересы, амбиции, свое понимание мира и других людей. Тот же подход используется и в сравнительных исследованиях религии. Успех каждой из мировых религий, по его мнению, явился результатом длительной борьбы. Каждая из лидирующих статусных групп встречала сопротивление одной или нескольких

групп, преследовавших свои материальные интересы или идеи во имя сохранения и утверждения исключительности и избранности их собственного стиля жизни. Конфуцианские ученые должны были бороться с магией, мистикой с буддистскими монахами; брахманы-индуисты – с притязаниями кшатриев, с буддизмом и джайнизмом, равно как и с различными неортодоксальными направлениями внутри брахманизма; иудейские пророки вели борьбу с огромным числом царских пророков, оракулов и различными группами левитов.

Внимание к постоянной борьбе между различными социальными группами было сердцевинной веберовского мировоззрения. Он полностью отдавал себе отчет в том, что определенные конфликты, в основе которых лежит противостояние конечных ценностей, не могут быть устранены никакой аргументацией или разъяснением позиций. Его исследования в области социологии религии эмпирически подтверждают эту точку зрения. Конфуцианство, брахманизм и иудейская религия – несовместимы друг с другом с позиции мировосприятия. Человек, по его мнению, не может последовательно отстаивать сразу две из этих религиозных систем. Но это не означает, что общество характеризуется постоянной нестабильностью. В своих исследованиях Китая и Индии Вебер показал, что статусные группы в лице конфуцианских ученых или брахманов становятся «носителями культуры», в результате их образ жизни стабилизирует общество. Как бы ни были условны какие-либо взгляды, если они получают поддержку со стороны господствующей в обществе группы, то они принимаются как само собой разумеющаяся позиция, с которой одобряются или не одобряются те или иные действия или высказывания.

Экономическая проблематика конфликта

Проблема конфликта в социологии экономической жизни М. Вебера представлена в работе «Протестантская этика и дух капитализма», в продолжение которой он написал сравнительный анализ наиболее значимых религий и проанализировал взаимодействие экономических условий, социальных факторов и религиозных убеждений. Вначале М. Вебер проводит детальный ана-

лиз статистических данных, отражающих распределение протестантов и католиков в различных социальных слоях. На основании данных, собранных в Германии, Австрии и Голландии, он приходит к выводу, что протестанты преобладают среди владельцев капитала, предпринимателей и высших квалифицированных слоев рабочих.

Кроме того, совершенно очевидны различия в образовании. Так, если среди католиков преобладают люди с гуманитарным образованием, то среди протестантов, готовящихся, по мнению Вебера, к «буржуазному» образу жизни, больше людей с техническим образованием. Он объясняет это своеобразным складом психики, складывающийся в процессе начального воспитания. Также Вебер замечает, что католики, не занимая ключевых постов в политике и коммерции, опровергают тенденцию, что национальные и религиозные меньшинства, противостоящие в качестве подчиненных какой-либо другой господствующей группе, концентрируют свои усилия в области предпринимательства и торговли. Так было с поляками в России и Пруссии, с гугенотами во Франции, квакерами в Англии, но не с католиками в Германии.

Вебер задается вопросом, с чем связано столь четкое определение социального статуса во взаимосвязи с религией. И, несмотря на то, что действительно существуют объективно-исторические причины преобладания протестантов среди наиболее обеспеченных слоев населения, он все же склоняется к тому, что причину различного поведения следует искать в сложившемся стиле жизни, а не только в историко-политическом положении.

В качестве примера протестантской «философии скупости» Вебер приводит целый ряд цитат Бенджамина Франклина. В его понимании идеальный человек – «кредитоспособный, добропорядочный, долг которого рассматривать приумножение своего капитала как самоцель». На первый взгляд речь идет о чисто эгоистичной, утилитарной модели мира, когда «честность полезна только потому, что дает кредит». Но в данном случае речь идет не просто о житейских советах, а о некой своеобразной этике, где нажива мыслится как самоцель. Также можно сказать, что

такая позиция является прекрасным этическим основанием теории рационального выбора. Вебер считает, что честность, если она приносит кредит, столь же ценна, как и истинная честность.

Вебер замечает, что если рассматривать капитализм с точки зрения марксизма, то все его характерные черты можно обнаружить в Древнем Китае, Индии, Вавилоне, но всем этим эпохам не хватало именно духа современного капитализма. Там всегда была жажда к наживе, деление на классы, но не было нацеленности на рациональную организованность труда. Так, южные штаты Америки были созданы крупными промышленниками для извлечения наживы, но там дух капитализма был менее развит, нежели в позднее образованных проповедниками северных штатах. Исходя из этого, Вебер разделяет капитализм на «традиционный» и «современный», по способу организации предприятия. В различных отношениях к труду и состоял основной конфликт между «современным» капитализмом и «традиционным». Для того чтобы наиболее ярким способом показать суть этого конфликта, Вебер приводит пример с введением сдельной оплаты труда на сельскохозяйственном предприятии в Германии. Так как сельхозработы носят сезонный характер и во время уборки урожая необходима наибольшая интенсивность труда, то была проведена попытка стимулировать производительность труда за счет введения сдельной заработной платы, и соответственно, перспективы ее повышения. Но увеличение заработанной платы привлекало человека, порожденного «традиционным» капитализмом, гораздо меньше, чем облегчение работы. В этом сказывалось докапиталистическое отношение к труду.

Вебер считал, что для развития капитализма необходим некоторый избыток населения, обеспечивающий наличие на рынке дешевой рабочей силы. Но низкая заработанная плата отнюдь не тождественна дешевому труду. Даже чисто в количественном отношении производительность труда падает в тех случаях, когда не обеспечивает потребностей физического существования. Низкая заработная плата не оправдывает себя и дает обратный результат в тех случаях, когда речь идет о квалифицированном труде, о высокотехнологичном оборудовании. То есть там, где

необходимо и развитое чувство ответственности, и такой строй мышления, при котором труд становился бы самоцелью. Такое отношение к труду не свойственно человеку, а может сложиться лишь в результате длительного воспитания. Таким образом, радикальное различие между традиционным и современным капитализмом не в технике, а в человеческих ресурсах, точнее, отношении человека к труду:

<i>Традиционный средневековый человек</i>	<i>Протестант раннего капитализма</i>
работает, чтобы жить	живет, чтобы работать
профессия – время	профессия – форма существования
простое производство	расширенное производство
не обманешь – не продашь	честность – лучшая гарантия
основной вид деятельности – торговля	основной вид деятельности – производство

Идеальный тип капиталиста, к которому приближаются некоторые немецкие промышленники того времени, Вебер обозначал как аскетический образ жизни, сдержанность и скромность. Богатство дает ему иррациональное ощущение хорошо исполненного долга. Поэтому этот тип поведения так часто осуждался в традиционных обществах.

Далее Вебер приходит к выводу о том, что капиталистическое хозяйство не нуждается больше в санкции того или иного религиозного учения и видит практически в любом влиянии церкви на хозяйственную жизнь такую же помеху, как и регламентация экономики со стороны государства. Мировоззрение определяется интересами торговли и социальной политики. Капитализм в свое время сумел разрушить старые средневековые формы регламентирования хозяйства только в союзе со складывающейся государственной властью и использовал религиозные убеждения протестантов для своего развития.

Литература

1. Большая Советская энциклопедия. В 30 т. Т. 4 / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М.: Советская энциклопедия, 1971.
2. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Просвещение, 1990.
3. Волков Ю. Г. Социология: учебник для вузов / Ю. Г. Волков, И. В. Мостовая; под ред. проф. В. И. Добренькова. – М.: Гардарики, 1998.
4. Здравомыслов А. Г. Социология конфликта: Россия на путях преодоления: учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – 2-е изд., доп. – М.: Аспект Пресс, 1995.
5. Маркс К. Собрание сочинений / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М., 1955.
6. Философия: хрестоматия / сост. П. С. Гуревич. – М.: Гардарики, 2002.
7. Хрестоматия по западной философии: учеб. пособие / сост., авт. предисл. и вступ. ст. Н. И. Фокина; под ред. В. И. Кириллова. – М.: ТК «Велби»: Проспект, 2006.

ТЕМА 3. ПРОБЛЕМА КОНФЛИКТОВ В РАБОТАХ РУССКИХ СОЦИОЛОГОВ НАЧАЛА XX ВЕКА

Как известно, социология в России начала зарождаться во второй половине XIX века и ее развитие тесно связано с именами А. И. Стронина, П. Ф. Лилиенфельда, Я. А. Новикова, Н. И. Кареева, Е. В. де Роберти, Н. К. Михайловского, С. Н. Южакова, М. М. Ковалевского. Именно эти ученые заложили основы российской социологической школы, которая в первой четверти XX века дала хорошие результаты. В социологии конфликта это получило свое яркое выражение в трудах Я. Л. Юделевского, П. А. Сорокина и А. С. Звоницкой.

1. Я. Л. Юделевский о конфликтах в обществе

Впервые попытка комплексного анализа вопросов классовой борьбы предпринята социологом Я. Л. Юделевским (1868–1957) в 1910 году в его книге «Социальные антагонизмы и классовая борьба в истории».

Возводя борьбу в абсолют и, наделяя признаками борьбы весь живой и неживой мир, Я. Л. Юделевский предвосхищает американского социолога К. Боулдинга, который в середине 50-х годов XX века практически повторяет постулаты российского ученого-социолога.

Исследуя борьбу как феномен, Я. Л. Юделевский разводит понятия «антагонизм» и «борьба», доказывая, что антагонизм может существовать, не проявляясь в борьбе, но борьба не может происходить без существования антагонизма.

Под борьбой Юделевский понимает такое состояние двух антагонистических сил, при котором каждая в действительности производит результат, в некотором отношении противоположный тому, который производит другая сторона.

Выделяя антагонизмы между индивидуумами либо между группами индивидуумов Юделевский утверждает, что в основе общественных антагонизмов лежат различные признаки, интересы и способности индивидов. Характер антагонизмов и борьба между организмами, наделенными сознанием, определяется интересами, внутренняя движущая сила которых может облекаться в форму мотивов. Он указывает, что интересы могут носить групповой или индивидуальный характер, а социальная среда организмов создает возможность солидарности, безразличия и антагонизма интересов.

По его мнению, признаки борющихся индивидов могут быть биологическими и социальными. К биологическим социолог относит расовые, национальные, племенные, половые, возрастные признаки, которые определяют соответствующие интересы. Социальные признаки, определяющие социальные интересы борющихся сторон, «направлены на удовлетворение потребности или ряда потребностей». Юделевским выделены три категории

потребностей, которые и определяют мотивы поведения человека в борьбе: *эгоистические, симпатические и смешанные*.

Выделяя среди симпатических интересов индивидуумов идейный интерес и рассматривая борьбу идей, Юделевский признает борьбу *конфликтом* антагонистических интересов. Так борьба идей есть не что иное, как борьба людей, разделяющих эти идеи, и когда торжество или поражение идей связано с торжеством или поражением определенных интересов социальных групп, конфликт идей есть лишь форма конфликта этих групп. Более того, Юделевский рассматривает борьбу как последовательный во времени процесс, раскрывая ее в категориях возможности, характера и результата.

В числе важных обстоятельств, которые предшествуют возникновению конфликта и борьбы, Я. Л. Юделевский выделяет осознание противоборствующими сторонами имеющегося противоречия, а также создание, присутствие инцидента, который бы открывал путь к открытой конфронтации и борьбе соперников.

Изучая особенности протекания борьбы, Юделевский выявляет формы поведения конфликтующих сторон в момент конфликтного противоборства, и обосновывает, что борьба носит односторонний или двусторонний характер.

Под двухсторонней борьбой Я. Л. Юделевским понимается активность обеих противоположных сторон. Если же активность, инициатива и более сильные возможности находятся у одной стороны, то вторая сторона будет уходить от борьбы, избегать встречи. Но это, по сути, не борьба, а лишь преследование охотящимся индивидом своей жертвы. Данное положение Я. Л. Юделевского предвосхищает общеизвестный «Зиммелевский парадокс» – уступи сильному сопернику.

Анализируя возможные результаты, последствия борьбы, Юделевский называет два возможных пути завершения противостояния, которые приводят либо к одному стационарному состоянию и равновесию между обеими сторонами, либо к гибели одной из сторон. Результат борьбы зависит от соотношения способностей борющихся сторон, их сравнительной силы, ума, лов-

кости, социальной организации. Антагонизмы между социальными группами определяются природой социальной группы, которая в свою очередь определяется ее признаком, причина антагонизма заключается в различии или противоположности сталкивающихся интересов. В основе всех социальных антагонизмов лежат соперничество, угнетение и социальное неравенство. Социальное угнетение – подчинение одной группы другой (порабощение и эксплуатация) определяют борьбу социальных групп между собой.

Юделевский пишет, что социальные антагонизмы и порожденные ими конфликты весьма многочисленны и многосложны. История полна примерами борьбы между племенами, нациями и расами; между государствами, провинциями, династиями, олигархиями, группами, управляющими и управляемыми; между классами, сословиями и различными экономическими группами; между религиозными обществами, религиозными организациями, идеологическими группами; наконец, антагонизмов пола и возраста. Социальные группы вступают в борьбу из-за интересов существования, экономических, политических, национальных, идеологических интересов, ради сохранения жизни и безопасности, сохранения и умножения материального благополучия, ради власти, силы, блеска или славы, страсти к приключениям и к разнообразной военной жизни, удовлетворения национального, патриотического или религиозного чувства, стремления занимать положение важнее других или не ниже других, ради торжества интересов истины и справедливости.

К заслуге Юделевского необходимо отнести анализ и рассмотрение всевозможных способов и форм противодействия. Они весьма разнообразны и зависят как от характера антагонизма, так и от способностей враждующих сторон. Борьба принимает то форму мирной пропаганды, то грубого насилия, то воздействия силою научной истины, то устрашения заклинаниями и божественной карою, то схватки парламентских партий, то применения силы государственной власти. Наиболее резкую форму борьба принимает в войне и восстании.

Анализируя причины войн, восстаний, гражданских войн, в том числе и классовой борьбы, Юделевский делает вывод, что все эти коллизии являются результатом национальных, политических, религиозных, идеологических, классовых антагонизмов, выступающих в чистом или смешанном виде. Классовая борьба, по мнению Юделевского, является разновидностью экономических антагонизмов. На основе богатого историко-фактологического материала он исследует формы разрешения социальных антагонизмов. Им рассмотрены и обоснованы некоторые способы разрешения антагонизмов (конфликтов), сложившиеся в истории человечества естественно-опытным путем: *компромиссы, уступки, взаимные соглашения*, достигнутые путем переговорного процесса.

Особо Юделевский выделяет *компромисс* как наиболее приемлемую форму разрешения конфликта, ведущую к примирению конфликтующих сторон. Господствующие группы жертвуют одним интересом ради другого или интересами настоящего ради интересов будущего и даже интересов группы и класса в целом. Он подчеркивает, что развитие социальных отношений предполагает частые компромиссы. Компромиссом было превращение рабства в крепостничество. Компромиссом разрешилось превращение крепостничества в свободный труд. Компромиссом было торжество христианства. Компромиссом была реформация. Компромиссами завершилась Великая французская революция. Изучая последствия социальных антагонизмов и конфликтов, он отмечал, что утилитарный расчет часто руководил господствующими группами и классами, когда формы гнета и подчинения смягчались по их собственной инициативе или вследствие добровольных уступок с их стороны.

Юделевский был одним из первых отечественных ученых, кто так глубоко и всесторонне исследовал конфликтное взаимодействие и в макроисторическом плане, и в конкретно-социологическом аспекте. Работа Я. Л. Юделевского получила высокую оценку Питирима Сорокина. Стоит подчеркнуть, что целый ряд положений и идей Юделевского нашли дальнейшее развитие в трудах и самого Сорокина.

2. Интегральная теория П. А. Сорокина и социальные конфликты

Питирим Александрович Сорокин (1889–1968), исследуя социальную роль кар и наград, которую они выполняют в системе социального взаимодействия, отмечает, что стоит только вступить в общение двум или большему числу лиц, из которых каждый понимает по-своему разряд должного, а соответственно, и рекомендованного и запрещенного поведения, и конфликт или борьба между ними будет неизбежной.

П. Сорокин признает объективность конфликтов. Нет сомнения в том, что было бы лучше, если бы история человечества не знала бы борьбы и конфликтов, проявляющихся внутри группы в виде межиндивидуальных и официально-позитивных карательных и наградных актов, а вне группы – в виде межгрупповых конфликтов – войн. Но такое состояние, возможно, было бы лишь тогда, когда социальная жизнь стояла бы на одном месте и не эволюционировала.

Вместе с тем, признавая конфликтный ход исторического развития человеческого общества, П. Сорокин не считает конфликты нормой жизни, более того, он их осуждает, считает консенсус правилом социальной жизни, нормальным состоянием социальной группы. Сорокин отмечает, что если бы внутригрупповые конфликты были бы постоянным явлением, то исторический процесс постепенного расширения «замиренных социальных кругов» был бы немислим. Одновременно Сорокин говорит о сигнальной функции социального конфликта в социальной группе, утверждая, что он служит показателем «болезненного» процесса внутри нее. Наличие конфликтов является симптомом и диагностическим признаком неодинакового понимания норм поведения.

По мнению П. Сорокина, именно борьба и столкновение противоборствующих сторон составляют содержание социального конфликта. Характеризуя борьбу, П. Сорокин утверждает, что в основе социальной борьбы лежат и психические переживания участников этой борьбы. Являясь по существу социальной кате-

горией, борьба предполагает всегда некоторое «напряжение», а усиление напряжения – это переживание чисто психическое.

По его мнению, именно «конфликтный ход социального развития» обусловил появление социальной системы и социальную роль наград и наказаний. Они являются регулятором внутригрупповой борьбы и конфликтов: бесконфликтное и мирное взаимоотношение членов группы друг к другу при наличии конфликтного состояния их норм должного поведения возможно благодаря соединенному действию мотивационного и дрессирующего влияния кар и наград.

Исследуя особенности конфликтов, П. Сорокин вывел некоторые закономерности конфликтного взаимодействия сторон, обусловленные их шаблонами поведения:

- чем тверже, устойчивее шаблоны поведения каждой из сторон, тем ожесточеннее и свирепее война, которая кончается лишь уничтожением одной из враждующих сторон;

- победившая сторона насильственно принуждает побежденных поступить так, как требуют ее шаблоны поведения.

Он выделяет три вида конфликтов поведения («конфликты шаблонов поведения»):

- конфликты между индивидами,
- межгрупповые конфликты,
- конфликт между личностью и группой.

П. А. Сорокин считает, что если «стороны столкнулись», то исход столкновения может наступить следующий:

- дальнейшее разъединение столкнувшихся центров;
- уничтожение одного, обоих;
- насильственное принуждение побежденного центра победителем.

На момент издания работы в 1914 году П. Сорокин искренне считал, что в будущем наступит момент, когда кара и награда себя исчерпают, исчезнут конфликты. Но уничтожение конфликтов вовсе не означает уничтожение самого процесса развития и поступательного хода, а только то, что социальный процесс, будучи раньше конфликтным, перестает быть таковым. Наступает подвижное и гармоничное равновесие.

Спустя десятилетия П. Сорокин несколько изменил свои взгляды, он пришел к выводу о неизбежности и вездесущности социальных конфликтов, утверждая, что ни один из существующих рецептов, как избежать военных конфликтов и гражданских войн или других форм кровавых междоусобиц, не может не только уничтожить, но даже заметно уменьшить эти конфликты. Под такими популярными рецептами он подразумевал прежде всего уничтожение войн и конфликтов политическими средствами, особенно вследствие демократических политических преобразований. Он указывал, что даже если завтра весь мир станет демократическим, все равно войны и кровавые стычки не исчезнут, поскольку демократии оказываются не менее воинственными и неуживчивыми с соседями, чем автократические режимы.

Взгляды П. Сорокина на конфликты в обществе и между государствами внесли заметный вклад в мировую социологию и конфликтологию, в понимание причин конфликтов, их динамики, внутренних закономерностей конфликтного взаимодействия. Его идеи до сих пор сохраняют свою актуальность.

3. Взгляды А. С. Звоницкой на конфликты в обществе

Агнесса Соломоновна Звоницкая (1897–1942), вошедшая в историю российской социологии прежде всего как первая женщина-социолог, по праву является пионером отечественной социологии конфликта. Современница П. Сорокина, а впоследствии и его коллега по работе, практически в одно время с ним она создает свой крайне значимый труд «Опыт теоретической социологии» (1914), в котором рассматриваются и систематизируются первичные знания о социальных конфликтах. А. Звоницкой внесен наиболее важный и заметный вклад в формирование основных элементов социологического знания о социальных конфликтах, понятиях и категориях социального конфликта.

Питирим Сорокин признавал высокую теоретическую значимость социологических идей Звоницкой, подчеркивая схожесть их взглядов и тождественность выводов.

Разрабатывая учение о социальной связи, А. Звоницкая отмечает, что теория социального конфликта представляет один из самых трудных вопросов. Рассматривая конфликт как разрыв, прекращение социальной связи между социальными объектами, она подчеркивает, что основным моментом, классифицированным признаком конфликта является возникающее у одной или обеих сторон возмущение вследствие нарушения императивных в сознании этой стороны норм.

А. Звоницкая утверждает, что социальные конфликты являются неизбежным и закономерным спутником человечества. Все области социальной жизни могут служить почвой для возникновения социальных кризисов. Религия, политическая жизнь, национальность, классовая группировка и т. д. одинаково могут подвергнуться тем социальным потрясениям, которые принимают форму кризисов. Сплошь и рядом мы наблюдаем в обществе столкновения между отдельными лицами, между партиями, взаимный гнет, взаимную ненависть. Можно сказать, что такая внутренняя борьба представляет постоянное явление социальной жизни. Трудно представить себе общество, между отдельными членами которого не существовало бы борьбы интересов, борьбы честолюбий, борьбы взглядов и т. д.

Звоницкая рассматривает различные виды социальных конфликтов, среди которых ею выделяются: внутриличностные конфликты; конфликты между двумя индивидами; между личностью и обществом; между двумя группами (этот вид конфликтов определен как «кризис»). Резкие конфликты между двумя социальными группами и представляют столь частые в истории социальные кризисы.

Кроме того, Агнесой Соломоновной рассматриваются внутрigrупповые конфликты как особенный случай группового конфликта. По ее мнению, основной причиной возникающих межиндивидуальных конфликтов являются индивидуальные различия между двумя социальными личностями. Под влиянием какого-либо исключительного сочетания конкретных условий развития личности, эти различия могут обостриться. Тогда предъявляемые этими различиями конкретное поведение данного

индивидуума нарушит принятые в его социальной среде императивные нормы.

Для Звоницкой характерно рассмотрение конфликта социальных групп как социального процесса, ею обосновываются и рассматриваются динамические характеристики кризиса (межгруппового конфликта). Она выделяет проявление проблемной ситуации, стадию кризиса и посткризисный период. Сначала, по мысли Звоницкой, должен появиться «предмет конфликта» – что-то новое, передовое, новая группа изобретений, которая в традиционном мирозерцании является психологически существенной и обладает императивной силой. В этом случае эволюционный процесс развития «выльется в бурные формы», превратится в «социальную революцию». Консервативная часть общества встретит эту группу изобретений взрывом негодования. Образуется два противоположных лагеря, в социальной связи происходит разрыв, рушится вся сеть императивов в отношении противной стороны. Характерную черту социальных кризисов составляет почти совершенная неизбежность, с которой возникает возмущение.

Любому межгрупповому конфликту (кризису) предшествует проблемная ситуация. Во-первых, когда постоянные нарушения, постоянное муссирование спорного вопроса вызывает с обеих сторон особенное внимание к данной области, особое напряжение традиции у «консерваторов» и напряжение веры в новое изобретение у «прогрессистов». Проблема вырастает и разжигается. Во-вторых, в пределах каждой из враждебных групп создается особая сила вера в принимаемое и возмущение против отвергающих. Она подчеркивает, что для образования резкой противоположности в оценках членов общества необходим долгий подготовительный процесс, постепенное расхождение субъективных сознаний. В современной конфликтологии вопрос расхождения мнений и интерпретаций предмета конфликта противоположными сторонами является уже очевидным, но сто лет тому назад, когда Звоницкая описывала данный вопрос, это было ноу-хау.

К заслуге Звоницкой в анализе кризисных революционных событий в России первой четверти XX в. относится определение

роли эмоциональных переживаний (раздражение, гнев, негодование) противоборствующих сторон. Негативные эмоции (эмоциональный компонент), их сила влияют на поведение людей в кризисах, определяет остроту конфликта. Всеобщее колоссальное раздражение, которое царит между враждующими лагерями в связи с падением императивов, ведет к безграничной свирепости в отношении враждебной стороны. Всеобщее озверение, соединяясь с бурей негодования против враждебной стороны, с падением в отношении ее всех императивных норм, вызывает вакханалию жестокости. Уничтожены все грани дозволенного и недозволенного, человеческого и бесчеловечного. Убийство, насилие, грабежи, поджоги делаются обычным житейским явлением.

Анализируя посткризисную ситуацию, наступающую после завершения борьбы, она отмечает, что в обществе этот момент прекращения борьбы, прекращение непосредственной опасности отмечается подчинением одной из сторон. После победы одной из сторон (лагерей) мнение победившей стороны, ее решение спорной темы кризиса навязывается с принудительной силой всем членам общества. Противная сторона разбита, обессилена, продолжать борьбу не может. С неизбежностью возникает формальное подчинение решению победителей.

К последствиям социальных кризисов (конфликтов) относится дикий разгул страстей, достигший своего полного развития уже ко времени решительного столкновения, но только теперь его уже не останавливают грани лагерной солидарности. Выливаясь по всякому поводу, в отношении всякого члена среды, он вызывает рост преступности, в частности на стороне господствующей партии увеличение злоупотреблений властью.

Рассматривая динамику послекризисной ситуации, Звоницкая отмечает, что разгул страстей постепенно идет на убыль, слабеет и взаимное негодование. На смену приходят удрученность, подавленность, чувство незащитности. К последствиям кризиса добавляется волна самоубийств, особенно среди молодого поколения, основными причинами которых является характерная тоска по руководящему идеалу, душевная пустота, бесцельность су-

ществования. Эти периоды распада, всеобщей угнетенности и тоски служат логическим завершением больших социальных бурь.

А. С. Звоницкая прозорливо рассматривает функциональность социальных конфликтов, оценивает их воздействие на все стороны жизнедеятельности общества. Социальное потрясение, произведенное новой группой изобретений в какой-либо одной области, отражается и на других, вызывает пертурбацию в соседних областях. Кризис, как могучий толчок, ускоряет давно назревший процесс в других областях. Происходящие социальные конфликты на классовой и экономической почве неминуемо захватят соседние области, в особенности политическую и правовую жизнь.

Несомненной заслугой А. С. Звоницкой является выявление и обоснование особенностей и некоторых закономерностей внутригрупповых конфликтов.

1. Чем теснее группа, тем вероятность ее внутреннего раскола больше, тем чаще возникают спорные вопросы, занимавшие до кризиса второстепенное место, которые разжигаются, распространяются, становятся существенными в глазах обеих сторон. Разделение мнений в группе по спорному вопросу вызывает раскол.

2. В пределах тесной социальной группы общие социальные кризисы протекают с особой остротой, с особым взаимным раздражением и взаимным негодованием. Чем глубже социальная связь, чем теснее социальная группа, тем резче и сильнее в ней происходит социальный кризис.

3. Но в то же время, замечает А. Звоницкая, проявление сильного внешнего кризиса наоборот способствует укреплению внутреннего единства социальных групп. В моменты основных социальных кризисов тесные социальные группы обыкновенно оказываются в полном корпоративном составе на той или другой стороне. Когда происходят бурные столкновения в обществе, газеты принимают партийные направления, клубы делаются партийными центрами, социальные семьи становятся в составе всех членов на одну из сторон. Таким образом, Звоницкая выявляет

солидаризирующую функцию, выполняемую социальным конфликтом (кризисом).

Впоследствии известным американским ученым-социологом Льюисом Козером в 1956 году будут более детально и конкретно изложены «группосозидающие функции конфликта», однако это будет через 40 лет после публикации «Опыта теоретической социологии» Агнессы Звоницкой.

Крайне важным для теории социального конфликта является утверждение Звоницкой, что противоречие, вызвавшее конфликт, не будучи разрешенным, рано или поздно вновь вызовет противостояние. Если спорный вопрос кризиса остался существенным после его минования, исторические условия, делавшие неприемлимым традиционное мирозерцание, продолжают действовать, то борьба будет с неизбежностью возобновляться каждый раз до тех пор, пока победа не склонится на сторону традиционной партии.

Звоницкая говорит также о способах и некоторых путях разрешения конфликтов. Нормальным способом разрешения острого спора между личностью и обществом остается тот же, который применяется и к разрешению столкновения между двумя группами в обществе: способ внешней, фактической победы и внешнего, принудительного подчинения.

Таким образом, узловыми в становлении знаний о социальных конфликтах в российской социологии выступают вопросы социального прогресса и его механизмов. Первые русские социологи признают, что в основе развития общества, его прогресса и регресса, лежит борьба людей и групп между собой. «Великой тройкой» российских социологов (Юделевский, Сорокин, Звоницкая) были заложены онтологические и гносеологические основы социологии конфликта и конфликтологии, предложены и рассмотрены сущностные черты, признаки и характеристики социальных конфликтов, обоснована социальная природа конфликтного взаимодействия. Ими обозначена социальная природа общественных конфликтов, их неизбежность и процессуально-динамический характер, предложены некоторые подходы к классификации социальных коллизий, рассмотрены причины, порожд-

дающие конфликты, их функциональность, изучены и обоснованы некоторые пути и способы разрешения и завершения социальных конфликтов.

Литература

1. Кукушкина Е. И. История русской социологии XIX века. – М., 1999.
2. Прошанов С. Л. Социология конфликта в России: история, теория, современность. – М.: Изд-во ЛКИ, 2008.
3. Сорокин П. А. Преступление и кара, подвиг и награда. – М., 2001.
4. Сорокин П. А. Человек. Цивилизация. Общество. – М., 1992.

ТЕМА 4. ЗАПАДНЫЕ ТЕОРИИ КОНФЛИКТА В XX ВЕКЕ

1. Г. Зиммель и его учение о конфликтах

Немецкий социолог Георг Зиммель (1858–1918) считается первым, кто ввел в научный оборот термин «социология конфликта». Именно так называется одна из его работ, изданная в начале XX века. В ней он предлагает заняться анализом «чистых форм» социального общения и взаимодействия. Среди таких относительно устойчивых форм социального взаимодействия, как *авторитет*, *договор*, *подчинение*, *сотрудничество* и некоторые другие, должен занять особое место и *конфликт*, который является не только нормальной, но и исключительно важной формой общественной жизни. Конфликт, хотя и является одной из форм разногласия, в то же время выступает интегрирующей силой, которая объединяет противоборствующих, способствует стабилизации общества, укрепляет конкретные организации, обеспечивая выход враждебности, усиливает социальную солидарность. Конфликт, по Зиммелю, не всегда и не обязательно приводит к разрушениям; напротив он может выполнять важ-

нейшие функции сохранения социальных отношений и социальных систем.

Г. Зиммель проявлял интерес к более широкому спектру конфликтных явлений, описывал конфликты и между этническими группами, и между разными поколениями людей и культурами, и между мужчинами и женщинами и т. д. Он сформулировал ряд положений о функциях конфликта, касающихся участвующих в конфликте сторон, а также социального целого, в рамках которого развивается конфликт.

Согласно теории Зиммеля, конфликты неизбежны. Их неизбежность заложена в самой природе человека. Один из основных источников возникновения конфликта – изначально присущая людям агрессивность, «априорный инстинкт борьбы», первичная потребность во враждебности. Источником социальных конфликтов служит противоречие между формами общественной жизни и индивидами, составляющими общество. Формы социализации, создаваемые индивидами для удовлетворения своих потребностей, затем создают угрозу единству личности. Этот конфликт Зиммель называет «социальной трагедией». Индивид, стремясь к самоопределению и развитию своих способностей, вступает в противоречие с общественными требованиями, согласно которым он должен использовать силы для выполнения определенной функции. Конфликт между обществом и отдельной личностью разворачивается в самом индивиде в виде борьбы его сущностных элементов, то есть интересов, лежащих в рамках выполняемой общественной деятельности и вне их, в виде противоречия между внутренними импульсами и внешними силами.

Одной из идей Зиммеля, получившей последующее развитие, является идея о влиянии особенностей протекания конфликта на структуру группы, а структуры группы – на ход конфликта. При анализе структур интеракции можно использовать шесть переменных: *размер группы, социальная дистанция, вертикальная позиция, положительные и отрицательные чувства, само-включенность, симметрия*. Изучение структуры социальной формы связано в частности, с определением количества участни-

ков, степени их сплоченности, предъявляемых друг к другу требований, характера взаимных ожиданий.

С началом конфликта происходят изменения структуры группы. Конфликт изменяет не только отношения индивидов, но и их самих. Для участвующей в конфликте группы важна прежде всего ее централизация. Поэтому консолидация вокруг единого центра и стремление к большей сплоченности являются наиболее очевидными следствиями вступления группы в конфликт. Проявление данной закономерности Зиммель видел в сильной централизации, существующей в армии. Он отмечает, что объединяющее значение борьбы проявляется в нескольких факторах: в усилении единства, как в сознании, так и в действиях; в большем сплочении группы, исключении элементов, которые могут нарушить границы противоборствующих групп, а также в самой возможности объединяться в борьбе людей и групп, которые в мирной ситуации не имеют отношения друг к другу. Конфликт усиливает групповое сознание и чувство обособления, устанавливая границы между группами, создает их идентичность.

Зиммель указывает на существенное различие двух типов объединения групп в ходе конфликта. В первом случае группа как уже существующее целое вступает в антагонистические отношения с внешними силами, что ведет к усилению единства. Во втором – наличие общего врага становится причиной сплочения множества элементов, которые ранее могли вообще не иметь отношения друг к другу, и создания новой группы.

Первый случай демонстрирует, что спор отодвигает на задний план индивидуальные разногласия внутри группы, которые в данной ситуации становятся излишними. После этого внутри группы появляется обычно отсутствующая определенность. В период мира антагонистические элементы внутри группы могут существовать без столкновений, не разрешая своих противоречий. Спор тесно сплачивает все элементы и придает им единый импульс. Либо они уживаются друг с другом, либо распадаются.

Обратной стороной сплочения является то, что группа, находящаяся в состоянии конфликта, становится нетолерантной. Уменьшение численности членов группы, принимающей участие

в конфликте, можно предсказать при совпадении следующих условий: обострения борьбы и относительно небольшой величины борющейся группы. Зиммель установил прямую зависимость между утверждением прав человека и расширением группы, членом которой он является. Большие группы более терпимы к чужакам, чем малые, и отличаются меньшей степенью социального контроля.

Общество в целом и отдельные группы часто сплачиваются не в силу реального единства, а из-за практической необходимости. Рассматривая социальную дифференциацию, Зиммель отмечал, что чуждые социальные группы, сталкиваясь в целесообразных и насильственных взаимодействиях, вырабатывают форму и содержание того, что называется духом народа. И этот дух осуществляется или, лучше сказать, указывает единство данного социального организма.

Немецкий социолог рассматривает конфликт как синтез борьбы и единства сторон. Развертывание конфликта ведет к объединению, а единство часто становится причиной антагонизма. В качестве фундамента духовного антагонизма Зиммель выделил два вида сходства: сходство качеств и сходство через принадлежность к одной социальной связи. Чем больше равенство между сторонами, тем глубже и сильнее должна волновать сознание вражда. Люди, которые имеют много общего, часто поступают несправедливее, хуже, чем совершенно чужие. Малейший антагонизм между ними приобретает другое значение, чем между врагами, которые с самого начала обоюдно готовы по всем возможным противоречиям. Именно близость группы может привести к более ожесточенной враждебности и борьбе. Заинтересованность конфликтующей стороны в организованности противника, которая, на первый взгляд, выходит за пределы ее целей, представляет собой, по словам Зиммеля «триумф целесообразности над непосредственным преимуществом». Такая организация борьбы позволяет достичь цели самым безопасным и коротким путем.

В «Социологии конфликта» Зиммель выделил два принципа ведения конфликта: *оппозицию* и *отталкивание*. Позитивная и

объединяющая роль антагонизма проявляется в случаях, когда структура характеризуется строгостью и постоянством социального деления. Структурно заданные враждебность и антагонизм консервируют четкое социальное разделение, предписывая частям системы их место внутри целого и тем самым предотвращая размывания границ между подгруппами. Взаимное отталкивание способно обеспечивать межгрупповое равновесие и стабильность социальной структуры. С ростом социальной мобильности возрастает и вероятность конфликтов.

Оппозиция, по мнению Зиммеля, часто является единственным средством, благодаря которому мы можем оставаться вместе с невыносимыми людьми. Она вызывает чувство, что отношения не подавлены полностью, она позволяет обдуманно проявлять себя, и способствует оживлению и изменению отношений, которых в ее отсутствие мы избегали бы любой ценой. Оппозиция способствует сохранению отношений, но если они являются неважными и поверхностными, то в процессе спора антипатия, чувство взаимной враждебности и отвращения переходят в ненависть и борьбу.

Целями борьбы является нападение и защита или только защита. В последнем случае, отмечает Зиммель, речь идет об объединении многих или сильно различающихся групп, чем более непохожие элементы объединяются, тем менее очевидны общие интересы, и сплочение происходит на основе примитивного побуждения: защиты существования, инстинкта самосохранения.

Исследуя функции конфликта, Г. Зиммель предложил идею о его позитивном значении при наличии соответствующих условий. В конфликте отражаются два важнейших типа социальных связей: противостояние и объединение. Зиммель указывает, что раскол и борьба влекут за собой много бед, но подобно тому, как космос нуждается в силах притяжения и отталкивания, в «любви и ненависти» обществу необходима количественная пропорция между гармонией и дисгармонией, ассоциацией и конкуренцией, доброжелательностью и недоброжелательностью. Общество является результатом обоих типов взаимодействия, и оба выполняют позитивную функцию. То, что является негативным и непри-

ятым для индивидов, может быть полезным для общества в целом.

Им выделяются следующие функции конфликта:

1) установление и поддержание самоидентичности границ обществ и социальных групп внутри них по отношению к внешним системам;

2) структуризация проявлений враждебности и взаимных антагонизмов с целью придания им социально проблемных форм, а также нахождения способов их разрешения;

3) создание предпосылок для формирования социальной практики, открытой изменениям и реформам;

4) поддержание тесного сотрудничества в малых группах, в которых конфликтная тенденция сливается с тенденцией униформизации;

5) разрешение противоречий, постоянно возникающих на уровнях социального бытия, конфликт скрывает противоречия и смягчает или снимает напряженность между его участниками.

Основной функцией конфликта следует считать то, что конфликт содействует появлению и укреплению групповой идентичности и поддерживает границы с социальным окружением. Г. Зиммель подчеркивает объединяющие и структурирующие функции борьбы и спора, способствующие как образованию правил и структур регулирования, так и измерению потенциала, выяснению взаимных позиций участников, которые они не определили или определили неверно. Конфликты могут иметь и негативные последствия. Дисфункциональными являются те из них, для которых характерны отсутствие объективной причины и внутренние энергии, которые могут быть утолены только путем борьбы. Зиммель констатирует, что стабильные социальные структуры в целом могут справляться с внутренними конфликтами.

Способы регулирования зависят от форм ведения конфликта, к которым Зиммель относит *военную игру* или *турнир*, *правовой спор*, *вражду* внутри групп. Турнир – эта форма столкновения на первом этапе наиболее адекватно мотивируется инстинктом борьбы, стремлением к борьбе, выделенными Зиммелем в каче-

стве основы конфликтов. Хотя борьба берет начало только в чистом формальном стремлении, полностью обезличенном, принципиально безразличном как к своему содержанию, так и к противнику, в ее ходе неизбежно возрастают ненависть и ярость, поскольку эти аффекты питают и усиливают боевой дух. Зиммель отмечает, что турнир социологически обосновывается лишь самой борьбой, тем не менее борьба подчинена признанным обеими сторонами нормам и правилам. Особенностью этой формы ведения конфликта является то, что соблюдение норм часто характеризуется обезличенностью, обоюдностью, строгостью кодекса чести, которые едва ли обнаруживаются в объединениях, нацеленных на сотрудничество.

Особенности правового спора, по мнению Зиммеля, являются обязательное существование предмета спора, возможность добровольного примирения, что не характерно для конфликта, причина которого – желание борьбы. То, что сами конфликтующие стороны называют страстью, в большинстве случаев оказывается совершенно иным, в частности ощущением правоты, невозможностью терпеть действительное или предполагаемое вмешательство в правовую сферу личности. Зиммель охарактеризовал природу правового спора как абсолютную. Это означает, что взаимные претензии предъявляются сполна, используются все допустимые средства, не смягчаемые личностными или какими-либо не относящимися к предмету спора моментами.

Еще один рассмотренный Зиммелем тип конфликта – вражда внутри группы. Поводом для ее специального обсуждения является то, что здесь вместо восприимчивости к различиям возникает совершенно новый основной мотив, своеобразное проявление социальной ненависти, то есть ненависть по отношению к члену группы не по личным мотивам, а поскольку от него исходит опасность для группы. В случаях, наиболее характерных для данного вида конфликта, речь не идет непосредственно о нарушении целостности группы, которое означало бы определенное разрешение конфликта. Отличительной особенностью этого типа является противоречие между антагонизмом и единством: страшно поссориться с человеком, с которым связан внешне, но

наиболее трагично поссориться с тем, с кем связан внутренне. Спор в сплоченной группе часто переходит границы, оправдываемые предметом спора и непосредственными интересами сторон, поскольку к ним присоединяется чувство, что конфликт – это дело не только конкретных участников, но и группы как целого.

В ходе конфликта возникают правила, регулирующие противоборство и иногда приводящие к смягчению антагонизма и примирению сторон. С точки зрения Зиммеля, «враждебность генерирует свод законов и норм». Чтобы соперничество было плодотворным, необходимо государственное регулирование, наличие норм, в том числе правовых, ограничивающих применение силы. Регулирование конфликтов возможно путем их запрещения или ограничения и благодаря наличию всеобщих принципов, признаваемых независимо от спорных интересов. Общности отличаются друг от друга масштабами и видами конфликтов, которые в них считаются допустимыми.

В современном обществе основным видом взаимодействия во всех сферах является конкурентная борьба. Именно она делает возможным приспособление элементов общества друг к другу. Конкуренция заменяет физическое порабощение более мирными средствами, обеспечивая подчинение одного субъекта другим.

Сущность конкуренции заключается прежде всего в том, что это опосредованная борьба, направленная на объективную цель. Конкуренция не предполагает нанесения непосредственного вреда противнику или его устранение. Скорее она вытекает из стремления обеих сторон к одной и той же цели. В отличие от других видов борьбы, конкуренция не проходит в форме наступлений и отступлений, потому что объект конфликта не находится в руках кого-либо из противников. Конкуренция относится к тем типам борьбы, в которых устранение противника само по себе не является победой.

Г. Зиммель выделяет два типа конкуренции. Для первого устранения конкурента – необходимая, приоритетная задача. Но устранение конкурента еще не свидетельствует о достижении

цели борьбы. Так, коммерсант, который публично подозревает своего конкурента в ненадежности, ничего не выигрывает, если у публики не пользуется спросом его собственный товар. При этом типе конкуренции данная борьба еще не реализует ее цели, что происходит, когда борьба мотивирована гневом или мстостью, желанием наказать или самоценностью победы как таковой.

При втором типе конкуренции каждый претендент стремится к цели «для себя», не применяя силу по отношению к противнику. Борьба ведется так, как если бы в мире не существовал противник, а лишь цель. Победа в борьбе, в сущности, не является успехом борьбы, а осуществлением ценности, которая находится по ту сторону борьбы. В этой форме субъективность цели переплетается с объективностью результата.

Г. Зиммель уделяет основное внимание объединяющему значению конкуренции, способствующей интеграции общества, выяснению участниками конкуренции своих слабых и сильных сторон, эффективному выполнению функций, приспособлению к изменению ценностей. Современная конкуренция, которую характеризуют как борьбу всех против всех, одновременно является и борьбой всех за всех. Например, в семье может встречаться конкуренция детей за любовь или наследство родителей или родителей между собой за любовь детей. Принцип семьи является «принципом органической жизни», он не направлен наружу, на внешнюю цель. Семейные конфликты вызваны возникающей из личной антипатии враждебностью. Как раз исключительно теснота совместной жизни, социальная и экономическая общность, до некоторой степени насильственная презумпция единства – именно это особенно легко вызывает разногласия, напряженность, противодействие.

Конкуренция в религиозной группе может показаться ревнивым желанием превзойти другого в достижении высших благ: выполнение заповедей в праведных делах. Зиммель отметил, что здесь имеется достойное внимание социолога различие между соревнованием и соперничеством. Для религиозной группы чаще всего характерно соперничество, потому что соревнование является регламентированной формой взаимодействия, в то время как

соперничество опирается на нравственные нормы конфликтующих сторон. Пока возможность достижения цели, к которой стремятся члены группы, является неограниченной и независимой от их отношений друг с другом, в группе будет отсутствовать конкуренция.

По мнению Зиммеля, не существует бесконфликтных обществ уже постольку, поскольку невозможно устранить исходный конфликт между индивидом и обществом. Историческое развитие протекает в ритмичной смене периодов борьбы и мира, которые полностью равноправны и равноценны, хотя складывающийся у людей образ событий редко повторяет эту объективную соразмерность. Иначе обстоит дело с окончанием конфликта: мир не возникает непосредственно в споре. Мотивами стремления к миру являются, с одной стороны, истощение сил, с другой – отвлечение интереса от спора на более важный предмет. Последнее создает всяческое моральное лицемерие и самообман.

Разрешение конфликта Зиммель связывает с часто неосознанной готовностью одной из сторон идти на уступки. Эта готовность не вызвана только усталостью от борьбы и не сводится к ней. Основным мотивом завершения конфликта, по его мнению, является стремление к миру, потребность в мире, не зависящая ни от результатов конфронтации, ни от шансов на будущую победу.

Наиболее распространенные способы завершения конфликтов, по Зиммелю, – победа одной из сторон и поражение другой, примирение и компромисс. Конфликт может приобретать бесконечное течение, продолжаясь как бы по инерции после того, как устранена его объективная основа. Причина этого в том, что чувства консервативнее разума. При внезапном исчезновении объекта спора часто продолжается ставшее полностью иррациональным внутреннее переживание борьбы.

Таким образом, основная роль в динамике конфликта принадлежит готовности или неготовности сторон продолжать борьбу. Идея Зиммеля кажется интересной в том, что конфликт, независимо от конкретной формы его разрешения, заканчивается, по

сути, тогда, когда его участник в одностороннем порядке отказывается от своих первоначальных требований. Только такой пересмотр требований гарантирует полное прекращение противоборства. В противном случае окончанный конфликт в любое время может возникнуть вновь. Конфликт можно считать разрешенным на то время, пока одна из сторон готова отказаться от первоначальных требований и примириться с поражением. Победа для Зиммеля – простейший и наиболее радикальный способ перехода от борьбы к миру. Он уделяет внимание лишь тем разновидностям победы, которые являются следствием не только перевеса одной из сторон, но и хотя бы частичного осознания бессилия, смирения с победой противника другой, еще до того, как исчерпает силы и возможности и прежде, чем исход противоборства стал очевидным.

Другой формой окончания конфликта является компромисс. Зиммель высоко оценивал роль компромисса в общественной жизни. Всякий обмен вещами, товарами – это компромисс, позволяющий уменьшить издержки, избежать борьбы или закончить ее прежде, чем результат определит сила.

В отличие от компромисса, примирение характеризуется Зиммелем как чисто субъективная форма завершения конфликта, под которой он подразумевает первоначальную установку на окончание борьбы независимо от объективных условий, являющуюся причиной, а не следствием компромисса или другого способа урегулирования спора. Иррациональная тенденция примирения проявляется в случаях, когда спор заканчивается иначе, чем следует из соотношения сил. Поэтому в примирении, как и в прощении, заключается нечто иррациональное, что-то подобное опровержению того, чем только что было.

Идеи Зиммеля оказали влияние на концепцию конфликтного взаимодействия. Несмотря на социологическое происхождение идей Зиммеля, конфликт понимается им не просто как столкновение интересов, но более психологизированно, как выражение некоей априорно присущей людям и их отношениям враждебности (в противоположность потребности в симпатии). В ходе наблюдений у Зиммеля создается впечатление, что люди никогда не

любили друг друга из-за вещей столь малых и ничтожных, как те, из-за которых один другого ненавидит. Следует отметить, что Зиммель вводит различие понятий борьбы и конфликта, где конфликт может менять свою остроту и в силу этого иметь разные последствия для социального целого. Благодаря новизне идей Зиммеля его работы оказались существенным шагом вперед в развитие собственно конфликтной проблематики.

2. Американская конфликтологическая школа I половины XX века

Идеи Зиммеля разделял основоположник так называемой «чикагской школы» в социологии Г. Парк (1864–1944). В 20–30-е гг. XX века он разработал «теорию социального взаимодействия», в которой конфликт выступал как один из его четырех основных видов (наряду с конкуренцией, приспособлением и ассимиляцией).

Американский исследователь У. Самнер (1840–1910) привычки и обычаи людей, нравственные и правовые нормы поведения пытался вывести из практики человеческих конфликтов, борьбы людей за свое существование. Коренной причиной всей человеческой деятельности он считал стремление к удовлетворению потребностей в голоде, сексе, общественном признании, а также стремление избавиться от страха перед божествами.

Американский социолог А. Смолл (1854–1926) рассматривал конфликт как основной и универсальный общественный процесс. Он стремился доказать, что с развитием общества интересы людей все более переплетаются, в результате чего конфликт перерастает в социальное согласие. А социальные проблемы в обществе, ведущие к конфликтам, должны сглаживаться, преодолеваться путем социализации.

Функциональный анализ, используемый при рассмотрении социального конфликта, приводит к определенным трудностям. Пожалуй, эмпирически однозначно функционализм можно охарактеризовать в том духе, что общества не являются сплошь гармоничными и равновесными структурами – в них постоянно

проявляются конфликты между группами, несовместимыми ценностями и ожиданиями. Конфликт представляется универсальным социальным фактом и, вероятно, даже служит необходимым элементом всякой социальной жизни. При этом возникает вопрос: как справляется с таким фактом функциональная точка зрения?

В истории социологического функционализма предпринимались три попытки (Э. Майо, Р. Мертон, Л. Козер) решения вопроса о месте социальных конфликтов в человеческом обществе.

Первая попытка применить функционалистскую картину общества к проблематике социальных конфликтов (наименее удовлетворительной) – попытка одного из крайних представителей американского функционализма индустриального социолога Элтона Майо. Для него нормальное состояние общества есть состояние интеграции, кооперации, равновесного функционирования системы. Каждый индивид, каждая группа и каждое учреждение обладают своим местом и собственной задачей в системе целого; у них есть свои функции. Однако он признает тот факт, что общества функционируют не всегда бесперебойно, даже считая такие помехи в функционировании преимущественно характерной чертой современных обществ. Для известных индустриальных обществ характерно то, что различные по своему воспитанию группы не имеют особой охоты к сотрудничеству с другими группами. Напротив, их установка обычно предполагает равнодушие или вражду. Но ведь такая межгрупповая вражда якобы приводит к разрушительным последствиям и влечет общества к гибели.

По его мнению, межгрупповая борьба и конфликты не в состоянии вырастать из структуры общества, поскольку оно представляет собой полностью функциональное образование. Поэтому там, где мы встречаемся с конфликтами, они зависят от метасоциальных и от индивидуально-патологических причин. Социальные конфликты, считает Майо, суть не что иное, как проекции психологических расстройств (у тех, кто развязывает эти конфликты) на психологические отношения. Следовательно, ведя речь об индустриальных конфликтах, Майо говорит преиму-

ственно о профсоюзных лидерах, у которых личная биография была историей социальной исключительности – детство без нормальных и счастливых отношений с другими детьми в работе и игре.

Значит, проблема преодоления социальных конфликтов, по сути, представляет собой всего-навсего проблему психотерапии вождей конфликтующих групп. Выходит, что если каждый индивид обладает социальными навыками мирного сотрудничества с другими, то функциональное общество превращается в функционирующее.

На основании соображений Майо можно проследить, как понятие «нормального» преобразуется в нормативное понятие. Нормальное состояние равновесного функционирования общества, сотрудничества между всеми его частями является идеальным состоянием. Все, что функционально следует считать помехами – например, конфликты – тотчас же политически и морально отклоняется в качестве неполноценного. Социологический принцип объяснения превращается в некую политическую догму, когда общество рассматривается как кооперативная система, а цивилизованное общество есть такое, в котором сотрудничество основывается на понимании, на воле к совместной работе, а не на насилии.

Общества, подобно организмам, образуют функциональные структуры. В той мере, в какой каждый из их элементов вносит вклад в сохранение целого, они не могут, исходя из собственной структуры, приводить к помехам в равновесии. Если же помехи случаются, то они должны объясняться упомянутыми метасоциальными причинами. При этом имеются в виду преимущественно психологические причины. Следовательно, конфликт представляет собой социологически произвольный феномен помехи в системе кооперации. Такова логика тоталитарного отношения к девиации, она же служит логикой всевозможных научных попыток психологического объяснения политических распрей, включая утверждения о взаимосвязи между авторитарным синдромом и фашистским поведением (в «Авторитарной личности» Т. В. Адорно и других) или же между невротической личностью

и социалистической ориентацией (в «Психологии и политике» Г. Айзенка).

Следствия подобного подхода демонстрируют непродуктивность радикального функционализма. Если у конфликтов нет функции из-за того, что они вообще не являются общественным феноменом, то у социолога остается возможность воспринимать их лишь в качестве проблем. Социальная практика показывает, что попытки психологического преодоления социальных конфликтов, как правило, оборачиваются своей противоположностью, то есть способствуют обострению конфликтов. Социологически решающим является то, что даже если бы подтвердились корреляции между личностными типами и политическими действиями, то в них не содержится никакого объяснения ни фашизма, ни социализма. Авторитарные личности и невротики имеются повсюду, потому-то определяющие переменные здесь несут не психологический, а социологический характер.

Социологическая постановка вопроса может выглядеть так: каково место конфликтов в человеческом обществе и его истории? Майо напрямую не дает ответ на этот вопрос, отмечая замаскированные ценностные суждения и психологизирующие рецепты, тогда как функциональный подход воспринимается им как бесспорная догма.

Серьезную попытку ответа на вышеупомянутые вопросы предпринял Роберт Мертон в статье «Явные и латентные функции» и в работе «Социальная структура и аномия». Мертон тоже функционалист, и все же в его позиции по сравнению с позицией Майо имеются два важных ограничения. Во-первых, хотя Мертон придерживается модели функционально замкнутой и равновесной социальной системы, он подчеркивает, что его картина – лишь некая модель. Функционирующая социальная система есть не что иное, как орудие социологического анализа. Во-вторых, Мертон ограничивает радикальные постулаты «функционального единства» и «универсального функционализма» тем, что хотя общества и тяготеют к сплошной функциональности, проявляют ее не всегда. Социальные системы могут функционировать, но могут и не функционировать, и обе ситуации служат легитимным

предметом социологического анализа. Второе ограничение позволяет Мертону, в противоположность Майо, считать конфликты систематическими продуктами социальных структур, например, структуры ролей референтных групп с необходимостью порождают конфликты. Однако же каковы место и значение таких конфликтов? Мертон вводит понятие «дисфункции». Конфликты «дисфункциональны», то есть они способствуют нефункционированию общества, являются разрушительной силой, разрывающей систему. Дисфункции это такие наблюдаемые последствия, которые уменьшают приспособляемость или адаптацию системы. Позже Мертон добавляет: понятие дисфункции, включающее понятия нагруженности и напряжения на структурном уровне, способствует аналитическому подходу к изучению динамики изменений.

Итак, попытка Мертона знаменовала собой значительный прогресс в развитии функционального анализа. Этот прогресс заключался в первую очередь в указании на возможность систематического объяснения конфликтов («на структурном уровне»). Но в то же время кажется весьма сомнительным, что одного понятия «дисфункция» достаточно для наведения мостов от структурно-функционального анализа к анализу изменения. Мертон не говорит, что конфликты не способствуют функционированию социальных систем, но говорит, что конфликты способствуют их нефункционированию, но что это – болезнь ли общества, или же отклонение от социальной нормы? Вопрос остается открытым.

Трудность объединения функционализма с анализом конфликтов особенно отчетливо проявляется там, где Мертон специально занимается феноменом конфликта. В своей «Типологии способов индивидуальной приспособляемости» к социальным системам – на языке структурно-функционального анализа: к «культурным целям» и «институциональным средствам» – Мертон различает пять таких способов приспособления. Первые четыре сами по себе образуют последовательность и поддаются описанию средствами функционального анализа:

– *конформность* как признание значимых ценностей и средств;

– *новшество* как отказ от значимых институциональных средств в смысле общепринятых культурных норм, то есть как протестантизм в строгом смысле;

– *ритуализм* как чисто внешний конформизм относительно предписанных средств без одновременного признания значимых ценностей;

– *позиция пораженчества*, отказ как от значимых ценностей, так и от институциональных средств, практикуемый «истинными чужаками» в обществе.

К их числу он относит психов, аутистов, отверженных, лиц без определенных занятий, бродяг, скитальцев, хронических пьяниц и алкоголиков. К этой группе ему приходится причислить еще и политических революционеров, поскольку их цели и средства принципиально противоречат наличной системе, но ему хочется отделить последних от первых, и поэтому он предлагает пятый способ – *бунт*. Бунт и пораженчество совершенно не различаются в своем положении по отношению к системам целей и средств в обществе; их единственное различие состоит в социально активном характере бунта или – и того меньше (поскольку положение криминальной банды в этом аспекте следовало бы тоже считать бунтарским) – в своеобразии протеста существующему.

Р. Мертон, конечно, стремился найти способ теоретически справиться с анализом социальных предметов; в то же время он желал сохранить богатый инструментарий функционального подхода. Он преодолел наивность Майо, одновременно опора на функционирующую систему ценностей и средств общества сильно затрудняет плодотворные высказывания о социальных конфликтах. В теоретических трудах Мертона сплошь и рядом проявляются как симпатичные, так и проблематичные слабости, которыми характеризуется его трактовка социальных конфликтов. По различным вопросам он стремится найти пути к постижению многообразия социологических проблем, чтобы смягчить односторонность, абстрактность и жесткость функционального подхода. Поскольку же при этом он всегда остается функционалистом, его намерение, как правило, приводит к известным огра-

ничениям (вроде оговорок, касающихся абсолютных постулатов функционализма, или требования разработать «теории среднего уровня»), которые ослабляют силу теории, но не продвигают анализ.

Поэтому попытка (третья по хронологии) его ученика Льюиса Козера встроить социологию конфликта в сложившееся направление теоретической мысли носила целенаправленный характер и привела к оформлению конфликтологии в самостоятельную отрасль знания.

Постоянная задача, смысл и следствие социальных конфликтов заключаются в том, чтобы поддерживать изменения в глобальных обществах и их частях и способствовать этим изменениям. Если угодно, изменения можно было бы назвать функцией социальных конфликтов. И все же понятие функции применено здесь без всякой соотнесенности с системой, представляемой как равновесная. Последствия социальных конфликтов невозможно понять с точки зрения социальной системы; скорее, конфликты в своем влиянии и значении становятся понятными лишь тогда, когда они соотносятся с историческим процессом в человеческих обществах. В качестве одного из факторов вездесущего процесса социальных изменений конфликты в высшей степени необходимы. Там, где они отсутствуют, подавлены или же мнимо разрешены, изменения замедляются и сдерживаются. Там, где конфликты признаны и управляемы, процесс изменения сохраняется как постепенное развитие. Но в любом случае в социальных конфликтах заключается выдающаяся творческая сила обществ. И как раз оттого, что конфликты выходят за рамки наличных ситуаций, они служат жизненным элементом общества – подобно тому, как конфликт вообще является элементом всякой жизни.

Этот тезис не нов. Маркс и Сорель, как до них Кант и Гегель, а после них немало социологов во всех странах, вплоть до Арона, Глюкмана и Миллза, признавали плодотворность социальных конфликтов и видели их соотнесенность с историческим процессом. Однако невозможно отрицать того, что основное течение социологической мысли, начиная с Конта – через Спенсера, Парето, Дюркгейма и Вебера – и заканчивая Парсонсом, в связи

с диалектикой порядка Конта и прогресса слишком уж безоговорочно высказывалось в пользу одной из сторон – порядка – и поэтому неудовлетворительно справлялось с всевозможными проблемами конфликтов и изменений. Оттого-то важно заново сформулировать во всей остроте совсем не оригинальный тезис.

Под конфликтами подразумеваются всяческие структурно порожденные отношения противоречия между нормами и ожиданиями, институциями и группами. Вопреки словоупотреблению, эти конфликты никоим образом не должны быть насильственными. Они могут выступать в качестве скрытых или явных, мирных или резких, мягких или напряженных. Парламентские дебаты и революция, переговоры о зарплате и забастовка, борьба за власть в шахматном клубе, профсоюзе или государстве – все это формы проявления одной великой силы социального конфликта, задача которой вообще состоит в том, чтобы поддерживать жизнь социальных отношений, объединений и институций, а также развивать их.

Упуская из виду социальные закономерности, множество социологов, начиная с Маркса, искали факторы изменений в мета-социальных данностях. Снова и снова в качестве движущей силы общественного развития рассматривали, прежде всего, техническое развитие, пока, наконец, представление о надстройке социальных производственных отношений над подлинным мотором, техническими производительными силами, превратилось, чуть ли не в общее достояние социологической мысли. В техническом развитии, несомненно, заключается один из факторов социальных изменений; но это не единственный и даже не важнейший фактор. Столь же важен тот своеобразный социальный факт, что все общества непрерывно порождают в себе антагонизмы, которые возникают не случайно и не могут быть устранены по произволу. Взрывчатый характер социальных ролей, оснащенных противоречивыми ожиданиями, несовместимость значимых норм, региональные и конфессиональные различия, система социального неравенства, называемая нами расслоением, а также универсальные барьеры между господствующими и подвластными необходимо приводят к конфликтам. Но от таких

конфликтов всегда исходят мощные импульсы, направленные на темп, радикальность и направление социальных изменений.

Ясно, что функциональное определение имеет другие теоретические предпосылки, нежели структурно-функциональная теория. Для этой теории социальная система служит конечным отправным пунктом анализа. Динамика системы исчерпывается в процессах, поддерживающих равновесие наличного. Элементы системы обладают функциями в той мере, в какой они способствуют равновесному функционированию целого. А вот тезис о том, что последствия социальных конфликтов заключаются в поддержании исторических изменений, предполагает, что всякое общество в любое время подлежит изменениям во всех своих частях. Конфликты – это некоторые из факторов, определяющих формы и размеры изменений, поэтому их надо понимать лишь в контексте строго исторической модели общества. В основе структурно-функциональной теории лежит аналогия между организмом и обществом; но, согласно намеченным здесь рассуждениям, человеческое общество образует своеобразную систему. С точки зрения структурно-функциональной теории конфликты и изменения суть патологические отклонения от нормы равновесной системы; для представленной же здесь теории, напротив, стабильность и застой характеризуют общественную патологию. В функционализме проблемы конфликта всегда остаются трудно интерпретируемыми маргинальными явлениями общественной жизни, но в свете теоретического подхода они попадают в центр всякого анализа.

Литература

1. Гришина Н. В. Психология конфликта. – СПб: Питер, 2000.
2. Дмитриев А. В. Конфликтология: учебное пособие. – М.: Гардарики, 2000.
3. Зиммель Г. Избранное. В 2 т. Т. 2. Созерцание жизни / гл. ред. С. Я. Левит. – М.: Юрист, 1996.
4. Зиммель Г. Человек как враг // Социологический журнал. – 1994. – № 2.

5. Козер Л. Функции социального конфликта / пер. с англ. О. А. Назаровой. – М.: Идея-Пресс: Дом интеллектуальной книги, 2000.
6. Основы конфликтологии: учеб. пособие / А. В. Дмитриев, Ю. Г. Запрудский, В. П. Козимирчук, В. Н. Кудрявцев; под редакцией В. Н. Кудрявцева. – М.: Юрист, 1997.
7. Степаненкова В. Н. «Борьба за всех»: теория конфликта Георга Зиммеля // Социологический журнал. – 1999. – № 3–4.
8. Филиппов А. Ф. Введение в концепцию Г. Зиммеля. – М.: Юрист, 1996.

ТЕМА 5. ОФОРМЛЕНИЕ КОНФЛИКТОЛОГИИ КАК НАУКИ (СЕРЕДИНА И ВТОРАЯ ПОЛОВИНА XX ВЕКА)

В 50-х годах XX века благодаря трудам Ральфа Дарендорфа и Льюиса Козера произошло оформление конфликтологии. В научной литературе, впрочем, как и в публицистике, понятие конфликта неоднозначно. Одна группа ученых-социологов считает, что конфликт должен включать особую переменную – разногласия (Ральф Дарендорф). Согласно мнению других ученых-социологов, конфликт существует в том случае, когда на лицо устранимые разногласия или противоречия интересов (Томас Аксельрод). Для третьих представителей социологической конфликтологии конфликт возникает в тех случаях, когда разногласия предполагают противоборствующие типы поведения (Льюис Козер). Некоторые различие взглядов относят к ранним и поздним стадиям конфликта. Наиболее общий подход состоит в определении его через противоречие как более общее понятие и прежде всего через социальное противоречие.

С 30-х годов XX века теоретический интерес к проблематике конфликта начал постепенно снижаться. В начале, эта тенденция наметилась в США, а затем и в Европе. На смену исследованию проблем, имеющих важное значение с общетеоретической точки зрения, приходят исследования, нацеленные на получение конкретных результатов. Анализ проблематики конфликта стал осу-

ществляться преимущественно в аспекте разработки методик разрешения конфликтных ситуаций. Отдельные социологи и правоведы заинтересовались многочисленными забастовками, демонстрациями, проблемами вооруженных столкновений и войн, но все это были по большей части эпизодические эмпирические исследования.

1. Конфликтологическая теория Р. Дарендорфа

У Р. Дарендорфа конфликт становится центральной категорией социологии. Свою социологическую концепцию он даже называет «теорией конфликта». Человеческое общество в его концепции изображается как система взаимодействия между конфликтующими сторонами.

Конфликт – это различные виды противодействия, противоборства личностей и групп по поводу рассогласованных значимых для них целей, интересов и ценностных установок, а также осознанная практическая деятельность по преодолению этих противоречий.

Конфликты неизбежны и необходимы. Он выделяет конфликты разных уровней: между несогласующимися ожиданиями, которые предъявляются к носителю какой-либо социальной роли, между социальными ролями, внутригрупповые, между социальными группами, на уровне общества в целом и межгосударственные конфликты.

Дарендорф претендует на создание теории классов и классового конфликта, которую он противопоставляет как марксизму, так и теориям классовой гармонии. Он считает, что главный классовобразующий признак – не отношение собственности, а отношение подчинения, экономическое господство не ведет с необходимостью к политическому господству, что господствующие и подчиненные классы якобы существуют во всяком обществе и между ними неизбежен конфликт. Он выдвигает идеал «либерального» и «современного» общества, в которых социальные конфликты признаются и регулируются, существуют равенство исходных шансов для всех, индивидуальная конкуренция

и высокая мобильность. С либерально-буржуазной позиции Дарендорф критикует западногерманское общество, отмечая существующее социальное неравенство, привилегий меньшинства. Его концепция «конфликтной модели общества» строилась на «антиутопическом» образе мира – мира власти, конфликта и динамики.

Р. Дарендорф утверждал, что отсутствие конфликта является чем-то удивительным и ненормальным. Повод к подозрительности возникает тогда, когда обнаруживается общество и организация, в которых не видно проявлений конфликта. Для него в каждом обществе всегда присутствует дезинтеграция и конфликт, поскольку общественная жизнь изменчива. В человеческих обществах не существует постоянства, поскольку нет в них ничего устойчивого. Поэтому именно в конфликте находится творческое ядро всяких сообществ и возможность свободы.

Р. Дарендорф пережил все ужасы войны, и несомненно, что главным вопросом для него стал, как и для многих обществоведов его поколения, вопрос об интерпретации мира. В своем критическом анализе сложившихся интерпретаций Дарендорф стремиться к максимальному объективизму. Он постоянно опирается на первоисточники, прибегая к обильному цитированию, и прежде всего К. Маркса и Т. Парсонса. Вся первая часть его работы «Класс и классовый конфликт в индустриальном обществе» полностью посвящена разбору основных положений марксистской социологии. Р. Дарендорф не без оснований исходит из того обстоятельства, что наиболее важная часть марксистской концепции – теория класса, и прежде всего теория осознания классом своих собственных интересов. Именно в классовом противостоянии основной источник конфликта в капиталистическом обществе XIX века.

Главный конфликт европейской истории XIX века – это конфликт между предпринимателем и рабочим. Он развертывается в промышленной сфере, которая была доминирующей сферой общества. В этом пункте и именно в данных исторических границах Дарендорф полностью солидарен с Марксом.

Большое место Дарендорф уделяет механизмам развертывания классового конфликта. Для понимания этих механизмов особое значение имеет теория превращения из «класса-в-себе», в «класс-для-себя», сформулированная К. Марксом. До тех пор, пока интересы класса остаются неосознанными, невысказанными и несформулированными, класс не выступает на политическом поприще в качестве самостоятельной общественной силы, он остается «квазигруппой». У него имеются потенциальные предпосылки к объединению, на само объединение еще не происходит. Класс становится действительной общественной силой лишь тогда, когда он благодаря своим идеологам и политическим представителям обретает голос. Этот процесс завершает становление класса, превращает его в реальную политическую силу и «заинтересованную группу» в обществе. Наиболее важный признак становления класса в качестве самостоятельного субъекта исторического действия заключается, по Дарендорфу, в возникновении ассоциации – организации, претендующей на «выражение» классовых интересов или интересов некоторой иной «квазигруппы». Ассоциация приобретает политический и юридический статус. Политическая партия – один из видов ассоциации. Ее формальным признаком является сознательное членство.

В связи с анализом проблемы превращения из «класса-в-себе» в «класс-для-себя» Дарендорф обращается к дискуссии о природе интересов, благодаря явным или осмысленным интересам чувства, воля и желания субъекта, в том числе и личности, направляются к некоторой цели. Особенное место в дифференциации и поляризации интересов занимает, по Дарендорфу, отношение к власти или авторитету. Он анализирует социальную организацию любого уровня, от индивида, небольшой группы или учреждения до общества в целом. Каждое общество основано на том, что одни члены общества принуждают к подчинению других. В любой организации индивиды и группы выполняют определенные роли согласно своей принадлежности властным стратам.

Авторитет и власть пронизывают все структуры общественной жизни, так как ни одно совместное действие не может осу-

ществляться без разделения уровней ответственности. Авторитет связан с признанием отношений господства и подчинения. Власть как способность осуществить свою волю, невзирая на сопротивление и независимо от оснований, на которых основывается сама эта способность. Отношение авторитета обязательно включает в себя ситуацию конфликта, так как та группа, которая обладает авторитетом, заинтересована в сохранении соответствующих структур, а группы, которые лишены доступа к власти, заинтересованы в изменении тех условий, которые лишают их причастности к авторитету-власти. Разрешение конфликта влечет за собой перераспределение власти. Но перераспределение власти узаконивает новые группы правящих и управляемых ролей, которые снова начинают конкурировать друг с другом. Развитие организации – это цепь повторяющихся конфликтов по поводу отношений власти.

Таким образом, источниками возникновения конфликтов Дарендорф называет ролевые отношения и неравномерное распределение власти, возникающей из ролевых позиций, то есть внутриорганизационные субкультурные причины. Р. Дарендорф сделал попытку выяснить, какие условия вызывают превращение обычных групп в конфликтные группы, а также какие условия влияют на остроту конфликта, степень и темп изменений, вызванных конфликтом:

1. Чем более члены подгрупп в организации могут осознавать свои интересы и образовывать конфликтную группу, тем с большей вероятностью произойдет конфликт.

2. Чем больше распределение авторитета связано с распределением других вознаграждений, тем острее конфликт.

3. Чем меньше мобильность между подчиненными и господствующими группами, тем острее конфликт.

4. Чем больше обнищание подчиненных переключается с абсолютного на относительный уровень сравнения, тем насильственнее проявляется конфликт.

5. Чем меньше конфликтные группы способны приходить к соглашениям, тем насильственнее конфликт.

6. Чем острее конфликт, тем больше он вызовет структурных изменений и реорганизаций.

7. Чем насильственнее протекает конфликт, тем выше темпы структурных изменений и реорганизаций.

Рабочие и предприниматели западных стран выработали форму регулирования конфликтов по поводу распределения прибыли и заработной платы. Все это не означает устранение конфликта из жизни общества в принципе. Наоборот, конфликты становятся более многообразными. Изменение характера конфликтов в обществе влечет за собой изменение типов структурных изменений. Дарендорф выделяет три основных варианта структурных преобразований.

Первый состоит в том, что в ходе преобразований полностью меняется состав правящего слоя, занимающего доминирующую позицию в ассоциации или обществе. Это преобразование революционного типа, и в качестве примера Дарендорф приводит здесь русскую революцию.

Второй вариант предполагает частичную замену правящего слоя. Это скорее эволюционное, чем революционное изменение, в большей мере соответствующее практике структурных изменений в европейских странах. Так, в Великобритании при смене кабинета министров в результате выборов новой правящей партии сохраняется прежний состав администрации, что обеспечивает преемственность государственной деятельности и большую стабильность государственных интересов.

Третий тип изменений вообще не представляет изменения состава персонала. Изменяется политика, проводимая существующей властью. Правящая партия имеет возможность включить в свою программу требования оппозиции и корректирует свою собственную политическую линию сообразно с этими требованиями. Такой вариант изменений наиболее медленный, но вместе с тем он во многих случаях оказывается наименее болезненным. Хорошо регулируемый конфликт ближе всего именно к этому третьему варианту структурных изменений.

Эволюционный характер структурных преобразований обеспечивается также и всей совокупностью институтов, составляю-

щих современную политическую демократию. Одно из главных свойств политической демократии состоит в том, что общественные группы, не участвующие во власти непосредственно, обладают собственными организациями. Это обеспечивается свободой объединений и развитыми системами коммуникаций. Благодаря этому все конфликтующие стороны и их интересы признаются институционально. Парламентские органы обеспечивают систему регулярного примирения между партиями.

В западном посткапиталистическом обществе возникают и большие возможности регулирования классового конфликта, который не устраняется, а локализуется в отраслевых рамках или рамках предприятий. Р. Дарендорф считает, что применение термина «регулирование» применительно к конфликту гораздо точнее, чем термина «разрешение». Понятие «разрешение» конфликта отражает социологически ошибочную идеологию, согласно которой полное устранение конфликта возможно и желательно.

Для успешного урегулирования конфликта, считает Р. Дарендорф, важны три обстоятельства.

Во-первых, наличие ценностных предпосылок. Каждая из сторон конфликта должна признавать наличие конфликтной ситуации, и в этом смысле ее исходная позиция состоит в том, что за оппонентом признается само право на существование. Это не означает, разумеется, признания справедливости содержательных интересов оппонента. Иными словами, регулирование конфликта невозможно, если одна из сторон заявляет, что противоположная сторона не имеет право на существование и что позиция противоположной стороны не имеет под собой никаких оснований. Конфликт невозможно регулировать и в том случае, когда стороны или сторона заявляют об общности интересов. Решающим моментом в регулировании конфликта является признание различий и противостояния.

Во-вторых, чрезвычайно важным моментом в регулировании конфликта является уровень организации сторон. Чем более организованные являются обе стороны, тем легче достичь договоренности и исполнения условия договора. И наоборот, диффуз-

ный и расплывчатый характер интересов, их рассеянность делает невозможным регулирование конфликтов.

В-третьих, конфликтующие стороны должны согласиться относительно определенных правил, при соблюдении которых возможно сохранение или поддержание отношений между сторонами. Эти правила должны предоставлять равенство возможности для каждой из сторон конфликта. Они должны обеспечить некоторый баланс в их взаимоотношениях.

Регулирование конфликтов обеспечивается специальными институтами парламентского типа:

а) они должны обладать полномочиями на ведение переговоров и достижение согласия. Предполагается, что эти институты должны быть автономными;

б) обладать монополией на представительство интересов своей стороны;

в) действовать демократически;

г) решения, принятые этими институтами, должны быть обязательными.

Процедурные аспекты регулирования конфликтов состоят в примирении, посредничестве и арбитраже. Включение этих процедур в жизнь общества сужает возможности насильственного развития классового конфликта. Важна, следовательно, не революция, устраняющая классы, а эволюционные изменения, где классовые интересы поддаются постоянному регулированию в постоянно меняющемся мире.

Одно из наиболее важных свойств демократического общества состоит в том, что оно строится на признании допустимости конфликта и многообразия несовпадающих интересов. Властные структуры призваны регулировать соответствующие конфликты, не позволяя им обостряться до насильственных форм. В обществе тоталитарного типа конфликт не признается, он изгоняется из области регулирования общественных отношений и заменяется единообразием и полным согласием с существующей системой власти. Однако и демократическое, и тоталитарное общества Р. Дарендорф рассматривает не только как реально существующие политические структуры, а как определенные идеальные

типы. В реальной политической жизни наблюдается наличие тоталитарных элементов в демократии и наличие демократических тенденций в рамках тоталитарного политического устройства. Поэтому, по мнению Р. Дарендорфа, борьба между демократией и тоталитаризмом не является главным политическим конфликтом послевоенной истории. В каждом реально существующем обществе идет внутренняя борьба между силами тоталитаризма и силами демократии и центральное место в этой борьбе занимает вопрос о допустимости конфликта и о методах его регулирования.

Р. Дарендорф полагает, что каждое общество изменяется и в каждой своей точке пронизано разногласием и конфликтом, социальный конфликт вездесущ; каждый элемент в обществе вносит свой вклад в его дезинтеграцию и изменение. Социальный конфликт – результат сопротивления существующим во всяком обществе отношения господства и подчинения. По мнению Дарендорфа, тот, кто умеет справиться с конфликтами путем их признания, тот берет под свой контроль историю. Кто упустит эту возможность, получает ритм истории себе в противники.

2. Л. Козер – признанный конфликтолог XX века

Современный американский исследователь Льюис Козер в 1956 г. в книге «Функции социального конфликта» утверждал, что не существует социальных групп без конфликтных отношений и что конфликты имеют позитивное значение для функционирования общественных систем и их смены. Свою концепцию Л. Козер строил в дополнение к классическим теориям структурного функционализма, где конфликты как бы вынесены за пределы социологического анализа. Если структурный функционализм видел в социальных конфликтах некоторую социальную аномалию или признак «расстройства» общества, то Козер стремился обосновать позитивную роль конфликта в обеспечении общественного порядка и устойчивости определенной социальной системы. Стабильность всего общества, по его мнению, зависит от количества существующих в нем конфликтных отношений и ти-

па связей между ними. Чем больше различных конфликтов пересекается в обществе, тем более сложным является его деление на группы, тем труднее создать единый фронт, делящий членов общества на два лагеря, которые не имеют никаких общих ценностей и норм. Значит, чем больше независимых друг от друга конфликтов, тем лучше для единства общества.

В теории позитивно-функционального конфликта Л. Козера конфликт рассматривается как борьба за ценности и право на определенный статус, за обладание мощью и ресурсами, в которой цели конфликтующих сторон состоят в нейтрализации, нанесении ущерба или устранении соперника. Социолог выделяет четыре переменных конфликта: *власть, статус, перераспределение доходов, переоценка ценностей.*

Козер рассматривает внутренние и внешние конфликты.

Конфликт внутри группы, по его мнению, может способствовать ее сплочению или восстановлению внутреннего единства в том случае, если последнему угрожает вражда или антагонизм членов группы. Вместе с тем далеко не все разновидности конфликта благоприятны для внутригрупповой структуры, равно как не во всякой группе могут найти применение объединяющие функции конфликта. Роль конфликта во внутригрупповой адаптации зависит от характера вопросов, составляющих предмет спора, а также от типа социальной структуры, в рамках которой протекает конфликт. Однако виды конфликтов и типы социальных структур сами по себе не являются независимыми переменными.

Внутренние социальные конфликты, затрагивающие только цели, ценности и интересы, которые не противоречат принятым основам внутригрупповых отношений, как правило, носят функционально позитивный характер. В тенденции такие конфликты содействуют изменению внутригрупповых норм и отношений в соответствии с насущными потребностями отдельных индивидов или подгрупп. Если же противоборствующие стороны не разделяют более ценностей, на которых базировалась законность данной системы, то внутренний конфликт несет в себе опасность распада социальной структуры.

В социальной структуре любого типа всегда имеется повод для конфликтной ситуации, поскольку время от времени в ней вспыхивает конкуренция отдельных индивидов или подгрупп по поводу дефицитных ресурсов, престижа и власти. Вместе с тем социальные структуры отличаются друг от друга дозволенными способами выражения притязаний и уровнем терпимости в отношении конфликтных ситуаций.

Группы, отличающиеся тесными внутренними связями, значительной частотой взаимодействий и высоким уровнем личной вовлеченности, имеют тенденцию к подавлению конфликтов. Частые контакты между членами таких групп придают большую насыщенность эмоциям любви и ненависти, что в свою очередь провоцирует рост враждебных настроений. Однако реализация чувства враждебности осознается как угроза сложившимся близким отношениям; это обстоятельство влечет за собой подавление негативных эмоций и запрет на их открытое проявление. В группах, где индивиды находятся в тесных отношениях друг с другом, происходит постепенная аккумуляция, а следовательно, и усиление внутренних антагонизмов. Если в группе, которая ориентирована на предотвращение откровенных демонстраций ненависти, все же вспыхивает социальный конфликт, он будет особенно острым по двум причинам. Во-первых, потому, что этот конфликт явится не только средством разрешения проблемы, послужившей для него непосредственным поводом, но и своеобразной попыткой компенсации за все накопившиеся обиды, которые до сих пор не получали выхода. Во-вторых, потому, что всеохватывающая личностная вовлеченность индивидов в дела группы приведет к мобилизации всех эмоциональных ресурсов, которыми они располагают. Следовательно, чем сплоченнее группы, тем интенсивнее ее внутренние конфликты. Полнота личностной вовлеченности в условиях подавления настроений враждебности угрожает в случае конфликта самим основам внутригрупповых отношений.

В группах с частичным индивидуальным участием вероятность разрушительного действия конфликта уменьшается. Для групп такого рода типичной будет множественность конфликт-

ных ситуаций. Эта особенность сама по себе служит препятствием для нарушения внутригруппового единства. Энергия индивидов оказывается распыленной в самых разных направлениях, что мешает ее концентрации на уровне какой-либо конфликтной ситуации, чреватой расколом всей системы. Далее, если невозможна аккумуляция враждебных эмоций и, напротив, имеются все шансы для открытого их проявления в целях вероятного снижения напряженности, конфликтная ситуация обычно ограничивается ее ближайшим источником, т. е. не ведет к актуализации заблокированного антагонизма. Конфликт исчерпывается «фактами по данному делу». Можно поэтому утверждать, что интенсивность конфликта обратно пропорциональна его многонаправленности.

Конфликтные отношения с другими группами или намерение вступить в такие отношения существенно влияют на внутригрупповую структуру. Группы, которые поглощены непрерывной внешней борьбой, обычно претендуют на абсолютную личностную вовлеченность своих членов, с тем чтобы внутренний конфликт привел в действие весь их энергетический и эмоциональный потенциал. Поэтому такие группы отличаются нетерпимостью к более чем однократному нарушению внутреннего единства. Здесь существует ярко выраженная тенденция к подавлению внутренних конфликтов. Если же такой конфликт все-таки возникает, он ведет к ослаблению группы путем раскола или насильственного удаления инакомыслящих.

Группы, не втянутые в постоянный внешний конфликт, реже требуют от своих членов всей полноты их личностного участия. Как правило, такие группы отличаются гибкостью структуры и внутренним равновесием – в значительной мере благодаря множественности конфликтных ситуаций. В условиях структурной гибкости неоднородные внутренние конфликты постоянно накладываются друг на друга, предотвращая тем самым глобальный раскол группы в каком-либо одном направлении.

Таким образом, в свободно структурированных группах и открытых обществах конфликт, который нацелен на снижение антагонистического напряжения, выполняет функции стабилиза-

ции и интеграции внутригрупповых отношений. Предоставляя обеим сторонам безотлагательную возможность для прямого выражения противоречащих друг другу требований, такие социальные системы могут изменить свою структуру и элиминировать источник недовольства. Свойственный им плюрализм конфликтных ситуаций позволяет искоренить причины внутреннего разобщения и восстановить социальное единство. Благодаря терпимости в отношении социальных конфликтов и попытке их институционализации такие системы получают в свое распоряжение важный механизм социальной стабилизации. Кроме того, конфликт внутри группы часто содействует появлению новых социальных норм или обновлению существующих. С этой точки зрения социальный конфликт есть способ адекватного приспособления социальных норм к изменившимся обстоятельствам. Общества с гибкой структурой извлекают из конфликтных ситуаций определенную пользу, поскольку конфликты, способствуя возникновению и изменению социальных норм, обеспечивают существование этих обществ в новых условиях. Подобный корректирующий механизм вряд ли возможен в жестких системах: подавляя конфликт, они блокируют специфический предупредительный сигнал и тем самым усугубляют опасность социальной катастрофы.

Внутренний конфликт может также служить средством для определения взаимного соотношения сил защитников антагонистических интересов, превращаясь в механизм поддержания или изменения внутреннего баланса сил. Конфликтная ситуация равноценна нарушению прежнего соглашения сторон. В ходе конфликта выявляется реальный потенциал каждого противника, после чего становится возможным новое равновесие между ними и возобновление отношений на этой основе. Социальная структура, в которой есть место для конфликта, может легко избежать состояний внутренней неустойчивости или модифицировать эти состояния, изменив существующее состояние позиций власти.

Конфликты с одними членами группы ведут к коалиции или союзам с другими. Посредством этих коалиций конфликт способствует снижению уровня социальной изоляции или объедине-

нию таких индивидов и групп, которые в противном случае не связывали бы никакие иные отношения, кроме обоюдной ненависти. Социальная структура, которая допускает плюрализм конфликтных ситуаций, обладает механизмом соединения сторон, до тех пор изолированных, апатичных, либо страдающих взаимной антипатией, для вовлечения их в сферу социальной активности. Подобная структура содействует также возникновению множества союзов и коалиций, преследующих множество перекрещивающихся целей, что, как мы помним, предотвращает объединение сил по какой-либо одной линии раскола.

Поскольку союзы и коалиции оформились в ходе конфликта с другими группами, этот конфликт в дальнейшем может служить в качестве разграничительной линии между коалициями и их социальным окружением. Тем самым социальный конфликт вносит вклад в структурирование более широкого социального окружения, определяя положение разных подгрупп внутри системы и распределяя позиции власти между ними.

Не все социальные системы с индивидуальным участием допускают свободное выражение противоборствующих притязаний. Социальные системы отличаются друг от друга уровнем толерантности и институционализации конфликтов; не существует таких обществ, где любое антагонистическое требование могло бы проявиться беспрепятственно и незамедлительно. Общества располагают способами канализации социального недовольства и негативных эмоций, сохраняя при этом целостность тех отношений, в рамках которых развился антагонизм. Для этого нередко используются социальные институты (например, телевидение, выполняющие функции «предохранительных клапанов»). Они представляют замещающие объекты для «переадресации» настроений ненависти и средства для «освобождения» агрессивных тенденций. Подобные «отдушины» могут служить как для сохранения социальной структуры, так и для поддержания индивидуальной системы безопасности. Однако в том и в другом случае им будет свойственна функциональная незавершенность. Препятствуя изменению отношений в изменившихся обстоятельствах, эти институты могут дать лишь частичный или

мгновенный регулирующий эффект. Согласно некоторым гипотезам, потребность в институциональных социальных «клапанах» увеличивается вместе с ростом жесткости социальных систем вслед за распространением запретов на непосредственное выражение антагонистических требований.

Итак, Л. Козер вычленяет основные функции конфликта, которые, по его мнению, благотворно сказываются на современном состоянии общества и способствуют его развитию:

а) образование групп, установление и поддержание их нормативных и физических границ;

б) установление и поддержание относительно стабильной структуры внутригрупповых и межгрупповых отношений;

в) социализация и адаптация как индивидов, так и социальных групп;

г) создание и поддержание баланса сил и, в частности, власти;

д) получение информации об окружающей среде (сигнализирует о тех или иных проблемах и недостатках);

е) стимулирование нормотворчества и социального контроля;

ж) способствование созданию новых социальных институтов.

По убеждению Козера, борьба между социальными группами и отдельным индивидом за перераспределение материальных ценностей и власть играет позитивную роль:

1) разряжая напряженные отношения между участниками и давая выход негативным эмоциям, завершившийся конфликт позволяет сохранить взаимоотношения между конфликтующими сторонами, т. е. вернуть их в исходное состояние;

2) в ходе конфликтного взаимодействия люди больше узнают друг друга, т. к. конфликт выполняет тестирующую функцию. Взаимное познание способствует трансформации враждебных отношений в отношения сотрудничества.

В целом теория Л. Козера – это научное обоснование действительной политики, стремящегося избежать насильственного пути разрешения противоречий.

Основные тезисы теории позитивно-функционального конфликта можно сформулировать следующим образом.

1. Чем сильнее неимущие группы усомнятся в законном характере существующего распределения недостающих ресурсов, тем выше вероятность того, что они станут зачинщиками конфликта.

2. Чем больше лишения, которые испытывают группы, из абсолютных превращаются в относительные, тем выше вероятность того, что эти группы станут инициаторами конфликта.

3. Чем больше группы вступают в конфликт из-за своих объективных интересов, тем легче конфликт. И, наоборот, чем больше конфликт связан с ложными интересами, тем он острее.

4. Чем более жесткой является социальная система, тем меньше институциональных средств для погашения конфликта и снятия напряжения окажется в ее распоряжении.

5. Чем менее ограничены цели сторон, тем продолжительнее конфликт.

6. Чем меньше у участников конфликта согласия по поводу его целей, тем продолжительнее конфликт.

7. Чем меньше поддается интерпретации символический смысл победы или поражения противной стороны, тем продолжительнее конфликт.

8. Чем лучше лидеры конфликтных групп сумеют понять, что полное достижение целей обходится дороже, чем победа, тем короче будет конфликт.

9. Чем острее конфликт, тем лучше разграничатся конфликтные группы.

10. Чем острее конфликт, тем больше вероятности, что в конфликтных группах сложатся централизованные структуры принятия решений и тем лучше он будет способствовать укреплению структурной и идеологической сплоченности.

11. Чем больше отношения между главными конфликтными группами носят первичный характер, тем острее конфликт, тем больше он приводит к подавлению инакомыслия и отклонений в каждой группе и усиливает подчинение основополагающим нормам и ценностям.

12. Чем подвижнее социальная структура, в которой происходит межгрупповой конфликт, чем чаще конфликты и чем они слабее, тем выше вероятность, что изменения системы в результате приведут к повышению адаптивности и интеграции.

13. Чем чаще происходят конфликты, тем ниже вероятность, что они отражают разногласия по поводу основных ценностей, тем в большей мере их функциональное значение состоит в том, чтобы поддерживать равновесие.

14. Чем чаще и слабее конфликты, тем выше вероятность, что они будут содействовать созданию средств нормативного регулирования конфликта.

15. Чем подвижнее система, тем выше вероятность, что конфликт сможет установить в системе сбалансированную иерархию власти.

16. Чем подвижнее система, тем выше вероятность, что конфликт вызовет образование ассоциативных коалиций, а это укрепит целостность и интеграцию системы.

Основные тезисы теории Л. Козера наглядно демонстрируют как связь с марксистской традицией, так и глубокое проникновение в концепцию «конфликтного функционализма».

Литература

1. Анцупов А. Я. Конфликтология: учебник для вузов / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – М.: ЮНИТИ, 2000.

2. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт, эссе о политике свободы // Социальный конфликт: современные исследования. – М., 1991.

3. Запрудский Ю. Г. Социальный конфликт (политологический анализ): дис. ... д-ра филос. наук. – Ростов н/Д, 1992.

4. Здравомыслов А. Г. Социология конфликта: Россия на путях преодоления кризиса: учебное пособие для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 1995.

5. История социологии в Западной Европе и США: учебник для вузов / ответств. редактор Г. В. Осипов. – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 1999.

6. Козер Л. А. Основы конфликтологии – СПб: Светлячок, 1999.
7. Козер Л. А. Функции социального конфликта / пер. с англ. О. А. Назаровой; под общ. ред. Л. Г. Ионина. – М.: Идея-Пресс: Дом интеллектуальной книги, 2000.
8. Кравченко А. И. Социология: хрестоматия для вузов. – М.: Академический проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2002.
9. Основы конфликтологии / под ред. В. Н. Кудрявцева. – М., 1997.
10. Российская социологическая энциклопедия / под общ. ред. Г. В. Осипова. – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 1998.
11. Хохлов А. С. Теоретико-прикладные основы конфликтологии. – М.; Самара: Изд-во МГПУ, 2001.

ТЕМА 6. А. ТУРЕН И М. КАСТЕЛЬС О СОЦИАЛЬНОМ КОНФЛИКТЕ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ

1. Социология действия А. Турена и социальный конфликт

Конфликт есть нечто, что противоположно единству и солидарности. Но если считать, что согласие, солидарность всегда исключительно положительные явления, а конфликт всегда негативен, то это значит встать на сторону тех ученых, которые полагают, что общественная структура и в целом социальная жизнь держится только на согласии и солидарности. Причем солидарность, по мнению таких ученых, есть результат, исключительно, взаимодействия и сотрудничества (О. Конт, Т. Парсонс и другие). Однако существуют и другие взгляды, согласно которым солидарность и согласие – вовсе не однозначные явления, посредством согласия и солидарности в истории вершилось немало весьма неблагоприятных дел. Г. Зиммель, Л. Козер, Р. Дарендорф высказывались, что общественная жизнь рождается и развивается через противостояние, враждебность, настороженность, кото-

рые ведут к социальному напряжению в тех или иных сегментах социальной жизни. Разрешение, ослабление этой напряженности (конфликта) меняет ситуацию, и эти изменения могут привести не к деградации, а к эволюции общества.

Отмеченное разделение концепции интеграции и конфликта определено в одной из основополагающих работ современного французского социолога А. Турена. Нам его идеи интересны по двум причинам. Во-первых, он считает классическую социологию малоэффективной в анализе современных социальных процессов, так как она ориентирована на изучение «социального порядка». Во-вторых, предлагая взамен классической социологии, находящейся, по его мнению, в кризисе, свою «социологию действия», он, напротив, интересуется прежде всего изменениями и рассматривает социальные действия как цепь конфликтов. Тем самым, автор говорит о «разных социологиях», первая из которых ориентирована на изучение совокупности институтов и отношений, обеспечивающих стабильность социальной системы. Другая – «социология действия» – ставит во главу угла своего изучения социальный процесс (объект изучения), а предметом исследования являются социальные действия, порождающие конфликты. По мнению А. Турена, только «социология действия» поможет понять происходящие в современном обществе процессы и явления.

Погружаясь в туреновский дискурс, важно понять феномен «историчности», который в традиционных и в современных обществах трактуется по-разному. В первом случае историчность – это призыв к революционным преобразованиям, а во втором – наоборот, дистанцирование индивида от общественной системы. А. Турен критикует классическую социологию за то, что она оставляет мало места для идей социального действия. Чем больше говорят об обществе, тем меньше рассуждают о его действующих лицах. По мнению А. Турена, разложение классической социологии произошло в первой половине XX века в силу Великой депрессии в США, установления тоталитаризма в Германии и СССР, отсюда разговоры о кризисе прогресса, о закате Европы и т. п. В результате идея общества исчезла, а социальное было за-

менено политикой, которая парализовала стремление человека к действию.

А. Турен выделяет три главных элемента общественной жизни: **субъект**, взятый дистанционно от организованной практики и в качестве сознания; **историчность**, то есть совокупность культурных моделей (когнитивных, экономических, этических) и ставка центрального общественного конфликта; **общественные движения**, которые борются за придание социальной формы названным культурным ориентациям. Эти элементы могут комбинироваться различными способами.

Анализируя современное общество, А. Турен указывает, что общественный конфликт разделяет сообщество на тех, кто является агентом и хозяином культурных моделей, и тех, кто принимает в них зависимое участие и стремится освободить их от влияния общественной власти. Он приходит к выводу о том, что теперь нет необходимости противопоставлять К. Маркса М. Веберу, т. к. противопоставленные друг другу отношения господства и конфликта они имеют одинаковые культурные ориентации и борются между собой за общественное управление этой культурой. Социология действия, которую разрабатывает и отстаивает Алан Турен, видит в социальном явлении результат отношений между действующими лицами, имеющими определенные культурные ориентации и включенными в социальные конфликты.

Изменения в современном обществе, обусловленные научно-техническим прогрессом и особенно революцией в сфере коммуникаций, характеризуют социальную жизнь как процесс самопроизводства и самотрансформации. Последние, как считает А. Турен, осуществляются посредством инвестиций, борьба за управление которыми характеризует современные конфликты. При этом индивид становится настолько творческой и деятельностной личностью, что главной его ценностью становится осознание и опыт самого себя в качестве субъекта социальных изменений. Такая творческая личность начинает сравнивать себя с другими подобными субъектами, и в этом коренится единство

социальной системы. Данная система представляет смысл общественных конфликтов и основана на сознании субъекта.

А. Турен указывает на неизбежный рост конфликтов в постиндустриальных обществах, где главную роль будут играть иные действующие лица, нежели в индустриальном обществе, а именно коллективы и организации. Они будут бороться за возможность осуществлять контроль над культурными моделями своего поведения и общения с окружением. Это французский социолог и называет историчностью. Исходя из роли коллективов и организаций в постиндустриальном обществе, в центре социологии оказывается понятие «общественные движения».

Современные общества реинвестируют все большую, по сравнению с предшествующими обществами, часть их продукта таким образом, что общественные конфликты из-за управления и присвоения получающихся от этих инвестиций новых продуктов могут лишь расширяться и развиваться. Таким образом, нет общего кризиса современности, а есть кризис, указывающий на исчезновение социального эволюционизма, той идеи, согласно которой существует «естественный» процесс модернизации, управляемый «законами» исторического развития, способными дать отчет обо всех аспектах общественной жизни и ее трансформации.

Второй важный момент, влияющий на рост числа конфликтов в постиндустриальном обществе, – это изменение роли государства. Государство, по мнению Турена, становится все более активной властью, которой выпало управлять не только экономической деятельностью, но и многими сторонами общественной жизни. Из юриста государство превращается в экономиста, сохранив свои военные и дипломатические атрибуты. Расширение его функций привело к тому, что сегодня западноевропейские государства в меньшей степени способствуют интеграции общества и произошел упадок национальных государств, что наиболее ярко проявилось в Германии 70–80-х гг. XX века среди молодежи. Процесс дезинтеграции общества ведет к росту конфликтов.

В противовес плюралистической теории, которая признает только формальное, связанное с институциональными процеду-

рами единство в социальных проблемах и конфликтах, А. Турен защищает идею о том, что, напротив, в постиндустриальных странах конфликты и споры сами собой, автономно достигают некоторого единства, не обязанного вовсе никакому внешнему принципу вроде государственного вмешательства.

Социолог настаивает на том, что в конце XX века, несмотря на политическую сущность государства (коммунистическое, националистическое, предпринимательское), оно заполнило все общественное пространство. В результате возникает ощущение, что его господство стало абсолютным. Вот почему самым сильным стремлением социологов должно быть сегодня доказательство, что и в самых могучих империях социальная жизнь не исчезла.

А. Турен указывает на различия своего социологического подхода и того, что разработал К. Маркс. Он отмечает, что Маркс, ссылаясь на фундаментальное противоречие между природой и обществом, между общественными производительными силами и производственными отношениями. Французскому социологу напротив, кажется, что нужно определять классы как группы, противостоящие друг другу в центральном конфликте за овладение историчностью, на которую они ориентированы и которая представляет ставку их конфликта. Возможно, прав российский социолог Д. Т. Жовтун, когда говорит, что познание конфликтов требует новых интеллектуально-лингвистических ходов и смысловых конструкций. Подобный призыв, вероятно, объясняется тем, что автор определяет сущность конфликта как особую реальность, скорее квазиреальность. Действительно, в современном постиндустриальном обществе, где информация превращается в непосредственную производительную силу, где наблюдается виртуализация социальных практик, конфликт во все большей степени приобретает характер квазиреальности.

Современное общество изобилует большим разнообразием социальных практик, в которых возникают конфликты между общественными движениями, по-разному культурно ориентированными. Данные конфликты могут способствовать интеграции или дезинтеграции социальной системы, ее стабильности или

изменчивости, и задача современной социологии, по мнению А. Турена, состоит в том, чтобы вернуться к анализу механизмов самопроизводства общественной жизни. В противовес классической социологии, где материальные факторы играют доминирующую роль и отсюда поведение людей объясняется с помощью обстоятельств, предлагается, наоборот, объяснять обстоятельства с помощью действий. Подобный подход позволит прояснить изнанку современного общества. Турен призывает научиться говорить о современном обществе социологически. Ибо наивная вера в модернизацию, изобилие или научную и техническую революцию стала уже невозможной, тогда как одновременно между нациями и внутри них множатся социальные и политические конфликты.

Свой новый подход А. Турен распространяет только на «самые передовые общества западного типа», в которых политическая и идеологическая мобилизация не является определяющей. Здесь интеграционные процессы не идут от центральной власти, а исходят снизу: в обществе потребления множатся те организации, которые востребованы, и члены таких организаций получают ряд социальных преимуществ по сравнению с другими. Далеко не всех устраивает такой способ интеграции, особенно в больших организациях, и они составляют оппозицию. Но идти против организации – это значит обрекать себя на маргинальность, чему также способствует практика решения социальных проблем в постиндустриальных обществах. Таким образом, конфликт в современном западном обществе, по мнению А. Турена, приобретает маргинальный характер. Он имеет подтверждение и в тех случаях, когда происходит подавление отклонения от нормы. Асоциальные практики приходят в противоречие с нормами социального порядка, а это, в свою очередь, ставит под сомнение господствующую идеологию, вот почему конфликт не связан с некоей фундаментальной областью социальной действительности. Тем самым исчезает различие между современными конфликтами и нонконформистским поведением социальных акторов.

Классическая социология оставила в наследство образ двух противников периода индустриального развития – капиталиста и рабочего, которые ведут классовую борьбу. В современных же обществах, как считает А. Турен, молчаливое большинство проектирует маргинальные группы, которые и вступают в конфликты, но уже не те «чистые» фундаментальные конфликты, описанные классической социологией, а современные, смешавшие в себе и маргинальность, и эксплуатацию, и защиту прошлого (со стороны интеллигенции), и требования относительно будущего.

В условиях глобализации происходит универсализация социальной жизни, которая опирается на социальный порядок. Но если есть порядок, то параллельно должен быть и контрпорядок. Социальные институты, являвшиеся оплотом социального порядка в прошлом, будь то школа, церковь, теперь все чаще оказываются базой протеста. Формирующиеся конфликты все более направляются против «суперструктур», против порядка, ибо новая власть обладает ранее неизвестной способностью господствовать над социальной организацией в целом, над разновидностями социальной практики, вместо того чтобы запереться в укрепленных замках дворцов или финансовых городах.

Общественные движения в современных западных обществах могут объединяться только с левыми партиями, которые неминуемо терпят поражение, рассеиваются и смешиваются с маргинальными или отклоняющимися формами поведения. Указанные процессы и тенденции превращают постиндустриальное общество целиком в поле конфликтов. Данный вывод А. Турена противоречит точке зрения, согласно которой обогащение в постиндустриальных обществах приведет к смягчению конфликтов.

Подводя итог сказанному, отметим важность для отечественной теории и практики футуристических, казалось бы, идей А. Турена, с учетом запаздывающей модернизации и тех задач, которые ставит современная Россия на период до 2020 года. Чем больше Российская Федерация будет подвержена глобализационным процессам, формированию информационного общества, тем больше вероятность повторения социальных тенденций

и практик, которые присущи развитым западным обществам, описанным вышеуказанным автором. Соответственно это дает возможность прогнозировать социальные противоречия и конфликты и минимизировать негативные последствия тех из них, которые имеют деструктивное содержание.

2. М. Кастельс о конфликтах эпохи глобализации

Другим известным социологом современности является ученик А. Турена – Мануэль Кастельс, которому как представителю постмодернизма чужд примитивный технологический детерминизм. Его фундаментальный труд «Информационная эпоха: экономика, общество и культура» посвящен всестороннему анализу фундаментальных цивилизационных процессов, вызванных к жизни принципиально новой ролью в современном мире информационных технологий. М. Кастельс исследует возникновение новой социальной структуры, которая ассоциируется с возникновением нового способа развития, названного автором **информационализмом**.

Важную детерминирующую роль в организации общества играют отношения, складывающиеся в процессе **производства, опыта и власти**. Социальные структуры взаимодействуют с процессами в сфере производства, которые предопределяют правила присвоения прибавочного продукта. В свою очередь, эти правила и составляют способы производства, а сами способы определяют социальные отношения в производстве, детерминируя существование социальных классов. Несложно заметить, что М. Кастельс обнаруживает здесь свою близость к марксизму.

Он указывает на то, что в XX в. человечество жило в основном при двух господствующих способах производства: капитализме и этатизме. М. Кастельс часто подчеркивает, что капитализм сохраняет свои формообразующие особенности – наемный труд и конкуренцию в накоплении капитала. Только теперь сложился омоложенный информационный капитализм, который после краха этатизма как системы менее чем за два десятилетия

пышно расцвел во всем мире. Эта форма капитализма более жесткая в своих целях, но несравненно более гибкая в средствах.

Способ производства определяет присвоение и использование «излишка». Но объем такого «излишка» определяется продуктивностью процессов производства.

В новом информационном способе развития источник производительности заключается в технологии генерирования знаний, обработки информации и символической коммуникации. Разумеется, знания и информация являются важными элементами во всех способах развития, так как процесс производства всегда основан на некотором уровне знаний и на обработке информации. Однако специфическим для информационного способа развития является воздействие знания на само знание как главный источник производительности.

Данная концепция во многом продолжает намеченную в набросках К. Маркса к «Капиталу» идею о производственных системах и производственных революциях. К. Маркс насчитал три такие системы: кустарную, мануфактурную, машинно-индустриальную.

Сложившуюся экономику конца XX – начала XXI веков М. Кастельс именует **информационной** и **глобальной**. Он считает, что информационная – так как производительность и конкурентоспособность факторов или агентов в этой экономике (будь то фирма, регион или нация) зависят в первую очередь от их способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях. Более того, распространение производства, основанного на знаниях и управлении, на весь спектр экономических процессов в глобальном масштабе требует глубоких социальных, культурных и институциональных перемен. Вот почему это не просто информационная экономика, использующая информацию, а социальная система с присущими ей культурно-институциональными чертами, которые вошли в процесс распространения и использования новой технологической парадигмы. Именно это обстоятельство дает основание Кастельсу называть современные развитые общества информационными.

Глобальная – потому что основные виды экономической деятельности, такие как производство, потребление и циркуляция товаров и услуг, а также их составляющие (капитал, труд, сырье, управление, информация, технология, рынки), организуются в глобальном масштабе непосредственно либо с использованием разветвленной сети, связывающей экономических агентов. Кроме того, это экономика, которая способна работать в режиме реального времени в масштабе всей планеты. Наиболее ярко это проявляется в движении капитала по всему миру: каждую секунду в электронном режиме по всему миру осуществляются сделки на миллиарды долларов. Благодаря новым коммуникациям крупные корпорации имеют возможность продавать свою продукцию по всему миру. При этом следует оговориться, что даже развитые государства по некоторым видам продукции стараются защитить свой внутренний рынок от конкурентов.

М. Кастельс не случайно уточняет используемый им термин «информациональная» (а не «информационная») и постоянно применяет его по отношению к экономике в связке с термином «глобальная». За этим стоит свой концептуальный подход. По его мнению, глобальная сеть явилась результатом революции в области информационных технологий, создавшей материальную основу глобализации экономики. Он убежден, что новые информационные технологии являются инструментом развития, в силу чего исчезает различие между пользователями и создателями. Из этого вытекает новое соотношение между социальными процессами: с одной стороны, создания и обработки символов (некие артефакты); с другой – способностью производить и распределять товары и услуги (производительные силы). Тем самым, впервые человеческая мысль становится непосредственной производительной силой, а не просто определенным элементом производственной системы.

Принципиальное отличие информационно-технологической революции от ее исторических предшественников состоит в том, что если прежние технологические революции надолго оставались на ограниченной территории, то новые информационные технологии почти мгновенно охватывают пространство всей

планеты, хотя в мире еще остаются области, не включенные в современную технологическую систему. Различное время доступа к технологической силе для людей, стран и регионов является критическим источником неравенства в современном мире. М. Кастельс указывает на то обстоятельство, что современная информационная глобальная экономика чрезвычайно политизирована.

Он отмечает, что зависимость общества от новых способов распространения информации дает аномальную власть, приводит к ситуации, когда не мы контролируем власть, а она нас. Главной политической ареной теперь становятся средства массовой информации, но они политически безответственны. При этом политические партии исчезают как субъект исторических изменений, теряя свою классовую основу и обретая функции «управляющих социальными противоречиями».

Взгляды М. Кастельса на проблему классовой борьбы в условиях современного информационного общества по сути совпадают с точкой зрения А. Турена. Процесс социальной трансформации, обусловленный информационно-технологической революцией, преобразует социально-экономические и политические практики настолько, что антагонистические противоречия, если и возникают, то отнюдь не между буржуазией и пролетариатом.

М. Кастельс не обошел стороной те изменения в России, которые произошли в конце XX века. С его точки зрения экономика потерпела крушение вследствие спекулятивных маневров коммунистической и советской номенклатуры ради собственной выгоды, вследствие безответственных рекомендаций о введении абстрактной политики свободного рынка со стороны Международного валютного фонда и некоторых западных советников в период президентства Б. Ельцина, а также политически неопытных русских экономистов во главе с Е. Гайдаром, которые внезапно оказались на командных постах, вследствие паралича демократического государства в результате запутанных интриг между политическими фракциями, где царили личные амбиции. Криминальная экономика выросла до пропорций, невиданных

в крупной индустриальной стране, связываясь с мировой криминальной экономикой и становясь фундаментальным фактором, с которым нужно считаться как в России, так и на международной арене.

Близорукая политика США породила ответную националистическую реакцию, угрожая снова развязать гонку вооружений и международную напряженность. Националистическое давление в российской армии, политические маневры в ельцинском Кремле и криминальные интересы во властных коридорах привели к катастрофической авантюре. Рост национализма в постперестроечный период характерен не только для армии и других силовых структур, но и всего российского общества. Причины данного феномена в России 90-х гг. XX в. М. Кастельс видит в культурной пустоте, созданной семьдесятю годами навязывания исключительно идеологического единства, что не может не вызывать возражение, поскольку такое сложное явление, как национализм, имеет различные причины в условиях российского общества. Но в чем можно согласиться с М. Кастельсом, говоря о причинах всплеска национализма и религиозного экстремизма в глобальном масштабе, так это в том, что данные феномены связаны с «кризисом идентичности», который возник под воздействием информационализма и глобализма.

Литература

1. Турен А. Возвращение человека действующего: очерк социологии. – М.: Научный мир, 1998.

2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.

Заключение к разделу

До определенного времени общественная практика обходилась без специальных знаний о конфликтах. При этом парадоксом является то, что человечество с момента своего выделения из животного мира жило в условиях многочисленных конфликтов и войн. Вместе с тем наука, которая изучала бы данный социальный феномен, возникла совсем недавно (середина XX века). Отечественный специалист А. Я. Кибанов выделил семь этапов становления конфликтологии, соответствующих историческим периодам развития [1, с. 33].

1. Конфликты как существенная сторона социальных связей, взаимодействия и отношений людей – *древнейшие времена*.

2. Конфликтологические идеи носят в основном религиозный характер – *Средневековье*.

3. Конфликтологические идеи пронизаны верой в силу гуманизма, разума и гармонию людей, способных преодолевать конфликты – *эпоха Возрождения*.

4. Появление предпосылок к системному подходу в познании и изучении конфликта – *Новое время, эпоха Просвещения*.

5. Появление системного научного подхода к изучению конфликтов – *первая половина XIX века*.

6. Становление теории конфликтов как относительно самостоятельной – *вторая половина XIX – первая половина XX в.*

7. Развитие теории конфликтов, институционализация конфликтологии – *новейшее время*.

В мифах и преданиях, идеях и высказываниях философов, историков, писателей прошлых веков содержатся многочисленные и порой довольно глубокие идеи о причинах всевозможных конфликтов и путях их преодоления. Любая нравственная философия, включая мировые религии, оперирует понятиями конфликта сил добра и зла, порядка и хаоса. Историческая наука стремится установить причины возвышения и падения государств, глубоких кризисов и длительных расцветов в жизни народов.

Первые попытки рационального осмысления природы социального конфликта принадлежат древнегреческим философам: Гераклиту, Эпикуру. Сложные и противоречивые оценки социальных конфликтов дала эпоха Возрождения: с резким осуждением социальных столкновений и вооруженных конфликтов выступали такие известные гуманисты, как Т. Мор, Э. Роттердамский, Ф. Бэкон и другие. В XVIII в. с открытой критикой вооруженных конфликтов, с осуждением завоеваний и насилия выступали английские демократы и французские просветители В. Пристли, Ш. Монтескье, Д. Дидро, Ж.-Ж. Руссо, Вольтер.

На рубеже XIX–XX вв. все усиливающееся влияние на разработку проблематики конфликта стала оказывать социология. Разработка проблем конфликта осуществлялась разными направлениями в социологии. Не все они признавали конфликт исходной категорией социологических концепций, но все определенно подчеркивали большое значение конфликтов в жизни общества и настоятельную необходимость их теоретического анализа.

Вплоть до 60-х годов XX в. в науке господствовал тот взгляд, что нормальным состоянием общества является состояние равновесия. Конфликт без всяких оговорок рассматривался как некая дисфункция. Современная же точка зрения на конфликт утверждает, что он неизбежен и совсем не обязательно разрушителен. Он созидателен, насилие же есть следствие неумения управлять конфликтом. Конфликт есть форма изменений и его вклад в развитие организаций может быть просто несоизмерим, особенно при стимулировании продуктивного соревнования. Отрицание конфликта – отрицание развития общества и его отдельных структур и ячеек. Ненормальным является не наличие, а отсутствие конфликта в организациях и в обществе. Основные идеи можно встретить у К. Маркса, М. Вебера, Г. Зиммеля, Р. Дарендорфа. Л. Козер вслед за Г. Зиммелем утверждал, что определенная степень конфликта наряду с кооперацией является существенным элементом в формировании групп и устойчивости групповой жизни. Именно Л. Козер показал интегративные последствия конфликта, продемонстрировал, что упрощенные точ-

ки зрения на конфликт и интеграцию как дихотомичные и противостоящие явления должны быть отвергнуты.

Конфликтная модель вошла в науку и стала распространяться после выхода в свет классической работы «Функции социальных конфликтов» Л. Козера, чья главная заслуга состояла в том, что конфликт наконец был признан как нормальное, широко распространенное и во многих случаях позитивное явление.

В изучении конфликтов можно выделить два основных направления.

1. Концепции Э. Дюркгейма, Т. Парсонса, Н. Смелзера, где преимущественное внимание уделяется проблеме стабильности и устойчивости (*функционализм*).

2. Теории К. Маркса, М. Вебера, Р. Дарендорфа, где проблематика конфликта занимает доминирующее место при объяснении социальных процессов и изменений (*структурализм*).

По мнению Т. Парсонса, каждое общество – относительно устойчивая, хорошо интегрированная и стабильная структура; каждый элемент общества имеет определенную функцию, т. е. вкладывает нечто в поддержание устойчивости системы; функционирование социальной структуры основывается на ценностном консенсусе членов общества, обеспечивающем стабильность и интеграцию. Парсонс формулирует ряд «функциональных предпосылок» стабильности общества, обеспечение которых позволяет сохранить социальную систему в рамках сложившихся норм и ценностных ориентаций, избежать социальных конфликтов и потрясений. Это, во-первых, удовлетворение основных биологических и психологических потребностей значительной части общества. Во-вторых, эффективная деятельность органов социального контроля, воспитывающих индивидов в соответствии с господствующими в данном обществе нормами. В-третьих, совпадение индивидуальных мотиваций с общественными установками, в связи с чем индивиды выполняют предписанные им обществом функции и задачи.

Р. Дарендорф полагает, что каждое общество изменяется в каждой своей точке, что социальные изменения вездесущи; каждое общество пронизано рассогласованием и конфликтом; каж-

дый элемент в обществе вносит свой вклад в его дезинтеграцию и изменение; каждое общество основано на том, что одни члены общества принуждают к подчинению других. По его мнению, кто умеет справиться с конфликтами путем их признания, тот берет под свой контроль ритм истории. Социальный конфликт – результат сопротивления существующим во всяком обществе отношениям господства и подчинения. Подавление конфликта ведет к его обострению, а «рациональная регуляция» – к «контролируемой эволюции».

Видный американский специалист по общей теории систем К. Боулдинг попытался создать общую модель конфликта, зафиксировать ее с помощью формализованного аппарата таким образом, чтобы она была пригодна для каждого отдельного случая. По мнению Боулдинга, конфликты знаменуют собой осознанные и созревшие противоречия и столкновения интересов. Иными словами, конфликт – это ситуация, в которой стороны сообщают о несовместимости их потенциальных позиций или состояний и стремятся завладеть позицией, исключая намерения другой стороны.

Отмеченное разделение концепции интеграции и конфликта определено и известным современным социологом А. Туреном. Он говорит о «разных социологиях»: одна из них включает дисциплины, ориентированные на изучение «социального порядка», т. е. совокупности институтов и отношений, обеспечивающих стабильность данной системы. Другая – «социология действия» – напротив, интересуется прежде всего изменениями, рассматривает социальные действия как цепь конфликтов.

Не умаляя заслуг классиков зарубежной конфликтологии, следует отметить, что не всегда их рекомендации по управлению и урегулированию конфликтов подходят для России и российских граждан. Своеобразная история нашей страны выработала у народа негативное отношение к конфликтам вообще и вооруженным конфликтам в частности. Для российской реальности, где во взаимоотношениях людей доминируют эмоции, а не разум, где властечетричные отношения создают явное доминирование

каналов связи от власти к обществу и личности (нисходящие), а не наоборот, лучше не доводить дело до конфликта и возникшие противоречия разрешать на доконфликтной стадии.

Литература

1. Конфликтология: учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2005.

РАЗДЕЛ II. ТЕОРИЯ КОНФЛИКТОВ

ТЕМА 7. КОНФЛИКТОЛОГИЯ КАК НАУЧНАЯ ДИСЦИПЛИНА

В 1957 году в Париже состоялось заседание социологической ассоциации при ЮНЕСКО, обсуждавшее проблемы социальных конфликтов. По результатам работы конференции вышел сборник «О природе конфликтов». В 1966 году в одном из университетов Англии был проведен симпозиум на тему «Конфликты в обществе». В это же время в США при Мичиганском университете учредили центр по исследованию конфликтных ситуаций, начали выпуск ежеквартального журнала «Проблемы разрешения конфликтных ситуаций».

В 1970 году в США при разведывательных организациях был создан ряд исследовательских центров по разработке проблем конфликтных ситуаций. В частности, при ЦРУ был открыт Институт изучения конфликтов.

В настоящее время интенсивность исследований конфликтов возросла, но объем рассматриваемых вопросов стал иным: объектами изучения стали коллективы производственных компаний, взаимоотношения с коллегами по работе, с руководством, в семье.

В 70–80-е годы в США получило распространение движение под названием «альтернативное решение споров» (вместо судов). Стали создаваться небольшие фирмы по разрешению мелких споров, конфликтов. В этих центрах менеджеры по конфликтам не дают своей оценки событиям, не высказывают открыто рекомендаций, но способствуют анализу ситуации конфликтующими сторонами, выяснению точек зрения, поиску возможных решений и преодолению последствий конфликтов.

Практика работы этих центров свидетельствует, что правильно понятая информация, четко проведенный анализ возникшей ситуации в значительной степени облегчают поиск взаимоприемлемых решений.

Деятельность зарубежных фирм показывает, что современным руководителям организаций и управляющим персоналом,

психологам необходимы знания и навыки управления конфликтными ситуациями, их прогнозирования и способов разрешения.

Процессы, идущие в современной России, ставят на повестку дня более активное изучение конфликтологической проблематики, выделения конфликтологии в самостоятельную отрасль знаний, создания конфликтологических центров с теоретико-прикладным уклоном.

В отечественной конфликтологии одна из распространенных периодизаций ее развития дана А. Я. Анцуповым и А. И. Шипиловым. Согласно этой периодизации данная наука прошла в своем развитии три этапа.

I этап – до 1924 года. Конфликт изучается в рамках философии, права, военных наук, психологии, но не выделяется как самостоятельное явление.

II этап – 1924–1989 годы. Конфликт начинает изучаться как самостоятельное явление в рамках сначала двух (правоведение, социология), а затем одиннадцати наук, но междисциплинарных исследований практически нет, хотя интенсивность исследований постепенно увеличивается. Этот этап включает в себя четыре фазы.

1-я фаза – 1924–1934 годы. Появляются первые работы по проблеме конфликта в правоведении, социологии, психологии, математике, социобиологии.

2-я фаза – 1935–1948 годы. Характеризуется практически полным отсутствием публикаций, что связано с войной и обстановкой в стране в целом.

3-я фаза – 1949–1972 годы. В этот период ежегодно публикуются работы по проблеме конфликта, защищаются первые 25 кандидатских диссертаций, исследование конфликта как самостоятельного явления начинается в философии, педагогике, исторических и политических науках.

4-я фаза – 1973–1989 годы. Ежегодно публикуется не менее 35 работ по проблеме конфликта, защищаются первые докторские диссертации, из них 3 по искусствоведению и по одной в математике и педагогике.

III этап – 1990 г. – настоящее время. Появляются первые междисциплинарные исследования, конфликтология начинает выделяться в самостоятельное учение, наблюдается резкое увеличение ежегодного количества публикаций (от 165 до 290), ежегодно защищается от 1 до 4 докторских диссертаций, создаются центры, группы по исследованию и регулированию конфликтов.

Обратимся к **источникам конфликтологии**. В качестве первого источника, который двигал людьми в их стремлении осознать феномен конфликта, можно выделить **общественную практику**, изобиловавшую конфликтами.

Другим источником конфликтологии является **философия**. Еще философы древности определяли разные стороны, присутствующие конфликту, но их оценки относительно значения конфликта в обществе существенно расходились (Гераклит оценивал общественный конфликт со знаком «+», а Платон – со знаком «-»). Пожалуй, впервые предметом научного познания конфликты стали в отношениях между государственной властью и обществом, отдельными социальными группами и классами. Это нашло свое выражение в учении о демократии. Позже в круг интересов науки попадают конфликты политические, этнонациональные, межконфессиональные, а затем межгрупповые и межличностные. Возникает потребность в систематическом анализе всех существенно значимых для общества конфликтных отношений и их взаимосвязи с отношениями гармонии и согласия. Данная потребность была продиктована самой природой довременного общества, способного к нормальному функционированию и развитию, только будучи целенаправленно регулируемым и в основном сознательно управляемым способом.

Третьим источником является **религия** и ее многочисленные верования. Если даже бегло окинуть взором идейные догматы мировых религий, то во всех из них проблема противоречий и конфликтов является одной из ключевых. Другое дело, что пути разрешения конфликтов в отличие от научного подхода зачастую носят нерационалистический характер. Это объясняется тем, что основу религиозности, неважно какой конфессии, составляет вера, не требующая доказательств своей истинности.

Наконец, четвертым источником конфликтологии является *культура* во всем многообразии творческих проявлений. Фабула многих произведений искусства построена на иллюстрации или описании конфликта. Пожалуй, «жизнь» и «смерть», «конфликт» и «любовь» в разных их проявлениях – наиболее часто встречающиеся феномены, пронизывающие то или иное произведение искусства. Поскольку конфликт вездесущ и многообразен в своем проявлении, то и описание данного феномена плюралистично.

Накопление фактического материала, отражающего проявления различного рода конфликтов в человеческом обществе, подготовило условия для создания единой научной дисциплины под названием конфликтология. Эта научная дисциплина сложилась в 50–60-х гг. XX в. в недрах западной политологии и социологии. Ее предметом стало объяснение процессов жизни, функционирования и развития общественных систем и подсистем посредством категории конфликта.

Конфликт – столкновение двух или более разнонаправленных сил с целью реализации их интересов в условиях противоборства. Соответственно, конфликтология – *теоретико-прикладная дисциплина*. Ее содержание складывается из следующих уровней знания:

1) теоретического объяснения конфликта как социального явления, анализа его природы, динамики, взаимосвязи со всеми общественными отношениями, его места и функций в системе общественных действий и взаимодействий;

2) изучение конкретных видов конфликтов, возникающих в различных формах социальной жизни (семья, коллектив и т. д.), технологии их регулирования и разрешения.

Поскольку конфликты проявляются во всех сферах общественной жизни, на всех уровнях социальной иерархии общества, более того, они присущи не только отдельному индивиду в его отношениях с другим индивидом (межличностный конфликт), но могут происходить и внутри личности (внутриличностный конфликт), то особенностью конфликтологии является ее комплексный характер. Неудивительно, что конфликтами интересуются представители различных гуманитарных дисциплин: философы,

политологи, социологи, юристы, экономисты, психологи и др. Они изучают различные аспекты социальных конфликтов, их развития и преодоления. Общая для всех смежных наук цель – выявление и объяснение механизмов, управляющих социальными процессами, связанными с конфликтами, их динамикой.

Методологическую основу конфликтологии как теоретико-прикладной дисциплины составляет комплекс философских, политологических и социологических идей, аккумулируемых в теории конфликта. Коренной вопрос той или иной методологии – вопрос о природе конфликта. *Функционалисты* исходят из социальной структуры общества, считая, что она не фиксирует постоянные и четкие классовые различия, а характеризуется высоким уровнем социальной мобильности. Политической же системе принадлежит иная роль – формирование и функционирование полиархии, которая означает признание существования многих политически активных, соперничающих в борьбе за власть групп. Следовательно, анализ конфликтов здесь не увязывается с социальной структурой, взаимодействием больших социальных групп.

Структуралисты увязывают анализ конфликтов прежде всего с социальной структурой общества и ее изменением.

Важнейшая проблема методологии теории конфликта – это проблема объективности. Она решается на пути сочетания современных концепций в конфликтологии, включая концепцию *согласия, интеграции*, с одной стороны, и *конфликтную* модель общества – с другой. Ведь и конфликт, и равновесие, интеграция – две стороны, два взаимосвязанных момента одного и того же общественного процесса. Ничто не абсолютно: ни конфликт, ни согласие; все относительно и взаимообусловлено.

Объективный и субъективный методы в конфликтологии по сути своей такие же, как в исторической и политологической науках. В первом случае предполагается рассмотрение конфликта как естественного явления в обществе, безотносительно к оценке его познающим субъектом и противоборствующими сторонами. Во втором – с точки зрения позиций, с учетом оценки конфликта познающим субъектом и противоположными агентами. И тот

и другой познавательные процессы имеют место в действительности. Для объяснения конфликта, выработки способов его разрешения, важно знание *безоценочное* и *оценочное*, необходимы описания конфликта, каков он есть в реальности и каково его восприятие, нужна также оценка противоборствующими сторонами и обществом в лице исследователя. Объективный и субъективный методы только в единстве дают знание о конфликтной реальности, позволяют понять объективную и субъективную стороны конфликта и связанного с ним поведения.

Конфликты любого уровня и вида в обществе – комплексное явление. В конфликтных ситуациях и действиях сплетаются социально-психологические, социальные, экономические, политические, духовные, а также индивидуальные и общественные элементы. Поэтому и методы их изучения многообразные, комплексные. Приоритетность того или иного метода в каждом конкретном случае определяется видом конфликта. Если, например, предметом изучения является межличностный конфликт, то доминирующими методами будут социально-психологические. При анализе конфликтов между крупными социальными группами на первый план выходят социологические и политологические приемы исследования.

В литературе выделяют три уровня изучения конфликтов:

- **фундаментальный** (методологический) – к нему относятся общенаучные принципы исследования конфликтов (развития; всеобщей связи; соблюдения законов диалектики; диалектического единства теории, эксперимента и практики; системного подхода; конкретно-исторического подхода; объективности);
- **теоретический** – с позиции теории среднего уровня;
- **эмпирический** – подчиненный непосредственно практическим управленческим целям.

Соответственно следует различать и функции конфликтологии: *теоретико-познавательную* (гносеологическую), *объяснительную*, *прогностическую*, *прагматическую*, *управленческую*, *образовательную*. Разработка фундаментальных теоретических проблем конфликтологии вносит вклад в развитие социальных наук. Исследования с позиций теории среднего уровня обогаща-

ют социологические и политологические знания о механизмах общественных процессов. Изучение конфликта на эмпирическом уровне в сочетании с теорией позволяет разрабатывать прогнозистические модели конфликтного действия общественных субъектов и методы управления им. Анализ конкретных конфликтов – необходимое условие их регулирования и разрешения.

Литература

1. Дмитриев А. Введение в общую теорию конфликтов / А. Дмитриев, В. Кудрявцев, С. Кудрявцев. – М., 1993.
2. Дружинин В. В. Введение в теорию конфликта / В. В. Дружинин, Д. С. Которов. – М., 1989.
3. Здравомыслов А. Г. Социология конфликта. – М., 1996.
4. Зеркин Д. П. Основы конфликтологии. – Ростов н/Д, 1998.
5. Иванов В. Н. Конфликтология: проблемы становления и развития // Социально-политический журнал. – 1994. – № 7–8. – С. 50–62.
6. Леонов Н. И. Основы конфликтологии. – Ижевск, 2000.
7. Преториус Р. Теория конфликта // Политические исследования. – 1991. – № 5.

ТЕМА 8. КОНФЛИКТ КАК СОЦИАЛЬНОЕ ЯВЛЕНИЕ

1. Феномен социального конфликта

В современной конфликтологии понятие «социальный конфликт» употребляется в широком и узком смысле. В широком смысле социальный конфликт тождественен общественному конфликту и включает все виды конфликтов, происходящих в обществе. В узком смысле – затрагивает одну из сфер общественной жизни, собственно социальную, и не касается сфер политики, экономики и т. д. Чаще всего специалисты, употребляя выражение «социальный конфликт», имеют в виду широкое толкование.

Американский социолог Л. Козер в своей работе «Функции социального конфликта» определяет его как идеологическое явление, отражающее устремления и чувства социальных групп или индивидов в борьбе за объективные цели: власть, изменение статуса, перераспределение доходов, переоценку ценностей и т. п. По его мнению, ценность конфликтов состоит в том, что они предотвращают окостенение социальной системы, открывают дорогу инновациям. Согласно другому американскому автору К. Боулдингу, конфликт знаменует собой осознанные и созревшие противоречия и столкновения интересов. Р. Дарендорф под конфликтом понимает «все структурно-произведенные отношения противоположности норм и ожиданий, институтов и групп».

Американские социологи Р. Макк и Р. Снайдр описали следующие группы признаков, характерных для социального конфликта:

1. Необходимым условием конфликта является наличие как минимум двух противодействующих сторон, причем стороны понимаются предельно широко: ими могут быть индивиды, группы, классы, даже культуры.

2. Конфликт возникает в связи с наличием признака позиционного и признака дефицита источников. В первом случае речь идет о невозможности одновременного выполнения одной и той же ролевой функции двумя субъектами, что ставит их в отношения состязательности; во втором – о недостаточности каких-либо ценностей, вследствие чего два субъекта одновременно не могут удовлетворить свои притязания в полной мере.

3. Конфликт возникает только в том случае, когда стороны стремятся к получению выгоды за счет друг друга, вследствие чего само конфликтное поведение выглядит как стремление ликвидировать либо как минимум поставить под контроль другую сторону.

4. Конфликтным оказывается такое взаимодействие, при котором действия конфликтующих сторон направлены на достижение несовместимых и взаимоисключающих целей (ценностей), а потому и приводят к столкновению.

5. Важнейшим аспектом конфликтных отношений является власть, ибо в конфликте всегда идет речь о попытке достижения, изменения или сохранения господствующей общественной позиции – способности контролировать и направлять поведение другой стороны.

Как бы ни отличались между собой определения конфликтов, общим для всех является признание того, что в основе социального конфликта лежит **противоречие**. Это необходимое, но еще недостаточное условие для понимания его сущности. Конфликт предполагает осознание противоречия и субъективную реакцию на него. Люди, осознавшие противоречие и выбравшие в качестве способа его разрешения столкновение, борьбу, соперничество, становятся субъектами конфликта.

Выбор подобного способа разрешения противоречия становится неизбежным, если затронуты интересы или ценности взаимодействующих групп, когда налицо явное посягательство на ресурсы, территорию, влияние и т. п. со стороны одного из участников конфликта, например, государства, если речь идет о международном конфликте. Здесь необходимо остановиться и дать некоторые пояснения относительно взаимозависимости понятий и явлений, которыми мы сейчас оперировали (противоречий, интересов, ценностей и целей), и их влияния на конфликт.

2. Причины социального конфликта

За предметом конфликта всегда скрываются определенные противоречия. Именно противоречия, а не просто расхождения, несовпадения или различия между сторонами вызывают конфликты. Но это не значит, что, обуславливая параллельные устремления участников, возможно, их конкуренцию, противоречия непременно влекут за собой конфликт. Противоречия имеют свойство меняться в ходе исторического развития. Так, некоторые историки видят источник основных противоречий, имевших место в мире в XVI – начале XVII вв., главным образом в религиозной сфере; в конце XVII – XVIII вв. наиболее существенными оказались противоречия в династической власти; в XIX сто-

летию – противоречия в развитии национальных интересов государств; в XX в. – идеологическое противоречие Востока и Запада, выразившееся в «холодной войне». Конечно, названные противоречия не исчерпывают всех противоречий того или иного периода исторического развития.

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

Как и конфликты, противоречия далеко не всегда являются деструктивными. Напротив, они содержат в себе ряд положительных моментов. Прежде всего, противоречия являются основой развития, источником нового. Стимулируя поиск решения назревшей проблемы, они активизируют творческий потенциал сторон, способствуют развитию состязательности, заставляют искать неординарные подходы и решения. Вот почему разрешение противоречий мирными средствами может помочь в предотвращении более серьезного конфликта. По словам известного специалиста Р. Фишера, чем более разнообразным становится мир, тем с большим количеством противоречий он сталкивается. Отсюда ***практическая задача состоит не в том, чтобы вовсе избавиться от противоречий, а в том, чтобы сделать их продуктивными и поддающимися разрешению мирными средствами.*** Поиск мирных путей разрешения противоречий – это сложный, творческий процесс определения путей дальнейшего общественного развития.

Важную роль в перерастании противоречия в конфликт играют гносеологический и психологический факторы. В этом

и проявляется субъектно-субъектная сторона конфликта. Другими словами, человек какое-то время сосуществует вместе с зарождающимся (стадия различия) и развивающимся (стадия противоположности) противоречием, не осознавая его. Но как только противоречие достигнет определенной зрелости (т. е. превратится собственно в противоречие) и затронет интересы человека, то есть заставит осознать себя, возможно перерастание противоречия, как правило с помощью инцидента, в конфликт.

Понятно, что противоречия между людьми разных социальных групп, слоев, классов, да и самими социальными группами, слоями и классами возникают чаще в силу перманентности их воспроизводства. Эти противоречия более устойчивы, нежели межличностные, даже если они не носят антагонистического характера, а значит, и вероятность социальных конфликтов больше. Когда основоположники марксизма говорили о превращении рабочего класса из «класса-в-себе» в «класс-для-себя», то, как раз указывали на осознание этим классом своих коренных интересов. Поскольку этот класс, по мнению К. Маркса, применительно к капитализму XIX века, играет главную роль в способе производства материальных благ, то целью данного класса должна быть социалистическая революция, создающая предпосылки для построения социализма, а в отдаленной перспективе – коммунизма.

Социально-политические ценности, которые господствовали в европейских странах во второй половине XIX – начале XX веков, даже среди рабочих не давали однозначной уверенности в необходимости социалистической революции, тем более ее осуществления вооруженным путем. В России в силу ее отсталости, экономической зависимости от иностранного капитала, обостренности противоречий трансформации феодализма в капитализм или земледельческой цивилизации в индустриальную, косности самодержавия, архаичной системы правления, слабости буржуазии, а также благодаря деятельности партии большевиков во главе с харизматичным Ульяновым-Лениным, становящемуся на ноги российскому рабочему классу были на-

вязаны политические ценности, ориентирующие на жесткое противостояние с властью имущими. Марксистские пропагандисты и агитаторы ленинского поколения нашли в фабричных рабочих свою аудиторию. Призыв Плеханова не торопить социалистическую революцию, ибо «Россия еще не смолола муки, из которой можно испечь пирог социализма», не был услышан. Поэтому попытки того же Плеханова, а также Мартова, Чернова и сотоварищей направить рабочее движение в России по более спокойному, эволюционному, менее конфликтному пути развития успеха не имели. Отчасти это связано с комплексом ментальных черт, присущих нашим соотечественникам, с бунтарством «русской души» и набравшим силу политическим террором, который использовали сначала народовольцы, а затем и большевики. Были и другие причины, которые привели к октябрьским событиям в Петрограде в 1917 году.

Приход к власти большевиков не дает безусловное право их сторонникам говорить о том, что общественное мнение было на их стороне. Результаты выборов в Учредительное собрание (что и предопределило его разгон большевиками) и начало Гражданской войны говорят о расколе российского общества. Только после окончания войны, когда большевикам ценой огромных жертв удалось сохранить за собой власть, они смогли сформировать такое общественное мнение, которое отвечало их интересам. С другой стороны, нельзя не согласиться с историком И. Дойчером, который указывает на то, что событиям 1917 года предшествовала длительная подготовительная работа в виде революционной борьбы. Объективные противоречия старого режима должны воплотиться в субъективных формах – идеях, стремлениях и страстях людей действия. Потребовались десятилетия трудов революционеров, медленного вызревания идей, чтобы создать морально-политический климат, вырастить лидеров, создать партии и выработать методы действий, примененные в 1917 году. Как это ни парадоксально, но высказывание Л. Троцкого о том, что Европа экспортировала свою самую передовую технологию в Соединенные Штаты, а самую передовую

идеологию – в Россию, точно отражает произошедшее в первой трети XX века.

Социальные противоречия весьма многообразны по своим типам и формам, по месту и роли в социальной системе. В научной литературе существуют различные классификации этих противоречий. В контексте рассматриваемого вопроса, безусловно, нас интересуют далеко не все противоречия, а те из них, которые влияют на форму и содержание развития социальной системы, приведшие не к стабилизации социума, а к усилению его конфликтного состояния. Вот почему мы выделяем три типа противоречий: **функциональные, структурные, системные**. Указанные типы противоречий проявляются на макро- и мезосоциологическом уровнях и затрагивают отношения между государством и обществом, а также внутригосударственные и внутриобщественные отношения. Эти отношения – высшее звено в иерархии системообразующих связей, обеспечивающее целостность данного общества как системы. Разрыв этих отношений приводит к нарушению целостности социальной системы, в результате резко возрастает конфликтность социума.

Функциональные противоречия между государством и обществом выражают функциональное расстройство взаимодействия этих сторон. Формы и методы действия институтов государственной власти, те или иные законы и различные юридические акты перестают в полной мере соответствовать потребностям оптимального развития общества, задачам поддержания компромисса в обществе между различными социальными и политическими силами. Эти противоречия разрешаются в повседневной практике при помощи совершенствования стиля и методов управления, модернизации законодательства. Функциональные противоречия – источник эволюционного развития общества. Они не требуют радикальных изменений в приоритетах социально-классовой ориентации, поэтому в обществе, где функциональные противоречия порождают функциональные конфликты, превалирует субъективный фактор, а отнюдь не объективные причины.

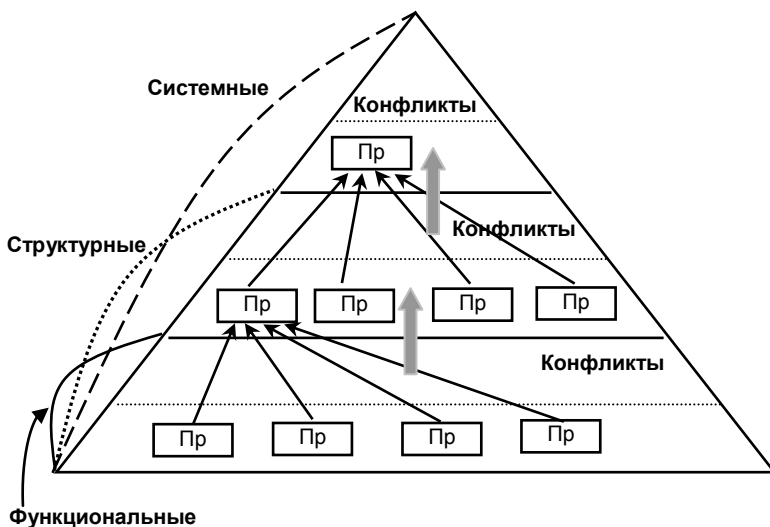
Структурные противоречия означают, что в несоответствие социально-экономическому строю пришла организация (устройство) государственной власти. Произошли качественные изменения в технике, технологическом способе производства (появилось новое поколение машин и технологий), изменилась структура производства, наконец, изменилась социально-классовая структура общества, что привело к тому, что на передний план вышли новые слои общества под воздействием НТП. Эти слои начинают претендовать на свою долю власти, на приоритетную защиту своих интересов в соответствии со своим возросшим социальным статусом. В такие периоды снижается нравственный авторитет государства среди передовой части граждан и держится в некоторой степени на сугубо формальных рычагах власти.

Отчуждение доминирующих социальных групп от возможности влиять на принятие общественно-политических программ, отражающих интересы новых передовых слоев общества формирует социальную напряженность, которая достигает критической точки в случае серьезных ошибок со стороны власти. В результате наступает структурный кризис, который неминуемо сопровождается конфликтами. Обострение структурных противоречий знаменует собой завершение одной качественно определенной стадии в развитии общества и назревающий переход в новую стадию. Структурные противоречия не создают объективных условий для смены социально-экономического строя, замены государственного устройства, но предполагают переориентации правящих элит на новые социальные группы и слои.

Неразрешенные вовремя структурные противоречия общества могут перерасти в **системные**. Возникновение и обострение системных противоречий означает, что между государством и обществом разрушена системообразующая связь. Данные противоречия неразрешимы в границах старого социально-экономического устройства. Они преодолеваются за его пределами. Всей логикой событий общество вынуждается к переходу в новую фазу цивилизационного развития. К государственной

власти приходят представители новых социальных слоев и классов.

Трем уровням противоречий (Пр) (функциональному, структурному, системному) соответствуют аналогичные три уровня конфликтов. Указанные противоречия имеют иерархию, что позволяет говорить о принципе *восходящего конфликтного лифта* (см. рис.).



С точки зрения управления социальными процессами, мы можем говорить о полезности конфликтов, порожденных функциональными противоречиями. Данный вид противоречий характерен для организаций, учреждений, предприятий и связан с внутренними противоречиями, которые, как правило, обусловлены неэффективностью управленческих решений, несовершенством нормативно-правовой базы, ущемлением интересов работников и др. Разрешение подобных противоречий в доконфликтной стадии или во время конфликта чаще всего способствует повышению эффективности деятельности структуры, страхует ее от косности. В противном случае неразрешенное функциональное противоречие порождает в горизонтальной

плоскости другие подобные противоречия, совокупность которых уже дает качественно новый, более высокий тип противоречий – структурные.

Конфликты, вытекающие из структурных противоречий, должны серьезно настораживать власть имущих и управленцев. Своевременное выявление данных противоречий в идеале должно приводить к структурной перестройке, или реструктуризации. Если структурные противоречия уже породили конфликты, то необходимы адекватные меры, направленные на локализацию таких конфликтов, а в дальнейшем – на их разрешение. Другими словами, подобные конфликты несут в себе и разрушительный, и созидательный потенциал, но в любом случае разрешать подобные противоречия сложнее, они требуют больше времени, больше материальных и интеллектуальных затрат.

Наконец, конфликты, порожденные системными противоречиями, – это всегда в большей или меньшей степени трагедия для общества, так как они сопровождаются растратой материальных, природных, а самое главное – людских ресурсов, отбрасывают общество назад. Оценить конфликты, порожденные системными противоречиями, как положительные не представляется возможным. Более того, их наличие и перерастание в конфликт свидетельствует о том, что на предшествующих стадиях развития общественных противоречий не сработали социальные регуляторы, способные не допустить перерастание функциональных противоречий в структурные, а последних – в системные.

Таким образом, ***в основе любого конфликта лежит противоречие, но не всякое противоречие перерастает в конфликт.*** Конфликт является не единственным средством разрешения противоречия.

Противоречия могут иметь *экономический, политический, религиозный, идеологический, этнический* или какой-либо иной характер и конкретизироваться в предмете конфликта, при этом они всегда затрагивают **потребности и нужды сторон, интересы, ценности и цели.** Названные понятия следует отличать от **позиций** сторон в конфликте. Под позицией обычно понимается

то, как участники формулируют свои интересы и цели, а также то, как стороны заявляют о них (Р. Фишер, У. Юри). Позиция может быть жесткой, если она сформулирована и заявлена в виде требований или ультиматумов, не допускающих иных вариантов, или, напротив, мягкой, если позиция не исключает иные, компромиссные решения.

В отечественной науке содержание и соотношение понятий *потребности, интересы, цели и ценности* различными авторами трактуется по-разному. Отправной точкой нашего методологического подхода является фундаментальная теория потребностей А. Г. Здравомыслова [3], одного из самых крупных специалистов в области теории конфликта.

В соответствии с социологической теорией деятельность людей рассматривается как взаимодействие **объективной** стороны (материально-вещественных и социальных условий бытия, определяющих потребности людей) и **субъективной** (отображения этих условий и потребностей в духовном мире людей, в мотивации их деятельности). Как существу общественному, человеку присуще противоречие, перманентно воспроизводимое и разрешаемое на новой основе. Суть этого противоречия в том, что, с одной стороны, человек органически включен в общественную жизнедеятельность, без которой он не может существовать и развиваться, должен согласовывать свои действия и поступки с действиями и поступками других людей, а с другой стороны, он наделен свободой выбора способа действия, желаниями, стремлениями. Он может потступать в соответствии с объективными потребностями и интересами окружающих людей или вопреки им.

Во многом деятельность человека обусловлена стремлением к удовлетворению своих потребностей, которые подразделяются на естественные (биологические) и общественные (социальные). Естественные потребности присущи человеку как биологическому существу, а общественные присущи ему как члену социума. Механизм удовлетворения **общественных** потребностей более вариативен, нежели механизм удовлетворения естественных потребностей, который жестко обусловлен биолого-

физиологическими процессами, происходящими в организме человека. Более того, структура общественных потребностей носит изменчивый характер.

Общественные потребности имеют объективную и субъективную стороны. Объективная сторона общественных потребностей связана с производительными силами: предметом труда, орудиями труда, средствами производства, в то время как субъективная сторона – гносеологическая, включающая в себя сознание, знания, мышление. Проявление данной стороны связано с познанием объективной стороны потребности. Процесс отражения в сознании человека объективной стороны потребности порождает **интерес**, который может носить истинный характер в том случае, если процесс отражения объективной стороны потребности приводит к объективной истине, и ложный характер в соответствии с ложным представлением о потребности. Именно неправильно понятые потребности подталкивают человека к действиям, противоречащим его коренным интересам.

Исторически человек в процессе трудовой деятельности познавал предмет труда и, чтобы лучше воздействовать на него, совершенствовал орудия труда, которые вначале были нужны для удовлетворения его естественных потребностей, а позднее и общественных. Но в процессе труда человек и сам совершенствовался: он все лучше познавал окружающую действительность и самого себя. Эти знания, наряду с орудиями труда, позволяли человеку удовлетворять или стремиться к удовлетворению уже существующих у него потребностей, с одной стороны, а с другой – порождали новые потребности. В этом смысле вся история человечества предстает перед нами как история расширенного воспроизводства потребностей, и соответственно можно утверждать, что у человека не могут появиться потребности, для которых производительные силы не достигли того уровня развития, который позволял бы удовлетворить эти потребности. Ни количество, ни качество потребностей людей доиндустриального общества не может сравниться с потребностями жителей индустриального общества, а последних – с жителями постиндустриального общества, которое иногда еще называют «общест-

вом потребления». Чем выше уровень развития общества, тем разнообразнее будут потребности членов данного общества.

Современное постиндустриальное общество с его информационными (коммуникационными) технологиями создает совершенно новые возможности для удовлетворения потребностей людей. Виртуализация социальных практик и развешествление общества, рост влияния на человека знаковых систем – все это вместе взятое значительно ускоряет процесс удовлетворения уже имеющихся потребностей и зарождение новых. Человечество или по крайней мере его часть, живет в обществе потребления, где господствует недоверие к «великим преданиям» (*grand narratives*) эпохи модерна. В отрегулированном, автоматизированном обществе массового потребления ценности *свободы* и *прогресса* превратились в элементы коллективного бессознательного, в интеллектуальные привычки и поведенческие автоматизмы. Как отмечает Д. В. Иванов, превращение в последние десятилетия XX в. социальной реальности в эфемерную, нестабильную, описываемую постмодернистским принципом *anything goes* («дозволено все»), явно коррелирует с возрастанием роли в жизни людей различного рода симулякров – образов реальности, замещающих саму реальность. Тем самым в эпоху постмодерна индивид погружается в виртуальную реальность симуляций и во все большей степени воспринимает мир как игровую среду, сознавая ее условность.

В условиях развитой экономики главным становится не производство товаров, а их потребление. В свою очередь, для человека проблема выбора становится реальной проблемой, которую он все чаще решает, ориентируясь не на сам товар, а на товарный знак. Реклама фиксирует в сознании человека определенные товарные знаки и образы, и эти образы, а не сам товар, начинают доминировать на рынке услуг в постиндустриальном обществе. Каждодневные социальные практики индивида, наполненные или даже переполненные товарными знаками и образами, создают калейдоскоп картинок, которые человек не успевает осмыслить. Первоначальные попытки угнаться за временем заканчиваются крахом, в результате чего человек эпохи постмо-

дерна все больше погружается в виртуальный мир, напоминающий «черную дыру». В этом виртуальном мире происходит и виртуализация потребностей, которые быстро возникают и так же быстро удовлетворяются, но, в отличие от индустриального общества эпохи модерна, а тем более доиндустриального общества, эти потребности осознаются поверхностно, превращаясь в виртуальный интерес и, соответственно, виртуальные цели и ценности. Тем самым весь детерминирующий ряд человека действующего становится фикцией. Все элементы этого ряда (потребности – интересы – цели и ценности) виртуализируются. Но для того чтобы понять суть произошедших изменений, рассмотрим детерминирующий ряд в рамках классической науки домодернового общества.

Гносеологическая сторона потребности (**П**) находит свое отражение в интересе (**И**). Другими словами, интерес есть осознанная потребность, но, как мы уже отмечали, осознание может носить истинный и ложный характер, поэтому и интерес формируется истинный или ложный. В свою очередь интерес или совокупность интересов формирует у человека определенные цели (**Ц**) и ценности (**Цн**). В результате формула детерминации человеческой деятельности выглядит следующим образом:

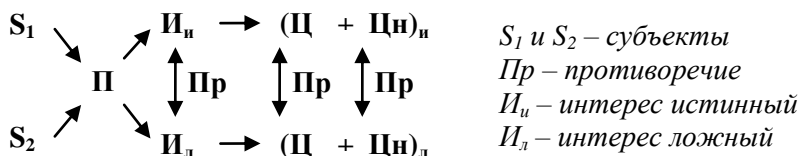
$$\mathbf{П} \rightarrow \mathbf{И} \rightarrow \mathbf{Ц} + \mathbf{Цн}$$

Достигнутые цели порождают новые потребности, интересы и так далее:

$$\mathbf{П} \rightarrow \mathbf{И} \rightarrow \mathbf{Ц} + \mathbf{Цн} \rightarrow \mathbf{П}' \rightarrow \mathbf{И}' \rightarrow \mathbf{Ц}' + \mathbf{Цн}'$$

Даже если мы возьмем двух людей одной социальной группы, один из которых верно осознает свои коренные **интересы** и, соответственно, у него формируются верные **ценности** и ставятся социальнозначимые **цели**, а у другого весь этот ряд имеет ложный характер, то между этими людьми в процессе их взаимодействия возникает **противоречие**. Оно может выражаться по поводу, либо разных **интересов**, либо **целей**, либо **ценностей**. Достаточно **инцидента**, чтобы **противоречие** переросло в **конфликт**. Описанный пример характеризует межличностный кон-

фликт, который может быть детерминирован социальными условиями, исходя из объективной стороны потребности.



Каким образом возникают противоречия, мы рассмотрели на примере теории потребностей А. Г. Здравомыслова, разработавшего «закон социального структурирования потребностей». Что же касается зарубежных исследователей, то, скажем, для Дж. Бертона и его коллег ключевыми являются базисные человеческие потребности. Здесь мы не можем не обратиться к характеристике базовых потребностей Абрахама Маслоу.

В основе любой модели поведения людей лежит удовлетворение потребностей. Их подробный список был бы бесконечен. Никакая классификация не дает представления о том, как разные потребности налагаются друг на друга. К тому же любая классификация способна дать только застывшую картину живого, постоянно меняющегося процесса.

В научной литературе теория потребностей А. Маслоу (1908–1970) занимает почетное место. Его модель является по преимуществу теоретической конструкцией, объясняющей поведение индивида постфактум. И тем не менее она обладает универсальными объяснительными возможностями, что и сделало ее достаточно продуктивной и потому распространенной.

В книге «Мотивация и личность» А. Маслоу приводит семь групп базовых потребностей, обуславливающих поведение людей (подробнее см. приложение б):

- физиологические;
- потребность в безопасности и стабильности;
- потребность в любви и принадлежности к группе;
- потребность в признании;
- потребность в самоутверждении;

- потребность знать и понимать;
- эстетические потребности.

Эти базовые потребности могут служить основой для изучения интересов сторон на переговорах.

Наконец, некоторые авторы особое внимание уделяют категории **«ценности»** и соответственно ценностным конфликтам, истоки которых они видят в культурных, религиозных, идеологических традициях и нормах. Эти исследователи полагают, что значительные различия в ценностях ведут к наиболее серьезным конфликтам. Именно в такого рода ценностных конфликтах, обусловленных глубокими различиями в культурах, директор Гарвардского института стратегических исследований С. Хантингтон увидел основную опасность для будущего человечества, которая, по его словам, может привести к столкновению цивилизаций.

Ценностные конфликты действительно трудно поддаются урегулированию. По ценностям невозможен компромисс, т. е. согласие, основанное на взаимных уступках конфликтующих сторон. Они вообще не подлежат обсуждению, хотя именно к собственным ценностям апеллирует каждая сторона при урегулировании конфликта. Так, по оценкам Дж. У. Уилера-Беннета, на переговорах в Брест-Литовске в 1918 году, представители Четверного союза апеллировали к ценностям национального государства, а члены советской делегации – к идеям классовой борьбы и пролетарского интернационализма.

Однако, несмотря на все сложности ценностных конфликтов, следует иметь в виду, что, во-первых, наличие ценностных противоречий не обязательно ведет к конфликту. Оно лишь создает возможность для возникновения и развития конфликтной ситуации. Во-вторых, если все же ценностный конфликт возникает, то это не означает, что он вообще не может быть разрешен мирными средствами. Как и все остальное, ценности развиваются и изменяются. Для изменения ценностей, как правило, требуется время. Можно воздействовать на ценности участников конфликта, формируя их в том или ином направлении.

В реальных условиях конфликт нередко охватывает одновременно и потребности, и интересы, и цели, и ценности. Поэтому на практике подчас бывает трудно провести четкую границу между противоречиями в потребностях, интересах или ценностях. Исходя из этого, некоторые авторы и практические работники не делают особых различий между названными понятиями, хотя чаще все же категорию «интерес» используют для характеристики потребностей и устремлений сторон, а понятие «позиция» – для обозначения того, как эти интересы формулируются.

Исходя из вышеизложенного, есть достаточно оснований утверждать, что именно различия в потребностях, интересах, целях и ценностях являются одной из глубинных причин социальных конфликтов. Когда эти различия превышают некий порог, возникает определенный предконфликтный потенциал, усиливается напряженность, формируется предконфликтная ситуация.

Одним из основных источников конфликта в обществе является расслоение, разделение его на социальные и национальные группы, слои, классы. Основное противоречие между производительными силами и производственными отношениями задают противоречия, проявляющиеся: 1) в борьбе между социальными слоями, группами, классами; 2) в противостоянии между поколениями (в семьях, организациях); 3) в борьбе между этническими группами в обществе; 4) в противоречащей друг другу деятельности различных религиозных общин; 5) в борьбе носителей различных традиционных ценностей с вновь возникающими обычаями и т. д.

3. Типология конфликтов

В настоящее время существуют различные типологии социальных конфликтов, которые разнятся в зависимости от принципов, которые кладут авторы в основу той или иной типологии.

Р. Дарендорф выделяет следующие типы конфликтов:

по источникам возникновения:

- конфликт интересов,
- ценностей,
- идентификации;

3) конфликты, ведущие к *поляризации* и *сегментации* – в зависимости от степени или уровня антагонизма участников. Под поляризацией понимается глубокий раскол общества на две противоположные группы, противоречие между которыми мирными средствами неразрешимо, а сегментация – это дробление общества на ряд слоев и групп с различными интересами и ценностями, конфликтующими между собой, но при этом стабильность общества гарантирована системой взаимных уступок, переговоров, консультаций.

В зависимости от формы проявления условий и времени протекания выделяются различные типы конфликтов:

1) по длительности:

- *кратковременные* (от нескольких минут до нескольких часов);
- *длительные* (от нескольких часов до нескольких суток);
- *затяжные* (бессрочные, для которых не находится конструктивного решения);

2) по проявлению:

- *скрытые* (видимых проявлений конфликта недостаточно для того, чтобы судить о его наличии и особенностях);
- *частично скрытые* (видимые проявления конфликта не позволяют адекватно судить о его причинах, глубине, действиях участников);
- *открытые* (все проявления конфликта не скрываются участниками, а иногда даже принимают демонстративный характер);

3) по организации;

- *преднамеренные*, т. е. специально задуманные и осуществленные по заранее намеченному плану;
- *нечаянные*, возникшие случайно, без предварительных намерений по воле обстоятельств, ситуаций;
- *спровоцированные*, возникшие в результате провоцирующих слов или поступков, вынуждающих обстоятельств;
- *инициативные*, когда один из участников, или одна из сторон, выступает в роли инициатора, начиная со слов или действий, вызывающих конфликт.

В соответствии с рассмотренной типологией конфликтов любая конфликтная ситуация может быть отнесена по соответствующему основанию (по субъектам, причинам, длительности протекания, организации, проявления и т. д.) к тому или иному типу. Сравнение различных типов при анализе конкретной ситуации дает возможность более правильной ее оценки и анализа и, соответственно, принятия оптимальных вариантов разрешения конфликта.

Субъектами социальных конфликтов выступают: личности, группы, классы, этнические общности, социальные организации и институты, политические союзы, государства, международные объединения. Соответственно, различаются конфликты *по типу субъектов*: межличностные, внутригрупповые и межгрупповые, межклассовые и внутриклассовые, этнические (или национальные), внутренние конфликты организаций и институтов, конфликты, возникающие между государствами, т. е. международные.

Противостоящие субъекты живут и борются в различных подсистемах общественных отношений и деятельности. Отсюда вытекает классификация конфликтов *по сферам жизнедеятельности общества*: экономические, социальные, политические, правовые, идеологические, нравственные, религиозные, научные, управленческие. Их носителями могут быть любые из перечисленных субъектов. Они объединяются в рамках теории среднего уровня.

Экономический конфликт – это конфликт прежде всего по поводу присвоения и использования средств производства, а также организации производства материальных благ и их распределением.

Социальный конфликт – по поводу средств жизнеобеспечения, реального доступа к различным благам и ресурсам. Одной из разновидностей социального конфликта является *этнический конфликт*, связанный с защитой прав и интересов национальных групп.

Политический конфликт – обобщающий по отношению к другим общественным конфликтам; он возникает по поводу

власти, ее приобретения, защиты и использования в интересах определенных социальных групп или большинства общества.

Юридический и правовой конфликты формируются в системе правовых отношений и по поводу юридических норм и правосознания.

Управленческий конфликт присущ управленческим отношениям, рождается на различных этапах разработки, принятия и реализации управленческих решений.

Идеологический, религиозный, научный, нравственный и другие конфликты, характеризующие процессы духовной жизни людей, возникают и существуют в сфере духовной деятельности и взаимоотношений по поводу духовных ценностей.

4. Динамика социального конфликта

Анализ содержания и особенностей протекания социального конфликта целесообразно проводить по трём основным стадиям:

- предконфликтная стадия;
- непосредственно конфликт;
- стадия разрешения конфликта.

1. *Предконфликтная стадия.* Характерной особенностью каждого конфликта в момент его зарождения является наличие объекта, обладание которым (или достижение которого) связано с **фрустрацией** потребностей двух субъектов, втягиваемых в конфликт. Предконфликтная стадия – это период, когда конфликтующие стороны оценивают свои ресурсы, прежде чем решиться на агрессивные действия или отступить. К таким ресурсам относятся материальные ценности, информация, власть, престиж и т. п. В то же время происходит консолидация сил противоборствующих сторон, поиск сторонников и оформление групп, участвующих в конфликте.

Когда все попытки достичь желаемого оказываются тщетными, индивид или социальная группа определяет объект, мешающий достижению целей, степень его «вины», силу и возможности противодействия. Этот момент в предконфликтной стадии называется идентификацией.

Иногда причина фрустрации бывает скрыта и ее трудно идентифицировать, тогда возможен выбор объекта для агрессии, который не имеет никакого отношения к блокированию потребности. Эта ложная идентификация может привести к воздействию на сторонний объект, ответному действию и возникновению ложного конфликта. Случается, что ложная идентификация создается искусственно, с целью отвлечения внимания от истинного источника фрустрации.

2. Непосредственно конфликт. Эта стадия характеризуется прежде всего наличием инцидента, т. е. социальных действий, направленных на изменение поведения соперников. Действия, составляющие инцидент, могут иметь как открытый, так и скрытый характер.

Весьма характерным моментом на этапе непосредственно конфликта является наличие критической точки, при достижении которой конфликтные взаимодействия между противоборствующими сторонами достигают максимальной силы и остроты. После прохождения критической точки, число конфликтных взаимодействий, их острота и сила резко снижаются. Дальше конфликт развивается либо по нисходящей траектории к своему разрешению, либо к новому всплеску противостояния.

3. Разрешение конфликта. Внешним признаком разрешения конфликта выступает завершение инцидента. Это означает, что между конфликтующими сторонами прекращается конфликтное взаимодействие.

Разрешение социального конфликта возможно лишь при изменении конфликтной ситуации. Это изменение может принимать разные формы. Но наиболее эффективным изменением конкретной ситуации, позволяющим погасить конфликт, считается устранение причины конфликта. Возможно, также разрешение социального конфликта путем изменения требований одной из сторон: соперник идет на уступки и изменяет цели своего поведения в конфликте. Социальный конфликт может быть также разрешен в результате истощения ресурсов сторон или вмешательства третьей силы, создающей перевес одной из сторон, и, наконец, в результате полного устранения соперника.

Классификация конфликтов и их завершение

Некоторые социальные процессы являются конечными; это значит, что они определяются своим преходящим характером, а способы их завершения институционально закреплены. С заключением брачного союза заканчивается период ухаживания; завершение формального образования – это достижение цели обучения, ознаменованное выпускными экзаменами или торжественным актом. Другие социальные процессы, такие как дружба и любовь, не имеют четкой точки завершения. Следуя закону социальной инерции, они продолжают действовать до тех пор, пока их участники не предложат ясных условий их прекращения. К подобного рода процессам относится социальный конфликт. Если, например, в игре правила ее ведения одновременно включают и правила окончания, то в социальном конфликте непременно должна быть установлена четкая договоренность между соперниками относительно его завершения. В том случае, когда не достигнуто никаких взаимных соглашений к некоторому моменту борьбы, ее окончание становится возможным лишь как следствие гибели по крайней мере одного из противников. Это значит, что завершение конфликта содержит в себе ряд проблем, которые не свойственны конечным процессам.

Различные типы конфликтов можно классифицировать в соответствии со степенью их нормативной регуляции. На одном конце континуума можно поместить полностью институционализированные конфликты (типа дуэли), тогда на его противоположном конце окажутся абсолютные конфликты, цель которых состоит не во взаимном урегулировании спора, а в тотальном истреблении противника. В конфликтах второго типа согласие сторон сведено к минимуму, борьба прекращается только в случае полного уничтожения одного или обоих соперников. Не случайно некоторые конфликтологи указывают на то, что мир, завершающий войну, устанавливается уже в отсутствие врага.

Разумеется, конфликты такого рода особенно изнурительны и дорогостоящи для противников, силы которых приблизительно равны. Если соперники стремятся избежать «игры с нулевой суммой очков», исходом которой может быть либо окончатель-

ная победа, либо столь же безусловное поражение любой из сторон, они взаимно заинтересованы в создании механизмов, способных привести к обусловленному завершению борьбы. В действительности большинство конфликтов оканчивается раньше, чем побежденная сторона будет полностью разбита. Так происходит потому, что соперники договариваются относительно условий завершения конфликта.

Если абсолютные конфликты практически не допускают никаких соглашений по поводу их окончания, некоторым разновидностям высоко институционализированных конфликтов присуще специфическое завершение. Символические концовки дуэлей, испытаний «огнем и водой» и прочих состязательных видов борьбы служат их концентрирующим началом и придают им характер игры, автоматически определяя финал конфликта. Здесь подсчитываются очки, устанавливается линия финиша, фиксируется условно допустимая степень повреждений. Когда сумма очков достигает определенного числа, когда доказана та или иная разновидность причиненного ущерба или пересечена финишная черта, конфликт оказывается исчерпанным, а его результат очевидным как для победителя, так и для побежденного.

Если конфликт институционализирован не полностью, оценка сравнительной силы сторон оказывается нелегкой задачей, так что потерпевший может и не согласиться с фактом своего поражения либо вообще не знать о нем. Поэтому оба соперника, стремясь избежать лишних усилий, заинтересованы в том, чтобы момент выигрыша или пик борьбы, который делает невозможным дальнейшее предвосхищение победы, были бы обозначены как можно более четко. Окончание конфликта становится в этом случае проблемой, которую должны решать обе спорящие стороны.

Завершение конфликта представляет собой социальный процесс, который хотя и обусловлен намерениями противников, все же не может быть выведен из них непосредственно. Исход конфликта, без сомнений, связан с целями участников и с теми средствами, которые они используют. Его длительность и интенсивность будут зависеть от устремлений оппонентов, от имеющихся

в их распоряжении ресурсов, наконец, от времени и усилий, которые потребуются для выработки окончательного решения. Тем не менее завершение конфликта, т. е. достижение согласия по вопросу о том, что следует считать истинным решением проблемы, выдвигает на первый план такие факторы, которые не связаны напрямую с действиями сторон и должны быть поэтому рассмотрены отдельно.

Завершение всех видов конфликтов (за исключением абсолютных) предполагает обоюдную активность соперников. Поэтому данный процесс нельзя трактовать как одностороннее навязывание воли более сильного партнера более слабому. Вопреки соображениям здравого смысла решающий вклад в окончание конфликта вносит не только тот, кто, вероятно, останется в выигрыше, но и тот, чей проигрыш уже предрешен. Недвусмысленное признание своего поражения служит в данном случае доказательством истинной силы. Подобные действия Г. Зиммель назвал «настоящим подарком побежденного своему более удачливому сопернику», а способность делать подарки, как известно, является критерием подлинной независимости.

Если, таким образом, и победитель, и побежденный вносят равный вклад в дело завершения конфликта, они вынуждены заключить между собой некоторое соглашение. Для того чтобы погасить конфликт, стороны должны заключить договор относительно норм и правил, которые позволяют определить взаимное соотношение сил. Общность интересов вынуждает соперников принять такие правила, которые усиливают их зависимость друг от друга в самом процессе отстаивания антагонистических целей. Договоренности подобного рода способствуют самоликвидации конфликта; в той мере, в какой принятые правила соблюдаются, конфликт институционализируется и приобретает черты состязательной борьбы, о которой говорилось выше.

Соглашения, в которых четко зафиксированы цели противников и оговорен момент будущего исхода борьбы, уменьшают длительность конфликта. Раз одна из сторон добилась своей цели, а другая приняла этот факт как знак своего поражения, конфликт исчерпан. Чем жестче очерчен предмет спора, чем оче-

виднее признаки, знаменующие победу, тем больше шансов, что конфликт будет локализован во времени и пространстве. Пределы, положенные «аппетитам» сторон их взаимной договоренностью, придают нормативно-конечный характер процессу, который как таковой не обладает способностью к самоограничению.

Иллюстрацией к сказанному может служить пример из истории тред-юнионизма. Ограниченные цели борьбы его экономического крыла содержали в себе не только возможности для урегулирования спорных вопросов, но и наглядные признаки наиболее удобных моментов для завершения схватки. Что же касается сторонников революционного синдикализма, то для них окончание забастовки всегда представляло мучительную проблему. Поскольку цель последних состояла не в улучшении капиталистического порядка изнутри, а в его ниспровержении, они не могли согласиться на такой финал борьбы, который означал победу с точки зрения экономического тред-юнионизма. Стратегия революционного синдикализма заведомо обрекала себя на провал, так как с этих позиций никакой исход забастовки не мог считаться приемлемым разрешением конфликта, если он не означал уничтожения капитализма. Невосприимчивые к свидетельствам относительного успеха, игнорирующие всякие попытки к примирению, адепты революционного синдикализма не способны были использовать даже завоеванные ими частичные преимущества. Как это ни парадоксально, в данном случае именно слабая сторона требовала безусловного подчинения от своего сильного оппонента, провоцируя тем самым продолжение борьбы до полного истощения сил.

Приведенный пример показывает тесную связь между специфическими целями участников борьбы и тем или иным ее исходом. Чем ограниченнее их устремления, чем меньше жертва, требуемая от оппонента, тем больше вероятность, что побежденная сторона будет готова уступить свои позиции. Следует постепенно подводить проигравшего соперника к решению, что заключение мира будет для него более выгодно, чем продолжение войны. Подобное решение значительно облегчается в тех случаях, когда требования победителя не выглядят чрезмерными. Если

желания последнего строго ограничены, как, например, в случае русско-японского конфликта 1905 г. или испано-американской войны, то процесс примирения оказывается относительно легким. Как только японцы преуспели в своем намерении приостановить продвижение русских на Дальнем Востоке, их цель была достигнута, и они смогли позволить себе предпринять первые шаги в сторону мира, обратившись к Рузвельту с просьбой о посредничестве. Аналогичным образом США, разбив испанский флот и овладев Кубой, не были заинтересованы в дальнейших военных действиях против Испании на материке.

И все-таки независимо от действий потенциального победителя, способствующих скорейшему завершению конфликта, последнее слово остается за побежденным. Что же в таком случае заставляет проигравшего признать свое фиаско? Здесь решающую роль играет не только объективная ситуация, но и соответствующее ее восприятие, так как только оно может привести столь желанную констатацию проигрыша. Разные противники могут иметь разные мнения по поводу тяжести своего положения или цены требуемой жертвы. Оценки подобного рода крайне трудны и не сводимы исключительно к рациональным соображениям или расчету. Их выбор значительно облегчается, если под рукой есть доступные символические ориентиры, позволяющие овладеть наличной ситуацией.

Во всех тех случаях, когда война строго локализована (как, например, военные действия в XVIII в.), то или иное очевидное событие – штурм крепости, преодоление естественного препятствия и т. п. – служит для соперников символом успешной реализации намерений одного из них. Последующие уступки потерпевшей стороны означают полное и окончательное разрешение спорного вопроса. Если же нет таких ориентиров, доступных восприятию обоих противников, завершение конфликта осложняется.

В структуре неприятельского лагеря указатели-ориентиры представлены как значимые символы поражения и победы. Поэтому для обеих сторон чрезвычайно важно обладать более подробными сведениями об отличительных особенностях социаль-

ной структуры и символов противника. Когда в кромешной тьме сталкиваются две абсолютно незнакомые армии, их обоюдное невежество мешает им договориться прежде, чем силы обеих окажутся на пределе.

Способность использовать в схватке символические знаки поражения или победы противника зависит не только от знания его организационной структуры, но и от внутренней динамики своего собственного лагеря. Внутренняя борьба может служить препятствием для признания той или иной совокупности событий в качестве недвусмысленного символа неудачи. Даже в том случае, если факт поражения признает большинство, вполне вероятно, что меньшинство будет по-прежнему отстаивать возможность дальнейшего сопротивления. Отдельные группы могут прийти к заключению, что лидеры, принимающие решения и согласившиеся положить конец конфликту, предали общее дело. Обширный материал для разногласий внутри каждого из враждующих лагерей содержит также условия заключения мира. Тем более, что условия получают новые трактовки на разных этапах развития конфликта. Партии могут принципиально расходиться в оценке того или иного события, как имеющего решающее или случайное значение для исхода борьбы. Противоборство внутренних группировок будет тем глубже и ожесточеннее, чем менее интегрирована социальная структура. В интегрированных структурах внутреннее несогласие возбуждает и усиливает энергию групп, но если расхождения по поводу адекватности тех или иных действий затрагивают глубинные пласты общих верований, символы победы и поражения также могут оказаться различными для разных групп.

В крайне поляризованных социальных системах, где внутренние конфликты разных типов накладываются друг на друга, единое прочтение ситуации и общность восприятия событий всеми членами системы вряд ли вообще возможны. В условиях, когда группа или общество раздираемы враждой лагерей вне всякой объединяющей цели, заключение мира становится почти невозможным, так как ни одна из внутренних партий не желает принять определение ситуации, предложенное другими. В по-

добных обстоятельствах предпосылкой для заключения внешнего мира является урегулирование внутренних споров, а также пересмотр и окончательное определение баланса сил между враждующими группировками. После Февральской революции в России Временное правительство, находясь под постоянным давлением крепнущей партии большевиков, было не в состоянии ни продолжать войну, ни достойно завершить ее. Как только большевики захватили власть, возобладало их понимание ситуации, и мир в Брест-Литовске стал реальностью.

Если социальная структура не подвергается столь сильным потрясениям и расколам, то и в этом случае для нее будет характерно неизбежное размежевание сил, а именно расхождение между социальной перспективой лидеров и точкой зрения масс. Несовпадение позиций подчинения и авторитета требует от стоящего во главе незначительных усилий для того, чтобы массы согласились с его интерпретацией событий. На первых этапах конфликта лидер призван убедить идущих за ним в оправданности их жертвы, т. е. в том, что борьба ведется во имя будущего благополучия всех слоев общества, а не только его верхушки. Точно так же в дальнейшем лидер должен доказать своим соотечественникам, что признание проигрыша продиктовано интересами всего общества, а не только соображениями вождей. Чтобы сделать поражение приятным, требуется, видимо, не меньше усилий, чем для того, чтобы стала желанной война.

Характерное отличие лидеров от ведомых не исчерпывается разным качеством их социальной перспективы: оно включает также уровень оценочных суждений, так как лидер обязан быть более рациональным в своей интерпретации последствий конфликта и относительных преимуществ своей стороны. Вождь, который предвидит неудачу раньше, чем она станет достоянием массового сознания, должен разработать специфическую стратегию убеждения своих соотечественников: выгоднее будет такое толкование проигрыша, которое представит его как частичную победу.

Разногласия внутри вражеского лагеря по поводу адекватного определения ситуации снова выдвигают на первый план важ-

ность символических ориентиров. Если лидер хочет облегчить тяжесть поражения, он должен призвать на помощь свое умение манипулировать системой символов, посредством которой массы ориентируются в текущих событиях. Например, в конфликтах между рабочими и администрацией многие события, которые кажутся несущественными постороннему наблюдателю, могут нести высокий эмоциональный заряд для его участников. Возобновление работы несколькими забастовщиками или, наоборот, успех демонстрации, или поддержка со стороны официальных лиц и органов печати, выражающих собственное мнение, – все эти события могут иметь символическое значение для участников конфликта, т. е. способствовать возвращению к работе либо, напротив, укреплению надежды на скорую победу. Вот почему так важно для лидера умело оперировать символами, которые формируют массовое восприятие событий. Организатор забастовки должен знать, как закончить борьбу в удобный момент. Однако это знание окажется бесполезным, если он не сумеет передать его рядовым участникам забастовки. Этот процесс нередко означает разъяснение массам сути одержанных ими частичных побед с тем, чтобы отвлечь их внимание от переживания относительных неудач.

Из подобных действий и складывается компромисс. В действительности компромисс, который многим рядовым участникам борьбы видится как «предательство вождей», обусловлен иной структурной позицией лидера по сравнению с ведомыми – позицией, которая позволяет воспринимать ситуацию во всей ее целостности, недоступной массам. Более того, роль лидера требует постоянных манипуляций внутригрупповыми точками напряжений для того, чтобы сохранить единство группы в неблагоприятных обстоятельствах. Эти манипуляции лидера будут оправданы даже в том случае, если достижение общегрупповой цели потребует жертвы. Используя терминологию Т. Парсонса, можно сказать, что «поддержание системы» может иногда осуществляться путем снижения качества исполнения задачи.

Большинство конфликтов, действительно, оканчивается компромиссом, где достаточно трудно определить относитель-

ные преимущества той или иной стороны. Следовательно, необходимо различать желание заключить мир и готовность признать себя побежденным: очень часто в наличии оказывается только первое. Стремление сторон к миру может быть вызвано очевидной невозможностью достичь цели, или непомерной ценой успеха, или, в более общей форме, осознанием меньшей привлекательности продолжения конфликта по сравнению с его мирным исходом. Во всех этих случаях противники вряд ли будут склонны признать свое поражение, несмотря на явные усилия найти выход из такого положения, при котором никому не удастся полностью одержать верх. В таком случае соперники вынуждены испробовать путь компромисса. Обсуждение возможности компромисса, который положит конец призрачной погоне за победой, предполагает адекватную оценку наличного положения вещей. Такой оценке, в свою очередь, будет способствовать наглядность и доступность показателей взаимного соотношения сил, о которых шла речь выше. С этой точки зрения одна из ключевых функций посредника состоит в облегчении доступности этих показателей для враждующих сторон. Способность соперников вести переговоры зависит от того, насколько совпадают присущие им системы символов; общность символов обеспечивает тождество оценок в сложившихся условиях. Таким образом, символы победы и поражения самым непосредственным образом связаны с процессом преодоления ситуаций, когда в равной мере невозможны ни полный выигрыш, ни абсолютный проигрыш.

До тех пор пока соотношение сил участников конфликта не получило своей оценки, трудно дать соответствующую характеристику потенциалу каждого из нас. Если же такая оценка достигнута, взаимное согласие становится возможным. Переосмысление сложившейся ситуации в ходе борьбы нередко высвечивает такие аспекты, которые прежде оставались в тени. Соглашению сторон способствуют четкие критерии оценки текущих условий. Возможность такого мира, который лишит обоих соперников преимуществ победителя, зависит также от единства мнений по вопросу о взаимном соотношении сил. Не

меньшую роль играет здесь умение договаривающихся сторон красиво подать новое понимание ситуации своим соотечественникам. Так, во время корейской войны США не только избрали своим символическим рубежом Корейский перешеек, но сумели убедить и противника, и собственных граждан в своей решимости удержаться там во чтобы то ни стало. Когда было пролито достаточно крови и обеим сторонам стало ясно, что победа любой ценой для них будет стоить слишком дорого, противники сели за стол переговоров. Они стремились к компромиссному решению, которое было бы основано на реальном балансе политических и военных сил и выглядело убедительным в глазах обоих народов.

Таким образом, сопоставительная оценка потенциалов противников действительно очень часто становится возможной только в ходе конфликта. Тем не менее период взаимных мучений будет гораздо короче, если в распоряжении сторон имеются наглядные свидетельства-символы, которые позволяют четко обозначить тот или иной исход борьбы и соотношение ресурсов и ее участников. Когда процесс применения этих символов высоко институционализирован, продолжительность и интенсивность конфликта уменьшаются. Поэтому изучение символов, которые побуждают к компромиссу или даже признанию своего краха, не менее ценно, чем осмысление символических стимулов к войне.

Литература

1. Боттомор Т. Б. Социологическая теория и изучение социального конфликта // Обществ. науки за рубежом. Сер. 3. Философия и социология. – 1973. – № 1. – С. 177–179.
2. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта // Социологические исследования. – 1994. – № 5. – С. 35–40.
3. Здравомыслов А. Г. Потребности. Интересы. Цели. – М.: Наука, 1987.
4. Здравомыслов А. Г. Социология конфликта. – М., 1996.
5. Запрудский Ю. Г. Социальный конфликт: политологический анализ. – Ростов н/Д, 1992.

6. Зеркин Д. П. Основы конфликтологии. – Ростов н/Д, 1998.
7. История западной социологии XIX в. – М.: Практис, 1995.
8. Кох И. А. Конфликтология. – Екатеринбург, 1997.
9. Лебедева М. М. Политическое урегулирование конфликтов. – М.: Аспект Пресс, 1997.
10. Соколов С. В. Социальная конфликтология. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

ТЕМА 9. ПОЛИТИЧЕСКИЙ КОНФЛИКТ

1. Понятие политического конфликта

Политический конфликт – это столкновение, противоборство политических субъектов, обусловленное противоположностью их политических интересов, ценностей и взглядов. При этом под политическими субъектами понимаются не только отдельные индивиды или конкурирующие группы политических элит, но и общности людей, отстаивающие свои интересы в противоборстве с властвующими политическими институтами.

Политика – неустрашимый аспект общественного существования. Она возникла из требований, взаимно предъявляемых людьми друг другу и проистекающих из этого усилий по разрешению противоречий, когда требования оказываются конфликтными, по властному распределению дефицитных благ и по руководству обществом в деле достижения общих целей. В многочисленных своих обличиях – в виде деятельности по принятию решений, распределению благ, выдвижению целей, социальному руководству, соисканию власти, осуществлению конкуренции интересов и оказанию влияния – политика может обнаруживаться внутри любой общественной группы.

Роль политики как особой сферы общественной жизни обусловлена ее свойствами: *универсальностью; всеохватывающим характером*, способностью воздействовать практически на любые стороны жизни общества, его элементы, отношения, собы-

тия; *включенностью*, т. е. возможностью безграничного проникновения в различные социальные институты и, как следствие, *атрибутивностью*, способностью сочетаться с неполитическими общественными явлениями, отношениями и сферами.

Понятие политического конфликта обозначает борьбу одних субъектов с другими за влияние в системе политических отношений, доступ к принятию общезначимых решений, распоряжение ресурсами, монополию своих интересов и признание их общественно необходимыми, словом, за все то, что составляет власть и политическое господство.

Политическая государственная власть, обладание ею, устройство властных институтов, политический статус социальных групп, ценности и символы, являющиеся базой политической власти и в целом данного политического общества, – все это составляет объект и предмет политических конфликтов.

Противоречие между политическим обществом как целостной системой и неравенством включенных в нее индивидов и групп, выраженным в иерархии политических статусов, – источник и основа политического конфликта.

2. Типы политических конфликтов

В зависимости от уровня участников политический конфликт может быть: **межгосударственным** (субъекты – государства и их коалиции), **государственным** (субъекты – ветви власти, политические партии и т. д.), **региональным** (субъекты – региональные политические силы), **местным**.

Внутриполитические конфликты разделяют на **позиционные** (горизонтальные) и **оппозиционные** (вертикальные).

Субъектами позиционных внутриполитических конфликтов выступают политические институты, организации, осуществляющие власть и руководство в рамках данной системы, но занимающие различные позиции. Таковы, например, органы и занятые в них группы людей, представляющие разные ветви государственной власти, институты федеральной власти и субъектов федерации. Предмет таких конфликтов – отдельные эле-

менты политической системы и политики правящих кругов, не соответствующие в полной мере интересам и целям системы, отдельным группировкам правящих сил. Их разрешение ведет к частичным изменениям в политике властей. Это частичные конфликты.

Субъектами оппозиционных внутривластных конфликтов выступают, с одной стороны, властвующие элиты, выражающие их интересы партии, государственные институты, организации, лидеры. С другой – организации, представляющие подвластные массы, а также политически активные группы, выступающие против существующих порядков, господствующей политической власти. Предметом конфликта в данном случае является существующая система государственной власти в целом, существующий режим. Конечный итог разрешения конфликта – смена политической системы. Поэтому конфликты подобного рода называют радикальными. За последние четверть века наша страна пережила два таких конфликта: в августе 1991 года и в сентябре–октябре 1993 года. В первом случае борьба развернулась за две конкурирующие модели власти – старую коммунистическую, когда согласно Конституции 1977 года КПСС являлась ядром политической системы СССР, руководящей и направляющей силой советского общества (статьи 6 и 7), и возрождающуюся советскую модель, когда не партия, а именно Советы являются носителями подлинной власти. Из этого следовало, что не съезды КПСС теперь определяют вектор развития страны, а съезды народных депутатов, и проходят они не раз в пять лет, как съезды КПСС, а два раза в год в очередном порядке. При острой необходимости регламент позволял провести и внеочередной съезд народных депутатов. Таким образом, лозунг «Вся власть Советам!» в конце 80-х – начале 90-х гг. XX века вновь стал актуальным для нашей страны, как когда-то в 1917 году.

Возрождающаяся система советов имела отношение и ко второму радикальному конфликту 1993 года, но если в 1991 году в конфликте коммунистической и советской моделей коммунистическая выступала как консервативная, а советская – как

реформистско-прогрессивная, то спустя каких-то два года уже советская модель считалась атавизмом прошлого, а западная либерально-демократическая модель с президентской формой правления – прогрессивно-цивилизационной. Россия за несколько лет решила пройти несколько исторических эпох. Не возродив до конца власть Советов, не дав этой системе окрепнуть, хотя она содержала в себе демократический потенциал, ельцинское руководство поторопилось свернуть эту систему, введя политическую систему западного образца. Данный акт носил весьма драматический характер, и конфликт являлся сложно-составным.

Только на первый взгляд в конфликте столкнулись две противоборствующие силы – президентская ветвь власти во главе с Б. Ельциным и парламентская – Верховный Совет РСФСР во главе с Р. Хасбулатовым и А. Руцким, но в действительности и потерпевшая в августе 1991 года партноменклатура исподволь принимала участие в этом конфликте, и часть военной элиты также преследовала свои интересы в нем. Таким образом, этот конфликт был радикальным и по составу участников борющихся за власть, и по характеру противостояния.

Источником радикального конфликта являются противоречия между коренными политическими интересами и основными ценностями крупных социальных групп; источником частичного – противоречия между временными, неосновными интересами и ценностями конфликтующих агентов. Радикальные конфликты вовлекают в сферу противоборства большинство или все политические институты и значительные массы населения. В частичных конфликтах участвуют лишь некоторые институты и группы, части элит, соперничающие партии, заинтересованные в разрешении (или в неразрешении) конкретных проблем реформирования политических отношений и институтов. Первые разделяют общество на две основные противоположные политические силы; вторые вырастают из сплетения многих политических сил, действующих в рамках и по правилам «игры» плюрализма.

Внутриполитические конфликты подразделяются также на **режимные** и **легитимные**.

В режимных внутривнутриполитических конфликтах целью одного из субъектов государственного образования может быть захват власти в государстве или смена политической системы, но без разрушения территориальной целостности государства.

В легитимных внутривнутриполитических конфликтах часть государственного образования стремится отделиться от целого государства.

Сравнительно недавно, в 90-е гг. XX века, СССР пережил, так называемый «парад суверенитетов», когда сначала внутри Союза советские республики стали объявлять о своей независимости и 8 декабря 1991 года в Беловежской пуще лидеры трех славянских республик (Ельцин, Кравчук и Шушкевич) заявили о создании СНГ. В результате 25 декабря того же года президент СССР М. Горбачев вынужден был уйти в отставку и произошел распад страны на 15 самостоятельных государств. Спустя несколько лет уже внутри России пошли дезинтеграционные процессы, приведшие к легитимным внутривнутриполитическим конфликтам. Неудачно брошенная в Татарстане фраза Б. Ельцина «берите суверенитета столько, сколько проглотите» привела к Чеченской войне и желанию еще некоторых субъектов РФ выйти из состава России.

Часто легитимные конфликты совпадают с этнополитическими, но не всегда этнополитические конфликты являются легитимными (например, требования национального равноправия, автономии).

Субъектами *международного политического конфликта* являются отдельные государства, группы государств, объединенные в союзы, коалиции, либо представляющие их организации, подобные, скажем, ООН, или общественно-политические организации типа Социалистического интернационала, профсоюзных альянсов, каких-то идеолого-политических и религиозных движений. Сфера их зарождения и действия – те или иные страны, международные политические отношения, а не взаимодействия субъектов в рамках одной политической системы (различных ее носителей – слоев, партий и т. д.).

Международный конфликт возникает в любом случае, когда одно государство или группа государств стремится навязать свои интересы другим, объявляет и добивается их монополии, ущемляя при этом или вообще не принимая во внимание иные интересы. Сфера возможных видов противоположных политических интересов, являющихся объектом конфликта, весьма широка: от непосредственно политических (безопасность, границы государств и т. д.) до общих экономических, национальных, информационных, идеологических и даже религиозных. Экономические отношения между странами, будь то отношения сотрудничества или конкуренции, взаимопомощи или экспансии, приобретают опосредованный политический характер, т. е. влияют на политику через материальные, информационно-идеологические и прочие важные для политических отношений факторы. Современные международные отношения изобилуют примерами, подтверждающими вышеназванное – это Афганистан, Ирак, Тунис, Египет, Ливия, Сирия.

Специфика субъектов, причин международных конфликтов обуславливает формы и механизмы их возникновения, развития и разрешения. В числе первоначальных форм проявления – межгосударственные споры, дипломатические акции. Развитие конфликта связано с формированием противоборствующих сторон, зачастую в виде блоков, коалиций и прочих сообща действующих групп государств и других политических организаций. В ряду форм проявления международных конфликтов и их разрешения – политические переговоры: двусторонние и многосторонние с привлечением посредников, в виде международных конференций и другие.

В настоящее время в международной практике предотвращения и разрешения конфликтов к противоборствующим сторонам широко применяются политические и экономические санкции международного сообщества (ООН), региональных объединений государств (Совета Европы, Организации африканского единства и др.). Решение о применении санкций в ООН принимается Советом Безопасности (в этом случае они носят обязательный характер) или Генеральной Ассамблеей, которая

только рекомендует эту меру. Санкции осуществляются в виде эмбарго на поставки нефтепродуктов и других необходимых товаров для стран, участвующих в конфликтах, а также запрета на предоставление им оружия, замораживания капиталов, принадлежащих данным странам и т. д. И как крайняя мера – применение вооруженной силы со стороны международного сообщества, если конфликт перерастает в военное противостояние, как это случилось, например, в бывшей Югославии. Принуждение к преодолению насильственного конфликта более мощной международной силой, не требующее согласия всех задействованных в конфликтах сторон, – в числе мер ООН по поддержанию мира.

Различные общества (цивилизации) на протяжении истории вырабатывали и продолжают вырабатывать присущие их времени процедуры урегулирования конфликтов. Эти процедуры всегда существовали в том или ином виде, потому что конфликт – неперенный спутник политической жизни, более того – стимул развития любого общества и государства. При этом, не абсолютизируя только созидательную роль конфликта, отметим, что развитие, подстегиваемое конфликтом, может быть как «вперед», так и «назад», а вывод о направлении развития обычно делается впоследствии и периодически пересматривается.

Отношение к конфликту и поведение в пространстве конфликта – показатель демократичности общества. В демократических сообществах конфликт считается нормой жизни, почему и предусматриваются различные, порой весьма сложные механизмы его урегулирования. Демократическое общество исходит из наличия у отдельных его членов и социальных групп разнообразных интересов, порой диаметрально противоположных. Исключая согласованные обществом случаи (насилие, расовая, религиозная нетерпимость, криминальные антиобщественные устремления и преступления против личности), остальные противоречия между людьми, человеком и группой, человеком и обществом и т. д. считаются нормой. Принятие этими противоречиями формы резкого несогласия, неприятия, даже конфронтации – дело вполне обычное. Проблема состоит в том, в каких поведенческих формах это выражается и какие институты (сис-

темы, процедуры и т. д.) общество создало для извлечения из конфликта «максимальной прибыли» или хотя бы минимизации ущерба. При этом, разумеется, и в самом идеализированном демократическом обществе существуют различные авторитарно управляемые сферы и анклавов.

В тоталитарных обществах конфликт тоже существует, но его характер и допустимые формы внешнего проявления строго регламентированы. В общественной сфере возможен лишь «неантагонистический» конфликт невысокого уровня между «хорошим» и «еще более хорошим», в котором сталкиваются более активные и менее расторопные сторонники одной и той же тоталитарно навязанной системы.

Естественно, что под видимостью допустимых и разрешаемых властью конфликтов бурлят конфликты реальные, однако выносить их на поверхность, трезво и спокойно обсуждать, искать пути к урегулированию тоталитарное и авторитарное общества не могут. Поэтому такого рода конфликты здесь носят латентный (скрытый) характер. Конфликты же, вынужденно ставшие общественным достоянием вопреки секретомании и отсутствию гласности, регулируются в таком обществе самими властью предерживающими и созданными ими управленческими структурами, которые лишены права на независимое от власти мнение. Так, в советском обществе вся судебная система была подчинена власти и действовала в интересах ее, а не общества. Закон, который должен быть незыблем для государства вообще и судебных органов в частности, нередко нарушался, а ведь судебная система является мощнейшим механизмом легитимного разрешения возникающих в обществе конфликтов.

Посттоталитарные общества в болезненный период отхода от «одной правды» к более многоцветному, плюральному видению мира сталкиваются с неизбежными трудностями, которые объясняются среди прочего именно неумением жить в пространстве конфликта и терпимо относиться к неожиданно возникшему многообразию позиций, точек зрения, мнений. Очень многие граждане продолжают считать, что конфликт все равно неуместен, даже если в его основе лежат объективные противоречия.

Но даже, если точка зрения о неуместности конфликта является правильной, ее носители не всегда стараются убедить в этом остальных.

«По капле выдавливая из себя раба» тоталитарной системы мышления и искренне, стремясь к терпимости, замечая в себе соответствующие мировоззренческие изменения, мы на каждом шагу сталкиваемся с неумением эффективно взаимодействовать на поведенческом уровне. По-прежнему остается большой проблемой неумение конструктивно общаться, говорить и слушать, решать проблему, а не обсуждать поведение того или иного участника конфликта. Фактом остается то, что консенсусная культура, иногда еще говорят о культуре конфликта [9, с. 175], остается в нашем обществе на низком уровне.

С точки зрения и функционалистского, и структуралистского подходов тот или иной тип политического режима формирует соответствующий механизм и способ разрешения возникающих конфликтов, а также соответствующую ментальность в отношении самого феномена конфликта.

3. Понятие и типология политических кризисов

Для характеристики конфликтов, затрагивающих государство как основной институт политической системы, в конфликтологии и политологии используется понятие «политический кризис» (греч. *krisis* – решение, поворотный пункт, исход).

Политический кризис – это состояние политической системы общества, выражающееся в углублении и обострении имеющихся конфликтов, в резком усилении политической напряженности.

Политический кризис характеризуется **делегитимацией** (противоположной легитимации) структур власти, отсутствием взаимодействия между различными центрами власти, блокированием одного центра другим, снижением эффективности социально-политического регулирования и контроля, эскалацией стихийных форм политического протеста (митингов, забастовок, демонстраций и т. д.).

Можно выделить **внешнеполитические** кризисы, обусловленные международными конфликтами и противоречиями, и **внутриполитические** кризисы (правительственный, парламентский, конституционный и др.).

Правительственный кризис – особенно частое явление, выражается в потере правительством авторитета, в невыполнении его распоряжений исполнительными органами. Если правительство не справляется с ситуацией, то парламент может отказать ему в поддержке и отправить кабинет министров в отставку. Правительственный кризис может сопровождаться сменой лидеров, форм правления и т. д. Одним из лидеров по количеству правительственных кризисов в новейшую историю является Италия, где подобного рода кризисы происходят с завидным постоянством.

Парламентский кризис – это изменение соотношения сил в органах законодательной власти, когда решения парламента расходятся с волей большинства граждан страны. Результат – роспуск парламента и назначение новых выборов. Парламентский кризис может возникнуть и в том случае, когда основные противоборствующие фракции в нем примерно равны по силе, и это мешает принятию решений и парализует работу законодательной власти. Как итог – роспуск парламента и назначение новых выборов. В качестве примера подобного рода кризисов можно привести Украину, Грузию, Киргизию последних десятилетий.

Конституционный кризис связан с фактическим прекращением действия основного закона страны. Прежняя конституция утрачивает легитимность, и требуется ее качественный пересмотр. В классическом виде подобные кризисы происходят редко, но рецидивы встречаются в разных странах и в наше время: в России в 1991–1993 гг., Молдове – в 1992–1997 гг., Украине – 2007–2011 гг., Киргизии 2009–2011 гг., Египте и Ливии – 2012 г.

В зависимости от особенностей проявления и причин возникновения политического кризиса в конфликтологии выделяют такие его формы, как: 1) кризис легитимности; 2) кризис иден-

тичности; 3) кризис политического участия; 4) кризис проникновения; 5) кризис распределения.

Кризис легитимности возникает в результате рассогласования целей и ценностей правящего режима с представлениями основной части граждан о необходимых средствах и формах политического регулирования, нормах справедливого правления и т. д.

Для поддержания легитимности власти используются различные средства: изменения законодательства и механизма государственного управления в соответствии с новыми требованиями; использование традиций населения в законотворчестве и при проведении практической политики; легальные меры предосторожности против возможного снижения легитимности власти; поддержание в обществе законности и правопорядка и др.

Показателями легитимности власти выступают: 1) уровень принуждения, применяемый для проведения политики в жизнь; 2) наличие попыток свержения правительства или лидера; 3) сила проявления гражданского неповиновения; 4) результаты выборов, референдумов; 5) массовость демонстраций в поддержку власти (оппозиции) и др.

Кризис идентичности возникает тогда, когда этнические и социально-структурные различия становятся преградой на пути общенационального объединения и идентификации с определенной политической системой.

В этой связи следует отметить двоякое и противоречивое влияние информационной революции. С одной стороны, высокий образовательный уровень населения способствует быстрому, но в основном поверхностному приобщению к ценностям политической культуры участия. С другой стороны, западная модель социального поведения, выражающаяся в таких ценностях, как частная собственность, правовое государство, для значительной части населения является достаточно абстрактной, не усвоенной в процессе социализации, поскольку отсутствуют деятельность-активная ориентация личности, психология рационального оптимизма и предпринимательские традиции. Отсюда проблема психологической и нравственной приемлемости политической

модернизации, которая воспринимается не как национальное развитие, а как иностранное или космополитическое влияние.

Проблема идентификации решается двумя путями:

1) с помощью харизматических лидеров, способных объединить национальную или территориальную общность; при этом обычно используются радикальные средства политической мобилизации населения, что чревато насилием, несущим внутреннее отрицание целей политической модернизации;

2) путем осуществления государственной политики, нацеленной на создание механизма содействия людям в поисках идентичности, что предполагает отказ от идеологических решений и концентрацию усилий на профессиональном обучении, широком использовании опыта других стран, формирование благоприятных условий для социальной мобильности.

Решающими здесь оказываются два слоя. Первый из них – интеллигенция. Она вносит изменения в культуру, продуцирует инновации, способные открывать путь к новым цивилизационным завоеваниям. Второй слой – бюрократия. Она способна обеспечить сохранность социальной наследственности, тех социальных структур, которые исторически сложились и составляют основу существующего образа жизни.

Кризис политического участия характеризуется созданием правящей элитой искусственных препятствий включению в активную политическую жизнь групп, заявляющих о своих претензиях на власть, а также обострением проблемы сохранения территориальной целостности, национального единства и стабильности политической системы в условиях быстрого роста политического участия групп с противоречивыми интересами.

Кризис проникновения проявляется в снижении способности государственного управления проводить свои решения в различных областях общественной жизни. Его возникновение связано с расхождением между реальной политикой и провозглашенными правительством целями.

Кризис распределения означает неспособность правящей элиты обеспечить приемлемый для общества рост материального благосостояния и его распределение, позволяющие избежать

чрезмерной социальной дифференциации и гарантирующие доступность основных материальных благ всем слоям населения.

Литература

1. Барсамов В. А. Политические кризисы и смуты (история, теория, современность). – М., 1997.
2. Глухова А. В. Типология политических конфликтов. – Воронеж, 1997.
3. Дмитриев А. В. Конфликтология. – М.: Гардарики, 2000.
4. Здравомыслов А. Г. Социология конфликта. – М., 1996.
5. Зеркин Д. П. Основы конфликтологии. – Ростов н/Д, 1998.
6. Конфликты и согласие в современной России: социально-философский анализ. – М., 1998.
7. Купряшин Г. Л. Кризисы модернизации // Кентавр. – 1994. – № 3.
8. Лебедева М. М. Политическое урегулирование конфликтов: подходы, решения, технологии. – М.: Аспект Пресс, 1997.
9. Пивоваров В. М. Образование в духе мира. – Осло, 1989.
10. Фельдман Д. М. Политология конфликта. – М., 1998.

ТЕМА 10. МЕЖЭТНИЧЕСКИЙ КОНФЛИКТ

Понятие этничности имеет краткую историю: до конца 1960 – начала 1970-х годов этот термин редко употреблялся в работах по социально-культурной антропологии, а учебники и справочные издания не содержали его определение. С середины 70-х годов концепция этничности стала обретать все большую значимость в антропологической теории, отчасти как ответ на меняющуюся геополитическую ситуацию постколониального мира и политическую активизацию этнических меньшинств промышленно развитых стран. Появились различные подходы к изучению этничности, призванные объяснить сложную природу социальных и политических изменений, формирование и роль групповых коалиций, социальный конфликт, расовые и культур-

ные взаимодействия и т. п. Конец «холодной войны» и распад СССР и Югославии, а также этнические конфликты и войны последних трех десятилетий сделали интерес к данной сфере общественного бытия и к ее исследованию особенно важным и даже популярным [10, с. 96].

Несмотря на уже довольно долгую историю науки этнологии общепризнанного понятия «этнос» так и не выработано. Разные этнологические школы выдвигают на первый план то объективные индикаторы этничности (общность территории, языка, религии, культуры и др.), то субъективные (самоидентификации, общность духа, чувство солидарности), то природные, то исторические.

Основным фактором этнической самоидентификации является этническое самосознание – чувство принадлежности к определенному этносу. Этническое самосознание долгое время не рассматривали в качестве признака этноса. Заслуга первоначальной разработки вопроса об этническом самосознании как признаке этнической общности принадлежит П. П. Кушнеру [5]. Весьма примечательно, что за последнее время этническое самосознание все чаще включается в число этнических признаков, причем высказывается мысль о том, что этот признак является наиболее важным, ведущим.

Так, Н. П. Чебоксаров, анализируя язык, территорию, совокупность черт культуры, присущую определенным этносам, утверждает: «Взаимодействие этих признаков, их суммарное влияние на образование и сохранение этнической общности выражаются в виде вторичного явления – этнического самосознания, которое, в конечном счете, оказывается решающим для определения принадлежности отдельных личностей или целых человеческих коллективов к той или иной этнической общности. Этническое самосознание представляет собой своего рода результат действия всех основных факторов, формирующих этническую общность» [12, с. 99].

Ведущий российский специалист в области этнологии и антропологии В. А. Тишков полагает: «Этничность утверждает себя вполне определенно как устойчивая совокупность поведенче-

ских норм или социально-нормативной культуры, которая поддерживается определенными кругами внутриэтнической информационной структуры (языковые, родственные или другие контакты)» [11, с. 8].

Этническая идентичность задается прежде всего внутригрупповыми нормами поведения, особенности которых фиксируются языковыми, психологическими, нравственными, эстетическими, религиозными и прочими средствами культуры. Дополнительные прочность и единство этносу придают общность истории и сплоченность вокруг общих символов.

Наряду с понятием «этнос» для характеристики отношений между народами используется понятие «нация». В мировой практике оно означает союз граждан одного государства. Национально-этнические общности – большие социальные группы с характерными для них общими признаками. Поэтому, определяя соотношение понятий «этнос» и «нация», можно сказать, что нация – это этнос, обретший свою государственность [1].

Только при этом надо обязательно подчеркнуть, что границы между государствами никогда точно не совпадали с границами локального проживания представителей конкретных этносов. Многие этносы вообще часто оказывались разделенными границами государств (поляки, армяне). А логика становления крупных государств диктовала необходимость объединения множества этносов под одну государственную «крышу». Например, американцы (граждане США) – это одна нация, хотя в ней перемешано множество этносов.

Нация – это продукт буржуазной эпохи. Ведущие современные нации сложились в XVIII–XIX вв. в пору крушения абсолютистских монархий и ликвидации феодально-сословной социальной организации. До этого времени этническая принадлежность человека особого значения не имела. По той простой причине, что социальная среда его обитания была замкнута, обособлена от остального мира и географически, и экономически, и духовно. Поэтому, например, французы вплоть до XVIII в. французами (то есть единой нацией) себя не осознавали и не называли. Тогда в ходу были другие признаки социальной идентично-

сти: сословный (подчиненность конкретному сюзеру), религиозный (принадлежность к той или иной конфессии) и т. д.

Ситуация изменилась с наступлением буржуазной эры. Становление единства хозяйственной жизни на больших территориях, появление новых средств и форм организации труда, потребность в свободной рабочей силе, формирование гражданского общества, способного контролировать политическую власть, породили идею нации как некоей гражданской общности, создающей суверенное государство. Эта идея помогла буржуазно-демократическим движениям начала Нового времени осуществить свои цели, в процессе достижения которых крупные этно-территориальные общности и в самом деле начали осознавать себя как единое целое – нацию.

Та же идея сыграла свою роль и в начале XX в., когда распалась Австро-Венгерская империя, и в середине века, когда рухнула колониальная система. То есть не сложившиеся нации порождают так называемые «национально-освободительные» движения, а наоборот – освободительное (от эксплуатации, иноземного захвата) движение приводит к образованию наций. А «мотором» этих движений выступают этносы, стремящиеся сохраниться и окрепнуть через обретение собственной государственности.

Именно в этом заключается суть межэтнических конфликтов: каждый этнос считает, что защитить свою культуру, самобытность и духовное единство он сможет только с помощью создания собственного государства. Этнотом движет потребность в самосохранении, защите своих ценностей и традиций. В этом его сила: такую потребность подавить нельзя, не уничтожив сам этнос. В этом же, как правило, и его трагедия, поскольку полная реализация идеи «каждому этносу – по государству» – чистая утопия.

Национально-этнические стереотипы – относительно устойчивые представления о моральных, умственных, физических качествах, присущих членам различных этнических групп. Стереотипы складываются в условиях дефицита информации как результат обобщения личного опыта индивида и предвзятых представлений, принятых в этнической общности. Стереотип

фиксирует некоторые не всегда существенные, но значимые, с точки зрения членов общности, черты социального объекта.

Стереотипы усваиваются человеком с детства и впоследствии функционируют преимущественно на подсознательном уровне. Поэтому для этнических конфликтов свойственны такие особенности бессознательного поведения, как эмоциогенность, алогичность, символизм и слабая обоснованность рациональными доводами совершаемых действий. В силу этих особенностей возникновение, развитие и разрешение межэтнических конфликтов в любой сфере жизнедеятельности общества и на любом уровне имеют свою специфику.

Психологическая роль стереотипа заключается в возможности быстрого и шаблонного реагирования на объект в изменяющихся условиях. У. Липман – основоположник теории этнических и социальных стереотипов – считал, что они в рамках каждой культуры создаются как определенные устойчивые упрощенные образы идентификации других и как предписание норм отношения к ним в стандартных социокультурных ситуациях.

Стереотипы служат для упрощения повседневной жизни людей, иными словами, люди воспринимают ситуации обыденной жизни через идентифицирующие их стереотипы. Это относится и к ситуациям межэтнических контактов. Этнический эгоцентризм (*этноцентризм*) – это тенденция людей воспринимать и оценивать жизненные явления сквозь призму традиций и ценностей собственной этнической группы, отражающая как отношения внутри самой группы, так и ее отношения с другими. Об этноцентризме можно говорить только при наличии двух составляющих: признания своей группы эталонной, референтной для оценки других этносов, что выражается во внутри групповой сплоченности, солидарности, уважении внутригрупповых норм; признания других групп худшими и проявления по отношению к ним враждебности и недоверия. Этноцентризм можно рассматривать как механизм, поддерживающий дистанцирование данного этноса от других.

В литературе доминируют взгляды на этноцентризм как на результат социокультурных процессов, а не врожденных свойств людей. Целая серия работ посвящена культурным механизмам формирования стереотипов (например, Н. Лебедева, 1998). Основной вывод, который можно сделать на основе полученных в этих работах результатов, заключается в том, что дети не имеют этнических стереотипов. Последние порождаются в процессах социокультурной коммуникации, первоначально в семейном воспитании. Чем больше у детей контактов со сверстниками из других этнических групп, тем слабее предпосылки для формирования негативных стереотипов.

1. Межэтнический конфликт и классификация его видов

К межэтническим относят конфликты любых форм (организованные политические действия, массовые беспорядки, сепаратистские выступления, гражданские войны и пр.), в которых противостояние проходит по линии этнической общности.

Классифицировать межэтнические конфликты можно по различным основаниям. Если взять за основание классификации *территорию проживания, наличие или отсутствие государственных или административных границ*, то можно выделить следующие типы этнических конфликтов:

1. Межгосударственные, внешние конфликты.
2. Региональные конфликты между различными этносами, разделенными общей административной (внутрифедеральной) границей в рамках единого государства.
3. Конфликт между центром и регионом (например, субъектом федерации). Такой конфликт является внутрисоциальным, но с позиции региона или субъекта федерации он может рассматриваться как внешний, если субъект стремится к полной государственной независимости. Например, российские федеративные органы власти считают Чеченскую войну внутрисоциальным конфликтом, а чеченские сепаратисты – внешней агрессией России против независимой республики Ичкерии.

4. Местные конфликты – между различными этническими образованиями, проживающими в рамках единых государственных, федеральных или административных границ (например, в одном городе, области, субъекте федерации).

В зависимости от *мотивов возникновения*, этнические конфликты можно классифицировать: на территориальные конфликты (обусловленные взаимными территориальными притязаниями этносов); экономические; политические (участвующие в них этнические меньшинства добиваются политических прав); исторические; социокультурные; ценностные; социально-психологические; конфессиональные; социально-бытовые и др.

В зависимости от *целей* национально-этнических движений выделяют конфликты:

1. Социально-экономические – борьба за перераспределение части общественного продукта в свою пользу.

2. Культурно-языковые – защита родного языка и национальной культуры.

3. Территориально-статусные – борьба за изменение границ, повышение статуса и увеличение объема реальных прав и полномочий этноса.

4. Сепаратистские – борьба за выход из состава федерации и образование собственного независимого государства.

По *формам и методам противодействия* межэтнические конфликты также можно разделить на насильственные и ненасильственные.

При этом насильственные могут быть локальными и широкомасштабными, предполагающими развернутые боевые действия сторон.

К ненасильственным можно отнести политические (без применения физической силы), дипломатические, юридические, экономические и другие конфликты.

В зависимости от *времени и интенсивности развития* этнического конфликта можно выделить краткосрочные и долгосрочные, перманентные и спонтанные, более интенсивные и менее интенсивные. По мнению Е. И. Степанова, «острота современных межэтнических конфликтов прямо пропорцио-

нальна экстремизму и обратно пропорциональна демократичности выдвигаемых в них требований» [9, с. 205].

2. Причины межэтнических конфликтов

Хотя в основе большинства межэтнических конфликтов лежат вполне рациональные причины, основой для их возникновения являются сами понятия этноса, этнической культуры и этнической идентичности, деление на «своих» и «чужих» по национальному признаку. Для этого не требуется непосредственного контакта между представителями тех или иных национальностей – мнение о тех или иных этносах может формироваться заочно (через средства массовой информации и др.).

Одной из основных причин возникновения этнических конфликтов являются взаимные *территориальные притязания* этносов. Такие конфликты возникают на межгосударственном, межрегиональном, местном уровнях. Мотивы территориальных притязаний могут быть разными, например:

- мотивы, обусловленные историческим прошлым этносов, например наличием исторических, культурных, культовых и других памятников этноса на определенной территории;
- нечеткость демаркации существующих границ или новая демаркация между этносами, если ранее таких границ не было;
- возвращение на историческую родину ранее депортированного этноса;
- произвольное изменение границ;
- насильственное включение территории этноса в соседнее государство;
- расчленение этноса между разными государствами.

Причины возникновения политических конфликтов между этносами и предполагаемые цели также весьма многообразны:

- политическая борьба за власть между различными этническими группами на всех уровнях (местном, региональном, государственном);
- борьба этноса за свой политический статус в рамках единого государства;

- борьба за полную государственную (политическую) независимость и др.

Этнополитические отношения сами по себе конфликтогенны. Когда же к этому прибавляются политические ошибки, их взрывной потенциал возрастает многократно. Так, на территории бывшего СССР тлеет масса этнополитических конфликтов, связанных с грубыми ошибками (а нередко и преступлениями) советского руководства. Это конфликты, порожденные проблемой восстановления прав депортированных народов (ингушей, крымских татар, турок-месхетинцев), произвольными территориальными изменениями, нарушавшими целостность этносов (Южная Осетия, Нагорный Карабах, Крым), чрезмерной русификацией всей социальной жизни в районах компактного проживания национальных меньшинств и т. д. Всех этих конфликтов могло и не быть.

Экономические конфликты между этносами могут быть вызваны следующими причинами:

- неравенством этносов в обладании, распоряжении и потреблении материальных ресурсов;

- нарушением баланса экономических интересов между центром и этнически идентифицированным регионом (например, субъектом федерации);

- изменениями в политической структурно-функциональной системе производства, распределении и потреблении товаров и услуг (например, в результате перераспределения собственности или миграции населения традиционные виды деятельности от одного этноса переходят к другому).

Изменения в структурно-функциональной политической системе общества могут стать причиной и других видов этнических конфликтов (политических, ценностных, социально-психологических).

Причинами этнических конфликтов может стать также неравномерное протекание реформ (экономических, политических, социокультурных) в отдельных регионах. В таких случаях конфликты возможны между притязаниями этнических групп, с одной стороны, и реальными возможностями государства гаранти-

ровать права граждан – с другой. Такие конфликты носят универсальный характер.

Наиболее болезненны и эмоционально насыщены конфликты, возникающие в результате *ущемления ценности* этноса. Ценностные конфликты могут иметь место в любой сфере жизнедеятельности общества. По мнению М. Вебера, каждый человеческий акт предстает осмысленным лишь в соответствии с ценностями, в свете которых определяют нормы поведения людей и их цели [2]. Но более четко специфика ценностных межэтнических конфликтов проявляется в противоречиях, связанных с различиями в культуре, языке, религии и других социокультурных особенностях этносов. Например, главным мотивом гражданской войны в экс-Югославии, по мнению специалистов, стала религия, которая, в силу определенных исторических причин, разделила народ с едиными этническими корнями на несколько религиозных субкультур (православную, католическую и мусульманскую).

На бытовом уровне могут возникнуть этнические конфликты, вызванные социально-психологическими факторами, общей подсознательной неприязнью к представителям определенного этноса. В ходе длительного противостояния, какими бы не были его причины, у конфликтующих этносов такая неприязнь по отношению друг к другу приобретает массовый характер.

Исторические причины этнических конфликтов связаны с прошлыми обидами, которые хранятся в памяти этноса на подсознательном уровне. Сами по себе они, как правило, не являются непосредственными причинами конфликта. Но если конфликт назревает или уже имеет место, то прошлые обиды «извлекаются» в реальную действительность и становятся дополнительными факторами в развитии конфликта. Например, они могут быть использованы для оправдания своих действий и обвинений действий противника.

Какие бы причины не лежали в основе того или иного конфликта, в своем развитии любой конфликт выражает чьи-то интересы и преследует определенные цели (порой не вполне осознаваемые участниками конфликта). По мнению А. Г. Здра-

вомыслова, «интересы – это не само благо как таковое, а те позиции индивида или социального слоя, которые обеспечивают возможность получения этого блага» [3]. Выразителем этнических интересов является не весь этнос, а лишь небольшая его часть, элитные группы, которые преследуют личные интересы. Например, объявление того или иного этнического региона субъектом федерации позволяет местной элите сформировать свои, относительно автономные от центра органы власти и проводить нужную политику, используя идею защиты этнических интересов в своих целях.

К социокультурным причинам возникновения межэтнических конфликтов можно также отнести конфликты между нормами и ценностями, функционирующими в обществе. Россия – многонациональная страна, состоящая из десятков разнообразных этнокультурных образований. Каждая культура представляет своеобразную систему ценностей, идеалов, стремлений, образцов поведения и предпочтений в выборе соответствующих средств достижения целей. Нормы, принимаемые на уровне федерации или региона, носят усредненный характер и порой не учитывают субъективных особенностей того или иного этноса. Например, по мнению лидеров Чеченской республики Ичкерии, Конституция РФ противоречит некоторым законам Шариата.

Конфликты между *нормами и ценностями* (социальной структурой и культурой) могут возникать:

- на уровне центр – регион;
- на межрегиональном уровне;
- на местном (внутрирегиональном) уровне.

Часто конфликты между нормами и ценностями и между ценностями разных культур происходят на бытовом уровне, в ходе повседневного общения. Наиболее конфликтогенными в этом отношении являются регионы с высокой миграцией населения. Переселенцы, как правило, не учитывают социокультурных особенностей местных жителей, чем вызывают к себе негативное отношение «аборигенов». Кроме того, не обремененные грузом ни своей, ни местной культуры (моральными нормами, ограничениями и пр.), «чужаки» часто достигают значительных

успехов в бизнесе, коммерции, предпринимательстве и тем самым еще больше обостряют взаимоотношения с местным населением.

Надо иметь в виду, что чисто межэтнических причин конфликтов в реальной жизни фактически не существует. Этническая самоидентификация и солидарность лишь способ защиты своих интересов, целей, ценностей и т. д. Например, в основе осетино-ингушского конфликта находятся территориальные споры, абхазо-грузинский конфликт возник по поводу разногласий о статусе национально-территориального образования, стремление республики Ичкерии к полной государственной независимости явилось причиной Чеченской войны.

Опросы общественного мнения в полиэтнических регионах России свидетельствуют о том, что основными факторами возникновения межэтнической напряженности являются ухудшение экономической ситуации в стране (60–65 %), просчеты в национальной политике (40–45 %), нестабильная обстановка в обществе (40 %). При этом чисто этнические разногласия в ответах респондентов оказались на последнем месте.

3. Особенности развития межэтнического конфликта

Межэтнический конфликт проходит те же стадии развития, что и любой другой вид конфликта, но имеет свои специфические особенности. Он способен проникать во все другие типы конфликтов, захватывая конфликтные ситуации, сформировавшиеся по другим линиям социального взаимодействия. Если субъектами противостояния, независимо от причины возникновения конфликта, являются представители различных этнических групп, то в своем развитии этот конфликт будет приобретать этническую окраску и на определенном этапе этнические различия могут приобрести доминирующее значение.

Другой особенностью межэтнического конфликта является то, что в его развитии большую роль играет определенная идеология (национализм, сепаратизм, коммунизм, антикоммунизм, фашизм, панисламизм и др.). Идеология способствует консоли-

дации этноса и более жесткому противопоставлению «своих» и «чужих». Она также придает ценностно-смысловую направленность противоборству, определяя цели и задачи в развитии этноса. Например, этнический национализм, по сути, представляет политическую программу самоопределения этноса.

К особенностям межэтнического взаимодействия также можно отнести завышенную самооценку «своих» и необъективно низкую оценку «чужих»; *двойной стандарт в подходах к «своим» и «чужим»* (то, что позволительно «своим», непозволительно «чужим»).

Деление на «своих» и «чужих» свойственно любому социальному конфликту. Но этническая принадлежность является одной из древнейших и наиболее устойчивой. Этнический стереотип в межгрупповых отношениях «приобретает как бы самостоятельное существование и психологически возвращает социальные отношения в историческое прошлое, когда групповой эгоизм глушил ростки будущей общечеловеческой зависимости самым простым и древним образом: путем уничтожения, подавления инакообразия в поведении, ценностях, мыслях» [8].

Большинство особенностей этнических конфликтов носит социокультурный характер. Например, различия в языке, религии, нормах, ценностях, обычаях, традициях, стереотипах, национальных символах, способах мышления и поведения и т. д. Каждое из этих различий при кризисном состоянии общества может стать поводом или причиной возникновения межэтнического конфликта.

Существует понятие *«мифологическое мышление»*, феномен которого наглядно проявляется в социокультурных конфликтах. Суть этого феномена заключается в том, что память сохраняет различные факты прошлого, «а интеллект дорабатывает возможные варианты успешных деталей»: в результате создается модель того, «что могло бы быть, а может, и было» [6, с. 48]. Так создается *«фантомная модель»*, которая может превратиться в программу действий.

Народная память в своих мифах, легендах, фольклоре, памятниках истории, литературы и т. д. хранит победы и поражение

ния, обиды и образы врагов, *стереотипы конфликтного взаимодействия этносов*. Весь этот груз достоинств и недостатков может быть использован для разжигания ненависти в межэтническом противостоянии.

Сами по себе этнические особенности не являются постоянным дестабилизирующим фактором в обществе. В нормально функционирующей социально-политической и экономической системе отношений хорошо уживаются люди, принадлежащие к различным этническим группам. Но в условиях экономической и политической нестабильности и кризисных состояний общества все прежние регуляторы межгрупповых, межэтнических отношений подвергаются разрушению и девальвации, а новые складываются не сразу. В такой ситуации *этнический регулятор*, данный людям от рождения, выступает на первое место.

В силу перечисленных особенностей межэтнические конфликты отличаются остротой противоборства и жесткостью форм ведения борьбы. Начавшийся конфликт вызывает цепную реакцию, вовлекая в свою сферу все новые и новые людские и иные ресурсы. По образному сравнению В. А. Михайлова, межэтнический конфликт развивается по принципу «воронки» [7]:

- на первом этапе происходит образование «воронки противостояния», начинается накопление обид, формируется «образ врага»;
- на втором этапе стороны плодят своих антидвойников, «одномерных человек»;
- на третьем этапе противостояние перерастает в антагонизм и события отныне разворачиваются по принципу «зеркального отражения», когда практически все твои дела и поступки бумерангом возвращаются. В этой «войне двойников» действие всегда равно противодействию. Здесь уже окончательно пропадают правые и виноватые, остаются лишь бедствующие.

Принцип *«зеркального отражения»* впервые был изучен американским ученым Ю. Бронфенбренером на примере взаимного восприятия американцев и русских в 60-х гг. Затем был подтвержден другими аналогичными исследованиями, в частности при анализе сообщений в армянской и азербайджанской

прессе по поводу конфликта в Нагорном Карабахе. Во всех этих исследованиях был и получены фактически одни и те же результаты: каждая сторона обвиняла противника в тех же грехах, в которых последний обвинял ее.

4. Способы урегулирования межэтнических конфликтов

Окончательно разрешить тот или иной межэтнический конфликт невозможно. Пока существуют этносы, будут периодически возникать противоречия в их взаимодействиях. Поэтому проблема состоит в том, чтобы выявить межэтнические противоречия, не допустить применения насилия, найти эффективные способы урегулирования спорных вопросов. Речь, по сути, идет об управлении межэтническими конфликтами в многоэтническом обществе.

Для того чтобы выработать стратегию управления этническими отношениями, необходимо на всем полиэтническом пространстве найти общие взаимоприемлемые ценности и нормы. Необходимо выработать *общие «правила игры»*, которые, с одной стороны, были бы достаточно универсальными, чтобы охватить ценностно-нормативным полем все многоэтническое общество, а с другой – не ущемляли бы частных традиций, обычаев, ценностей и интересов, входящих в полиэтническое пространство этносов. Поэтому возникает вопрос о заключении своего рода *«общественного договора»* между государством и всеми входящими в состав государства этносами. Такой договор не может регламентировать все детали межэтнического взаимодействия, но он должен содержать основополагающие нормы и принципы: гарантии безопасности личности и этноса, равноправие, соблюдение правила единого и полного гражданства для всех жителей страны, запрет на применение насилия при возникновении противоречий, решение конфликтов мирными способами и т. д. При этом правила не должны отдавать предпочтение одному из участников конфликта. Только в этом случае они будут эффективными.

Роль верховного арбитра в решении спорных проблем и гаранта в выполнении договора должна быть делегирована федеральному центру (или специально созданному для этих целей институту власти) с безусловным признанием его полномочий (легитимности).

Для самореализации этнических групп в рамках своей субкультуры им необходимо передать часть федеральной власти при условии соблюдения всеми общих принципов общественного договора. Но, чтобы делиться властью, государство должно быть достаточно сильным (желательно и экономически), чтобы при необходимости иметь возможность силовыми методами пресекать сепаратистские и экстремистские поползновения в межэтнических отношениях.

Если межэтнический конфликт не удалось выявить и предотвратить на стадии зарождения, то первоочередной задачей является прекращение насилия (если оно имело место). Далее необходимо перевести конфликтное взаимодействие сторон в форму *диалога*. Существуют два уровня диалога: диалог как цель взаимодействия и диалог как средство достижения цели.

Если диалог между субъектами конфликта по тем или иным причинам невозможен, то возникает необходимость привлечения посредников. *Посредничество* является наиболее мягкой формой участия третьей стороны в урегулировании конфликта.

Следующим шагом в урегулировании конфликта является обращение в *арбитраж*, если его решения станут обязательными для исполнения всеми участниками конфликта. Существует также обязательный арбитраж, который находится на грани между регулированием и подавлением конфликта. Крайней формой регулирования межэтнических конфликтов является *подавление силой*.

Для прекращения кровопролития и гражданской войны на территории бывшей Югославской федерации поэтапно применялись посредничество, арбитраж, обязательный арбитраж и частично подавление (бомбежка сербских боевых позиций авиацией НАТО и угроза применения силы). Силовым методом был также остановлен осетино-ингушский военный конфликт.

Несмотря на нарастание глобальной стандартизации и унификации образа жизни в современном мире, проблема межэтнических конфликтов не утрачивает своей актуальности. Процессы модернизации общества ведут, как правило, к утрате этнической самобытности, вызывая стремление у разных народов сохранить свои культурные традиции, даже если они противоречат процессам модернизации.

Признавая закономерность существования межэтнических конфликтов как формы общественного взаимодействия, нужно акцентировать внимание на необходимости общественно-политического регулирования подобных явлений, что может стать одной из новых форм их разрешения. Поэтому наиболее значимой проблемой, сегодня является задача выработки действенных способов и методов регулирования и локализации межэтнических конфликтов, недопущения их разрастания за рамки политической сферы общества и применения насилия. При этом любые действия, любая социальная политика в отношении того или иного этноса без учета его социокультурных особенностей не смогут дать положительного результата.

В настоящее время в России отсутствует стратегия в развитии межэтнических отношений. Действия федерального центра напоминает пожарную команду, которая пытается тушить уже вспыхнувшие пожары межэтнических конфликтов.

Чтобы исправить положение, необходимо разработать и принять долговременную программу межэтнической стабилизации, интеграции и межэтнического сотрудничества. В рамках этой программы необходимо предусмотреть создание специализированной сети организаций по предупреждению и урегулированию конфликтов. Например, службы конфликтологического мониторинга для выявления конфликтных ситуаций на ранней стадии развития и выработки соответствующих рекомендаций по их урегулированию. А соответствующие государственные органы, в первую очередь правоохранительные, должны быстро реагировать на акты насилия и локализовать конфликт.

Литература

1. Буртовая Е. В. Конфликтология: уч. пос. – М.: ЮНИТИ, 2002.
2. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – 804 с.
3. Здравомыслов А. Г. Социология конфликта. – М.: Аспект Пресс, 1995.
4. Крюков М. В. Эволюция этнического самосознания и проблема этногенеза // Расы и народы. – 1976. – № 6.
5. Кушнер П. И. Этнические территории и этнические границы. – М., 1951.
6. Лысихин И. Е. Духовные факторы возникновения и обострения конфликтных ситуаций // Социальные конфликты: экспертиза, прогнозирование, технологии разрешения. – М., 1995. – Вып. 7.
7. Михайлов В. А. Принципы «воронки» или механизм разветвления межэтнического конфликта // Социс. – 1993. – № 5.
8. Соснин В. А. Культура и межгрупповые процессы: эгоцентризм, конфликты и тенденции национальной идентификации // Психологический журнал. – 1997. – Т. 18, № 1. – С. 55–56.
9. Степанов Е. И. Конфликтология переходного периода: методологические, теоретические, технологические проблемы. – М., 1996.
10. Тишков В. А. Реквием по этносу: исследования по социально-культурной антропологии. – М., 2003.
11. Тишков В. А. Социальное и национальное в историко-антропологической перспективе // Вопросы философии. – 1990. – № 12.
12. Чебоксаров Н. П. Проблемы типологии этнических общностей в трудах советских ученых // Сов. этнография. – 1967. – № 4.

ТЕМА 11. ЭТНОПОЛИТИЧЕСКИЙ КОНФЛИКТ

1. Природа этнополитического конфликта

Роль этнонационального фактора в мировой политике в последние десятилетия выросла и продолжает расти. Сепаратистские тенденции не обошли стороной ни Европу, ни Азию, ни Африку. Распались федеративные государства СССР, Югославия, Чехословакия. Национальный вопрос остается сложной внутривнутриполитической проблемой в Канаде (Квебек), в США (негритянский, мексиканский, индейский вопросы).

В мире насчитывается более 5000 этносов, из которых 269 составляют свыше одного миллиона человек, 90 % наций и народностей входят в состав многонациональных государств. В России насчитывается более 1000 этносов и народов. И ни один из этносов не довольствуется удовлетворением непосредственных потребностей. Каждый добивается удовлетворения своих интересов, как минимум свободы развития, самостоятельности и самоутверждения.

Этнонациональные отношения не существуют в чистом виде, они являются комплексом политических, социальных, религиозных, экологических и других проблем. Поэтому в тех или иных событиях, неурядицах, а порой и трагедиях выделить национальный фактор сложно. Но события последних лет показали, что этнонациональный фактор имеет известную автономию, относительную самостоятельность. Поэтому в политике выражаются и реализуются многие важные интересы этносов. Рассматривая этнонациональные отношения как объект политики, необходимо выяснить соотношение таких понятий, как «этнос», «нация», «национальное государство».

Этнос (греч. *ethnos* – племя, народ) – устойчивая группа людей, обладающих общностью происхождения (крови), истории, языка и культуры.

Нация (лат. *natio* – племя, народ) – устойчивая общность людей, исторически сложившаяся на основе единства происхождения (общности крови), культуры, совместного проживания

и коммуникаций (экономических, политических и др.). В структуре нации соединены этнические (происхождение, язык, культура) и социальные (совместность экономической жизни, развитые коммуникации и групповая идентификация) компоненты.

Формирование наций приводит к образованию государств, в различных формах их политической организации и степени самостоятельности. В этом смысле нация и государство – понятия близкие. Этнос, созревающий в нацию, создает и государство. Как правило, это не обособленный этнос, а группа этносов, сложившихся в единую нацию. Любая нация полиэтнична. Поэтому основополагающий принцип государственного устройства абсолютного большинства стран мира таков, что нация понимается как государственный этнос. Нация вне государства существовать не может.

Национальные отношения – это отношения между субъектами национально-этнического развития (нациями, народностями, национальными меньшинствами и национальными группами) и их государственными образованиями, а также между людьми различных национальностей, складывающимися в процессе жизнедеятельности и взаимодействия национальных общностей.

Главный вопрос в национальных отношениях – это, с одной стороны, вопрос равноправия или подчинения, вопрос о причинах возникновения недоверия, вражды и конфликтов, о неравенстве уровней экономического и культурного развития между нациями. С другой – это вопрос об отношениях между нациями и существующей системой власти в многонациональном обществе, о формах, методах и условиях его решения в интересах мирного сосуществования и добрососедства, прогресса нации на основе равноправия, суверенности и демократизма.

В 70–90-е гг. в мировой общественно-политической мысли активно разрабатываются этнополитические идеи и концепции, трактующие интересы и устремления разнообразных социальных форм этносов – племен, народностей, наций. Это связано с тем, что этнические процессы проявляются повсюду в мире. Они обусловлены утверждением на арене мировой истории уникальных культур народов, считавшихся ранее отсталыми и обретши-

ми свою государственную независимость относительно недавно. Следует также отметить, что всплеск этнического сознания у народов, живущих в постиндустриальном обществе, вызван неосознанным сопротивлением нивелирующему воздействию современных технологий и моделей образа жизни, угрожающих сохранению культурной традиции и национальной самобытности. Быстро растут национальное самосознание и национализм. Ученые назвали этот феномен «этническим ренессансом», «этническим парадоксом современности».

Само по себе этническое возрождение не является этническим конфликтом, однако обладает мощным конфликтогенным потенциалом. Грань, отделяющая этнический патриотизм от национализма, очень размыта и подвижна. Небольшое изменение акцентов позволяет зачастую незаметно преодолеть эту грань, и вызревает благоприятная для конфликта интеллектуальная и духовная среда.

Свойство этнополитического измерения современного конфликта заключается в том, что конфликт имеет скрытый период накопления и развертывания межэтнических противоречий. У каждого конфликта он имеет разную продолжительность. Именно в это период и происходит формирование собственно этнополитического потенциала конфликта, а также осознание национального статуса его участников, сопоставление ими своего статуса со статусом других национальных общностей и формирование отношения к ним. В этот период решается вопрос о путях борьбы за власть и перераспределение материальных ресурсов. Недовольство собственным национальным статусом актуализирует историческую память, древние стереотипы межнациональной борьбы.

2. Сущность и эволюция этнополитических конфликтов

В научной литературе существуют два подхода к анализу причин, сущности и эволюции этнополитических конфликтов.

Первый – социологический. Причины конфликтов объясняются на основе анализа этнических параметров основных соци-

альных групп и слоев, а также исследования взаимосвязи и взаимовлияния социальной стратификации общества и разделения труда с этническими характеристиками региона, переживающего этнополитическую напряженность.

Второй – политологический. Центральное внимание уделяется трактовке роли национальных элит в мобилизации чувств в процессе развития межэтнической напряженности и ее эскалации до уровня открытого конфликта. В качестве ключевого исследуется вопрос о власти, доступе к ресурсам. Анализируются социально-психологические механизмы этнополитических конфликтов.

При рассмотрении причин возникновения этнополитических конфликтов многие ученые отмечают, что основополагающими являются причины общецивилизационного характера, порождаемые объективным развитием человечества. Например, Э. Блэк полагает, что неравномерное протекание модернизации (социальной структуры, экономики, национально-государственного устройства и др.) в этнонациональных ареалах порождает конфликты между притязаниями этнических групп, с одной стороны, и реальными возможностями государства гарантировать обеспечение прав своих граждан – с другой. По утверждению А. Дейча, модернизация активизирует этническое сознание, благоприятствует формированию политических устремлений к национальной автономии.

Рассматривая проблему детерминации этнополитического конфликта, М. Гектер выдвигает концепцию «внутреннего колониализма», в которой обосновывает «триадную модель» возникновения этнополитической напряженности:

1) конфликтогенную по своей природе объективную обделенность этнических периферийных групп многонационального государства в процессе его неравномерной модернизации;

2) осознание этой обделенности членами этнической группы как образа коллективных центрo-периферийных взаимоотношений угнетения;

3) формирование этнонационализма как реакции угнетаемой общности на «внутренний колониализм» центра.

Отдельный пласт причин, порождающих этнополитические конфликты, коренится в истории этносов и их взаимодействии, сформировавшемся национальном складе ума, национальном сознании, психологии, традициях, идеологических мифах и стереотипах, транслирующихся из поколения в поколение и др.

В условиях разрушенных социальных связей усиливается роль национальности как традиционно значимого канала социальной идентификации. Различные течения этноцентризма, включая разновидности национализма и крайнего шовинизма, превращаются в особые формы преодоления комплекса неполноценности, присущего маргинальным слоям. Национализм может служить своеобразной приманкой, с помощью которой социальные низы вовлекаются в орбиту влияния политических партий, решающих задачи политической мобилизации населения.

В числе причин, порождающих этнополитический конфликт, можно назвать «политизацию этнической солидарности» (Ч. Фостер), получившую свое развитие в условиях либерализации политической системы в СССР в перестроечный период.

Ситуационные источники этнополитических конфликтов:

1) внезапное исчезновение сдерживающих факторов внешней среды, что может произойти из-за быстрого ослабления высшей политической власти или неожиданного исчезновения внешней угрозы;

2) историческое наследие межэтнических отношений;

3) внутренняя борьба за лидерство в рамках этнической группы;

4) экономическая ситуация;

5) уровень политической и общей культуры в очагах этнополитических конфликтов и многое другое.

3. Типология этнополитических конфликтов на территории СССР и постсоветском пространстве

Вся совокупность этнополитических конфликтов на территории бывшего СССР может быть сведена к следующим основным типам:

- территориальные конфликты, часто тесно связанные с воссоединением раздробленных этносов, их источник – внутривнутриполитические, нередко и вооруженные, столкновения между правительством и национально-освободительным движением или сепаратистской группировкой, пользующейся военно-политической поддержкой соседнего государства (Нагорный Карабах, Южная Осетия, северо-восточные регионы Казахстана, Южный Дагестан и др.);

- конфликты, порожденные стремлением этнического меньшинства реализовать право на самоопределение в форме создания независимого государственного образования (Абхазия, Приднестровье);

- конфликты, связанные с восстановлением территориальных прав депортированных народов (между осетинами и ингушами из-за Пригородного района, крымскими татарами и другими народами Крыма);

- конфликты, в основе которых лежат притязания того или иного государства на часть территории соседнего государства (стремление Эстонии и Латвии присоединить к себе ряд районов Псковской области, которые были включены в состав этих двух государств при провозглашении независимости, а в 40-е гг. перешли к РСФСР);

- конфликты, источниками которых служат последствия произвольных территориальных изменений, осуществленных в советский период (это прежде всего проблема Крыма, а в потенциции территориальные урегулирования в Закавказье и Средней Азии);

- конфликты, порожденные многолетним пребыванием депортированных народов на территории других республик (турки-месхетинцы в Узбекистане, а теперь и в Краснодарском крае, чеченцы в Казахстане и др.);

- конфликты, связанные с абсолютизацией и противопоставлением права народов на самоопределение и территориальную целостность государств и стремления к легитимации;

- социально-политического превосходства коренной (титальной) нации данного государства или национально-государственного образования над другими народами;
- конфликты, вызванные дискриминацией русских в ряде государств СНГ;
- конфликты, в которых за лингвистическими спорами (о государственном языке) часто скрываются глубокие разногласия между различными национальными общинами, как это проявляется, например, в Молдове.

При анализе этнополитических конфликтов следует иметь в виду, что нередко может наблюдаться наложение одних конфликтных ситуаций на другие.

Все бытующие в мире представления о принципах и путях решения этнополитических конфликтов могут быть подразделены на три основные категории:

- Оперативные решения связаны с некоторыми разовыми действиями, направленными в основном на недопущение разрастания конфликта. Например, на усиление охраны жизненно важных объектов или нейтрализацию «боевиков», на устранение наиболее ощутимых последствий конфликтов (размещение и обустройство беженцев, восстановление разрушенных зданий, коммуникаций и т. д.), на минимизацию риска возникновения конфликта (наказание организаторов погромов, активизация информационно-разъяснительной работы и др.).

- Тактические решения направлены на урегулирование уже возникших конфликтов путем силового, в том числе экономического, давления на их участников или посредством налаживания переговорного процесса.

- Стратегические решения ориентированы на предупреждение кризисов в межнациональных отношениях на основе заблаговременного создания правовых, политических, экономических и социально-психологических условий для безболезненного и цивилизованного развития этих процессов.

Формы этнополитических конфликтов

Самый простой принцип определения формы этнополитического конфликта является отнесение его к ненасильственным

или насильственным. Но и те и другие бывают разными. Центр этнополитических и региональных исследований среди *насильственных* конфликтов на территории Российской Федерации и стран ближнего зарубежья выделил следующие:

– *региональные войны*, т. е. вооруженные столкновения с участием регулярных войск и использованием тяжелого вооружения. Это Карабахский, Абхазский, Таджикский, Южноосетинский, Приднестровский, Чеченский конфликты;

– *краткосрочные вооруженные столкновения*, продолжающиеся несколько дней и сопровождающиеся жертвами. К ним можно отнести конфликты в Фергане, Оше, Сумгаите, Осетино-ингушский конфликт и другие. Такие столкновения называют «конфликтами-бунтами», «конфликтами-погромами».

Другие конфликты можно отнести к *невооруженным*. По оценке специалистов на постсоветском пространстве таких конфликтов насчитывается уже более ста. Среди них достаточно четко выделяются *институциональные* и *манифестирующие*. *Институциональные*, когда в противоречие приходят нормы конституций, законодательства иные правовые акты. *Манифестирующие* конфликты выражаются в митингах, демонстрациях, манифестациях, публичных голодовках, акциях гражданского неповиновения.

Наконец, существует *идеологическая* форма конфликтов, когда разгорается «конфликт идей». Как правило, основными участниками подобных конфликтов являются политическая, научная, творческая элиты, а в традиционных обществах роль «транслятора идей» выполняют старейшины.

Россия активно накапливает миротворческий опыт при урегулировании этнополитических конфликтов на территории государств СНГ. Наша страна внесла свой вклад в смягчение конфликтов и их перевод в фазу переговоров, выступая посредником между Арменией и Азербайджаном, Абхазией и Грузией, Южной Осетией и Грузией. Благодаря России было остановлено кровопролитие в Приднестровье, она служит сдерживающим фактором в гражданской войне в Таджикистане.

Без разрешения существующих и упреждения новых конфликтов политико-правовыми средствами невозможно успешное осуществление социально-экономических реформ, обеспечение демократии во всех сферах жизни и максимальной интеграции СНГ.

Литература

1. Авксентьев В. А. Этнические конфликты, история и типология // Социс. – 1996. – № 12.
2. Арутюнян Ю. В. Этносоциология / Ю. В. Арутюнян, Л. М. Дробижева, А. А. Сусоколов. – М.: Аспект Пресс, 1999.
3. Дмитриев А. В. Конфликтология. – М.: Гардарики, 2000.
4. Зеркин Д. П. Основы конфликтологии. – Ростов н/Д, 1998.
5. Котанджян Г. С. Этнополитология консенсус-конфликта. Цивилизационные проблемы теории и практики. – М., 1992.
6. Соколов С. В. Социальная конфликтология. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
7. Ургалкин Ю. А. Лабиринты этнонационального регионализма в России. – Самара, 1999.

ТЕМА 12. ЮРИДИЧЕСКИЙ КОНФЛИКТ

1. Юридический конфликт как разновидность социального

Как научная проблема юридический конфликт привлек внимание отечественных ученых (главным образом правоведов) сравнительно недавно. Стали даже говорить о новом научном направлении – юридической конфликтологии, которое складывается на базе учения о социальном конфликте, заложенного работами Г. Зиммеля, Э. Дюркгейма, Л. Козера, Р. Дарендорфа и др.

Юридический конфликт является разновидностью социального конфликта. Последнее означает, что в возникновении, раз-

витии и даже в разрешении юридического конфликта можно обнаружить следы действия общих закономерностей зарождения, вызревания и регулирования социального конфликта. Хотя бы уже в силу того, что юридический конфликт, как и всякий социальный конфликт, возникает только между людьми, в основе конфликта лежат устремления людей к извечным ценностям и целям – богатству, власти, статусу и пр. Даже такой, казалось бы, специальный признак большинства юридических конфликтов, – участие в его разрешении третьей, непосредственно не заинтересованной стороны, имеет под собой общее и достаточно древнее социальное основание – институт арбитра.

С одной стороны, многие из общих закономерностей появления и развития социального конфликта уже обнаружены и так или иначе объяснены. Это обстоятельство открывает значительные возможности использования подобного опыта при изучении и объяснении той или иной разновидности социального конфликта. С другой стороны, юридический конфликт, являясь самостоятельным видом социального, имеет *differentia specifică*.

Сказанное обязывает обратиться к теории социального конфликта (к некоторым ее положениям) в интересах выделения в ней тех положений, выводов, идей, которые могли бы быть полезными при анализе юридического конфликта.

Известно, что термин «конфликт» используется для обозначения любой ситуации, в которой две или более силы противостоят друг другу, приходят в столкновение. Эти силы могут быть духовными, психологическими, социальными. Авторы одной из разработок в области юридического конфликта определяют конфликт как процесс, в котором два (или более) индивида или группы активно ищут возможность помешать друг другу достичь определенной цели, предотвратить удовлетворение интересов соперника или изменить его взгляды и социальные позиции.

У любого конфликта имеются две стороны, которые тесно связаны друг с другом и влияют друг на друга: объективная и субъективная.

Объективную сторону социального конфликта составляют различные социальные факты: ты разделяешь одни ценности и

цели, я – другие; ты хочешь одного, я – другого. Вместе с тем объективную сторону конфликта могут составить вещи, ценности, в отношении которых интересы пересекаются: ты хочешь получить мою работу и мою зарплату; тебе нравится эта вещь, мне она тоже нравится. В. А. Ядов полагает, что на самом деле во всех социальных конфликтах речь идет прежде всего о ресурсах и контроле над ними. Власть с этой точки зрения – вариант контроля над ресурсами, а собственность и есть сам ресурс. Ресурсы можно поделить на материальные, духовные, последние, в свою очередь, можно дифференцировать.

Объективные моменты в социальном конфликте можно обозначить, измерить. Однако наряду с ними в конфликтах имеют место подозрение, зависть, обида, гнев. Именно эти субъективные моменты подрывают взаимоотношения людей. Даже после разрешения объективных моментов такие чувства не всегда исчезают, и потому сохраняется опасность конфликта. Конечно, индивид, тем более социальная группа, имеют и развивают дозволенные способы, приемы выражения антагонистических притязаний, обладают определенным уровнем терпимости в отношении провокации на конфликт. Именно это обстоятельство позволяет, видимо, предупреждать многие конфликты. Теория конфликта (юридического) должна включать разделы, в которых бы объяснялись механизмы предупреждения конфликта.

Итак, юридический конфликт – это ситуация, в которой две или более силы спорят, противостоят друг другу по поводу юридических прав и обязанностей. Это, конечно, общий и потому неполный взгляд на юридический конфликт. Последний может возникнуть по поводу признания, восстановления, нарушения юридических прав, по поводу объема или характера юридических прав, притязаний на те или иные права или освобождения от каких-то юридических обязанностей, перераспределения юридических прав и обязанностей.

На нормативном уровне такие конфликты проявляются в отступлении законов и иных нормативно-правовых актов от норм действующей Конституции, в нарушении баланса между законами Федерации и законами субъектов Федерации, в противопос-

тавлении законов, издаваемых парламентом, и указов главы государства, в противоречии между законами и подзаконными актами, когда правительственные и ведомственные акты игнорируют законы, дают произвольные разъяснения. К примеру, еще недавно немалая часть разъяснений, инструкций государственной налоговой службы, Министерства финансов, труда содержали вольные толкования законов о налогах, оплате труда. В частности, немалая путаница еще существует благодаря необязательному распространению такой формы трудового соглашения, как контракт. В результате вероятность возникновения трудовых конфликтов возросла. Если еще недавно специалисты в качестве основного фактора конфликтогенности российского общества отмечали социальное расслоение, когда дециальная величина составляла 1:26 (в то время как она не должна превышать 1:8), то сегодня этот процесс переместился в трудовые коллективы предприятий и учреждений.

Важной характеристикой юридического конфликта является наступление юридически значимых последствий (в результате конфликта), а также специальные формы и процедуры фиксации и разрешения юридических конфликтов.

Наиболее полно правовой аспект выражается в тех конфликтах, которые возникают и развиваются в связи с объективно существующими противоречиями между двумя и более правовыми нормами, относящимися к одному и тому же предмету. Это – юридический конфликт, в строгом (узком) смысле слова. Интересы (спор о праве) противостоящих сторон и мотивы их поведения в таком конфликте определяются смыслами и значениями правовых норм, от которых зависят действия участников конфликта. Подобные конфликты и начинаются, и заканчиваются с использованием юридических средств и процедур.

Юридические права и свободы, юридические обязанности, по крайней мере, провозглашенные в законе государства, составляют объективную сторону юридических конфликтов. Субъективный момент подобных конфликтов, как и в любом ином виде социального конфликта, – это переживания, правовые чувства, обида, гнев людей. Одной из особенностей юридического кон-

фликта является также то, что субъективная сторона здесь очень редко учитывается в процессе его разрешения.

Столкновение интересов людей по поводу юридических прав и обязанностей не всегда есть правонарушение (преступление). Конфликт, на первый взгляд, – нечто противоположное единству, солидарности. Но если считать, что согласие, солидарность – всегда исключительно положительные явления, а конфликт всегда негативен, то это значит встать на сторону тех ученых, которые полагают, что общественная структура, вообще социальная жизнь держится только на согласии и солидарности. Причем, солидарность, по мнению таких ученых, есть результат исключительно взаимодействия и сотрудничества (О. Конт, Т. Парсонс и др.).

Однако существуют и иные взгляды, согласно которым солидарность, согласие – вовсе не однозначные явления, посредством согласия и солидарности в истории вершилось немало весьма неблагоприятных дел. Г. Зиммель, Л. Козер, Р. Дарендорф высказывались, что общественная жизнь порождается и развивается через противостояние, враждебность, настороженность, которые ведут к социальному напряжению на том или ином участке социальной жизни. Разрешение, ослабление этой напряженности (конфликта) меняет ситуацию, и эти изменения могут привести не к деградации, а к эволюции общества.

Часто конфликт обращает стороны к существу проблемы, побуждает их искать пути его разрешения. Суть концепции Г. Зиммеля состоит в том, что конфликт хотя и является одной из форм разногласия, все же представляет собой социализирующую силу, соединяющую в конечном счете противоборствующие силы и способствующую стабилизации общества.

Конфликт, по Р. Дарендорфу, не просто реальность, не просто социальный факт, а нормальный ритм социальной системы. Он полагает, что для реального мира необходимо пересечение различных взглядов. Именно конфликты, изменения дают людям желанную свободу, без них, считает ученый, свобода невозможна. Отложить, отодвинуть конфликт, сделать вид, что конфликта нет, – значит только усилить его потенциальную злокачествен-

ность, дать новый толчок той части его энергии, которая разрушает.

Конфликт служит способом выявления и разрешения противоречий. Если противоположные силы, их интересы вызывают напряжение, переходящее в открытое противоборство, то, естественно, этому противоборству рано или поздно должен прийти конец. Конфликт и его последующее разрешение – один из путей выхода из сложившегося тупика.

Очевидно, рассмотренное применимо и к юридическим конфликтам. Понятно, что конфликты, в основе которых лежит спор о признании, защите юридических прав и свобод, по определению не могут порождать зло (будучи разрешенными). Сложнее с конфликтами, приводящими к отрицательным социальным последствиям (правонарушениям, преступлениям). Однако и здесь одностороннее рассмотрение способно привести к поверхностному представлению о юридическом конфликте и его роли.

Преступления, писал Э. Дюркгейм [1], наблюдаются не только в большинстве обществ того или иного вида, но и в обществах всех типов. Нет таких обществ, в которых не было бы преступности (конфликтов). С начала столетия статистика указывает на то, что преступность в обществах отнюдь не снижалась. Во Франции увеличение преступности достигло (на момент написания книги – 1893 г.) почти 300 %. Ученый делает вывод о том, что нет явления с более бесспорными симптомами нормальности, поскольку преступления (конфликты) тесно связаны с условиями всякой коллективной жизни.

Рассматриваемые положения Э. Дюркгейма, в частности, подчеркнутая им тенденция не угасания, а роста преступности, сохраняется и в наши дни, причем, видимо, в большинстве современных обществ. К примеру, английские исследователи пишут, что за период с 1963 по 1983 гг. уровень насильственной преступности против личности возрос в этой стране (традиционно отличающейся уважением к закону) на 454 %; насильственное вторжение в ночное время с целью ограбления – на 271 %, грабежи – на 784 %, кражи – на 162 %, мошенничество и подлоги

– на 124 %. На прежнем уровне остались только половые преступления.

Не исчезла эта тенденция и во Франции. Так, за 20 лет (с 1963 по 1983 гг.) число преступлений и уголовных преступников возросло в пять раз.

В Италии за период с 1971 по 1976 гг. наблюдался интенсивный рост преступности, количество зарегистрированных преступлений за этот период возросло на 71 %; 1976–1986 гг. – сравнительная стабилизация, с 1987 г. – снова рост.

Комплексный юридический НИИ Министерства юстиции в Японии проводит разносторонний сравнительный анализ преступности в различных странах мира. По данным этого института с 1972 по 1987 гг. число зарегистрированных преступлений возросло в Великобритании на 120 %, во Франции – на 73 %, в США – на 69 %, в Японии – на 29 %.

Приведенные выше суждения Э. Дюркгейму приходилось, конечно, отстаивать. Обоснование столь нетрадиционного взгляда на преступность как на вполне нормальное социальное явление (социальный факт) ученый проводит с различных позиций и неоднократно. Особенно он подчеркивал тесную связь преступности с условиями социальной среды, способом ее организации.

Эти мысли не утратили актуальности и продолжают привлекать внимание современных исследователей. Преступник – это вполне социальный индивид, он устроен в жизни и он вовсе не то, за что его принимают. В большинстве случаев, когда речь идет о наиболее распространенных преступлениях, за них несет ответственность и большое количество людей. И именно потому, что их много, условия их жизни не очень отличаются от условий жизни большей части населения.

Самого пристального внимания заслуживают суждения Э. Дюркгейма о роли девиантного поведения (конфликта) вобретении людьми своих основных прав, к примеру права свободно выражать свое мнение. Во многих странах в прошлом (сегодня их число также значительно) свобода выражения своих мыслей признавалась (и признается) преступлением и к ней человечество двигалось и продолжает двигаться через конфлик-

ты. Являясь преступлением, такое отклонение день ото дня становилось все более необходимым и полезным. Так продолжается до тех пор, пока запрещающие свободу слова правила с той или иной степенью торжественности отменяются в какой-то стране или группе стран.

Вместе с тем Дюркгейм считал необходимым сказать прямо: из того, что преступление (конфликт) есть факт нормальной социологии, вовсе не следует, что его не нужно порицать и предупреждать.

2. Формы юридических конфликтов

Все юридические конфликты можно классифицировать в зависимости от характера столкновения сторон, степени посягательства на права и свободы.

Из общей теории социального конфликта известно, что столкновение конфликтующих сторон может быть в форме *заявления позиций*. В этом случае одна (или обе стороны) четко заявляют о своих интересах, ожиданиях, целях. Это заявление строится таким образом, чтобы заставить прислушаться, считаться со своей позицией и интересами. Можно предположить, что большинство юридических конфликтов возникают, развиваются и гасятся (регулируются) именно в форме заявления позиций сторонами. Этот способ является одним из самых полезных с точки зрения выхода из конфликта. К примеру, в 1998 г. одна из московских фирм вознамерилась приобрести в Санкт-Петербурге дом. Был подобран вариант, при котором, однако, значительная часть площади арендовалась различными организациями и фирмами. Проанализировав большинство договоров аренды, московская сторона обнаружила множество небрежностей и ошибок, совершенных при их составлении и подписании. На этой основе ей удалось быстро убедить почти всех арендаторов отказаться (досрочно) от аренды помещений в рассматриваемом доме.

Понятно, что основным аргументом было заявление позиции, в соответствии с которой, если арендаторы не согласятся, последует обращение в суд, который признает договоры аренды

недействительными (в силу многочисленных погрешностей при их составлении). Но когда очередь дошла до договора аренды, составленного безупречно (срок аренды в нем был обозначен 49 лет), да к тому же еще выяснилось, что арендатор сделал в арендуемом помещении ремонт по евростандарту, то естественно, что арендатор потребовал возместить ему расходы, затраченные на ремонт (сто с лишним тысяч долларов США). Заявленная позиция оказалась достаточно сильной (в правовом отношении), и московская сторона отступила. Многосторонний юридический конфликт был погашен.

Другой формой столкновения интересов может стать *конфронтация*, под которой понимается любое столкновение лицом к лицу в ходе развития конфликта. Это также достаточно действенный способ поведения сторон в интересах разрешения конфликта, поскольку стороны, во-первых, оказываются лицом к лицу с предметом конфликта, а во-вторых, пытаются прояснить ситуацию и разобраться в своих чувствах.

Конфронтация подразумевает определенное сотрудничество сторон, по крайней мере стремление к сотрудничеству одной из них. Эта форма конфликта предполагает, чтобы стороны подошли ближе друг к другу, заявили о своих позициях, объявили, что дальше так дело продолжаться не может, выразили твердое стремление к цели и делали все возможное для разрешения конфликта. При конфронтации не исключается навязывание своей воли другой стороне, но она также предполагает сильное стремление к миру. Подобная форма охватывает значительное количество юридических конфликтов, которые возникают при подготовке, обсуждении и принятии законодательных актов; конфликтов, в основе которых лежат противоречия, например, между законодательными актами федерального уровня и законодательными или иными нормативно-правовыми актами субъектов федерации (не исключая столкновений актов субъектов федерации с нормами действующей конституции).

Третьей формой столкновения интересов в конфликте является *агрессия*, которая представляет собой такое поведение в конфликтной ситуации, которое имеет своей целью нанесение

вреда противной стороне. Агрессия может быть и не спровоцированной, но она всегда направлена на осуществление желаний одной стороны за счет интересов (прав) другой.

Этот вид конфликта включает в себя юридические конфликты – правонарушения (преступления). Можно сказать, что все правонарушения являются юридическими конфликтами (или выступают для них базой), но далеко не все юридические конфликты есть правонарушения (преступления).

3. Основные подходы к разрешению юридических конфликтов

На сегодня известно несколько подходов к разрешению конфликтов. Они могут отличаться в зависимости от того, насколько остро сталкиваются интересы и ожидания сторон (заявление позиций, конфронтация, агрессия).

Но одним из самых универсальных и самых древних является, пожалуй, привлечение третьей стороны (арбитра), на которую обычно и ложится все бремя разрешения (регулирования) конфликта.

Юридические конфликты очень часто решаются при помощи арбитра, но не всегда. Вполне вероятны ситуации, когда сами непосредственные участники регулируют возникший конфликт. Однако и в этом случае в решении конфликта определенное предупредительное действие оказывает сама возможность обращения к арбитру (суду). Стороны, конечно же, в своем желании урегулировать конфликт этот момент учитывают.

Кроме того, при решении конфликтов в юридической сфере заметную роль может играть юридический норматив (правовая норма). В отличие от всех иных видов социального конфликта, в юридических всегда или почти всегда неизменным участником выступает существующая на этот счет правовая норма (или норма предполагаемая). Такая норма вооружает участников конфликта информацией, указывает на варианты поведения в интересах предупреждения или урегулирования конфликта.

В общей теории социального конфликта известно несколько подходов к его решению, таких, как компромисс, переговоры, коллаборационизм, сотрудничество, примирение, уклонение и др. Каждый из этих подходов имеет свои сильные и слабые стороны. Теория регулирования (разрешения) юридических конфликтов не может создаваться без учета накопленного опыта регулирования социальных конфликтов, есть все основания этот опыт учитывать. Стоит заметить, что в немалой степени и общая теория регулирования социальных конфликтов базируется на опыте, накопленном в ходе регулирования именно юридических конфликтов. К примеру, такой подход к регулированию конфликта, как примирение, в значительной степени основывается на опыте решения конфликтов мировыми судьями. При использовании подобного подхода стороны должны проявить стремление к сотрудничеству и заявить свои позиции. Обычно это нелегкий способ решения конфликта, причем это позиции не слабости, а силы. Одними из оптимальных условий разрешения конфликтов, предполагающими рассмотрение сторонами друг друга в качестве равных, считаются взаимное уважение, точность фактов, информации.

Несомненно, такой подход к разрешению конфликта, как переговоры, не может не привлечь внимания юристов. К тому же в той или иной мере этот подход уже издавна практикуется самими юристами, в особенности при разрешении международных, межгосударственных, криминальных и других конфликтов. Касаются ли переговоры конфликта администрации и профсоюзов, покупателя и продавца, террористов и соответствующих органов государства – цель каждой из сторон всегда состоит в том, чтобы получить как можно больше и отдать как можно меньше. Это непререкаемый алгоритм, который выходит на передние позиции всегда, если для решения (регулирования) конфликта избраны переговоры. Стороны в этом случае должны четко ответить на несколько вопросов: обладает ли сторона реальной властью и каков ее действительный потенциал; чьи угрозы более серьезны, и какие санкции могут и будут использоваться; каков риск неудачи?

В целом следует заметить, что переговоры – далеко не самый удачный путь регулирования конфликтов, хотя, очевидно, некоторые конфликты, в том числе и юридические, как бы предполагают такой или только такой путь. Но нередко обе стороны оказываются в проигрыше, поскольку победа одной вызывает у другой обиду и побуждает ее к более агрессивному поведению на следующих этапах данного конфликта. Кроме того, как говорилось выше, обида нередко становится *conditio sine qua non* для нового конфликта.

Уклонение как способ подхода к конфликту основывается на мнении, что конфликт можно игнорировать, уходя от столкновений. Некоторые могут считать такое ненадежное перемирие лучшим вариантом. Однако необходимо иметь в виду, что уклонение не устраняет конфликт, а просто откладывает его решение. Такой подход уместен, когда сторона (или стороны) не готова или не желает принять вызов противника.

Литература

1. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. – М., 1991.
2. Сорокин П. Преступление и кара, подвиг и награда. – СПб: Изд. РХГИ, 1999.
3. Юридическая конфликтология / отв. ред. В. Н. Кудрявцев. – М., 1995.
4. Darendorf R. The modern social conflict. – London, 1988.

ТЕМА 13. ПРАВОВОЙ КОНФЛИКТ

1. Природа и разновидности правовых конфликтов

Правовой конфликт – это противоборство субъектов права с противоположными пониманием и действиями по отношению к принципам и нормам права с целью изменения своего статуса и юридического состояния.

Право объективно по содержанию; как идеал правовые принципы и нормы характеризуют объективно значащие для общественного субъекта всеобщие правила поведения, именно те правила, которые соответствуют потребностям, интересам и особенностям общественного сознания. Право субъективно, коль скоро творится субъектами и реализуется ими в своих целях и интересах. Субъективная сторона (правовая субъективность) воплощается в индивидуальном и общественном правосознании, в воле отдельных субъектов и коллективов, поведении и деятельности (правотворческой и правоприменительной) субъектов правоотношений.

Единство объективного и субъективного в праве противоречиво, что порождает реальную возможность формирования многообразия полей конфликта:

1. Несоответствие состояния и уровня развития правосознания реальности правовых отношений, объективным потребностям их регулирования новыми юридическими нормами. Несоответствие, развивающееся до противоречия, проявляется в столкновении обычая и закона; устаревших законов и вырабатываемых непосредственно практикой, вне деятельности законодателя, новых обязательных правил общественного поведения; в коллизии законов и др. Отмеченное противоречие обуславливает ситуацию, при которой каждый субъект практически признается одновременно членом двух разных правопорядков: устаревшего, но еще действующего, и идущего ему на смену нового, пока не утвержденного государством официально.

2. Конфликт между законом и массовым поведением населения, включая элиту. Одна из главных причин противостояния цивилизованно-правового поведения и неправового – состояние легитимности государственного строя и существующего правопорядка. Правовой нигилизм и проявления контркультуры, конфликты, связанные с ними, усиливаются и множатся в переходные периоды.

Правовые конфликты подразделяются на две группы:

а) *собственно правовые;*

б) *правовые по форме выражения и способам регулирования и разрешения.*

Первые внутренне присущи правосознанию и правоотношениям. Вторые возникают в зоне взаимодействия права с другими сферами общественной жизни (конфликты-симбиозы).

Собственно правовые конфликты, связанные с противоречиями в самом правосознании и праве, – это форма борьбы за чистоту права, за его адекватное выражение объективных потребностей правовой реальности; форма разрешения противоречий между различными элементами правосознания и правовых отношений (коллизия норм и пр.).

Конфликты-симбиозы возникают в сфере практической жизни или прямо связаны с ней. Некоторые из них формируются первоначально в виде правовых, а затем приобретают элементы содержания и формы проявления экономических, политических и прочих социальных конфликтов. Таким же образом развиваются конфликты между представительной и исполнительной ветвями власти. Другие конфликты, по природе своей неправовые, перерастают в таковые со временем, оставаясь и функционируя в прежней социальной среде. Экономический конфликт, связанный с отношениями собственности, какую бы юридическую форму ни приобретал, в своей основе останется экономическим, хотя по определению становится экономико-правовым.

Из обозначенных групп конфликтов можно выделить *конструктивно-созидательные* и *деструктивно-разрушительные*. Первые представляют собой форму разрешения противоречия, связанного с реализацией провозглашенной конституцией правовой системы, с превращением формально утвержденных принципов и норм в фактически действующие правила регулирования общественных отношений, в реальные правовые статусы граждан и их объединений. Критерием реализации служат демократические принципы, а также легитимность правовой системы. Право, будучи механизмом легитимации политической власти, само нуждается в легитимности – признании народом.

К числу конструктивно-созидательных относятся конфликты, возникающие внутри правовой системы в форме коллизий

законов, в первую очередь конституционных, действующих на федеральном уровне, и вводимых субъектами федерации в рамках реализации их прав и полномочий. Им противостоят деструктивные для федерации конфликты, связанные с нарушениями конституции и проявлениями «войны» суверенитетов, теперь уже региональных.

2. Разрешение правовых конфликтов

Разрешение правовых конфликтов происходит в различных формах: путем парламентских и иных конституционных процедур, посредством рассмотрения уголовных, гражданских и других дел в суде и арбитраже, принятия решений в административных комиссиях, налоговой инспекции, милиции и многих других учреждениях, применяющих право. При всех различиях между этими учреждениями и осуществляемыми ими процедурами разрешения конфликтов юридическим путем они имеют по крайней мере четыре общих признака: 1) конфликт рассматривается и разрешается органом, уполномоченным для этого государством; 2) орган, разрешающий конфликт, действует на основе и во исполнение норм права; 3) конфликтующие стороны наделяются в период рассмотрения спора определенными предусмотренными законодательством правами и обязанностями; 4) решение, принятое по конфликту, обязательно для сторон и, как правило, для других организаций и граждан.

Юридические средства разрешения конфликта можно разделить на три основные группы: 1) конституционные процедуры, применяемые в основном при возникновении конфликтов в политической сфере; 2) судебное и арбитражное рассмотрение дел; 3) административные процедуры, практикуемые в различных правоприменительных органах.

Принцип разделения властей – одна из конституционных основ российского государства. Однако в реальной жизни функции ветвей власти нередко перекрещиваются или вступают во взаимные противоречия, возникают споры о компетенции и конфлик-

ты. Как рассматриваются и разрешаются конфликты в области разделения властей? Можно отметить пять их особенностей:

1. Конфликты между ветвями власти должны всегда разрешаться легитимными, конституционными средствами.

2. Даже если конфликт между ветвями власти разрешился неконституционным путем, все же его завершение приобретает юридическую форму. Принимается новая конституция, назначаются новые парламентские выборы.

3. Над тремя ветвями власти нет никакого более высокого арбитра, чем сам суверенный народ.

4. Затянувшийся конфликт между властями создает политический и социальный кризис в обществе и болезненно сказывается на различных сторонах жизни. Поэтому и разрешение такого конфликта предполагает достаточно широкое привлечение различных политических сил к участию в сложившейся ситуации.

5. Конфликты между ветвями власти надо не только своевременно разрешать, но и вовремя предупреждать.

Конституционное судопроизводство – одна из форм разрешения разногласий между ветвями власти и устранения конфликтов, возникающих в законодательной и исполнительной деятельности. Конституционный суд разрешает конфликты, возникающие: а) между законодательными и исполнительными органами; б) между государственными органами Федерации и ее субъектов; в) между государственными органами и гражданами.

Общее основание для рассмотрения этих конфликтов заключается в том, что во всех случаях они связаны с действительным или предполагаемым нарушением норм и принципов Конституции РФ. Существование Конституционного суда играет важную предупредительную, сдерживающую роль уже при зарождении политических конфликтов. Если же конфликт все-таки произошел, Конституционный суд разрешает его, опираясь на достаточно четкие юридические нормы Закона о Конституционном суде.

В предмет ведения Конституционного суда РФ входит рассмотрение дел о соответствии федеральных законов, норматив-

ных актов Президента РФ, Конституции РФ. Суд решает также дела о соответствии конституций республик, уставов, законов и иных нормативных актов субъектов РФ Конституции Российской Федерации, а также договоров, заключенных ими между собой и с Федерацией. Он рассматривает и споры между органами государственной власти. Наконец, Конституционный суд рассматривает международные договоры РФ и нарушения конституционных прав и свобод граждан.

Процедура работы Конституционного суда четко закреплена в юридических нормах, что обеспечивает упорядоченное рассмотрение конфликта и вынесение законного и обоснованного решения. Важно отметить, что решение, вынесенное Конституционным судом, не подлежит пересмотру и является для всех обязательным. Следовательно, юридический конфликт завершается, хотя, разумеется, его причины, мотивы и действующие силы могут вновь проявиться в новом конфликте.

Судопроизводство, включая арбитражный процесс, – специфическая форма разрешения споров и конфликтов. Она имеет ряд преимуществ по сравнению с рассмотренными выше конституционными процедурами. К ним относятся:

- а) рассмотрение конфликта независимым от ветвей власти органом, который по своему предназначению и положению должен быть не заинтересован в исходе дела;
- б) четко разработанная процедура установления и проверки фактических обстоятельств и принятия решения;
- в) нормативная основа всей деятельности суда, который руководствуется законом и своим внутренним убеждением;
- г) обязательность принятых решений к исполнению как сторонами конфликта, так и другими юридическими и физическими лицами.

В России, кроме Конституционного суда, существует четыре вида судопроизводства: гражданское, уголовное, административное, а также арбитражный процесс. Они различаются предметом судебного разбирательства, а в связи с этим процедурой рассмотрения дела и характером принимаемых решений.

Гражданское судопроизводство функционирует при рассмотрении имущественных споров, трудовых конфликтов, земельных отношений, семейных и наследственных дел. Оно создает благоприятные возможности для мирного разрешения конфликтов в соответствии с законом, предоставляя сторонам равные процессуальные права. Суд призван вынести законное и обоснованное решение на основе всех представленных сторонами и рассмотренных им материалов дела. Существенной нормой гражданского процессуального кодекса является возможность окончить дело мировым соглашением, которое не является всего лишь частным соглашением сторон, а представляет собой в данном случае акт судебной власти: оно проверяется и утверждается судом, должно соответствовать закону и не может нарушать чьи-либо законные права и интересы.

Арбитражные суды разрешают преимущественно конфликты, возникающие при осуществлении предпринимательской деятельности. В арбитражном процессе участвуют в основном организации (учреждения, предприятия, фирмы, акционерные общества, товарищества и т. д.). Конфликтующие стороны обращаются в арбитражный суд в тех случаях, если не могут преодолеть спорную ситуацию своими силами. Данная ситуация может иметь две разновидности:

- а) экономические споры между предпринимателями;
- б) споры между предпринимателями и органами государственной власти и управления.

Уголовное судопроизводство рассматривает так называемый криминальный конфликт, представляющий собой преступление, совершенное одним или несколькими лицами. В одних случаях это конфликт между преступником и потерпевшим гражданином (например, при краже), в других – между преступником и государством (например, при даче или получении взятки), но во всех случаях это конфликт с законом, а следовательно, и с правоохранительными органами. Задача уголовного суда в том, чтобы установить, был ли на самом деле тот криминальный конфликт, который послужил основанием для судебного рассмотрения, виновен ли в нем подсудимый, и решить вопрос о наказании ви-

новного. В уголовном судопроизводстве конфликт преимущественно заканчивается «силовым» решением – применением меры государственного принуждения.

Литература

1. Дворкин Р. Империя права // *Общественные науки за рубежом*. Сер. 4. Государство и право. – 1998. – № 4.
2. Дмитриев А. В. Введение в общую теорию конфликтов / А. В. Дмитриев, В. Н. Кудрявцев, Ю. В. Кудрявцев. – М., 1993.
3. Зеркин Д. П. Основы конфликтологии. – Ростов н/Д, 1998.
4. Основы конфликтологии / под ред. В. Н. Кудрявцева. – М., 1997.
5. Карбонье Ж. Юридическая социология. – М., 1986.
6. Кудрявцев В. Юридический конфликт // *Государство и право*. – 1995. – № 9.
7. Кудрявцев В. Н. Современная социология права / В. Н. Кудрявцев, В. П. Казамирчук. – М., 1995.
8. Луман Н. Социология права // *Общественные науки за рубежом*. Сер. 4. Государство и право. – 1974. – № 2.

ТЕМА 14.

ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНФЛИКТ

1. Понятие и разновидности организационно-управленческого конфликта

Организационно-управленческий конфликт – это конфликт между членами управляющей организации, руководителями и исполнителями, образующимися в их составе первичными группами, между различными подразделениями в данной системе управления по поводу целей, методов и средств управленческой и организационной деятельности, а также ее результатов и социальных последствий.

Различают:

1. *Конфликт, связанный с распределением статусов и власти.* Первое вытекает из несоответствия количества статусов высокого ранга наличным или потенциальным притязаниям членов организации. Второе объясняется двумя обстоятельствами. В организации создается иерархия должностей и соответственно имеет место делегирование власти вышестоящих звеньев руководства нижестоящим. А всякая власть, в том числе и делегированная, имеет тенденцию к расширению границ применения – отсюда столкновение ее субъекта с вышестоящим. Вместе с тем иерархичность построения организации и управления внутренне порождают одностороннюю ответственность низших звеньев перед высшими, что приводит к административному произволу и т. д.

2. *Конфликт, порождаемый проявлением разнообразных дисфункций в организации,* обусловленных как объективными, так и субъективными обстоятельствами. В числе объективных – ситуация социального изменения. Организация функционирует в определенных условиях – внутренних и внешних (социальная и политическая среда). Они не остаются постоянно неизменными. Возникающие изменения нарушают устоявшийся способ функционирования, происходит определенная дезорганизация системы. Социальная дезорганизация – неотъемлемая часть процесса социального изменения.

3. *Конфликт, обусловленный неадекватным разделением труда между членами организации* и соответственно неадекватной ролевой структурой коллектива. Он вытекает из ошибочной стратегии и тактики подбора и расстановки кадров.

4. *Конфликт, возникающий на базе нарушения формальных и неформальных норм, «правил игры».* Любая норма предполагает возможность отклонения от нее в реальном поведении. Противоречие между нормой как идеальной моделью, образцом поведения и ее фактической реализацией становится конфликтом в случае отклоняющегося поведения. Причины конфликта многообразны. В их числе личностные – одни из главных. «Атмосфера безличности» устанавливает границы допустимого откло-

нения от образцов поведения, а личностные мотивы нарушают эти границы.

5. *Нарушение норм* и связанный с этим конфликт заложен во многом в недрах системы *санкций и стимулов труда*, принятой и используемой в организации.

6. Объективным законом функционирования организации является внутренняя ее интеграция, сплочение членов в единое целое. *Конфликт между системой стимулов, направленных на повышение интеграции, и антистимулами указанного процесса* – один из существенных видов конфликтов.

2. Специфика проявления организационно-управленческого конфликта

Для жизнедеятельности любого коллектива характерно постоянное возникновение и преодоление многочисленных коллизий в общении людей. Не все из них подпадают под определение «конфликт» и требуют определенной реакции со стороны руководства. О наличии конфликта можно судить по свойственным для конфликтной ситуации проявлениям, определенным признакам. Общей формой проявления преимущественно объективных по своей природе конфликтов является дезорганизация – состояние, при котором групповые нормы, шаблоны коллективных действий в той или иной мере приходят в несоответствие с новыми потребностями. Начинается поиск новых процедур действий и обновления отдельных элементов функций. Обычно для этого состояния характерны противоречия по поводу способов действий в изменяющихся условиях. Формируются группы инициаторов изменений и их противников. Актуализируется проблема взаимоотношения поколений в коллективе. Происходит смена неформальных лидеров, а в критической ситуации – и формальных носителей высшей для организации административной власти.

Таким образом, дезорганизация на субъективном уровне проявляется в виде нарушения согласованных действий членов группы, т. е. несогласия. Несогласие – это отказ образовавшейся

внутри организации первичной группы от предписанных шаблонов, норм поведения, это – неисполнение в той или иной мере своих обязанностей, поскольку оспаривается их легитимность в изменяющейся ситуации.

Углубляющееся несогласие порождает напряженность в организации – форму проявления более высокого этапа возникающего конфликта. Напряженность выступает в позитивном и негативном аспектах. Позитивный обнаруживает себя, в частности, в неудовлетворенности состоянием дел в организации, заведенным порядком, стилем руководства, в острой критике методов и результатов деятельности организации в целом или ее отдельных подразделений, выражающих осознание необходимости обновления деятельности организации и одновременно невозможности это сделать при данном ее состоянии. Такая напряженность стимулирует переход к реорганизации целевой группы с учетом новой ситуации. Негативный аспект напряженности проявляется в девальвации норм и ценностей, на которых строится данная организация, ее дезинтеграции и формировании дисфункционального, кризисного состояния. Конечный итог негативной напряженности – агония организация.

Конфронтация членов организации – неотъемлемый элемент напряженности на высоком уровне развития и форма проявления внутреннего конфликта. Она приобретает разнообразные виды, в том числе жесткой конкуренции на почве карьерных устремлений служащих, борьбы за влияние на центр административной власти и за определенные привилегии и др. Наибольшую опасность для позитивной деятельности организации представляет конфронтация, ведущая к расколу организации, что связано с кристаллизацией частных интересов и подменой ими общих.

3. Разрешение организационно-управленческого конфликта

К структурным методам разрешения организационно-управленческого конфликта относятся следующие:

1) *четкая формулировка требований*: разъяснение требований к результатам каждого конкретного работника и подразделения в целом; наличие ясно и однозначно сформулированных прав и обязанностей, правил выполнения работы;

2) *использование координирующих механизмов*: строгое соблюдение принципа единоначалия облегчает управление большими группами «конфликтных ситуаций», т. к. подчиненные знают, чьи распоряжения они должны выполнять. В некоторых организациях создаются специальные интеграционные службы, задачей которых является увязка целей различных подразделений;

3) *постановка единых целей, формирование общих ценностей*: этому способствует информированность всех работников о политике, стратегии и перспективах организации; эффективным оказывается формулирование целей организации на уровне целей общества;

4) *система поощрения*: установление таких критериев эффективности работы, которые исключают столкновение интересов различных подразделений и работников.

Управление конфликтным противостоянием включает и межличностные способы преодоления. Различают следующие основные стратегии поведения в конфликтных ситуациях:

1) **настойчивость** (принуждение): тот, кто придерживается данной стратегии, пытается заставить других принять свою точку зрения во что бы то ни стало (его не интересуют мнения и интересы других). Чем более долговременные в перспективе отношения связывают участников взаимодействия, тем более целесообразно заботиться не только о сиюминутном выигрыше, но и о сохранении стабильных взаимоотношений. Данный стиль может быть использован и эффективен в ситуации, угрожающей существованию организации. Недостатками такой стратегии являются подавление инициативы подчиненных и возможность повторных вспышек конфликта из-за ухудшения взаимоотношений;

2) **уход** (уклонение): человек, придерживающийся этой стратегии, стремится уйти от конфликта. Это уместно, если предмет разногласий имеет для человека незначительную ценность, если

ситуация может разрешиться сама собой, если в данный момент нет условий для продуктивного разрешения конфликта, но через некоторое время они могут появиться;

3) **приспособление** (уступчивость) предполагает отказ человека от собственных интересов, готовность принести их в жертву другому, пойти ему навстречу. Эта стратегия признается рациональной, когда предмет разногласий имеет для человека меньшую ценность, чем взаимоотношения с другой стороной, когда при тактическом выигрыше не гарантирован и стратегический выигрыш. Однако, если данная стратегия становится доминирующей, то скорее всего руководство подчиненными не сможет быть эффективным;

4) **компромисс** – данный стиль характерен принятием точки зрения другой стороны, но до определенной степени. Поиск приемлемого решения осуществляется преимущественно за счет взаимных уступок. Способность к компромиссу в управленческих ситуациях ценится высоко, т. к. уменьшает недоброжелательность, позволяет относительно быстро преодолеть конфликт. Но через некоторое время могут появиться и дисфункциональные последствия (например, неудовлетворенность «половинчатыми решениями»). В данном случае конфликт может возникнуть вновь в измененной форме, т. к. породившая его проблема была решена не до конца;

5) **сотрудничество** (решение проблемы) – этот стиль основывается на убежденности участников конфликта в том, что расхождение во взглядах – неизбежный результат того, что у людей есть свои представления о том, что правильно, а что нет. При такой стратегии участники признают право друг друга на собственное мнение и готовы его принять, что дает им возможность проанализировать причины разногласий и сообща найти приемлемый для всех выход. В данной ситуации идет поиск устраивающего всех решения проблемы.

Литература

1. Ворожейкин И. Е. Конфликтология: учебник / И. Е. Ворожейкин, А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров. – М.: ИНФРА-М, 2000.

2. Здравомыслов А. Г. Социология конфликта. – М., 1996.
3. Зеркин Д. П. Основы конфликтологии. – Ростов н/Д, 1998.
4. Козырев Г. И. Введение в конфликтологию. – М.: Владос, 2000.
5. Конфликтология: учебник / под ред. А. С. Кармина. – Изд. 2-е, испр. – СПб: Лань, 2000.
6. Уткин Э. А. Конфликтология. Теория и практика. – М., 1998.

ТЕМА 15. СЕМЕЙНЫЙ КОНФЛИКТ

1. Специфика и виды семейных конфликтов

Образ семьи без конфликта – идеален, но, пожалуй, в современных условиях это практически невозможно. По мнению К. Витека, только 15–18 % браков можно назвать идеальными, когда супруги испытывают ощущение полного удовлетворения и благополучия.

В структуре семейных конфликтов по субъектам взаимодействия можно выделить в нуклеарной семье: супружеские конфликты, родительско-детские конфликты, сиблинговые конфликты; в расширенной семье: конфликты супруга (-ги) со своими родителями, конфликты супруга (-ги) с родителями супруга, конфликты детей с прародителями, конфликты членов семьи с другими родственниками [4].

Первой и, по всей вероятности, ближайшей группой сверстников, влияющей на формирование личности ребенка, являются его братья и сестры, которые вместе с ним образуют особую социальную группу – *сиблингов*. Отношения с ними дают ребенку опыт, отличающийся от опыта, получаемого в ходе взаимодействий с родителями. Предельная откровенность между сиблингами позволяет (независимо от того, хотя бы они этого или нет) испытать взлеты и падения человеческих отношений. Сиблинги могут быть беззаветно преданы друг другу, а могут презирать друг друга и/или развивать отношения любви-ненависти, кото-

рые иногда сохраняются на протяжении всей жизни. Хотя родители дошкольников часто жалуются на соперничество своих детей, которое приводит к ссорам и дракам, сиблингов обычно связывают сильная привязанность и дружба, оказывающие огромное влияние на их поведение. Даже если у детей большая разница в возрасте, для них не проходит бесследно жизнь бок о бок с равными себе по положению (дети одной семьи) и в то же время не равными по ряду других качеств: возрасту, росту, полу, знаниям, уму, внешней привлекательности и т. д. Действительно, очень важно то, что братья и сестры помогают друг другу усваивать социальные понятия и роли, то склоняя друг друга к каким-то действиям, то от чего-то удерживая [5].

Исследования в этой области демонстрируют, насколько различными могут быть отношения между сиблингами. Специалисты выделяют пять основных измерений, по которым различаются отношения между детьми в одной семье: соперничество; привязанность; близость, откровенность и шуточные отношения; общие фантазии; реципрокность и комплементарность отношений, благодаря чему поддерживается их хрупкое равновесие [6]. Например, некоторые дошкольники уже в двухлетнем возрасте так привязываются к своим братьям и сестрам, что весьма остро переживают их отсутствие, а при их появлении приходят в восторг и, присоединившись к ним, исследуют бесконечное многообразие окружающего мира. Привязанность сиблингов друг к другу может соперничать по прочности с привязанностью родителей к ребенку. В то же время некоторые братья и/или сестры практически не находят общих занятий, живя каждый в своей эмоциональной сфере. В отношении такого измерения, как общие фантазии, исследования показывают, что от четверти до трети сиблингов играют друг с другом в игры, в которых дети воображают себя кем-либо, и все они являются полноправными партнерами в своем воображаемом мире [7].

Одна из причин, по которым ребенок отличается от своих братьев и сестер, заключается в том, что детям необходимо опередить и упрочить свою неповторимую идентичность. Так, если старший ребенок серьезен и прилежен, то младший может

стать шумливым и непоседливым. Девочка, у которой четыре сестры и ни одного брата, может отвоевать себе нишу в семейной жизни, приняв маскулинную роль. Другая причина связана с уникальностью личного опыта в противоположность общим для братьев и сестер жизненным событиям. Несмотря на то, что дети из одной семьи участвуют в одних и тех же событиях, живут в одном и том же доме, с теми же родителями, у каждого ребенка есть множество сугубо личных переживаний, которые неизвестны остальным [8].

Старшие братья и/или сестры являются важными моделями, поведению которых подражают младшие. Исследователи, полагают, что если у мальчика есть старший брат или у девочки – старшая сестра, они проявляют более типичное для данного пола поведение, чем те дети, пол которых не совпадает с полом старших детей в семье. К тому же чистый эффект фактора «статус сиблинга» зависит от разницы в возрасте между детьми. Чем ближе они по возрасту, тем сильнее сказываются отношения сиблингов на их развитии. В любом случае, перед каждым ребенком в семье встает задача формирования оригинальной Я-концепции. Иными словами, конфликты между сиблингами (если, конечно, ни один из них не является патологической личностью) оказывают, в основном, положительное воздействие на развитие личности ребенка.

Под *супружеским конфликтом* исследователи понимают противоречие межличностных отношений между супругами, то есть рассогласование, противопоставление, обострение установок, ожиданий, представлений, ориентации относительно друг друга или восприятие такового каждым из супругов.

Согласно типологии семейных отношений А. Н. Харитоновой их целесообразно типологизировать на зрелые (гармоничные, нормальные), трудные (затрудненные) и нарушенные (дисгармоничные, ненормальные). Супружеские конфликты могут присутствовать на всем протяжении жизненного цикла семьи. На этапах трудных и нарушенных семейных отношений конфликтность между супругами выступает одним из признаков поведенческого компонента межличностных отношений.

По уровням причины супружеских конфликтов можно разделить на две большие группы: объективные (обусловленные естественной динамикой семьи и социокультурные) и субъективные (психологические и социально-психологические). Объективными причинами супружеских конфликтов могут выступать: обстоятельства социального взаимодействия людей, которые привели к столкновению их интересов, мнений, установок; факторы, действующие на семью извне и независимо от ее особенностей (уровень благосостояния общества, состояние образования и культуры, традиций и обычаев); проблемы, возникающие вследствие естественной динамики семьи [9].

Объективные причины создают предконфликтную обстановку и являются объективным компонентом предконфликтной ситуации. Субъективными причинами супружеского конфликта могут выступать: личностные (индивидуально-психологические) особенности супругов, межличностные (социально-психологические), обусловленные непосредственным их взаимодействием.

По мнению некоторых специалистов, конфликты супругов могут быть обусловлены: малым размером группы участников конфликта и тесными отношениями между ними (К. Левин); возможностью допуска участника конфликта в частную сферу супруга (С. Кратохвил, К. Левин); глубиной областью личности супругов (К. Левин); личностными качествами супругов (С. Кратохвил); особенностями брака (выбором партнера, ожиданиями и супружескими соглашениями, влияниями на брак родительской семьи, повторным браком, значительной разницей в возрасте супругов) (С. Кратохвил); развитием супружеских отношений: прохождением различных стадий, наличием кризисных ситуаций в браке (С. Кратохвил), переходами от одного жизненного цикла к другому (Д. Хейли), динамикой супружеских отношений на протяжении нескольких поколений (трансгенерационная семейная психотерапия); влиянием внутренних стрессоров (болезнь супруга, рождение ребенка) (С. Минухин).

Зарубежные специалисты выделяют следующие основные причины супружеских конфликтов:

1. Степень удовлетворенности базовых потребностей каждого супруга (потребность в сексе и безопасности) (К. Левин).

2. Наличие патологических свойств личности у супругов: интенсивность их проявления, влияние на личность супруга и в межличностном взаимодействии на личность партнера (С. Крадохвил).

3. Величина пространства свободного движения супругов – его ограничение повышает напряжение отношений (К. Левин).

4. Нарушение эмоциональных отношений: чувственный разлад супругов, чувственное отчуждение, утрата взаимной любви, различия в проявлениях нежности и чувств (С. Крадохвил), исчезновение романтических настроений.

5. Несоответствие целей, ожиданий супругов: цели супругов противоречат друг другу и они не готовы к принятию позиции другого (К. Витек, К. Левин, С. Крадохвил); неоправдавшиеся ожидания в браке (С. Крадохвил).

6. Контакты одного из супругов с детьми от предыдущего брака, их материальная поддержка (С. Крадохвил).

7. Проницаемость границ между различными подсистемами семейного организма (супружеская подсистема, родительская подсистема, подсистема сиблингов). Границы представляют правила взаимодействия, регламентирующие условия и способ поведения каждого из участвующих в этом взаимодействии членов семьи.

8. Проблемы разделения власти и ролей в семье: изменения в структуре и расстановке сил в семье (Д. Хейли); супружеские роли не определены четко, коммуникация между супругами осуществляется вяло, взаимодействие затруднено (К. Витакер, В. Сатир); нарушение совместимости ролей (С. Крадохвил).

9. Проблемы, связанные с особенностями стадий развития супружеских отношений (ранние браки, климактерические периоды, уход детей из семьи) (С. Крадохвил).

10. Внутренние проблемы супружеской пары (отсутствие сексуальной гармонии, разногласия по поводу воспитания детей, несовпадение точек зрения супругов на распределение домаш-

них обязанностей, посягание на свободное время супруга) (К. Витек, С. Кратохвил).

11. Негативные семейные отношения в предшествующих поколениях, оказывающие влияние на восприятие текущего взаимодействия (представители трансгенерационной семейной психотерапии) и негативные модели брака родителей (С. Кратохвил).

12. Нечастое позитивное подкрепление членами семьи друг друга (то есть недостаточное количество наказаний за нежелательное поведение) (поведенческая психотерапия).

13. Внешние барьеры: объективные обстоятельства, которые мешают супругам выйти из ситуации (обязательства, функциональные обязанности) (К. Левин), внешние стрессоры (потеря работы).

14. Совместное проживание супругов с родителями: негативное вмешательство родителей супруга в характер их отношений, предпочтение связи с родителями отношениям с супругом, нежелание посещать родителей супруга (С. Кратохвил).

15. Негативное отношение к друзьям супруга.

16. Внебрачные контакты и связи, «сексуальные приключения» [11].

Отечественные психологи считают, что вместе с особенностями при анализе причин супружеских конфликтов необходимо учитывать различные уровни взаимодействия супругов (В. П. Левкович) или зоны разногласий супругов (В. А. Сысенко; см. подробнее приложение 9). По мнению В. П. Левкович, конфликт может проявляться на уровне взаимоотношений супругов (скрытый конфликт), затем конфликт затрагивает сферу общения (вербального и невербального), высшим проявлением является поведенческая сфера (открытая стадия конфликта). В. А. Сысенко определяет следующие зоны разногласий супругов: сексуально-эротическая сфера; удовлетворение личных потребностей; общение супругов; семейно-бытовая сфера; воспитание и уход за детьми; проведение отдыха и досуга супругов [15].

А. Н. Харитонов выделяет семь функциональных сфер проявления супружеских конфликтов: сексуально-эротическая, цен-

ностно-ориентационная, эмоционально-психологическая, репродуктивно-воспитательная, материально-бытовая, культурно-досуговая и семейного здоровья. Супружеский конфликт, возникший на основе неудовлетворения потребностей в одной из указанных сфер, распространяется на остальные и в конечном итоге нарушает характер развития отношений между супругами. Концептуальным считаем выявление доминантной неудовлетворенной потребности одного из супругов, осознание им причины конфликта с целью гармонизации семейных отношений [14].

Причины супружеских конфликтов тесно связаны с кризисами развития семьи (В. К. Мягер). Эти периоды обусловлены изменением структуры семьи, соотношением сил в ней, перераспределением функций супругов, адаптацией к новым семейным ролям. Как правило, эти периоды увязывают: с первым годом брака; беременностью и рождением первенца; распадом семьи в связи с разводом; уходом детей из семьи; появлением в семье неродных детей или больных родителей; утратой супруга или члена семьи; долгим отсутствием супруга (военная служба, длительная командировка).

Основные причины супружеских конфликтов в отечественных подходах:

1. Неудовлетворенность потребности супругов в ценности и значимости своего «Я» (В. П. Левкович, О. Э. Зуськова, В. А. Сысенко).

2. Психическое напряжение на базе неудовлетворенных сексуальных потребностей супругов (В. А. Сысенко).

3. Несовпадение ролевых ожиданий и ролевого поведения супругов (В. П. Левкович, О. Э. Зуськова, А. Г. Харчев, М. С. Мацковская, С. С. Либих).

4. Недостаточное понимание супругами друг друга, отсутствие положительных эмоций, заботы, понимания, ласки (В. М. Воловик, В. А. Сысенко, В. Л. Шендерова).

5. Пристрастие одного из супругов к алкоголю, азартным играм (В. А. Сысенко).

6. Финансовые разногласия на основе преувеличенных потребностей супругов (В. А. Сысенко).

7. Неудовлетворение потребности в питании, одежде, благоустройстве дома, затрат на личные нужды (В. А. Сысенко).

8. Отсутствие взаимопомощи, взаимной поддержки, нерациональное разделение домашнего труда, несоответствие взглядов на воспитание детей (В. А. Сысенко, С. Г. Шуман).

9. Несоответствие взглядов супругов на организацию отдыха, досуга (В. П. Левкович, О. Э. Зуськова, В. А. Сысенко).

Глобальной причиной **конфликтности родительско-детских взаимоотношений** можно считать тот факт, что дети изменяются и развиваются быстрее своих родителей. Во времена Французской революции было замечено, что дети более похожи на свою эпоху, чем на своих родителей. Родители часто не успевают за изменениями, происходящими в их детях, и поэтому неправильно на них реагируют.

Отношения между родителями и детьми развиваются от физического контакта к душевному. В идеале кровно-родственные отношения между родителями и детьми перерастают в глубокое взаимопонимание родственных душ. Идеальный физический контакт – беременность и отношения матери с ребенком до одного года. По мере того как ребенок научается сам пить из чашки, есть ложкой, ходить и т. п., физическая связь между родителем и ребенком начинает ослабевать. На рубеже раннего возраста ребенок впервые осознает свое обособление от родителей: «Я сам!». Родители всячески сопротивляются этому (продолжают кормить – обольется, запачкает одежду; возят на коляске – ходит медленно и т. п.) – налицо конфликт отношений.

Позже родителям начинает казаться, что, обособляясь физически, ребенок уходит от них, становится чужим. Особенно остро это чувствуют родители подростков. Действительно, вырастая, дети иногда постепенно отдаляются от семьи, а как только становятся на ноги, начинают зарабатывать на жизнь, покидают семью окончательно. Будучи взрослыми, они не испытывают потребности в отношениях с родителями. «Они выросли и забыли родителей» – это бывает в семьях, где родители не позаботились о душевном контакте с ребенком.

Конфликт как неотъемлемый элемент социального бытия личности и группы выполняет две функции: позитивную (конструктивную) и негативную (деструктивную). Цель нормально функционирующей семьи состоит не в том, чтобы устранить или предотвратить конфликт, а в том, чтобы сделать его продуктивным.

Часто мощным источником развития личности, ее совершенствования служит внутриличностный конфликт (например, когда он проявляется в виде чувства неудовлетворенности собой). Результатами в этом случае могут быть достижение душевного равновесия, умиротворенности, повышение осмысленности жизни, новое ценностное сознание. В групповых и межгрупповых отношениях конфликт также является источником развития (в результате него появляются новые цели, нормы, ценности). Это относится и к семье, в том числе родительно-детским отношениям. Конфликтны ситуации, когда родители обучают ребенка правилам поведения, каким-либо действиям; весь процесс первичной социализации конфликтен. Неизбежен конфликт в процессе развития у ребенка самопредставления. В русле осуществления конструктивной функции конфликт выполняет ряд более частных задач:

а) адаптирует индивида или семью к новым условиям, в которых они оказались;

б) объективирует источник разногласия и тем самым позволяет устранить его;

в) обнажая и устраняя противоречия, освобождает семью от подтачивающих ее факторов и тем самым способствует ее стабилизации;

г) спланирует членов семьи и ориентирует их на защиту ее единства;

д) помогает изжить внутреннюю напряженность и избавиться от фрустрации;

е) помогает найти подходящие средства влияния на другого;

ж) позволяет членам семьи раскрыть лучшие качества своей личности в семье, завоевать авторитет в ней.

Однако конфликт выполняет и деструктивную функцию. На уровне индивида конфликт может приводить к психологическому дискомфорту. Если конфликт личности с действительностью не может быть переработан так, чтобы был найден рациональный, продуктивный выход из возникшего положения, чтобы исчезло патогенное напряжение, то возникает невроз. На уровне семьи конфликт может нарушать обмен информацией, систему взаимосвязей, ослаблять ценностно-ориентационное единство, снижать групповую сплоченность, в итоге понижать эффективность функционирования семьи в целом.

Действия участников конфликта, влияющие деструктивно на другого человека и семью, имеют тенденцию к расширению и эскалации через вовлечение новых участников, увеличение затрат – предположительных и действительных – конфликтующих сторон. При этом происходит интенсификация отрицательных отношений между сторонами: возрастание объема и числа немедленных высказываний и действий, рост числа прецедентов, возникающих в результате конфликта, и т. д.

Продуктивное развитие конфликта, предполагающее совместную концентрацию усилий сторон на решении конфликтной проблемы, осуществляется в несколько этапов: от познания проблемы и неудачных попыток решить ее традиционными средствами через фрустрацию и дискомфорт к озарению, позволяющему увидеть проблему в новом ракурсе и найти ее новое решение.

Получается, что деструктивная функция конфликта призвана служить двигателем процесса, приводящего к реализации конструктивной функции. Расширение же и эскалация действий участников конфликта, влияющих деструктивно на другого участника и семью (т. е. ситуация, когда деструктивная функция в конфликте начинает доминировать), видимо, связаны с тем, что озарение, позволяющее увидеть проблему в новом ракурсе и найти ее новое решение, по каким-либо причинам встречает серьезные препятствия. Так, например, Я-концепция человека может препятствовать трезвому взгляду на конфликтную ситуацию, без чего немислимо прийти к конструктивному решению. Соотнесение собственной Я-концепции с реальным опытом сво-

его конфликтного поведения приводит к актуализации у человека механизма защитной символизации в осознании тех явлений его опыта, которые противоречат Я-концепции.

Или же может возникнуть ситуация, когда слишком далеко зашла неспособность имеющихся у субъекта типов активности справиться с наличными внешними и внутренними условиями жизнедеятельности, чтобы он мог побороть «парализующее» влияние этой неспособности на возможность реализовывать внутренние необходимости своей жизни. Тогда отношения с внешним объектом могут замещаться отношениями с воображаемым внутренним объектом, активность может переходить в иной план (например, от предметно-практического осуществления в плоскость фантазии), может измениться непосредственная цель или объект действия. Следовательно, особо негативное влияние на развитие личности ребенка оказывает семья, неспособная к позитивному решению конфликта.

2. Семейные конфликты и формирование личности ребенка

Зарождение самосознания, его формирование и структурирование, как показывают исследования, происходит под непосредственным влиянием социокультурных факторов. Для ребенка ближайшим и наиболее значимым социальным окружением является семья. «Я» ребенка первоначально наполняется содержанием в рамках семейного «Мы» в процессе реального становления ребенка как члена семейной структуры. Исследователи проблемы влияния семьи на развитие личности ребенка, в том числе и его самосознания, уделили значительное внимание особенностям функционирования традиционной полной или комплектной семьи, включающей обоих родителей, детей, а также, возможно, других членов прародительских семей. Менее изученными остались неполные (некомплектные) семьи [15].

В исследованиях, проведенных Б. Бергом и Р. Келли, сравнивалась самооценка детей из полных, но конфликтных семей, из семей стабильных и из семей, пострадавших от развода.

Результаты свидетельствуют о том, что самооценка детей из конфликтных семей значительно ниже, чем у детей из разведенных и бесконфликтных семей, которые лишь незначительно отличаются друг от друга.

Роль семьи при психопатологических расстройствах детей

К настоящему моменту накоплен значительный исследовательский материал по клиническому изучению эндогенных депрессий детского и особенно юношеского возраста, их типологии, динамики, принципов терапевтического подхода (А. Е. Личко, М. Я. Цуцуйковская, Т. В. Владимирова, И. В. Олейчик). Однако вопросы влияния семьи при депрессивных эндогенных расстройствах юношеского возраста недостаточно изучены. В основном традиция семейного контекста развивалась при исследовании шизофрении (Г. Бейтсон, Т. Лидс, А. Браун и др.).

Многочисленные публикации, посвященные поиску и изучению семейных факторов происхождения психических расстройств можно условно разделить на несколько групп. К первой группе относятся работы, рассматривающие в качестве источника возникновения заболевания психосоциальные факторы, имея в виду специфические качества или нарушения семейных отношений в семьях больных шизофренией. Во вторую группу можно отнести работы, посвященные поискам генетических факторов возникновения психических заболеваний, которые исследуют и воспринимают семью как «носителя» биологического субстрата, являющегося причиной заболевания. Основанием такого деления служит позиция в отношении к одной из основных методологических проблем, занимающих представителей наук о человеке, – проблеме соотношения биологического и социального в человеке и его психической деятельности. Стремление объединить оба направления и накопленные в их рамках экспериментальные факты и клинические наблюдения привело к развитию нового подхода, связанного с представлением о гетерогенной природе психических расстройств, в которой психосоциальные и биологические процессы взаимодействуют в процессе развития болезни. В рамках такого представления

семейные воздействия рассматриваются исследователями и как предпосылки возникновения расстройств психики, и как факторы риска, провоцирующие заболевание, и как характеристики, влияющие на течение заболевания и определяющие становление устойчивой ремиссии или хронике болезни.

В процессе роста и развития ребенка его психические расстройства меняют свои проявления. Эти динамические изменения нередко утяжеляются неудачным реагированием взрослых членов семьи на его патологию, нарушениями взаимоотношений друг с другом (конфликтами). В результате повышения конфликтности отношений в семейной структуре у детей младшего и юношеского возраста возникают и развиваются следующие расстройства:

- расстройства поведения;
- отставания в психическом развитии;
- неврастенические реакции детского возраста;
- психотические состояния в основном шизофренического круга.

По мнению исследователей, негативные тенденции внутрисемейных отношений прослеживаются в случаях патологии у ребенка. Нарушения поведения у детей и подростков носят разнообразный характер. Они чаще всего проявляются в синдроме гиперактивности; непокорности, непослушании и упрямстве; безынициативности; жестокости и агрессивном поведении; недостаточном или отсутствующем стремлении к общению (разные формы аутистического синдрома); девиантном поведении (воровстве, хулиганстве, алкоголизме, приеме наркотиков и пр.).

В раннем возрасте нарушения поведения ребенка отражаются, в свою очередь, на взаимоотношениях с близкими людьми в рамках семьи. В младшем и среднем дошкольном возрасте – на взаимоотношениях с ровесниками. В старшем дошкольном возрасте и в школьные годы – на взаимоотношениях и с детьми разных возрастных групп, и взрослыми внутри семьи и за ее пределами. При этом либо не складываются адекватные совместные действия с людьми, либо действия детей направлены против людей.

Проявления расстройств поведения в процессе роста и развития детей меняют свои структурные и содержательные характеристики, а стиль воспитания их родителями и прародителями остается обычно неизменным. Чаще наблюдается гиперопека, попустительство, деспотично-авторитарный или противоречиво-непоследовательный стиль.

Нарастающие конфликтные отношения между ними часто заканчиваются разрывом. Нарушения поведения ребенка при этом усугубляются.

Исследователи, занимающиеся проблемой невротозов, большое внимание в этиологии различных их форм уделяют роли семейных факторов. Особенно показательны в этом отношении данные клинического изучения невротозов с акцентом на семейные взаимоотношения пациента и установление их роли в возникновении заболевания. Показано, что заболеваемость человека невротозом в немалой степени зависит от условий, в которых он воспитывался, от стиля воспитания. Например, по данным В. Н. Мясищева и Б. Д. Карвасарского, в 80 % случаев невротозов оказывались нарушенными семейные отношения пациентов.

Невротические и соматоформные расстройства относятся к одним из наиболее распространенных нервно-психических расстройств. Их возникновение и протекание обуславливается широким кругом биологических, психологических и социальных факторов. Невротозы играют немаловажную роль в возникновении вегетативных расстройств, нарушений сердечной деятельности, дыхания, желудочно-кишечного тракта и т. д.

Психологические факторы – нарушение системы значимых отношений личности, рассогласование когнитивного, эмоционального и поведенческого компонентов отношений, различные типы внутриличностных конфликтов, преморбидные (предболезненные) особенности личности, характерные для невротозов, – обнаруживаются и при психосоматических заболеваниях.

Описанные отношения и связанные с ними состояния чрезмерного нервно-психического напряжения участвовали в этиологии кардиофобии, патологической ревности и неврастении.

Шизофрения и шизофреноподобная симптоматика в раннем детском возрасте чаще обнаруживаются у детей, родители которых обладают выраженной дисгармонией личности либо лечились от психического заболевания. Супружеские отношения были чаще всего неблагополучными еще до рождения ребенка. На фоне беременности матери или в период младенчества ребенка часто наблюдались разводы родителей. К воспитанию ребенка при этом активно подключались бабушки. Наблюдался противоречивый стиль воспитания в таких неполных семьях, но в период дошкольного и младшего школьного возраста ребенка матери нередко передавали бабушкам функцию воспитания, уходя в работу и поиски новой личной жизни. Эмоциональная близость и контакт между матерью и ребенком становились все слабее, смыкаясь с личностными изменениями ребенка, вызванными заболеванием.

Таким образом, проявления психопатологических синдромов у детей интегративно связаны со структурно-динамическими особенностями заболевания, в рамках которого они наблюдаются, с возрастными возможностями психических процессов, вовлеченных в патологию, с типом формирующейся личности ребенка, со стилем его воспитания в семье, с отношением близких людей к его заболеванию и с характером внутрисемейных отношений в целом.

Нарушения социальной адаптации у детей из конфликтных семей

Проблемы личности связаны с проблемами семьи, членом которой она является, и что семья тем или иным образом определяет поведение и реакции индивида на различные семейные и внесемейные ситуации. Ц. П. Короленко отмечает ведущую роль семьи в возникновении не только неврозов и психосоматических нарушений, но и различных видов отклоняющегося поведения личности.

Неоднократно отмечено, что у детей, выросших в гармоничных семьях, гораздо меньше проблем с социальной адаптацией, чем у детей из конфликтных семей. В качестве одного из последствий конфликтного воспитания американские психологи назы-

вают нарушение социальной адаптации, т. к. родители не смогли дать детям непротиворечивое представление о социальных ценностях. Нередко, провозглашаемое родителями опровергается их же собственным поведением. Ребенок тогда получает так называемое «двойное послание» («двойной зажим») и не в состоянии усвоить социально одобряемое поведение. Например, мать может постоянно твердить дочери, что «дети – это радость», а «семья – самая важная для женщины вещь», но если при всем этом своим поведением она показывает, что несчастна в браке, и конфликтует с членами семьи, то дочь оказывается в ситуации парадоксальной коммуникации. «Двойная связь» – разновидность того, что еще называется «парадоксальной коммуникацией», когда одновременно по коммуникационному каналу следуют два взаимоисключающих сообщения и каждое из них должно быть воспринято как истинное. Любая разумная реакция на нее обречена быть ошибочной. «Двойная связь» – особенно деструктивная форма парадоксальной коммуникации, где к противоречивому (парадоксальному) сообщению добавляется и запрет замечать (или, по крайней мере, комментировать) его противоречивость. Результатом такого противоречивого воспитания становится то, что дети, выросшие в конфликтных семьях, гораздо чаще проявляют отклоняющееся поведение, как общественно опасное, так и чрезмерно пассивное, становясь иногда жертвой.

Активность людей регулируется, усиливается или, напротив, сдерживается воздействием социальных норм и ценностей, которые предназначены стимулировать созидательную деятельность и блокировать деструктивные намерения и усилия. В тех случаях, когда функции блокирования, сдерживания, торможения не срабатывают и человеческие действия выходят за пределы норм цивилизованного общежития, возникает феномен аномативного поведения, под которым обычно понимают социальные действия индивидов и групп, не вписывающиеся в рамки нормативно-ценностных стереотипов цивилизованного общежития.

Существуют три основных разновидности аномативного поведения: девиантное (отклоняющееся), делинквентное и криминальное. Они различаются между собой степенью отклонения

от социальных норм, а следовательно, и мерой той общественной опасности, которую они в себе несут.

Девиантное поведение проявляется как отклонения от общепринятых культурных образцов, либо не причиняющие слишком большого вреда окружающим, как, например, в случаях нарушения норм этикета и прочих элементарных поведенческих стандартов, либо направленные своим деструктивным потенциалом в первую очередь против самих субъектов девиаций. Носителями этих отклонений могут быть представители молодежи, находящиеся на различных стадиях незавершенной социализации, маргинальные социальные элементы – бродяги, бомжи, профессиональные нищие.

Некоторое воздействие на процесс мотивообразования девиантного поведения оказывает фрустрация – сложное эмоционально-мотивационное состояние, возникающее в ответ на невозможность удовлетворения какой-либо значимой для субъекта потребности. Фрустрация вызывает наряду с исходной новую мотивацию, направленную на преодоление возникшего препятствия на пути к намеченной цели.

Фрустрация может проявляться в виде раздражительности, гнева, агрессивности. Не имея точной цели, эти реакции могут направляться на случайный объект или трансформироваться в суицидальное поведение. Именно в этих случаях, когда истинные мотивы поведения скрыты от окружающих, правонарушения нередко кажутся «немотивированными», а самоубийства – загадочными. Нередко девиация является «перенесенной активностью», когда подросток или ребенок не может выносить скандалы, которым подвергается в семье и «отыгрывается» на ком-либо еще.

Многие потребности человека имеют биологическую основу (потребность в самосохранении, размножении, питании), но все они социализированы. Потребность, побуждая человека к активности, может реализоваться в мотивах его поведения непосредственно (материальная потребность – корысть; половая потребность – сексуальное возбуждение и пр.) или опосредованно. Например, такие мотивы поведения, как месть, озлобленность,

обида, не являются непосредственным продолжением тех или иных потребностей.

Ведущие мотивы поведения человека формируются в течение всей его жизни. И здесь прежде всего должна быть выделена роль семьи. Криминологи неоднократно обращали внимание на то, что личность, особенно на первых порах своей социализации, может активно усваивать негативные ценности и представления родителей. Однако совершенно не обязательно, чтобы в семье с антиобщественными тенденциями формировался правонарушитель или пьяница. Однако чаще все же прослеживается прямая зависимость между негармоничным образом жизни семьи и формированием мотивов девиантного поведения у воспитывающихся в ней подростков.

Как уже говорилось, у детей, выросших в конфликтных семьях, занижена самооценка, присутствует неуверенность в себе, агрессивность. Для подростков, легко поддающихся влиянию асоциальной группы, характерны такие психологические особенности, как постоянная ориентация на мнение окружающих, высокая коммуникабельность и восприимчивость, неуверенность в себе, обостренное ощущение собственной уязвимости и зависимости от окружающей среды, следовательно, это позволяет исследователям говорить о том, что девиантность и конфликты в семье могут быть взаимосвязанными явлениями.

Семья – это социальное пространство развития личности. В семье как социальной системе существует распределение субъектных функций участников семейных взаимодействий, существуют определенные семейные роли и позиции. Семья является первичной социальной общностью, в которой происходит овладение инструментами самопознания, самоотношения, саморегулирования и их интериоризация. Первоначально эти средства задаются извне в виде образцов реального поведения взрослых, их оценками, идеалами, ожиданиями. Впоследствии они преобразуются в структуру самосознания ребенка.

Дети растут и развиваются в семейной обстановке, включающей родителей и братьев и/или сестер. Теплота и контроль со стороны родителей, равно как основной уход за детьми и дис-

циплинарные меры, оказывают воздействие на психосоциальное развитие ребенка. Отношения сиблингов также обеспечивают ценный опыт социализации. Семейная атмосфера теплоты и поддержки в сочетании с твердым контролем (в том случае, если родители являются авторитетными людьми для своих детей) наиболее благоприятна для формирования у детей сознательной дисциплины саморегуляции.

В результате психологических исследований было выяснено, что семейные конфликты, развивающиеся негативно, нередко влекут за собой заболеваемость ребенка неврозом, на фоне которого в свою очередь могут развиваться соматические, т. е. психосоматические заболевания, к которым большинство авторов относит ишемическую болезнь сердца, гипертоническую болезнь, язвенную болезнь желудка и двенадцатиперстной кишки, бронхиальную астму, язвенный колит, сахарный диабет, нарушения сердечной деятельности, дыхания, желудочно-кишечного тракта и т. д. Нередко с конфликтной обстановкой в семье исследователи связывают этиологию шизофреноподобных заболеваний. Кроме вреда для физического и психического здоровья, конфликты в семье могут повлечь за собой нарушения социальной адаптации ребенка, что нередко приводит к девиантному поведению.

Литература

1. Бачинин В. А. Антропосоциология анормативного поведения // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 62–73.

2. Донцов А. И. Проблема конфликта в западной социальной психологии / А. И. Донцов, Т. А. Полозова // Психологический журнал. – 1980. – Т. 1, № 6. – С. 119–133.

3. Думитрашку Т. А. Влияние внутрисемейных факторов на формирование индивидуальности // Вопросы психологии. – 1991. – № 1. – С. 135–142.

4. Елизаров А. Н. Телефон доверия: работа психолога-консультанта с родителями в ситуации родительско-юношеских конфликтов // Вопросы психологии. – 1995. – № 3. – С. 38–45.

5. Захаров А. И. Происхождение детских неврозов и психотерапия. – Мн., 1991.
6. Кармадонов О. А. Социальная девиация как фактическая ценностно-нормативная модель // Социально-гуманитарные знания. – 2001. – № 6. – С. 148–160.
7. Карпова Н. Л. Основы личностно-направленной логопсихотерапии. – М., 1997.
8. Крайг Г. Психология развития. – СПб, 2000.
9. Лисина М. И. Общение со взрослыми детей первых семи лет жизни // Хрестоматия по возрастной психологии / под ред. Д. И. Фельдштейна. – М.: Институт практической психологии, 1996. – С. 136–143.
10. Минухин С. Техника семейной терапии / С. Минухин, Ч. Фишман. – М., 1998.
11. Парыгин Б. Д. Анатомия общения. – СПб, 1999.
12. Самоукина Н. В. Симбиотические аспекты отношений между матерью и ребенком // Вопросы психологии. – 2000. – № 3. – С. 67–78.
13. Смехов В. А. Опыт психологической диагностики и коррекции конфликтного общения в семье // Вопросы психологии. – 1985. – № 4. – С. 83–92.
14. Смирнова Е. О. Опыт исследования структуры и динамики родительского отношения / Е. О. Смирнова, М. В. Быкова // Вопросы психологии. – 2000. – № 3. – С. 3–14.
15. Сысенко В. А. Супружеские конфликты. – М., 1989.

РАЗДЕЛ III. ПРИКЛАДНАЯ КОНФЛИКТОЛОГИЯ

ТЕМА 16. УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ

Центральная проблема конфликтов – их разрешение (управление, контроль, регулирование).

Управление конфликтами включает в себя: их прогнозирование; предупреждение одних и вместе с тем стимулирование других; прекращение и подавление конфликтов; регулирование и разрешение.

1. Предупреждение и стимулирование конфликтов

Предупреждение конфликта – это деятельность, направленная на недопущение его возникновения и разрушительного влияния на ту или иную сторону, тот или иной элемент общественной системы. Предупреждение конфликта предполагает его прогнозирование. Прогнозирование является одной из форм предвидения. Его основной целью является повышение эффективности и результативности принимаемых решений, разработка конкретных рекомендаций для практической деятельности. В качестве основных задач, в которых конкретизируется цель прогнозирования, выступают следующие: избежать нежелательных результатов развития событий; приспособиться к неизбежному; ускорить вероятное развитие конкретного явления в желательном направлении.

В науке существует несколько классификаций прогнозирования: по основным типам – поисковое (определение возможных состояний явления в будущем) и нормативное (определение путей и сроков достижения возможных состояний явления, принимаемых в качестве цели); по периоду упреждения – оперативное (до 1 месяца), краткосрочное (от 1 месяца до 1 года), среднесрочное (от 1 года до 5 лет), долгосрочное (от 5 до 15 лет), сверхдолгосрочное (более 15 лет); по сферам предсказания

(внутриполитическое, внешнеполитическое). Основные принципы прогнозирования: системность, согласованность, непрерывность, верифицируемость, альтернативность, рентабельность. Прогнозирование осуществляется по нескольким этапам: предпрогнозная ориентация, сбор данных прогнозного фона, разработка базовой модели, построение поисковой модели, создание нормативной модели, оценка достоверности и точности прогноза, выработка рекомендаций.

В практике прогнозирования используется комплекс различных методов: фактографический, статистический, прогнозная экстраполяция, прогнозная интерполяция, метод исторической аналогии, метод математического моделирования, метод экспертных оценок и т. д.

Прогнозирование конфликта – лишь предпосылка его предотвращения. Различаются частичное и полное предотвращение конфликтов, раннее предупреждение и упреждающее разрешение. Частичное предотвращение становится возможным при условии блокирования действия одной из причин данного конфликта и ограничения его негативного влияния на интересы противоборствующих сторон. Стратегия полного предотвращения предполагает нейтрализацию действия всего комплекса детерминирующих конфликт факторов, что и позволяет направить взаимодействие субъектов в русло их сотрудничества во имя реализации совпадающих интересов. Упреждающее разрешение конфликта, равно как и раннее его предупреждение, означает согласование позиций и интересов противоречивых субъектов в пространстве их социального единства, согласия по более важным вопросам общественной жизни.

Стратегия предотвращения конфликта предусматривает осуществление таких принципов, как своевременность действий по предупреждению возможных коллизий, оперативность, гласность.

Не любые конфликты общественные субъекты стремятся предотвратить. В иных конфликтах они заинтересованы. Стимулирование конструктивных конфликтов, являющихся двигателем прогрессивных изменений, модернизации общественной систе-

мы, составляет весьма существенную сторону социального управления. Речь не идет об искусственном нагнетании конфронтации, о насаждении враждебности в обществе, что обычно практикуется силами для оправдания своего существования. Метод разжигания конфликтов также широко используется бюрократическими элементами в управленческих организациях и трудовых коллективах. Стратегия стимулирования конфликтов – это стратегия мобилизации активности того или иного общественного субъекта при решении жизненно важных проблем, стратегия развития позитивной инициативы, достижения оптимального эффекта социального управления.

2. Методы урегулирования конфликтов

Можно выделить три группы методов, облегчающих поиск мирного выхода из конфликта.

Первая группа направлена на предотвращение развития насильственной стадии развития конфликта. Вторая – на разрешение противоречий, вызвавших конфликт. И третья, наиболее разработанная, – на снижение уровня противостояния сторон, отказ каждого участника от односторонних действий и переход к поиску совместного решения проблемы.

Каждая из групп методов, как и сами методы, обладают рядом достоинств, недостатков и ограничений. Обычно наиболее эффективным является комплексное применение различных методов в зависимости от конкретных условий и характера конфликта.

К *первой* группе методов относятся ранняя диагностика и выявление причин конфликта с тем, чтобы не допустить его дальнейшего разрастания. Для этих целей часто используются стандартизированные процедуры, основанные на отслеживании конфликтных отношений с помощью ЭВМ. Однако основной акцент делается на развитие институтов и механизмов предупреждения насильственных форм развития конфликтов. К их числу относится создание широкой сети государственных и не-

государственных консультационных служб. Важную роль играют система образования, телевидение и радио.

Основоположником *второй* группы методов, нацеленных на устранение причин возникновения конфликтов, является Дж. Бертон. Согласно Бертону, разрешение конфликта должно основываться на изменении глубинных структур. Правильно организованное общение между социальными группами, находящимися в конфликте, является одним из центральных методов в данном подходе. Оно направлено на изменение характера восприятия и посредством этого – на изменение отношения сторон друг к другу. Методы, используемые Бертоном и его коллегами, включают в себя Т-группы, ориентированные на снятие ложной идентификации с группой только по национальному признаку; специально организованные встречи и дискуссии между конфликтующими группами и т. п.

Третья группа методов включает в себя ряд приемов, которые предполагают перевод конфликта в рациональный план. Лишь очень немногие конфликты по своей природе являются конфликтами с нулевой суммой, когда интересы конфликтующих сторон полностью противоположны. И, даже если конфликт близок к такому типу, задача состоит в том, чтобы его участники через включение дополнительных вопросов или, напротив, исключение ряда спорных вопросов, придали конфликтной ситуации ненулевой характер. Иной вариант – диверсифицировать ценности и цели, т. е. сделать так, чтобы разные группы стремились к разным, непересекающимся целям. Стороны могут сформировать цели более высокого порядка, позволяющие объединиться ради их достижения. Во всех этих случаях конфликт становится конфликтом с ненулевой суммой.

Есть и другие методы снижения напряженности, в том числе и с использованием силового давления. Так, в международных отношениях к участникам конфликта применяют санкции, чтобы побудить их к поиску мирных средств решения проблемы.

В целом же основная проблема при использовании методов, ориентированных на поиск взаимоприемлемого варианта решения, заключается в том, что конфликтующие стороны не всегда

ведут себя рационально и не всегда готовы к компромиссам ради достижения согласия. Несмотря на указанные ограничения, в рамках именно этой группы методов разрабатывается технология ведения переговоров и осуществления посреднических услуг.

3. Разрешение конфликта

Процесс разрешения любого конфликта складывается как минимум из трех этапов. *Первый* – подготовительный – это диагностика конфликта. *Второй* – разработка стратегии разрешения и технологии. *Третий* – непосредственная практическая деятельность по разрешению конфликта – реализация комплекса методов и средств.

Диагностика конфликта включает:

- а) описание его видимых проявлений (стычки, столкновения, кризисы и т. д.);
- б) определение уровня развития конфликта;
- в) выявление причин конфликта и его природы (объективной и субъективной);
- г) измерение интенсивности;
- д) определение сферы распространения.

Каждый из отмеченных элементов диагностики предполагает объективное понимание, оценку и учет основных переменных конфликта – содержания противоборства, состояния его участников, целей и тактики их действий, возможных последствий. Конфликт диагностируется в структурном и функциональном планах, в ситуационном и позиционном аспектах, как состояние и процесс.

Разработка стратегий разрешения конфликта осуществляется с учетом возможных моделей разрешения и принципов управления конфликтом. Если завершение конфликта предполагается осуществить, например, в виде моделей «победа – поражение», «выигрыш – проигрыш», то разрабатывается стратегия устранения одной из сторон путем доведения борьбы до победного конца. В ситуации, когда возможны модели «победа – победа», «выигрыш – выигрыш», «взаимный выигрыш», прорабатывается

стратегия разрешения конфликта путем взаимного преобразования сторон и на основе этого – обоюдного примирения. Ослабление конфликта, его преобразование, постепенное затухание – таковы моменты асимметричного решения конфликта. Наконец, в ситуации, при которой ни одна из сторон не может выиграть противоборство, а обе его проигрывают, оказывается целесообразной стратегия подавления конфликта, механического его устранения.

Разнообразные модели разрешения конфликта формировались исторической практикой. В литературе различаются: **силовая, компромиссная и интегративная** модели. Силовая модель ведет к исходам конфликта двух видов: «*победа – поражение*», «*поражение – поражение*». Две другие модели – к возможному разрешению конфликта по типу «*победа – победа*», «*выигрыш – выигрыш*». Силовая форма типична для правовых конфликтов.

Среди разнообразных стратегий выхода из конфликтных ситуаций наиболее часто используются четыре. Каждая из них имеет свои достоинства и недостатки и может быть использована в зависимости от обстоятельств, времени на решение и конечных целей.

1. *Мнимое улаживание*. По сути, это принуждение к миру без устранения причин, вызвавших конфликт. В качестве принуждающих средств используются: власть (реальная или мнимая), посулы, запугивание, взывание к разуму или благородным чувствам. В результате конфликт не разрешается, а загоняется внутрь, срабатывает психологическая защита участников – происходит переоценка ситуации, смирение с ней. Этот тип стратегии подходит для снятия эмоционального напряжения при взаимодействии конфликтующих сторон, но не приводит к решению проблемы, породившей конфликт. Последствием использования данной стратегии является возобновление конфликта на новом уровне в усиленном или измененном варианте.

2. *Победа одной из сторон*. Сущность этой стратегии заключается в признании превосходства позиции одной из конфликтующих сторон, ее правоты, силы и подчинении ей другой стороны. Эта стратегия применима в так называемом честном бою,

когда одна из сторон убедила в своей правоте другую сторону, не ущемляя ее прав, мнений и не используя неэтичных методов борьбы. В такой ситуации происходит постепенное снижение психологической напряженности в отношениях сторон, нормализуется климат взаимоотношений в коллективе (или между отдельными участниками, если конфликт был межличностный), налаживается продуктивное взаимодействие, возможна перестройка отношений. Если же победа одной из сторон является результатом подавления другой, использования грязных методов (анонимок, запугивания, административного воздействия несправедливого характера и пр.), то следствием применения данной стратегии является ухудшение психологического климата, усугубление конфликта на внутриличностном и межличностном уровнях, снижение продуктивности деятельности.

3. *Компромисс*. Суть этой стратегии состоит в согласии обеих сторон на основе взаимных уступок и терпимости к позиции противника при сохранении несхожести основных позиций, взглядов, мнений, отношений. Эта стратегия хороша как промежуточный шаг, передышка, позволяющая более глубоко разобраться в ситуации и подготовиться к ее окончательному или более эффективному решению. Она зачастую не решает самого конфликта, но ликвидирует конфликтную обстановку. Последствиями такой стратегии могут быть временное затишье для накопления сил с целью продолжения борьбы или скрытая борьба другими средствами, возможное разделение сфер деятельности при взаимном невмешательстве или ослаблении требований друг к другу.

4. *Интеграция*. Основа стратегии интеграции заключается во взаимном примирении и согласии, достигнутом за счет перестройки взглядов и отношений, нахождения общих позиций, интересов, целей, способов деятельности и поведения, удовлетворяющих противоборствующие стороны. Применение данной стратегии основывается на признании различий позиций и мнений сторон и готовности принять их во внимание для понимания причин конфликта и поиска вариантов решения, приемлемых для обеих сторон. Результатом такой стратегии будет разрешение

конфликта, улучшение взаимоотношений сторон, стремление к сотрудничеству, повышение доверия, эмоциональный подъем, повышение эффективности деятельности. Это самая сложная в реализации, но и самая эффективная стратегия разрешения конфликтов.

Общий алгоритм выхода из конфликта задает общее смысловое направление деятельности по разрешению конфликтной ситуации. Практические же шаги по разрешению конфликта весьма разнообразны и зависят во много от его специфики, сферы проявления участвующих в нем субъектов, причин его возникновения и т. д.

Общий алгоритм выхода из конфликтной ситуации включает в себя целую совокупность последовательных действий:

- анализ конфликтной ситуации;
- выявление личностных особенностей участников конфликта;
- сбор разнообразной информации о конфликте;
- выбор стратегии управления конфликтной ситуацией;
- собеседование с участниками конфликта;
- конкретные шаги по устранению причин конфликта;
- создание общественного мнения, направленного на разрешение конфликта;
- использование по необходимости правовых или административных мер по устранению причин конфликта.

Существуют четыре способа разрешения конфликтов:

- 1) соглашение в результате совпадения мнений всех сторон;
- 2) соглашение в соответствии с законодательной или моральной волей внешней силы;
- 3) соглашение, навязанное одной из сторон конфликта;
- 4) застарелый конфликт теряет свою актуальность и разрешается сам собой.

В литературе по конфликтологии выделяются четыре возможных варианта разрешения конфликта между противостоящими сторонами А и Б:

- 1) А выигрывает за счет Б;
- 2) Б выигрывает за счет А;
- 3) обе стороны оказываются в проигрыше, хотя каждая надеялась на благополучный исход;
- 4) обе стороны могут оказаться в выигрыше в разных отношениях на основе компромисса, взаимных уступок, взвешивания возможных потерь в ходе самого конфликта.

Выбор пути разрешения конфликта всецело зависит от конфликтующих сторон, но решающую роль в этом могут сыграть сопутствующие факторы. К примеру, на выбор мирного пути урегулирования конфликта могут оказать влияние такие факторы, как наличие в обществе равновесия сил, соответствующего исторического опыта, гласности, институциональных условий для консультаций и переговоров.

Р. Даль называет семь условий, при которых мирный способ течения конфликтов является наиболее вероятным:

- существование институциональных образований, стремящихся к консультациям и переговорам, изучению интересов, поиску взаимовыгодных решений;
- широкие рамки соглашения насчет того, что составляет оптимальное разрешение проблемы;
- отсутствие кумулятивности конфликтов;
- большие экономические возможности (достаток);
- позитивная осведомленность граждан в отношении результата мирного разрешения предыдущих конфликтов;
- равное распределение между сторонами возможных для использования средств насилия;
- преобладающее количество зрелых признаков, способствующих мирному приспособлению.

Один из ведущих представителей англосаксонской политологии Д. Аптер, исходя из теории равновесия общества, считает что существуют три степени развития общественных конфликтов:

- 1) столкновение предпочтений (кооперация);
- 2) столкновение интересов (конкуренция);

3) столкновение основных ценностей (подлинный конфликт).

По мнению Аптера, задача состоит в том, чтобы трансформировать конфликты ценностей в конфликты интересов или, еще лучше, – в столкновение предпочтений, т. е. в конкуренцию или кооперацию. Для ее реализации используют различные методы: переговорный процесс, посредничество, разъединение сторон и др. При этом необходимо соблюдать ряд условий:

1) согласие о правилах ведения переговоров обязательно для обеих сторон;

2) не идеологизировать конфликт;

3) выявить реальные причины конфликта и найти более верный путь к его разрешению.

Р. Дарендорф предлагает последовательную схему урегулирования конфликта:

- переговоры, т. е. создание органа, в котором конфликтующие стороны регулярно встречаются для переговоров по всем спорным проблемам и принятия решений (большинством, квалифицированным большинством, большинством с правом вето, единогласно);

- посредничество – наиболее мягкая форма участия третьей стороны (не участвующих в конфликте лица или инстанции), согласие сторон от случая к случаю выслушивать посредника и рассматривать его предложения;

- арбитраж – либо обязательное обращение к посреднику, либо обязательность исполнения его решений;

- обязательный арбитраж – для участников конфликта обязательно как обращение к третьей стороне, так и принятие ее решения.

Е. Нордлингер обосновал шесть основных принципов успешного урегулирования политических конфликтов:

1) стабильная коалиция;

2) принцип пропорциональности;

3) деполитизация;

4) взаимность права вето;

5) компромисс;

б) концессия, т. е. предоставление права урегулирования конфликта третьей стороне.

В целом демократический процесс контроля над конфликтными ситуациями включает следующие специальные процедуры:

- взаимный и оперативный обмен достоверной информацией об интересах, намерениях и очередных шагах сторон, участвующих в конфликте;
- сознательное взаимное воздержание от применения силы, способной придать неуправляемость конфликтной ситуации;
- объявление взаимного моратория на действия, обостряющие конфликт;
- подключение арбитров, беспристрастный подход которых гарантирован, а рекомендации принимаются за основу компромиссных действий;
- использование существующих или принятие новых правовых норм, административных и иных процедур, способствующих сближению конфликтующих сторон;
- создание и поддержание атмосферы делового партнерства, а затем и доверительных отношений как предпосылок исчерпания текущего конфликта и предотвращения аналогичных конфликтов в будущем.

4. Компромисс и консенсус как наиболее эффективные способы разрешения конфликтов

Общественной практикой и научной теорией выработаны некоторые всеобщие формы и способы предотвращения, регулирования и разрешения конфликтов. В их числе – компромисс и консенсус.

Компромисс определяется как соглашение на основе взаимных уступок. Различают компромиссы вынужденные и добровольные. Первые с неизбежностью навязываются сложившимися обстоятельствами. Вторые заключаются на основе соглашения по определенным вопросам и соответствуют какой-то части политических интересов всех взаимодействующих сил. На основе

таких компромиссов создаются многообразные партийные блоки и политические коалиции.

Слово консенсус происходит от латинского *consentio*, которое в свою очередь образовано от глагола *sentire* (чувствовать, думать, понимать) с помощью приставки *con-*, имеющей значение совместного, взаимного развития, т. е. в своей основе консенсус означает общность чувств и мыслей, взаимопонимание.

Консенсус – соглашение значительного большинства людей любого сообщества относительно наиболее важных аспектов его социального порядка, выраженное в действиях.

В демократических системах обычно различают три объекта возможного соглашения:

- 1) конечные цели (свобода, равенство и т. д.), которые составляют структуру системы представлений;
- 2) правила игры, или процедуры;
- 3) конкретные правительства и правительственная политика.

Эти три объекта могут быть трансформированы в три уровня консенсуса:

- 1) на уровне сообщества, или основной, ценностный;
- 2) на уровне режима, или процедурный;
- 3) на уровне политики.

Первый объект или уровень консенсуса – основной – показывает, разделяет ли данное общество одинаковые ценностные представления и цели. Второй – процедурный – устанавливает правила игры, фиксируемые в конституциях. Третий объект или уровень консенсуса (в отношении политики правительства) выдвигает на передний план параллель «власть – оппозиция». Несогласие по вопросам политики и оппозиция правительству обусловлено отношением к членам правительства, а не к форме управления.

Консенсус – универсальный принцип демократии, позволяющий разрешать и предупреждать противоречия и конфликты, снимать напряженность в обществе. Эффективность консенсуса зависит от участия сторон в распределении вознаграждений, льгот, власти, благосостояния общества, уровня политической культуры. Кризис консенсуса обычно связывают с кризисом от-

ношений церковь – государство, традиционной политики и включением в нее нетрадиционных групп, перераспределением ролей и статусов, разрывом элит и масс и т. д.

Литература

1. Конфликтология: учебник / под ред. А. С. Кармина. – Изд. 2-е, испр. – СПб: Лань, 2000.
2. Лебедева М. М. Политическое урегулирование конфликтов: подходы, решения, технологии. – М.: Аспект Пресс, 1997.
3. Леонов Н. И. Основы конфликтологии: учебное пособие. – Ижевск: Удмуртский университет, 2000.
4. Основы конфликтологии / под ред. В. Н. Кудрявцева. – М., 1997.
5. Фишер Р. Путь к согласию, или Переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри. – М., 1990.
6. Дойч М. Разрешение конфликта. Конструктивные и деструктивные процессы // Социально-политический журнал. – 1997. – № 1.
7. Шейнов В. П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение. – Мн.: Амалфея, 1996.

ТЕМА 17. ВЫБОР СТИЛЯ ПОВЕДЕНИЯ, СООТВЕТСТВУЮЩЕГО КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

Когда вы находитесь в конфликтной ситуации, для более эффективного решения проблемы необходимо выбрать определенный стиль поведения, учитывая при этом собственный стиль, стиль других вовлеченных в конфликт людей, а также природу самого конфликта.

Существует пять таких основных стилей. Они описаны и широко использованы в программах обучения управлению делами, в основу которых положена система, называемая методом Томаса–Килменна (разработан Кеннетом У. Томасом и Ральфом Х. Килменном в 1972 году). Система позволяет создать для каждого человека свой собственный стиль разрешения конфликта.

Основные стили поведения в конфликтной ситуации связаны с общим источником любого конфликта – несовпадением интересов двух и более сторон.

Стиль конкуренции

Человек, использующий стиль конкуренции, весьма активен и предпочитает идти к разрешению конфликта своим собственным путем. Он не очень заинтересован в сотрудничестве с другими людьми, но зато способен на волевые решения. Или, согласно описанию динамики процесса Томасом и Клименном, вы стараетесь в первую очередь удовлетворить собственные интересы в ущерб интересам других, вынуждая других людей принимать ваше решение проблемы. Для достижения цели вы используете свои волевые качества; и если воля ваша достаточно сильна, то вам это удастся.

Это может быть эффективным стилем в том случае, когда вы обладаете определенной властью; вы знаете, что ваше решение или подход в данной ситуации правильны, и вы имеете возможность настаивать на них. Однако это, вероятно, не тот стиль, который вы хотели бы использовать в личных отношениях: вы хотите ладить с людьми, но стиль конкуренции может вызывать в них чувство отчуждения. А если вы применяете такой стиль в ситуации, в которой не обладаете достаточной властью, например, когда по какому-то вопросу ваша точка зрения расходится с точкой зрения начальника, вы можете обжечься.

Вот примеры тех случаев, когда следует использовать этот стиль:

- исход очень важен для вас, и вы делаете большую ставку на свое решение возникшей проблемы;
- вы обладаете достаточным авторитетом для принятия решения, и представляется очевидным, что предлагаемое вами решение – наилучшее;
- решение необходимо принять быстро, и у вас достаточно власти для этого;
- вы чувствуете, что у вас нет иногда выбора, и что вам нечего терять;

- вы находитесь в критической ситуации, которая требует мгновенного реагирования;
- вы не можете дать понять группе людей, что находитесь в тупике, тогда как кто-то должен повести их за собой;
- вы должны принять непопулярное решение, но сейчас необходимо действовать, и у вас достаточно полномочий для выбора этого шага.

Когда вы используете этот подход, вы можете быть не очень популярным, но завоюете сторонников, если он даст положительный результат. Но если вашей основной целью является популярность и хорошие отношения со всеми, то этот стиль использовать не следует.

Стиль уклонения

Второй из пяти основных подходов к конфликтной ситуации реализуется тогда, когда вы не отстаиваете свои права, не сотрудничаете ни с кем для выработки решения проблемы или просто уклоняетесь от разрешения конфликта. Вы можете использовать этот стиль, когда затрагиваемая проблема не столь важна для вас, когда вы не хотите тратить силы на ее решение или когда вы чувствуете, что находитесь в безнадежном положении. Этот стиль рекомендуется также в тех случаях, когда вы чувствуете себя неправым и предчувствуете правоту другого человека или когда этот человек обладает большей властью. Все это – серьезные основания для того, чтобы не отстаивать собственную позицию. Вы можете попытаться изменить тему, выйти из комнаты или сделать что-нибудь такое, что устранил или отсрочит конфликт. Вы не делаете попыток удовлетворить собственные интересы или интересы другого человека. Вы уходите от проблемы, игнорируя ее, перекладывая ответственность за ее решение на другого, добиваясь отсрочки или используя иные приемы.

Стиль уклонения может оказаться подходящим в тех случаях, когда вы вынуждены общаться со сложным человеком и когда нет серьезных оснований продолжать конфликты с ним. Этот подход может быть полезным также, если вы пытаетесь принять решение, но не знаете, что предпринять, и принимать это реше-

ние сейчас же нет необходимости. Вместо того чтобы создавать напряжённость, стараясь немедленно решить проблему, вы можете позволить себе роскошь отсрочки и можете сознательно уклониться от выбора сегодня. Может быть, вам потребуется создать впечатление, что вы вернётесь к этому вопросу при удобном случае; иными словами, этот подход может выглядеть как промедление или уход от ответственности. Этот стиль подходит также для тех случаев, когда вы чувствуете, что для решения конкретной проблемы вы не располагаете достаточной информацией.

Ниже приведены наиболее типичные ситуации, в которых рекомендуется применять стиль уклонения:

- напряжённость слишком велика, и вы ощущаете необходимость ослабления накала;
- исход не очень важен для вас, и вы считаете, что решение настолько тривиально, что не стоит тратить на него силы;
- у вас трудный день, а решение этой проблемы может принести дополнительные неприятности;
- вы знаете, что не можете или даже не хотите разрешить конфликт в свою пользу;
- вы хотите выиграть время, может быть, для того, чтобы получить дополнительную информацию или чтобы заручиться чьей-либо поддержкой;
- ситуация очень сложна, и вы чувствуете, что разрешение конфликта потребует слишком многого от вас.

Несмотря на то, что некоторые могут посчитать стиль уклонения бегством от проблем и от ответственности, а не эффективным подходом к разрешению конфликтов, в действительности уход или отсрочка могут быть вполне подходящей и конструктивной реакцией на конфликтную ситуацию. Вполне вероятно, что если вы постараетесь игнорировать ее, не выражать к ней свое отношение, уйти от решения, сменить тему или перенести внимание на что-нибудь другое, то конфликт разрешиться сам собой. Если нет, то вы сможете заняться им позже, когда будете больше готовы к этому.

Стиль приспособления

Третьим стилем является стиль приспособления. Он означает то, что вы действуете совместно с другим человеком, не пытаетесь отстаивать собственные интересы. Вы можете использовать этот подход, когда исход дела чрезвычайно важен для другого человека и не очень существен для вас. Этот стиль полезен также в тех ситуациях, в которых вы не можете одержать верх, поскольку другой человек обладает большей властью; таким образом, вы уступаете и смиряетесь с тем, чего хочет оппонент. Поскольку, используя этот метод, вы отодвигаете свои интересы в сторону, то лучше поступать таким образом тогда, когда ваш вклад в данном случае не слишком велик или когда вы делаете не слишком большую ставку на положительное для вас решение проблемы. Это позволяет вам чувствовать себя комфортно по отношению к желаниям другого человека.

Вот наиболее характерные ситуации, в которых рекомендуется стиль приспособления:

- вас не особенно волнует случившееся;
- вы хотите сохранить мир и добрые отношения с другими людьми;
- вы чувствуете, что важнее сохранить с кем-то хорошие взаимоотношения, чем отстаивать свои интересы;
- вы понимаете, что итог намного важнее для другого человека, чем для вас;
- вы понимаете, что правда не на вашей стороне;
- у вас мало власти или мало шансов победить;
- вы полагаете, что другой человек может извлечь из этой ситуации полезный урок, если вы уступите его желаниям, даже не соглашаясь с тем, что он делает, или считая, что он совершает ошибку.

Уступая, соглашаясь или жертвуя своими интересами в пользу другого человека, вы можете смягчить конфликтную ситуацию и восстановить гармонию. Вы можете и в дальнейшем довольствоваться итогом, если считаете его приемлемым для себя. Или же вы можете использовать этот период затишья для того, чтобы

выиграть время и добиться окончательного желательного для вас решения.

Стиль сотрудничества

Четвертым является стиль сотрудничества. Следуя этому стилю, вы активно участвуете в разрешении конфликта и отстаиваете свои интересы, но стараетесь при этом сотрудничать с другим человеком. Этот стиль требует более продолжительной работы по сравнению с большинством других подходов к конфликту, поскольку вы сначала «выкладываете на стол» нужды, заботы и интересы обеих сторон, а затем обсуждаете их. Однако, если у вас есть время и решение проблемы имеет для вас достаточно большое значение, то это хороший способ поиска обоюдовыгодного результата и удовлетворения интересов всех сторон.

Этот стиль особенно эффективен, когда стороны имеют различные скрытые нужды. В таких случаях бывает затруднительным определение источника неудовлетворенности. Вначале может показаться, что оба хотят одного и того же или имеют противоположные цели на отдаленное будущее, что является непосредственным источником конфликта. Однако существует различие между внешними декларациями или позициями в споре и подспудными интересами или нуждами, которые служат истинными причинами конфликтной ситуации.

Такой подход рекомендуется использовать в описанных ниже ситуациях:

- решение проблемы очень важно для обеих сторон, и никто не хочет полностью от него устраниваться;
- у вас тесные, длительные и взаимозависимые отношения с другой стороной;
- вы и ваш оппонент хотите поставить на обсуждение некоторые идеи и потрудиться над выработкой решения;
- вы оба способны изложить суть своих интересов и выслушать друг друга;
- обе вовлеченные в конфликт стороны обладают равной властью или хотят игнорировать разницу в положении для того, чтобы на равных искать решение проблемы.

Сотрудничество является дружеским, мудрым подходом к решению задачи определения и удовлетворения интересов обеих сторон. Однако это требует определенных усилий. Обе стороны должны выделить на это некоторое время и уметь объяснить свои желания, выразить свои нужды, выслушать друг друга и затем выработать альтернативные варианты и решения проблемы. Отсутствие одного из этих элементов делает такой подход неэффективным. Сотрудничество среди прочих стилей является самым трудным, однако оно позволяет выработать наиболее удовлетворяющее обе стороны решение в сложных и важных конфликтных ситуациях.

Стиль компромисса

Стиль компромисса наиболее эффективен в тех случаях, когда вы и другой человек хотите одного и того же, но знаете, что одновременно это для вас невыполнимо. Например, вы оба хотите занять одну должность или, находясь в отпуске вдвоем, вы хотите провести его по-разному. Следовательно, вы вырабатываете некоторый компромисс, основанный на незначительных взаимных уступках.

Стиль сотрудничества отличается тем, что, используя его, вы бы старались найти скрытые интересы и выработать решение, исходя из них. Цель сотрудничества является выработка долгосрочного взаимовыгодного решения; в случае компромисса это может быть сиюминутный подходящий вариант.

Ниже перечислены типичные случаи, в которых стиль компромисса наиболее эффективен:

- обе стороны обладают одинаковой властью и имеют взаимоисключающие интересы;
- вы хотите получить решение быстро, потому что у вас нет времени или потому что это более экономичный и эффективный путь;
- вас может устроить временное решение;
- вы можете воспользоваться кратковременной выгодой;
- другие подходы к решению проблемы оказались неэффективными;

– удовлетворение вашего желания имеет для вас не слишком большое значение, и вы можете несколько изменить поставленную вначале цель;

– компромисс позволит вам сохранить взаимоотношения, и вы предпочитаете получить хоть что-то, чем все потерять.

Компромисс часто является удачным отступлением или даже последней возможностью прийти к какому-то решению. Вы можете выбрать этот подход с самого начала, если вы не обладаете достаточной властью для того, чтобы добиться желаемого, если сотрудничество невозможно и если никто не хочет односторонних уступок. Таким образом, вы частично удовлетворяете свои интересы, а другой человек – частично свои, при этом вы можете в будущем попытаться использовать иной подход к разрешению конфликта, если первичный компромисс, как вам кажется, устраняет проблему ненадолго.

Когда вы стараетесь найти компромисс с кем-то, вам следует начинать с прояснения интересов и желаний обеих сторон. После этого необходимо очертить область совпадения интересов. Вы должны выдвигать предложения, выслушивать предложения другой стороны, быть готовым к уступкам, обмену услугами и т. п. В идеальном варианте компромисс устроит вас обоих.

Важно понять, что каждый из этих стилей эффективен в определенных условиях и ни один из них не может быть выделен как самый лучший. В принципе, вы должны уметь эффективно использовать каждый из них и сознательно делать тот или иной выбор, учитывая конкретные обстоятельства. Наилучший подход будет определяться конкретной ситуацией, а также складом вашего характера. Предпочитать одни стили другим – естественно, но жесткое предпочтение может ограничить ваши возможности. Таким образом, важно определить свои приоритеты, а также возможные альтернативные варианты. Это позволит вам быть более свободным в выборе при столкновении с конкретными конфликтными ситуациями.

Таким образом, основу классификации К. Томаса и Р. Килменна составляют два независимых параметра:

1) степень реализации собственных интересов, достижение своих целей;

2) мера, в которой учитываются и реализуются интересы другой стороны.

Сетка Томаса–Килменна представлена в приложении 11.

ТЕМА 18. СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ В КОНФЛИКТЕ

1. Характеристика стилей руководства

Поскольку субъектами конфликта выступают отдельные индивиды, группы людей или даже целые сообщества, то от непосредственных участников конфликта и особенно от руководителей, которые либо втянуты в конфликт, либо вынуждены заниматься конфликтными ситуациями в силу своего профессионального положения, зависит исход конфликта. Именно стиль руководителя определяет психологическую атмосферу в коллективе, которая, в свою очередь, создает условия для повышенной или пониженной конфликтности.

Отечественные ученые Ю. П. Азаров, А. С. Белкин, В. Д. Жаворонков, И. С. Зими́на выделили семь стилей поведения руководителя в конфликте.

Административно-авторитарный стиль

Характерен для лидера-руководителя, который возводит методы администрирования в стиль поведения: лидер не говорит с сотрудниками до тех пор, пока не займет позиций, с которых он может приказывать, на которые будет вынужден ссылаться («нельзя на ходу решать эти вопросы»).

Доминируют требование-приказ, требование-условие, требование-угроза.

Очень ценит свое слово, любит цитировать самого себя.

Кабинет для такого руководителя является святилищем. Все вопросы решаются только в его стенах. Если нужно решить во-

прос с ближайшим сотрудником, сидящим буквально за стеной, предпочитает официально вызывать его через секретаря.

Избегает прямых контактов с коллективом сотрудников, требования передает по служебной лестнице.

Умело опирается на метод «кнута и пряника». В ход могут идти и предоставление материальных благ, и наказание, прямые и косвенные угрозы.

Хорошо знает и умело использует слабые стороны личности, умеет собирать в определенных случаях «компромат».

Свою линию проводит через зависящих и достаточно преданных сотрудников.

Принимает решения единолично, но после официального «коллективного» обсуждения.

Строго соблюдает субординацию.

Конфликтов старается избегать, но только потому, что не хочет «выносить сор из избы», когда же такой угрозы не существует, действует весьма жестко, авторитарно.

Авторитарно-деспотический стиль

Характерен для руководителя, который открыто стремится подчинить коллектив своему влиянию. Признает только методы грубого, прямого давления. Косвенные требования считает проявлением мягкотелости.

Не терпит возражений, критики.

Охотно идет на конфликты и упорно доводит их до конца.

Неразборчив в средствах достижения цели.

Умело использует метод «кнута и пряника».

Любит сталкивать сотрудников между собой, поддерживает деление на группировки.

Всякое дело, акцию проводит после тщательной подготовки.

Не очень любит сотрудников думающих, самостоятельных, интеллигентных.

Хороший организатор, умеет многого достичь, показать, оформить.

Оказывает сильную поддержку приближенным и противодействует оппонировавшим сотрудникам.

Достоинством являются хорошие организаторские качества, целеустремленность.

Демагогически-авторитарный стиль

Данный стиль присущ лидеру-руководителю, который свои требования оформляет ссылками на формальные требования.

Любит провозглашать лозунги, ставить задачи, воздействовать словом, внушением.

Слово идет впереди дела. Охотно дает громкие обещания, но далеко не всегда их выполняет.

Больше полагается на вдохновение, чем на точный расчет, поэтому может часто допускать ошибки, но быстро исправлять их.

Конфликтов избегает, порой отказываясь от принципиальных позиций. Но в конечном итоге может свести счеты со своим оппонентом.

Затрудняется в принятии принципиальных решений, но упрям в отношении позиций, задевающих личные интересы.

Проявляет заботу о сотрудниках, особенно в тех случаях, когда это производит соответствующее впечатление на окружающих.

Любитель пышных, показательных акций, для чего широко их рекламирует. Готов выдавать желаемое за действительное.

Либерально-авторитарный стиль

Требования лидера облекаются в демократические формы; демонстрируются простота и дружелюбие отношений с коллегами, иногда с переходом на некоторую фамильярность.

Руководителя данного типа отличает внешняя простота, неформальный стиль общения с сотрудниками.

Способен решать вопросы «на ходу», вне кабинета, без лишних формальностей.

Умеет быстро снимать конфликтные ситуации, создавать видимость благополучия в коллективе.

Не всегда уделяет внимание проработке деталей, может решать крупные, масштабные вопросы.

Упорен в достижении поставленных целей, но не всегда последователен в выборе средств.

Склонен часть своих обязанностей перекладывать на сотрудников.

Критику воспринимает спокойно, прислушивается к ней, но исправляет ошибки в зависимости от обстоятельств. Обидчив, хотя за критику не преследует.

Главное достоинство – достаточно гибкие, мягкие формы предъявления требований, не создающие конфликтную атмосферу в коллективе.

Демократически-авторитарный стиль

Характерен для лидеров, сочетающих все виды требований, исключая грубое принуждение.

Требования обусловлены интересами дела, хотя и не свободны от субъективного взгляда лидера.

Требования лидера исходят не от него лично, а от имени всего коллектива, через особо уполномоченных сотрудников.

Избегает прямых требований, предпочитает косвенные, опосредованные, с элементами юмора, а также намеки. Большую роль отводит требованиям-условиям.

При обсуждении сложных вопросов привлекает широкий круг сотрудников, обеспечивает гласность, действительно прислушивается к мнению большинства, однако последнее слово оставляет за собой.

Готов признать ошибки, старается их исправлять.

Критику воспринимает спокойно, адекватно сложившейся ситуации.

Главное достоинство – умеет сплотить коллектив, вести за собой.

Либерально-демократический стиль

Принципиальное отличие данного стиля руководства от демократически-авторитарного заключается в том, что руководитель не стремится в решении сложных ситуаций оставлять за собой последнее слово, навязывать свое мнение сотрудникам.

Поддерживает инициативу сотрудников, большое значение придает моральному и материальному стимулированию труда работников.

Избегает конфликтов, стремится решать сложные вопросы только путем согласия.

Внимателен к сотрудникам. Лично поздравляет с праздниками, охотно откликается на их просьбы, нужды.

Избегает административных мер воздействия на подчиненных.

Основной недостаток – нерешительность в принятии сложных решений.

Главное достоинство – не сковывает инициативу сотрудников, скромнен в общении.

Либеральный стиль

От либерально-демократического стиля он отличается низким уровнем требовательности, перерастающим в попустительство, отсутствием необходимого контроля за деятельностью сотрудников.

Руководителя отличает боязнь конфликтов, стремление уйти от них любой ценой; боязнь самостоятельно принимать решения, приводящие к бесконечным заседаниям, совещаниям.

Большую роль играют неформальные лидеры коллектива, которым руководитель доверяет решение сложных вопросов.

Атмосфера коллектива может быть внешне благополучной, доброжелательной, но внутри него могут быть сильные противоречия, борьба группировок. Наиболее сильные из них могут превратить лидера в послушное или слепое орудие чужой воли.

Дела могут идти успешно, если реальное руководство окажется в руках сильного, волевого помощника.

Отдельные попытки руководителя проявить волю, характер, самостоятельность встречают активное сопротивление неформальных лидеров и быстро блокируются.

Главное достоинство – умение понять психологическое состояние сотрудников, мягкость в обращении, готовность помочь в трудную минуту.

2. Учет субъективных особенностей в построении бесконфликтного общения

Для того чтобы конфликт мог успешно разрешиться, важно владеть технологией (приемами) бесконфликтного общения. Именно в них особенно отчетливо проявляется общая культура человека. И это не просто декларация. Существует специальная технология такого общения, приемы которой убедительно демонстрируются известным американским ученым Д. Карнеги.

В современной психологии разработаны многочисленные тесты, определяющие конфликтность человека. Один из таких тестов, основанный на определении ведущей роли одного из полушарий головного мозга человека, уместно привести. В тесте использованы диагностические показатели, которые являются наиболее устойчивыми в течение всей жизни человека.

1. Переплетите пальцы рук и заметьте, палец какой руки оказывается сверху.

2. Прицельтесь, выбрав мишень, и определите, какой глаз у вас ведущий.

3. Переплетите руки на груди и заметьте, какая рука у вас оказалась сверху.

4. Проверьте, какая рука при аплодировании оказывается сверху.

Важно строго соблюдать указанную последовательность, не перепутав, записать результат.

Теперь приведем все возможные результаты данного теста.

ПППП. Избегают конфликтов, но все же идут на них. В конфликтах последовательны, стремятся довести их до разрешения. Тщательно соотносят цель со средствами. Не сторонники разрешения конфликтов любой ценой. Сначала обдумывают действия, потом принимают решения. Проявляют недостаток гибкости.

ПППЛ. Стремятся избегать конфликтов. Предпочитают разрешить их любыми способами. Нередко могут отказаться от прежней позиции. Могут быстро менять решения. Достаточно

гибки, но не всегда последовательны. Необходимо преодолевать нерешительность. Очень находчивы в погашении конфликта.

ПЛЛЛ. Не любят конфликтовать, но не избегают конфликтов. Входят в них охотно. Ведут себя свободно, находчиво. Прибегают к юмору, находят нестандартные пути разрешения конфликтных ситуаций. Не всегда доводят задуманное до конца.

ПЛЛЛ. Избегают конфликтов. Но если сталкиваются с ними, то ведут себя твердо. Решения принимают после серьезного обдумывания или совета с посредниками, с близкими. Обидчивы, в определенной мере злопамятны. Никогда не выступают инициаторами столкновений. Готовы идти на уступки. Внешняя мягкость сочетается с внутренней твердостью.

ПЛЛЛ. Очень заметное неприятие конфликтов. Постоянное стремление выйти из него. Попытки загладить, стусевать конфликт. Выход из конфликта могут осуществлять за счет отказа от собственных требований. Решения принимают, поддаваясь эмоциональным, а не рациональным состояниям. Для них лучше не входить в конфликт, чем выходить из него. Выходят чаще всего с потерями собственных интересов, но находят способы оправдать свои действия. Стремятся принимать решения после обсуждения ситуации с кем-либо из опытных, доверенных друзей или родственников.

ПЛЛЛ. Готовы идти на конфликт. Отчетливо понимают свои интересы, находят наиболее рациональные пути их защиты. Хорошо просчитывают свои возможности. В разрешении конфликта не всегда считаются со средствами. Не отказываются от компромиссов, но только при условии доминирования своих личных интересов. В конфликте чувствуют себя уверенно, комфортно. Иногда сами могут спровоцировать конфликт, но не столько потому, что не могут без него обходиться, сколько в целях самоутверждения.

ПЛЛЛ. Не любят конфликтов. Легкий характер. Склонны преувеличивать свои и недооценивать чужие возможности. Быстро и хорошо ориентируются в ситуации. Много друзей. Эмоционально реагируют на события, но принимают достаточно обдуманные решения. Стремятся доводить их до конца, но не

исключают компромиссов, возможно, и за счет отказа от некоторых требований. Не всегда цель соизмеряют со средствами достижения. Находят неожиданные решения. Действуют гибко, но последовательно. К советам прислушиваются.

ПЛЛЛ. Охотно вступают в конфликт. Часто выступают его инициатором. Преувеличивают собственные возможности, но в случае неудачи не отступают. Не склонны к компромиссам. Действуют в конфликте обдуманно, последовательно. Конфликт прекращают только при условии выполнения своих требований. Не всегда средства соизмеряют с целями. Излюбленный прием – психологическая атака. Действуют по собственной инициативе, не очень любят советоваться, прислушиваться к чужому мнению.

ЛППП. Конфликтов избегают, чувствуют себя в конфликтных ситуациях неуверенно. Проявляют большую гибкость в их разрешении. Достижение целей соотносят с реальными средствами. Склонны к компромиссам, готовы отказаться от защиты части своих интересов. Решения принимают скорее эмоционально, чем после серьезного обдумывания. Склонны выслушивать советы, но не всегда им следуют. Имеется тенденция преувеличивать собственные возможности.

ЛППЛ. Избегают конфликтов. Но в тех случаях, когда считают свои интересы затронутыми, идут на конфликт без особых колебаний. Позицию держат твердо, не очень склонны к компромиссам. К помощи посредников могут обращаться, но решения принимают самостоятельно. Вопросы самоутверждения остаются на втором плане. На первый план выходят интересы дела.

ЛЛПЛ. Считают конфликты неизбежными, смело идут к их разрешению. В конфликтах твердо добиваются поставленных задач. При достижении целей не считаютя со средствами. Иногда большое значение придают несущественным, второстепенным сторонам конфликта. Не склонны к компромиссам, если они не решают всех поставленных задач. Могут создавать видимость уступок, но внутренняя позиция остается неизменной. Преобладает рациональная сторона. Скрытны, не склонны обращаться за советами, хотя помощь со стороны не исключают.

ЛЛЛЛ. Внутренне агрессивны. Постоянно ищут повод для конфликта. Руководствуются не всегда существенными моментами. Конфликтность прикрывается внешней мягкостью. Последовательны в достижении целей. Линию поведения ведут искусно, тщательно все просчитывают. Не склонны к компромиссам, независимо от удовлетворения собственных интересов. Проявляют большую гибкость и изобретательность в разрешении конфликта с собственных позиций. Нередко интересы дела не могут отделить от внутренней психологической позиции.

ЛЛЛП. Избегают конфликтов. Предпочитают спорные вопросы решать мирным путем. Готовы отказаться от защиты собственных интересов, но последовательно защищают интересы других. Цель всегда стремятся сочетать с соответствующими средствами. Наиболее сильная сторона их деятельности – стремление предупредить или погасить конфликты в зародыше.

ЛЛЛЛ. Стремятся избежать конфликта, хотя не умеют предупреждать. Очень склонны к компромиссам. Уступают требованиям конфликтующих сторон, если противник оказывается сильным. Однако по отношению к более слабому проявляют неуступчивость. Не могут правильно рассчитывать свои силы, склонны преувеличивать силы противника. Не способны плести интриги. Охотно прислушиваются к советам других, следуют их рекомендациям. Имеют склонность скрывать наличие конфликтной ситуации, искренне веря в ее отсутствие. Недостаточно принципиальны.

ЛЛЛП. Конфликтов не избегают, хотя редко являются их инициаторами. Слабо продумывают линию поведения в разрешении конфликтов, больше руководствуются эмоциями. В конфликтах действуют смело, решительно, не допускают опрометчивых решений. Склонны к компромиссам. Четко продумывают возможные последствия конфликта, стремятся их предупредить. Нередко выступают инициаторами компромисса. Глубоко переживают нежелательные последствия конфликтов.

ЛЛЛЛ. Конфликтов избегают. Отличаются большой способностью их предупреждать. Однако принимая участие в конфликтах, умеют произвести впечатление на противника, исполь-

зую прием демонстрации несуществующих возможностей. Умеют использовать слабости противной стороны. Хорошо просчитывают возможные последствия конфликта и умеют вовремя скорректировать свое поведение. Упрямы, скрытны.

Определенному типу характера часто соответствует и определенный темперамент. Темперамент – это совокупность индивидуальных особенностей личности, которые характеризуют динамическую и эмоциональную сторону поведения.

Все люди по темпераменту делятся, как известно, на четыре типа: холерики, сангвиники, флегматики, меланхолики. Темперамент зависит от особенностей высшей нервной деятельности человека, соотношения основных нервных процессов – возбуждения и торможения. Эти процессы у людей различаются по силе, подвижности и уравновешенности.

Оценка людей по свойствам темперамента дает руководителю методику изучения подчиненных и повышения эффективности управленческой деятельности. При этом следует опираться на положительные черты темперамента и преодолевать отрицательные. Так, на порывистость холерика можно реагировать тактичностью и сдержанностью, инертности флегматика лучше противопоставить активность, а эмоциональность и печаль меланхолика реально нейтрализовать оптимистичностью.

Практика, например, показывает, что:

- **меланхолики**, когда им нужно подготовить какие-либо справки, тратят много времени на составление черновиков, их проверку и исправление;

- **сангвиники**, наоборот, часто пишут черновики сокращенно или вовсе их не пишут;

- **холерики** нередко из-за невнимательности делают элементарные ошибки;

- **флегматики** могут не заметить течения времени и запоздать с завершением задания.

Все это должно нацеливать руководителя на учет индивидуально-психологических особенностей своих подчиненных и индивидуальный подход к ним. Необходимость этого диктуется также определенным набором общих и специальных способно-

стей, т. е. психофизиологических свойств личности, от которых зависит динамика приобретения знаний, умений и навыков, успешность выполнения определенной деятельности.

В зарубежной психологии разработаны различные тесты по определению темперамента человека, но наибольшее распространение и признание в научном сообществе получил тест Г. Айзенка (см. приложение 15). Из 57 вопросов 24 направлены на выявление степени интровертности или экстравертности человека. Еще 24 вопроса выявляют эмоциональную реактивность (нейротизм) или, наоборот, стабильность, инертность (ригидность), а 9 вопросов позволяют оценить, насколько искренне тестируемый отвечал на вопросы.

Одной из наиболее весомых среди психологов попыток классификации личности является классификация А. Ф. Лазурского. В ходе его работы над этой проблемой можно проследить некоторую изменчивость и континуальность его взглядов на предмет исследования. Так, начав с «научного изучения человеческих характеров», он закономерно приходит к необходимости изучения «сложного и разнообразного содержания личности» в единстве ее субъективных и объективных элементов. Современная конституционально-континуальная концепция (И. В. Боев, О. А. Ахвердова) также имеет цель найти объяснение фактам различного поведения, а именно психологических и психопатологических проявлений на различных качественных отрезках континуума личностной изменчивости: норма-акцентуация – пограничная аномальная личность (ПАЛ) – психопатия, ориентируясь на четыре основных психотипа (эпилептоидный, шизоидный, циклоидный, истероидный).

Руководителю важно учитывать, что при одинаковых внешних условиях разные люди могут овладевать необходимым минимумом знаний, умений и навыков с разным темпом. Один может достигнуть высшего уровня мастерства, а другой едва дотягивает до среднего уровня. Есть определенные виды деятельности, в которых успеха может достичь человек только с определенными данными. В этом проявляется биосоциальное единство личности.

Встречаются неудобные для работы в коллективе люди. Среди них выделяются те, кто постоянно с кем-то находятся в конфликте. Это **конфликтотенные** люди. Подобных людей можно подразделить на две группы.

К первой группе относятся постоянные оппоненты существующему положению дел, методам управления, способам решения проблем. Их критика не всегда носит конструктивный характер, хотя их критический взгляд может подтолкнуть руководителя пересмотреть практику управления. В социальной психологии подобных людей называют **негативистами** (или негативными). Такой человек всегда против кого-нибудь или чего-нибудь. Для него сам факт противостояния является формой удовлетворения своих амбиций. Подобное противостояние порой доходит до абсурда, когда негативист в силу привычки решительно выступает против мнения, выгодного ему самому.

Работать в одном коллективе с негативистом трудно, но и полезно. Если известно, что в коллективе есть такой человек, то каждый, прежде чем высказать свою точку зрения, заранее подготовит необходимые аргументы, т. е. негативист стимулирует активность мышления, вынуждает более основательно обдумывать разного рода идеи, предлагаемые коллективу.

Вторую группу составляют люди, которые критикуют не ситуацию, а саму личность, включая и руководителя. Это так называемые индивиды **истероидной** направленности. Их отличает беспредельный эгоцентризм, жажда повышенной оценки, навязчивость в общении, умение втираться в доверие. Однако они не могут поддерживать длительные дружеские контакты, работают ниже своих возможностей, фантазируют и обманывают. Внутренняя конфликтность, недоверчивость, напряженность, отсутствие партнерской ориентации и эгоцентризм делают их трудными не только для других, но и для себя. В обычном состоянии эти люди не конфликтны, но у многих из них проявляется авторитарная агрессивность, приводящая к периодическим инцидентам. При длительном контакте с подобными людьми конфликтные ситуации неизбежны. Поэтому важно, чтобы такие люди не повлияли на отношения в коллективе.

Управление межличностными отношениями на уровне профессиональной деятельности коллектива выражается в увеличении уровня ценностно-ориентированного единства. Психологический смысл действий руководителя трудового коллектива заключается в создании морально-психологического климата, способствующему решению поставленных перед коллективом задач. Низкий уровень внутреннего единства служит показателем несогласованности мнений, суждений, действий членов коллектива, сбоев в межличностном общении.

В. П. Шейнов выделяет шесть типов конфликтных личностей [6, с. 38–40]:

– **демонстративные**, характеризуются стремлением быть всегда в центре внимания, пользоваться успехом. Даже при отсутствии каких либо оснований могут пойти на конфликт, чтобы хоть таким образом быть на виду;

– **ригидные** (негибкие, непластичные) отличаются честолюбием, завышенной самооценкой, нежеланием и неумением считаться с мнением окружающих. Раз и навсегда сложившееся мнение ригидной личности неминуемо приходит в противоречие с изменяющимися условиями и вызывает конфликт с окружающими. Позиция таких людей: «если факты нас не устраивают – тем хуже для фактов». Поведение их отличается бесцеремонностью, переходящей в грубость;

– **неуправляемые** отличаются импульсивностью, непродуманностью, непредсказуемостью поведения, отсутствием самоконтроля. Их поведение носит агрессивный, вызывающий характер;

– **сверхточные** характеризуются добросовестным отношением к работе, они особенно скрупулезно подходят ко всем (начиная с себя) с позиций завышенных требований. Всякого, кто не удовлетворяет этим требованиям (а таких большинство), подвергают резкой критике. Для них характерна повышенная тревожность, доходящая до подозрительности, чувствительны к оценкам со стороны окружающих, особенно руководителей;

– **рационалисты** – расчетливые люди, готовые к конфликту в любой момент, когда есть реальная возможность достичь

через конфликт личных (карьеристских или меркантильных) целей. Долгое время могут играть роль беспрекословного подчиненного, но только до тех пор, пока не «закачается кресло» под начальником. Тут-то рационалист и проявит себя, первым предав руководителя;

– **безвольные** отличаются отсутствием собственных убеждений и принципов, в результате чего часто становятся орудием в руках других лиц. Чаще всего безвольные имеют репутацию добрых людей, от них не ждут никакого подвоха, поэтому выступление такого человека в качестве инициатора конфликта воспринимается коллективом так, что его «устаами глаголет истина». Данный тип является ситуативным и идет на конфликт только при создании определенной ситуации под влиянием других людей. Представители всех других типов идут на конфликт сами.

Первые пять типов конфликтных личностей, по мнению Шейнова, при всех отличиях имеют нечто общее. Это болезненное честолюбие и привычка не отказываться от своих желаний. Для «демонстративных», «ригидных», «неуправляемых» и «сверхточных» личностей конфликтность, скорее, их беда, нежели вина. Таков психологический склад этих людей. Большинство из них страдает различными комплексами, в особенности комплексом неполноценности.

С. М. Емельянов выделяет следующие типы конфликтных личностей:

Демонстративный. Хочет быть в центре внимания. Любит хорошо выглядеть в глазах других. Его отношение к людям определяется тем, как они к нему относятся. Ему легко даются поверхностные конфликты, любит свои страдания и стойкостью. Хорошо приспосабливается к различным ситуациям. Рациональное поведение выражено слабо. Налицо поведение эмоциональное. Планирование деятельности осуществляется ситуативно и слабо воплощается в жизнь. Кропотливой, систематической работы избегает. Не уходит от конфликтов, в ситуации конфликтного взаимодействия чувствует себя хорошо.

Ригидный. Подозрителен. Прямолинеен и негибок. Обладает завышенной самооценкой. Постоянно требует подтверждения собственной значимости. Часто не учитывает изменения ситуации и обстоятельств. С большим трудом принимает точку зрения окружающих, не очень считается с их мнением. Выражение недоброжелательности со стороны окружающих воспринимает как обиду. Мало критичен по отношению к своим поступкам. Болезненно обидчив, повышенно чувствителен по отношению к мнимым или действительным несправедливостям.

Неуправляемый. Импульсивен, недостаточно контролирует себя. Отличается плохо предсказуемым поведением, часто ведет себя вызывающе, агрессивно. Может не обращать внимания на общепринятые нормы общения. Характерен высокий уровень притязаний. Несамокритичен. В неудачах, неприятностях склонен обвинять других. Не может грамотно планировать деятельность, последовательно претворять планы в жизнь. Недостаточно развита способность соотносить свои поступки с целями и обстоятельствами. Из прошлого опыта извлекает мало уроков.

Сверхточный. Скрупулезно относится к работе. Предъявляет повышенные требования к себе и окружающим, создавая впечатление придирок. Обладает повышенной тревожностью. Чрезмерно чувствителен к деталям. Склонен придавать излишнее значение замечаниям окружающих. Может разорвать отношения с друзьями из-за кажущейся обиды. Страдает от себя сам, переживает свои просчеты, неудачи, подчас расплачиваясь болезнями (бессонницей, головными болями и т. п.). Сдержан во внешних, особенно эмоциональных, проявлениях. Слабо чувствует реальные взаимоотношения в группе.

Бесконфликтный. Неустойчивая оценка во мнениях. Внутренне противоречив. Обладает легкой внушаемостью. Зависит от мнения окружающих. Характерна некоторая непоследовательность в поведении. Ориентируется на сиюминутный успех в ситуациях. Недостаточно хорошо видит перспективу. Излишне стремится к компромиссу. Не обладает достаточной силой воли. Почти не задумывается над причинами и последствиями поступков, как своих, так и окружающих.

Зная особенности склонных к конфликтному поведению людей, руководитель не всегда должен принимать вызов на конфликт со стороны таких личностей, а уметь иногда не обращать внимания на дерзость подчиненного. Конфликтной личностью не должен быть и сам руководитель. Недопустимо использовать свое начальственное положение для снятия внутреннего напряжения, изживания комплекса неполноценности, удовлетворения болезненного самолюбия.

Литература

1. Власова Н. ...И проснешься боссом. В 3 кн. – М.: ИНФРА-М, 1994.
2. Дойч М. Разрешение конфликта. Конструктивные и деструктивные процессы // Социально-политический журнал. – 1997. – № 1.
3. Доусон Р. Уверено принимать решения. – М.: Культура и спорт, 1996.
4. Маккей Х. Как уцелеть среди акул. – М.: Экономика, 1991.
5. Фишер Р. Путь к согласию, или Переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри. – М., 1990.
6. Шейнов В. П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение. – Мн: Амалфея, 1996.

ТЕМА 19. ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС

1. Субъективный фактор в процессе переговоров

Непреодолимой реальностью переговоров является факт, что в них участвуют не абстрактные субъекты – представители сторон, а живые люди. Они обладают эмоциями, приверженностью к определенным ценностям, различным жизненным опытом. Это надо учитывать при подготовке и проведении переговоров. Каждая сторона хочет достичь взаимоприемлемого результата, долговременных отношений на основе доверия, уважения, друже-

любия, ощущать себя и выглядеть порядочным человеком. Это является предпосылкой успеха.

Наоборот, недопонимание способно усилить предубеждения, сделать невозможным рациональный поиск решений и привести к провалу переговоров. Неспособность спокойно отнестись к личности партнера или оппонента является предпосылкой неудачи на переговорах. Переговоры, в которых участники думают исключительно о своих личных интересах, обречены на провал – это аксиома переговорного процесса, поэтому целесообразно начинать переговоры с заявления, подчеркивающего ваше стремление найти взаимовыгодное решение.

Нередко на переговорах не различают существо дела и отношения между сторонами, рассматривая людей и проблему как один и тот же фактор, по сути, отождествляя их.

Подход к переговорам как к борьбе с целью достижения победы также осложняет и отношения сторон, и решение проблемы по существу. Один из участников переговоров рассматривает позицию другого как намерение завершить переговоры только таким образом и не иначе как свидетельство недостаточной его заботы об отношениях. Твердая позиция первого также может рассматриваться вторым как доказательство невысокой оценки их взаимоотношений и его личности.

Удовлетворение интересов сторон и по сути дела, и по поводу отношений в ходе позиционного спора возможно лишь выторговывая одно за счет другого. Если важны взаимоотношения, вы уступите по существу, и наоборот. В то же время можно уступить по сути проблемы и не приобрести дружеского отношения, ибо ваша уступка может быть расценена как слабость или шанс вас провести.

Принципиальные переговоры должны выводить стороны за пределы подобной конфронтационной логики «или / или». Суть дела и отношения не противопоставляются друг другу, а различаются, при этом оказывается возможным решить обе проблемы. Для этого необходимы: а) установка на то, чтобы, различая существо дела и отношения, учитывать оба аспекта переговоров; б) точное восприятие партнера; в) недвусмысленное общение;

г) адекватные эмоции; д) ориентация на долгосрочное сотрудничество. Таким образом, в переговорах следует различать: а) существо дела; б) людей, которые в них участвуют. Это и есть две проблемы, которые необходимо решать, чтобы добиться успеха.

Выяснение образа мыслей партнера – это не просто полезный процесс, способствующий решению возникшей проблемы. Разногласия, возникающие в ходе переговоров, определяются несовпадением хода мыслей одного партнера с рассуждениями другого по поводу одной и той же реальности. Реальность одна, а мысли разные. В конечном счете именно реальность в том виде, в каком наблюдает ее каждая из сторон, составляет проблему и открывает путь к ее разрешению.

Способность видеть ситуацию такой, какой она представляется противоположной стороне, сколь бы трудно это ни было, – самое важное искусство, которое необходимо на переговорах. Мало знать, что кто-то видит вещи по-другому. Чтобы оказывать влияние, надо пытаться разобраться, насколько обоснована его точка зрения, какова ее связь с реальностью. Для этого следует быть готовым придерживать свое мнение в течение того времени, пока вы «примеряете» взгляды другой стороны.

Понять точку зрения другой стороны – не значит сразу с ней согласиться. Если вы адекватно постигнете ее образ мышления, то сможете скорректировать ваши собственные взгляды на преимущества того или иного подхода. Но это не цена за понимание взглядов других людей, это выгодно, поскольку помогает сузить сферу споров и продвинуться вперед в вашей собственной заинтересованности, получившей новый стимул благодаря полученному знанию. Отсюда вывод: не делайте умозаключений о намерениях людей, исходя из собственных предубеждений.

Предубеждения людей произрастают из предположений, которые сами по себе естественны. Но даже предположения необходимо время от времени пересматривать. Одни оказываются ошибочными, другие нуждаются в корректировке. Нет ничего плохого в том, что мы строим предположения. Проблема возникает тогда, когда мы начинаем их путать с неоспоримыми фактами и они превращаются в предубеждения.

Предположения – жизненно важный компонент человеческих отношений и переговоров. Но участники переговоров не должны забывать, что их предположения – всего лишь догадки, а не истина в последней инстанции. Чтобы выйти из затруднительного положения, партнеры должны время от времени пересматривать свои предположения и понимать чужие. Иначе они подвергают себя значительному риску. Распознав же предубеждения противной стороны, можно обратить этот риск в свою пользу. Способность сыграть на скрытых предубеждениях людей, просчитать ситуацию на несколько шагов вперед дает впечатляющие результаты в бизнесе. Американский исследователь Д. Ниренберг в книге «Маэстро переговоров» приводит один любопытный в этом плане пример.

Таможенная служба США накопила такой опыт, что ее практически невозможно провести. Тем не менее одному импортеру это удалось благодаря отличному знанию человеческой психологии и инструкций.

Существует очень высокая таможенная пошлина на французские кожаные дамские перчатки, поэтому в США они чрезвычайно дороги. Бизнесмен, о котором идет речь, приобрел во Франции 10 тысяч самых дорогих перчаток, тщательно разделил их и доставил в Штаты груз, состоящий из 10 тысяч перчаток на левую руку. Он не стал платить пошлину – вообще оставил груз на таможне. По истечении положенного времени таможня выставила невостребованный товар на аукцион. Но поскольку перчатки на одну руку никому не нужны, нашелся только один покупатель – агент того самого импортера, который и приобрел их за символическую сумму.

Таможенные власти поняли – дело нечисто, и предупредили своих сотрудников, что в скором времени должен поступить новый груз – 10 тысяч перчаток на правую руку. Они твердо решили не дать хитрецу осуществить свой замысел. Но он это предвидел – так же, как и расчет таможенников на то, что все 10 тысяч перчаток поступят одной партией. Поэтому он разложил правые перчатки по две штуки в 5 тысяч коробок. Согласно

его предположению, увидев в коробке две перчатки, таможенник решит, что там находится пара – правая перчатка и левая.

Расчет блестяще оправдался: после уплаты пошлины за 5 тысяч пар перчаток первая партия благополучно прошла через таможеню. В итоге плата за 10 тысяч дорогих перчаток оказалась почти вдвое ниже предполагаемой, и можно было приступить к реализации товара [5, с. 93–107].

Один из самых надежных способов устранить предубеждения – поставить в центр внимания факты. Не стоит жалеть времени на их установление, особенно если работа ведется совместно с противоположной стороной. Именно факты сужают поле противоречий и приближают принятие обоюдовыгодного решения.

2. Некоторые правила переговорного процесса

Существование индивида представляет собой постоянную борьбу за удовлетворение потребностей. Его поведение – это реакция организма и духа, направленная на достижение цели и результата. В связи с этим задача состоит в том, чтобы с учетом понимания потребностей людей максимально полно удовлетворить их интересы путем эффективных переговоров.

Потребности и их удовлетворение – вот общий знаменатель, к которому люди надеются прийти в результате переговоров. Если бы у людей не было неудовлетворенных потребностей, в переговорах не было бы смысла. Это верно и в том случае, когда потребность сводится к сохранению статус-кво. Теория потребностей (о которой говорилось ранее) дает возможность адекватно оценить эффективность любого переговорного действия и при этом обеспечивает большой выбор вариантов. Зная место и вес каждой потребности, можно точнее выбрать способы ее удовлетворения. Подход, ставящий во главу угла **интересы**, наиболее эффективный. **Чем насущнее интерес, тем эффективнее будет его использование в ходе переговоров.** Теория потребностей дает структуру, помогающую упорядочить и опре-

делить относительную ценность интересов и возможных действий, направленных на их удовлетворение.

Успех переговоров для сторон на основе учета взаимных интересов, а не позиций возможен по двум причинам.

1. Для удовлетворения каждого интереса обычно существуют несколько возможных вариантов-позиций. Нередко стороны занимают какую-либо одну определенную и жесткую позицию, как это было, например, в конфликте федеральной власти России и Чечни в 1991–1997 гг. Но стоит разобраться в мотивировке интересов, как почти наверняка можно увидеть альтернативную позицию, которая отвечает интересам не только одной стороны, но и другой. В примере с Чечней большая ее политическая и экономическая самостоятельность при наличии определенной воли, мудрости и дипломатического мастерства Москвы могли бы стать такой альтернативой. Увы, акцент на позициях, а не на интересах привел к вооруженному конфликту.

2. За противоположными позициями скрывается гораздо больше интересов по сравнению с теми, которые вошли в противоречие. Распространенной на переговорах является следующая логика рассуждений: поскольку позиция оппонента противоположна нашей, то его интересы также противоречат нашим интересам. Следовательно, другая сторона скорее будет нападать, а мы защищаться – если мы ее не опередим. Если, к примеру, мы хотим заплатить меньше денег, то они намерены получить с нас как можно больше. И действительно, пока мы находимся в рамках этой логики, все примерно так и происходит.

Однако при внимательном рассмотрении подспудных интересов часто обнаруживается наличие большего числа совпадающих или просто разных, но не противоречащих друг другу интересов. Например, в рассказе О. Генри «Родственные души» вор и обыватель, к которому первый влез с целью ограбить, поладили на том, что, поскольку они оба болеют ревматизмом, то заинтересованы найти хотя бы мало-мальски эффективное средство от болезни. При этом они поладили настолько, что вор помог обывателю одеться и вместе они пошли в ночи пропустить стаканчик другой, чтобы слегка заглушить боль. Великодушие вора

проявилось в том, что он оплатил все расходы. Таким образом, **разность интересов можно снять согласием**, более того, часто **переговоры приносят успех как раз благодаря различию в интересах**, если та и другая сторона достигают поставленных целей или приближают их достижение.

Очевидно, что обнаружить скрытые за позициями сторон интересы – значит сделать шаг к успеху на переговорах. Как это сделать – менее ясно. Занимаемые сторонами позиции чаще всего прозрачны и конкретны. Интересы, стоящие за ними, трудно-уловимы, скрыты эмоциями, привычками, национальными особенностями и т. п. Как понять интересы партнера и лучше разобраться в своих собственных?

1. Поставьте себя на место вашего оппонента, при этом проанализируйте каждую из заявленных им позиций и задайте себе вопрос «Почему?». Для проверки правильности своих рассуждений можно прямо спросить, почему оппонент занимает именно такую позицию. В результате такого подхода легче выявить потребности и интересы противоположной стороны.

2. Определите, какое решение, по мнению оппонента, вы должны ему предложить. После этого спросите себя, почему он сам не принял подобного решения? Попробуйте установить, какие интересы препятствовали этому, после чего можно выстраивать дальнейшую линию своего поведения в переговорах.

В ходе попыток определить интересы оппонента весьма полезно задать себе еще два вопроса: 1) на чье решение я хочу повлиять; 2) имеет ли другая сторона представление о том, какое решение, по вашему мнению, она должна принять? Если у вас нет ясности в этих вопросах, то и у оппонента может не быть. И уже одно это может объяснить, почему он не принимает ожидаемого решения. Кроме того, вступая в переговоры, каждая из сторон имеет не один, а совокупность интересов. Типичная ошибка в диагнозе ситуации – уверенность в том, что другая сторона имеет те же самые интересы. Такое случается, но редко. **Чтобы понять интересы вашего оппонента, следует выявить разнообразие различающихся интересов, которые он обязан принимать во внимание.**

Одной из самых распространенных ошибок современной деловой жизни российских граждан является выражение «Это ваши проблемы, и меня они не касаются». Люди действительно чаще всего озабочены своими проблемами и мало внимания уделяют трудностям других, но в процессе переговоров подобные заявления не приводят к взаимоприемлемому результату. Если, допустим, руководитель не вникает в проблемы подчиненных и жестко диктует им свою волю, то подчиненные всегда найдут возможность «отомстить» руководителю плохим отношением к своим обязанностям. Отсюда вытекает еще одно правило – **будьте тверды, говоря о проблеме, но деликатны с людьми.**

В любых переговорах мы участвуем для того, чтобы решить свои проблемы. Мы можем быть столь же тверды, говоря о своих интересах, насколько тверд каждый в переговорах, говоря о своей позиции. Неразумно жестко придерживаться своей позиции, но твердо защищать свои интересы вполне разумно. Это как раз тот аспект переговоров, где мы можем выплеснуть свою агрессивную энергию. Тем более, что другая сторона, скорее всего, будет столь же тверда в отстаивании своих интересов. Подчас наиболее разумные решения, дающие максимум выгоды при минимальных затратах другой стороны, достигаются именно путем действенной защиты своих интересов. Две стороны, каждая из которых энергично отстаивает свои интересы, могут стимулировать друг у друга активность мысли при анализе ситуации и возникающих вариантов.

Лучше не позволить своему примирительному настроению помешать вам отдать должное вашему интересу: «Вы, конечно, не хотите сказать, что потребности моей семьи из четырех человек меньше, чем та сумма, которую вы предлагаете за работу на этой должности. Если бы речь о вашей семье, вы бы едва ориентировались на такую сумму. Мне не кажется, что вы равнодушный человек, г-н Иванов. Давайте подумаем, как решить эту проблему».

Впрочем, стремясь не выглядеть слабовольным, легко впасть и в беспричинную агрессивность. Этого не следует допускать. Люди не должны чувствовать, что из-за проблемы вы нападаете

на них лично, иначе вас перестанут слушать. Именно поэтому важно отделить отношения с людьми от проблемы, которую вы пытаетесь с ними решить. Нападайте на трудности, но не на партнера. Покажите, что вы заняты проблемой, а не ищете острых ощущений в ссоре.

Полезно скорее поддержать партнера – быть внимательным, дружелюбным, подчеркнуто вежливым, предупредительным, оказать любезность и т. д. Эффект поддержки и наступления может оказаться довольно результативным: люди не любят несоответствия между своим положительным имиджем и проблемой и стремятся его ликвидировать. Наступая на проблему материального положения вашей семьи и оказывая в то же время положительную поддержку руководителю, приглашающему вас на работу, вы побуждаете его преодолеть этот диссонанс, отделив себя от проблемы и присоединившись к вам, чтобы что-то предпринять. Поддержка партнера стимулирует улучшение отношений и усиливает вероятность достижения соглашения. Причем эффективна именно комбинация поддержки и наступления, по отдельности они мало что дают.

Здравомыслящий участник переговоров будет стремиться к решениям, удовлетворяющим и другую сторону. Когда покупатель чувствует себя обманутым, проигрывает и владелец магазина: он потеряет клиента и его репутация будет подорвана. То же решение, в результате которого партнер ничего не получает, хуже для вас, нежели то, когда он чувствует себя спокойно.

Существуют три важных момента, относящиеся к сфере частных интересов.

1. Общие интересы есть практически в любых переговорах. Они могут быть не сразу очевидны, но они есть. Это может быть общая заинтересованность в сохранении отношений, развитии сотрудничества и достижении взаимной выгоды, нежелание платить высокую цену за прекращение отношений или переговоров, взаимное уважение каких-либо общих принципов и т. д.

2. Общие интересы – реальная возможность, а не гипотеза и не случай. Полезно выделить и четко сформулировать разделяемые обеими сторонами интересы в качестве общей цели. Иначе

говоря, конкретизировать, ориентировать их в будущее. Например, в качестве хозяина компании средней величины в небольшом городе вы можете вместе с главой местной администрации поставить и реализовать общую цель – за год-два создать несколько дочерних или смежных предприятий. Отсрочка уплаты налогов для новых предприятий будет представлять собой не уступку главы города, а действие, направленное на достижение вашей общей цели.

3. Подчеркивание наличия общих целей делает переговоры более дружественными и эффективными. Профессиональные игроки спортивного клуба с ограниченными финансовыми возможностями способны забыть свои разногласия и амбиции ради общей цели – победы в престижном соревновании и тем самым серьезного улучшения своего и клуба материального положения.

Целью любого переговорного процесса является достижение взаимовыгодного решения, а для этого необходимо научиться согласовывать различные интересы.

В ходе переговоров нередко возникает парадоксальное и удивительное обстоятельство: различия не только порождают проблему, но и могут быть основой для ее решения. Приведем бытовой пример, когда две сестры заспорили из-за апельсина, каждая из которых желала обладать полностью апельсином, не говоря при этом, для чего нужен целый апельсин. Только после того, как апельсин был поделен пополам, выяснилось, что одна сестра хотела выжать апельсиновый сок и на его основе приготовить новый коктейль и угостить свою сестру. Другая же решила незаметно для сестры испечь новый пирог, для приготовления которого требуются апельсиновые корки, и также сделать приятный сюрприз для сестры. Таким образом, изначальные предположения обеих сестер были неверные, в результате чего возникло разногласие и только после того, как они поделили апельсин, выяснились истинные интересы, которые в действительности не противоречат друг другу. В этом случае, как и во многих других, можно достичь взаимоприемлемого соглашения именно потому, что стороны хотят разного.

Успех переговоров вполне может основываться на различиях. Так, продавец акций, как правило, убеждает покупателя, что их курс пойдет вверх. Но если сам покупатель убедит в этом продавца, последний может и не продать акции. Такое соглашение по поводу фактов в данном случае покупателю только навредит. Возможной сделку делает не общая вера обеих сторон в то, что курс акций пойдет вверх, а уверенность покупателя в повышении цены, в то время как продавец полагает, что она упадет. Таковы мнения сторон. Разница в информации на предмет сделки создает основу для ее осуществления.

Многие успешные переговоры основывались именно на различиях. Особые виды различий, которые лучше всего поддаются согласованию, это различия:

- 1) в интересах;
- 2) убеждениях;
- 3) отношении к настоящему и будущему;
- 4) прогнозах;
- 5) отношении к риску.

Эти различия могут сделать предмет ценным для одной стороны и малозначимым – для другой. Рассмотрим их несколько подробнее.

1. Различия в интересах. Приводимый ниже список содержит наиболее значимые и часто встречающиеся интересы.

Одну сторону больше привлекает:
форма,
экономические соображения,
соображения внутреннего характера,
практические интересы,
ближайшее будущее,
сиюминутные результаты,
материальные интересы,
движение вперед, прогресс,
прецедент,
результаты.

Другую сторону больше привлекает:
содержание,
политические соображения,
соображения внешнего характера,
символические интересы,
отдаленное будущее,
отношения,
духовные ценности,
уважение к традиции,
конкретный случай,
престиж, репутация.

2. Различия в убеждениях. Если каждая из сторон считает, что права только она, можно воспользоваться этой разницей. Есть смысл договориться о привлечении постороннего арбитра, посредника (медиатора) для решения вопроса, согласившись принять его решение. В некоторых случаях выходом из положения является голосование.

3. Различия в отношении к настоящему и будущему. Для вас может быть важен настоящий момент, в то время как оппонента больше беспокоит будущее. Это означает, что вы оцениваете стоимость будущего по различным ставкам. Выплаты взносов при рассрочке осуществляются по этому принципу: банк возвращает вам через какое-то время ваши деньги, но уже с процентами. Вы также возвращаете кредит с набевшими процентами. Покупатель готов заплатить за дом чуть более высокую цену, если ему предоставят возможность сделать это позже. Продавец согласен получить деньги за дом позже, если ему заплатят больше.

4. Различия в прогнозе. Пример с продавцом и покупателем акций: один прогнозирует понижение акций, другой – повышение. Или в переговорах по поводу оплаты труда менеджера по продаже компьютеров и фирмой, производящей эти компьютеры, менеджер просит 3000 долларов за реализованный товар на сумму в 100 тысяч долларов, в то время как глава фирмы сомневается в его способностях. Компромиссным решением для обеих сторон может быть соглашение о стабильном заработке в 2000 долларов плюс 1000 долларов премиальные за реализованный товар на сумму в 100 тысяч долларов.

5. Различия в отношении к риску. Яркий пример – переговоры о подводной добыче полезных ископаемых. Проблема состояла в том, чтобы выяснить, сколько денег должны платить международному сообществу добывающие компании за право вести разработки месторождений на морском дне. Эти компании более заинтересованы в том, чтобы избежать крупных потерь, нежели в том, чтобы обеспечить большие прибыли. Для них работа на морском дне является основным капиталовложением. Они хотят максимально сократить риск. Международное сооб-

щество, напротив, заинтересовано в максимальной выгоде от этого дела. Если какая-либо корпорация хочет сделать большие деньги на «общем наследии человечества», остальная часть этого человечества справедливо желает и должна получить долю от ее доходов.

В этом типе различий заложена возможность для достижения соглашения, выгодного обеим сторонам. Риск можно продать за прибыль. Используя различия в отношении к риску, можно предоставить компаниям низкие проценты за право вести работы на морском дне, пока они не оправдают свои капиталовложения, то есть пока риск для них высок, а затем намного повысить ставки, когда риск резко снизится.

Выясните, что предпочитает другая сторона. Один из способов согласовать интересы заключается в том, чтобы разработать несколько вариантов, примерно одинаково приемлемых для вас и для вашего партнера по переговорам, и предложить ему высказать свое мнение о том, какой из них более предпочтителен. Предпочтение партнера, однако, вовсе не вынуждает вас принимать именно этот вариант в качестве соглашения. Вы можете начать дальнейшую разработку указанного вами подхода и вновь представить два или более вариантов на выбор без окончательного решения. Идя таким путем, без принятия решения, вы можете совершенствовать выбранные варианты до тех пор, пока больше не сможете обнаружить никаких взаимных выгод.

Так, покупатель дома может предложить его владельцу: «Что больше отвечает вашим интересам: сумма 250 тысяч рублей сразу или 280 тысяч, но 100 тысяч сразу, а остальные в течение года с ежемесячной выплатой 15 тысяч рублей? Второй вариант? Прекрасно. Тогда как насчет среднего варианта – 100 тысяч сразу плюс 160 тысяч в течение восьми месяцев по 20 тысяч ежемесячно?» и т. д. Таким образом, существует масса способов заключения взаимовыгодных соглашений.

Решение должно быть легким для другой стороны. Ваш успех на переговорах зависит от того, примет партнер нужное вам решение или нет. Поэтому надо сделать все возможное, чтобы оно стало для него легким. Вместо того чтобы ставить дру-

гую сторону перед тяжелым выбором, как это часто случается в отечественной деловой практике, гораздо продуктивнее предложить ей выбор безболезненный. Чтобы преодолеть близорукость, проистекающую из слишком узкого взгляда на собственные сиюминутные интересы, и сделать решение легким для партнера, необходимо иметь в виду несколько обстоятельств.

Необходимо себя поставить на место партнера. Вы не можете вести успешные переговоры с абстракцией типа «правительство Москвы», «Мосбизнесбанк», «АО ЗИЛ». Вместо того чтобы пытаться убедить принять решение некую «торговую компанию», эффективнее сосредоточить усилия на ее конкретном представителе. Каким бы сложным ни казался процесс принятия решения другой стороной, вы разберетесь в нем лучше, если будете иметь дело с одним человеком и посмотрите, как выглядит проблема с его точки зрения. Сосредоточившись на вашем партнере, вы стараетесь справиться с вопросами, разбираясь в том, как они влияют на человека, с которым вы ведете переговоры. В итоге вы можете оценить свою роль в новом свете и увидеть свою задачу в том, чтобы усилить влияние этого человека и снабдить его аргументами для убеждения остальных. Иначе говоря, смысл этой работы состоит в том, чтобы помочь партнеру «получить новые инструкции». Поставив себя на место партнера, вы поймете его проблему и уясните, какие подходы позволят ее решить.

Ваша задача – предложить партнеру не проблему, а ответ. Попытавшись встать на место партнера, вы разрабатываете такие варианты, которые способны изменить его выбор в выгодном для вас направлении. Надо дать ему возможность принять не трудное, а легкое решение. И самое важное на этой стадии – сосредоточиться на содержании самого решения, ибо часто его принятие затруднено из-за ряда неясностей.

Стремясь предложить партнеру не проблему, а ответ, не перестарайтесь. Помните одну вещь – самостоятельные люди не любят, когда им все разжевывают и пытаются положить в рот. Поэтому необходимо представить дело таким образом, будто

именно это решение и вызревало в их голове до той поры, пока они не встретились с вами.

Облегчить партнеру принятие решения позволит *проработка предварительных проектов*, которая никогда не бывает излишней. Эти проекты помогут вам и вашему партнеру в более конкретных размышлениях. Приготовьте ряд вариантов, начиная с самых легких. Подумайте, например, каковы условия, которые партнер может принять, условия, приемлемые для него так же, как для вас; можно ли сократить число людей, чье одобрение требуется, и как это лучше сделать. Попробуйте сформулировать решение, которое они осуществили бы с легкостью.

Одно из эффективных средств облегчить партнеру принятие решений состоит в том, чтобы придать им *законный вид*, поскольку большинство людей подвержено сильному воздействию понятий о законности. Другая сторона скорее примет решение, которое выглядит безупречным с точки зрения справедливости, достоинства, законности, чем сомнительное и подозрительное.

Существенно облегчают процесс принятия решений такие методы, как использование *прецедента*. Попытайтесь найти его. Постарайтесь отыскать какое-либо решение, которое партнер уже принимал в подобной ситуации, и обоснуйте с его помощью предлагаемый вами вариант. Это придаст ему характер объективного и приблизит согласие партнера. Принимая во внимание возможное желание партнера быть последовательным и то, что он говорил и как поступал раньше, вы сможете разработать взаимоприемлемые проекты, которые учитывают его интересы.

При анализе последствий эффективнее не угрозы, а предложения. Заключительным аккордом в ходе работы с проектами решений должно стать рассмотрение их с точки зрения последствий. Нередко на первый план здесь выступают угрозы – скрытые или открытые – по поводу того, что случится, если они не сделают того, чего вы от них добиваетесь.

Более эффективны, однако, предложения. Обратите их внимание на последствия решения, устраивающего вас, а затем покажите возможность нейтрализации этих последствий с учетом их интересов. Сделайте ваши предложения заслуживающими

доверия – примите во внимание их предпочтения, отдайте партнеру должное за его последнее предложение, предоставьте возможность другой стороне сделать заявление, придумайте нечто привлекательное для партнера и не слишком дорогое для вас. Один из лучших способов оценить тот или иной подход с точки зрения другой стороны – предположить, как их будут критиковать, если они его примут. Сформулируйте пару самых острых критических суждений в отношении предложения, которое вы хотите им представить. Затем напишите еще пару фраз, которые помогут другой стороне оправдать принятие вашего предложения. Это позволит оценить сдерживающие ваших партнеров факторы, а также разработать такие варианты, которые будут отвечать их интересам и помогут им принять устраивающее вас решение.

Проверьте рассматриваемый вариант решения, попытавшись сформулировать его в форме «согласительного предложения», ответ на которое потребует единственного слова «да». Если это удалось, значит, вы сделали реальное и выполнимое предложение, избежав при этом риска настолько увлечься собственными интересами, что интересы другой стороны становятся для вас неважными.

В заключение хотелось бы отметить, что современный переговорный процесс – это сложное явление, которое требует к себе пристального внимания с целью овладения знаниями, которые в дальнейшем помогут приобрести навык ведения переговоров.

Литература

1. Алексеева А. А. Поймите меня правильно / А. А. Алексеева, Л. А. Громова. – СПб: Экономическая школа, 1993.
2. Корэн Л. Искусство торговаться, или Все о переговорах / Л. Корэн, П. Гудмэн. – Мн: СП «Эф-Эй-Би», 1995.
3. Лебедева М. М. Вам предстоит переговоры. – М.: Экономика, 1993.
4. Милич П. Как проводить деловые беседы. – М.: Экономика, 1987.

5. Ниренберг Д. Маэстро переговоров. – Мн: Парадокс, 1996.

6. Фишер Р. Путь к согласию, или Переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри. – М.: Наука, 1992.

ТЕМА 20. УРЕГУЛИРОВАНИЕ КОНФЛИКТОВ С УЧАСТИЕМ ТРЕТЬЕЙ СТОРОНЫ

Медиация – термин, используемый для определения одного из способов разрешения конфликта – с участием третьей стороны, не заинтересованной прямо в его исходе. В роли третьей стороны чаще всего выступает один человек. Могут выступать группы профессионалов или даже государства (США, Россия в войне в Югославии).

Медиация – не менее древнее понятие, чем сам конфликт (в сфере социальных конфликтов). Оно существовало еще в Китае, в странах Африки, где в качестве медиаторов выступали старейшины племени. Как общественно значимая деятельность медиация возникла в США в начале 60-х годов. Сейчас медиация – это специальный вид деятельности, заключающийся в оптимизации с участием третьей стороны процесса поиска конфликтующими сторонами решения проблемы, которое позволило бы прекратить конфликт. Без медиаторов в сфере экономики, политики, бизнеса в США не проходит ни один серьезный переговорный процесс. В этой стране выпускаются журналы, освещающие проблемы медиации («Ежеквартальный журнал по медиации»). Существует Национальный институт разрешения диспутов, который занимается разработкой новых методов медиации, действуют частные и государственные службы медиации.

Медиация (посредничество) – процесс, в ходе которого участники конфликта с помощью нейтрального посредника (медиатора) планомерно выявляют проблемы и пути их решения, ищут альтернативы и пытаются достичь консенсуса, который бы соответствовал их интересам. У процедуры медиации много общего с технологией фасилитации. Но есть и различия.

Медиация означает «встать между» двумя или более группами и личностями.

Фасилитация означает «сделать легким» (для группы – быть эффективной).

Медиатор может работать со сторонами как вместе, так и раздельно.

Фасилитатор работает в присутствии членов группы.

Задача медиатора – разрешить конфликт, который стороны затрудняются разрешить самостоятельно

Фасилитатор:

а) работает не обязательно в конфликтной ситуации,

б) его основная цель – улучшение процесса групповой работы.

Медиатор в большей степени контролирует процесс, чем члены групп.

Фасилитатор всегда контролирует процесс вместе с членами группы.

Медиацию следует понимать прежде всего как процесс, продвигающий конфликт в сторону его разрешения. Это целенаправленное вмешательство.

В качестве **медиаторов** могут выступать самые различные организации, группы лиц и отдельные индивиды. Однако существуют группы людей, которые, в силу их статуса, относятся к официальным медиаторам:

- межгосударственные организации (ООН);
- государственные правовые институты (арбитражный суд, прокуратура);
- государственные специализированные комиссии (например, по урегулированию забастовок);
- представители правоохранительных органов (участковый в бытовых конфликтах);
- руководители структур по отношению к подчиненным;
- общественные организации (профсоюзы);
- профессиональные медиаторы – конфликтологи;
- социальные психологи.

Неофициальные медиаторы, к которым можно обратиться за помощью в силу их образования или большого опыта:

- представители религиозных организаций;
- психологи;
- социальные педагоги;
- юристы.

В роли спонтанных медиаторов могут выступать и все свидетели конфликтов, друзья и родственники, неформальные лидеры и коллеги по работе. Но в этом случае нельзя говорить о профессиональной помощи.

В каких случаях разумно обратиться к медиатору:

- когда стороны изначально отстаивают взаимоисключающие интересы;
- когда все аргументы, средства исчерпаны, но выхода нет;
- когда изначально по-разному трактуются критерии оценки (например, законодательство);
- когда одной из сторон нанесен серьезный ущерб (психологический или физический);
- когда сторонам важно сохранить хорошие отношения;
- когда существует временное перемирие, но конфликт не исчерпан;
- когда требуется третья сторона для контроля за исполнением соглашения.

В каких случаях необходимо выступить в качестве медиатора:

- когда происходит опасная эскалация конфликта, возникает угроза применения насилия;
- когда вам лично невыгоден этот конфликт;
- когда конфликт отрицательно влияет на подотчетную вам группу (вы – руководитель, а конфликтуют подчиненные);
- когда вы видите реальный выход из положения;
- когда у вас есть то, что устранил конфликт.

Помимо медиатора, в сложном, масштабном переговорном процессе может участвовать *рекордер*. Это человек, который записывает ход событий и точки зрения оппонентов так, чтобы те могли их видеть и проверять правильность записи.

Процесс медиации включает **три основных этапа**:

1. *Знакомство с конфликтом* (составление схемы конфликта; см. приложение 10). В зависимости от числа участников карта конфликта может выглядеть по-разному.

2. *Работа с конфликтными сторонами* (встречи с каждой из сторон, подготовка совместных переговоров).

3. *Ведение переговоров* (функции медиатора сводятся к роли ведущего, тренера, педагога и т. п.).

Важно, чтобы каждая встреча сторон заканчивалась пусть небольшим, но продвижением вперед.

Процесс медиации может включать следующие конкретные действия:

- анализ и ситуации и отношений;
- определение проблемы;
- разогрев (снятие психологических барьеров);
- снятие препятствий (эмоциональных барьеров);
- поиск решения;
- принятие решения;
- заключение соглашения;
- прояснение ситуации (семейный конфликт, конфликт между друзьями).

Каково влияние третьей стороны на ход конфликта? В целом более чем в 50 % случаев оно эффективно. Приблизительно в четверти случаев оно никак не отражается на протекании конфликта, а в 10 % отмечается отрицательная тенденция.

Факторы, увеличивающие положительное влияние медиатора:

- ориентированность сторон на принятие компромиссного решения;
- заинтересованность и высокая профессиональная подготовка медиатора;
- настойчивость действий медиатора;
- высокая степень напряженности конфликта;
- скоротечность конфликта.

Тактики воздействия медиатора на стороны (см. приложение 16):

– тактика поочередного выслушивания (применяется для уяснения ситуации и выслушивания предложений в период острого конфликта, когда разъединение сторон невозможно);

– директивное воздействие (акцентирование внимания на слабых моментах в позициях оппонентов; цель – склонение к примирению);

– сделка (посредник стремится вести переговоры с участием обеих сторон);

– давление на одного из оппонентов (посредник доказывает одному из оппонентов ошибочность его позиции);

– челночная дипломатия (медиатор разделяет конфликтующие стороны и постоянно курсирует между ними, согласуя их решения).

Иногда в переговорном процессе приходится сталкиваться со сложными людьми. Вот некоторые их типы.

«Заевший патефон» – человек, который, не обращая внимания на ход диалога, постоянно вмешивается и говорит об одном и том же. Реакция: «Давай мы на две минуты отвлечемся и послушаем тебя, чтобы уже больше не возвращаться к этому вопросу».

«Ворчливый Билл» – говорит: «Это плохо», «Так никогда не будет» и т. п. Он всегда всех критикует. Реакция: «Подожди минутку! У тебя будет еще возможность дать оценку, когда закончится обсуждение».

«Качающий головой» – выражает свое отрицательное мнение без слов, одним видом. Сначала постарайтесь игнорировать такое поведение. Если не получается, реакция: «Я вижу, ты качаешь головой. Ты не согласен с этой точкой зрения? Хочешь поделиться своим соображением?» Если поведение постоянно повторяется, реакция: «Каждый раз, когда ты качаешь головой, ты мешаешь мне говорить. Что вызывает у тебя такую реакцию?» Естественно, это надо спрашивать тет-а-тет.

«Отсутствующий». Сидит на последнем ряду, ничего не говорит или читает. Реакция: «А что ты думаешь по этому поводу? У тебя одна минута, чтобы подумать. Твоя точка зрения?»

«Шептун» – бормочет соседу. Реакция: «Может быть, скажете нам, о чем говорите? Если это деликатный разговор, поговорите за дверями этой комнаты».

«Крикун» – говорит много и громко. Навяжите ему свое физическое присутствие. Подойдите близко-близко. Второй раз ему этого не захочется.

«Нападающий» – постоянно делает выпады в чей-то адрес. Встаньте между ним и жертвой: «О чем вы?». Если нападают на вас, критикуют, попросите критика дать свое предложение.

«Переводчик» – всегда говорит за других. Например: «Иван хочет сказать, что...» Лучший способ – спросить: «Иван, он правильно тебя понял?».

Участвуя в конфликте в качестве медиатора, необходимо соблюдать некоторые **правила**:

1. Вы должны быть нейтральны по отношению к оппонентам и подчеркивать это.

2. Вы не должны давать оценок позициям. Пусть это делают участники конфликта по отношению друг к другу.

3. Если вас попросили о соблюдении конфиденциальности, вы обязаны этому следовать.

4. Вы должны работать с процессом (организовывать его течение, переговоры), а не с решением. Не предлагайте решений сами!

5. Необходимо ограничить число участников конфликта.

6. Необходимо конфиденциально поговорить с наиболее конфликтной личностью, выявив ее приоритеты, устремления и разъяснив желательную тактику поведения.

7. Говорите о чем-то одном. Только потом перейдите на другое. Чтобы переговоры имели хорошие результаты, у него должен быть один центр внимания. Специфика человеческого сознания заключается в том, что оно не может сосредоточиться на двух словесных моделях одновременно. Поэтому не позволяйте конфликтующим менять предмет разговора.

8. Отделите «что» от «как». Сразу остановитесь на проблеме («что»), конкретизируйте ее и лишь после этого спросите, «как» предлагают выйти из нее оппоненты. Не спрашивайте сразу: «Ну и что мы будем делать?». Возможно, предложения будут иметь отношение к разным проблемам.

9. Предупреждайте выпады в адрес оппонента.

10. Выслушивайте всех поодиночке.

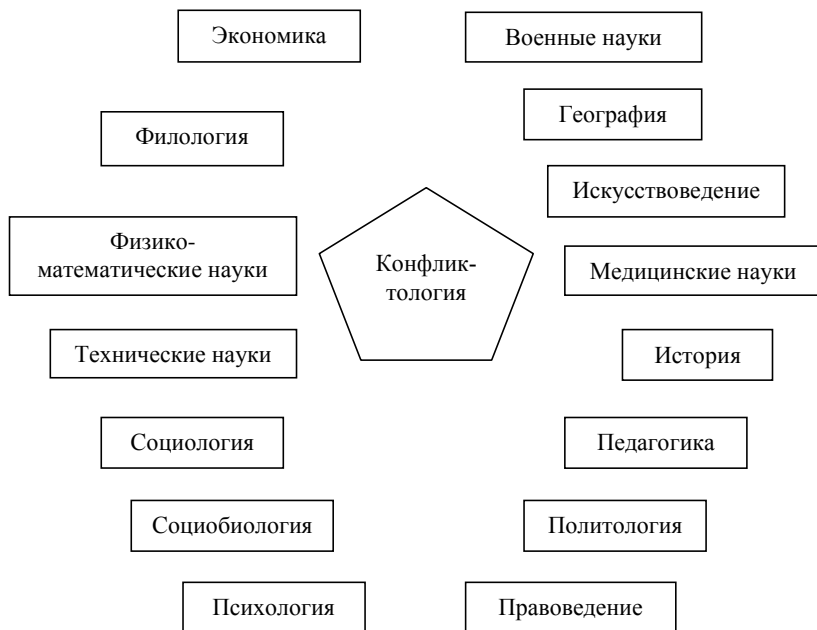
В заключение можно отметить не только важность медиации, но и сложность овладения эффективными ее приемами, ведь каждый конфликт неповторим и уникален, у него есть свои особенности, которые надо увидеть и понять, после чего можно выстраивать стратегию и тактику управления конфликтом и его разрешения. Во многом поэтому медиацию сравнивают с искусством.

ПРИЛОЖЕНИЯ

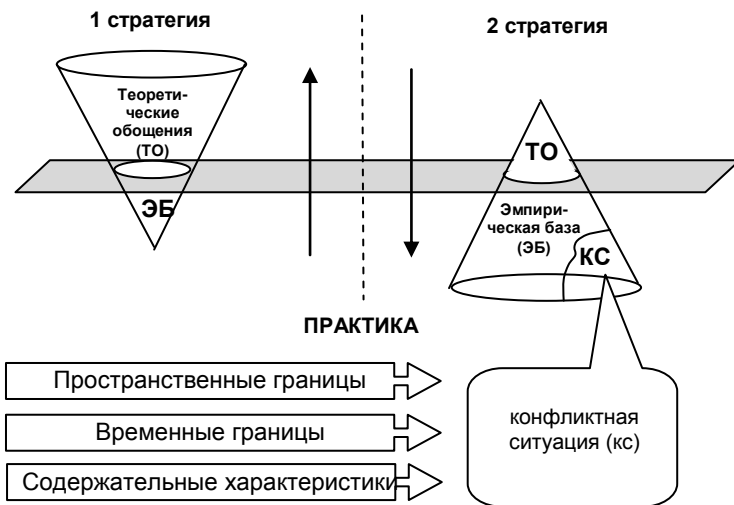
1. ТЕОРИИ КОНФЛИКТОВ

Теория конфликтов в биополитике (фрейдизм, бихевиоризм)
Социал-дарвинические модели общественного развития как борьбы за выживание человека (сильнейшего) (Г. Спенсер, У. Самнер)
Теория классово́й борьбы (марксизм)
Теория позитивно-функционального конфликта (Л. Козер, США)
Конфликт рассматривается как борьба за ценности и право на определенный статус, за обладание мощностью и ресурсами, в которой цели конфликтующих сторон состоят в нейтрализации, нанесении ущерба или устранении соперника
Л. Козер выделил 4 переменных конфликта: – власть, – статус, – перераспределение доходов, – переоценка ценностей
«Конфликтная модель общества» (Р. Дарендорф, Германия): – в любом обществе, где имеется несправедливое соотношение прав и возможностей доступа к социальным благам, заложена механизм, порождающий социальные конфликты; – социальный конфликт обусловлен структурой «социальных позиций и ролей», делением на «правлящих и подчиненных»

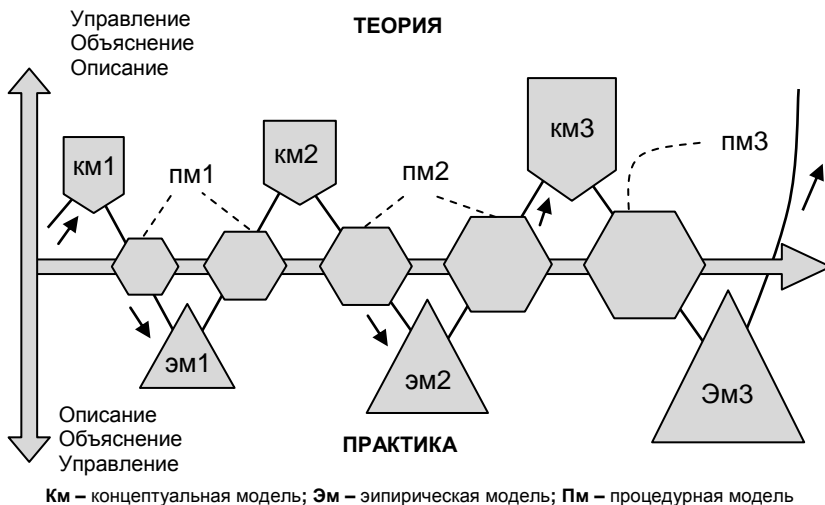
2. КОНФЛИКТОЛОГИЯ В СИСТЕМЕ НАУК



3. СООТНОШЕНИЕ ЭМПИРИЧЕСКОГО И ТЕОРЕТИЧЕСКОГО В ИССЛЕДОВАНИИ КОНФЛИКТОВ



4. ЛОГИКА ПРОЦЕССА ИССЛЕДОВАНИЯ КОНФЛИКТОВ (ПО Б. Я. ШВЕДИНУ)



5. СУЩНОСТЬ КОНФЛИКТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

1. Исходное положение дел, интересы сторон, участвующих в конфликте, степень их взаимопонимания
2. Иницилирующая сторона – причины и характер ее действий
3. Ответные меры, степень готовности к переговорному процессу, возможность нормального развития и разрешения конфликта – изменения исходного положения дел
4. Отсутствие взаимопонимания, т. е. понимания интересов противоположной стороны
5. Мобилизация ресурсов в отстаивании своих интересов
6. Использование силы или угрозы силой в ходе отстаивания своих интересов
7. Мобилизация контрресурсов, формулирование идеологии конфликта с помощью идей справедливости и создание образа врага, проникновение конфликта во все структуры и отношения, доминирование конфликта в сознании сторон над всеми иными отношениями
8. Тупиковая ситуация, ее саморазрушающее воздействие
9. Осознание тупиковой ситуации, поиск новых подходов, смена лидеров конфликтующих сторон
10. Переосмысление, переформулировка собственных интересов с учетом опыта тупиковой ситуации и пониманием интересов противостоящей стороны
11. Новый этап социального взаимодействия

6. БАЗОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ А. МАСЛОУ

Физиологические потребности – общие для всего живого. Реализовать их – значит удовлетворить такие нужды, как дыхание, голод, жажда, отдых, секс, движение, жилище и другие. Любой организм стремится сохранить в сбалансированном биологическом состоянии. Несомненно, физиологические потребности являются главными, без них невозможна сама жизнь. Люди нуждаются в очень многих вещах, но если они по-настоящему голодны или их мучает жажда, они не способны думать о чем-либо другом, пока эти потребности не будут удовлетворены хотя бы частично.

Безопасность и стабильность – следующие потребности после того, как удовлетворены жизненно важные физиологические потребности. Дефицит безопасности сильнейшим образом влияет на весь комплекс взглядов и ощущений. Человеку нет дела до всего, что не связано с безопасностью. Особенно отчетливо это выражено у детей, поскольку взрослые чаще всего подавляют открытые реакции на отсутствие или недостаток безопасности.

В современном обществе потребность в безопасности у взрослых выражается в поиске стабильности, которая может быть обеспечена за счет таких вещей, как уверенность в завтрашнем дне, постоянство условий жизнедеятельности и труда, надежная пенсия, гарантии обеспеченной старости, счет в банке, защита от преступности, коррупции и т. п.

Любовь и принадлежность к группе – очередные базовые потребности. Для одинокого человека тоска по друзьям, любимым, семье становится непереносимой. Пока человек голодал и был в опасности, он не мог не о чем думать, кроме еды и защиты; зато теперь он больше всего хочет быть нужным, любимым, стремится к добрым отношениям с людьми, ищет достойное место среди них.

Признание как потребность – целый комплекс устремлений и движений человеческого «Я», которые можно разбить на две группы: а) стремление к свободе и независимости; желание быть сильным, компетентным, уверенным в себе; б) желание обладать

хорошей репутацией, престижем; добиваться высокого статуса и власти, служебного роста, признания, уважения со стороны значимых людей.

Огромное влияние честолюбия на поведение людей, несомненно, это подтверждают научные исследования. Гордость за достижения, признание профессионалов, восхищение коллег – все это побуждает человека к действиям часто сильнее, чем перспектива дополнительного заработка. Если перед вами на переговорах человек, добившийся всего самостоятельно, уместный комплимент и признание его успеха дадут ему почувствовать, что затраченные усилия не пропали даром.

Самоутверждение, самореализация – потребности более высокого порядка. Удовлетворив первостепенные потребности, люди продолжают испытывать беспокойство. Многие не могут чувствовать себя счастливыми, если дело, которым они занимаются, не соответствует их задаткам и способностям, если даже они добились больших успехов и получили признание специалистов. Человек, в котором «звучит» музыка, хочет заниматься ею. Случается, в высокопоставленном чиновнике или удачливом бизнесмене скрывается потенциальный художник или поэт. Людей тянет заниматься тем, к чему у них внутренняя тяга и что приносит им внутреннее удовлетворение.

Знать и понимать – естественная потребность для нормального человека. Активная любознательность толкает людей на эксперименты, рождает интерес к новому, неизведанному. Жажда знаний и стремление дойти до сути – жизненно важные факторы человеческого поведения.

В основе **эстетической** потребности лежит стремление к гармонии и порядку. Некоторые люди буквально заболевают, стоит им очутиться в безобразной обстановке, и приходят в себя только после удовлетворения их чувства прекрасного. Страсть к красоте особенно ярко выражена у художников, дизайнеров; некоторые из них совершенно не выносят уродства. А. Маслоу относил к этой категории и безотчетное желание поправить криво висящую картину.

Базисные потребности представляют собой мотивационные переменные, которые по мере взросления человека и их реализации в качестве необходимых условий социального бытия индивида следуют друг за другом. Первые два типа потребностей в этой иерархии являются первичными (врожденными), последующие – вторичными (приобретенными). При этом процесс возвышения потребностей выглядит как замена первичных (низших) вторичными (высшими). Потребности каждого нового уровня становятся актуальными для индивида лишь после того, как удовлетворены предыдущие запросы. Это принцип доминанты, т. е. господствующей в данный момент потребности.

Данный порядок не следует воспринимать как догму. Существует немало людей, для которых самовыражение не менее значимо, чем любовь. Встречаются творческие натуры, для которых чрезвычайно важна эстетическая сторона дела. Эти различия обусловлены разнообразием социальной жизни и индивидуальных черт. Многие зависят от того, в каких условиях развивалась личность. Человек, недополучивший в детстве и отрочестве любви, порой теряет желание и способность любить и быть любимым. Отсутствие знаний (незнание) также влияет на иерархию потребностей. Тот, кому никогда не случалось голодать, склонен считать пищу чем-то второстепенным, малозначимым.

Кроме того, последующая потребность вовсе не обязательно появляется после того, как насущная удовлетворена полностью. Тем более она не появляется внезапно. Обычно по мере частичного удовлетворения одной потребности начинает проявляться одна из последующих. Такое переплетение запросов и постоянный перенос внимания с одного на другое предшествует относительно полному удовлетворению каждого из них. Люди стараются избегать физического дискомфорта, сторонятся всего, что может лишить их безопасности, ищут понимания, сторонятся скуки и неизвестности, предпочитают порядок.

7. ТИПОЛОГИИ КОНФЛИКТОВ

Типы конфликтов по К. Боулдингу

<i>Действительные</i>	Существующие объективно в определенной социальной подсистеме
<i>Случайные</i>	Зависящие от второстепенных моментов по отношению к принципиальным противоречиям, вызвавшим конфликт
<i>Заместительные</i>	Являющиеся видимым проявлением скрытых конфликтов
<i>Конфликты, основанные на плохом знании</i>	Результат неумелого управления
<i>Скрытые (латентные)</i>	Участники по разным причинам не могут бороться открыто
<i>Фальшивые</i>	Создающие видимость

Типы конфликтов по Д. Катцу

Конфликты между косвенно конкурирующими подгруппами
Конфликты между непосредственно конкурирующими подгруппами
Конфликты внутри иерархии по поводу вознаграждения

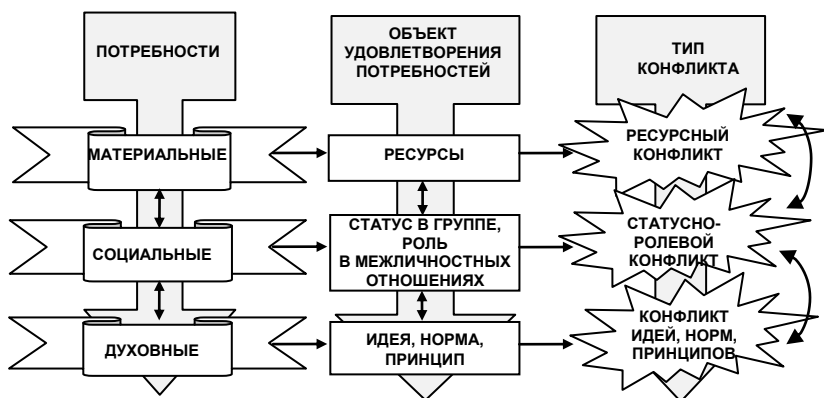
Классификация конфликтов по Г. Тарду

Конфликты ряда	Эволюция и контрэволюция
Конфликты степени	Увеличение и уменьшение роста, повышение и понижение показателей, характеризующих какое-либо явление, например преступность, брак, рождение и др.
Конфликты смысла	Конфликт стремлений двух сил, борющихся за власть, жизнь и влияние. Конкретными формами являются борьба, конкуренция и спор

Классификация конфликтов (антагонизмов) по Я. Л. Юделевскому

<p>Односторонние и двусторонние</p> <p>Односторонними являются те, где только одна сторона грозит интересам другой стороны (например, волки интересам овец), двусторонними – те, где обе стороны грозят интересам друг друга (например, антагонизм двух хищников)</p>
<p>Безусловные и условные</p> <p>Первые возникают там, где одна сторона грозит физически уничтожить другую, вторые – там, где интерес одной стороны не требует уничтожения другой. Таковы явления гнета, эксплуатации, судебной тяжбы. Если обе стороны требуют уничтожения друг друга, такой антагонизм будет абсолютным</p>
<p>По характеру антагонизирующих групп</p> <p>Племенные, национальные, расовые, государственные, классовые, сословные, религиозные и др.</p>
<p>По интересам</p> <p>Экономические, политические, идеологические и др.</p>

Классификация конфликтов на основе потребностей субъектов взаимодействия (по А. И. Шипилову)

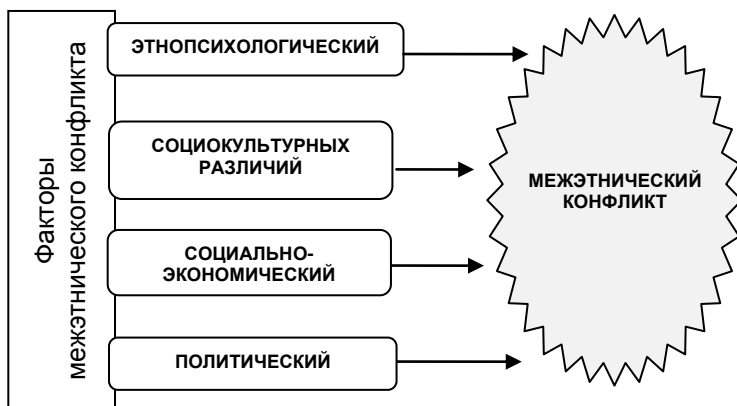


Классификация конфликтов по С. М. Емельянову

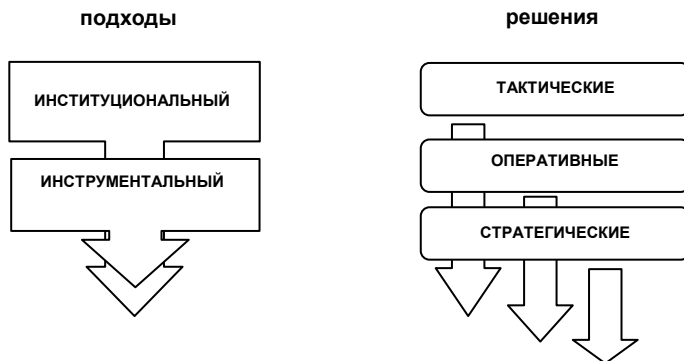
Основание классификации	Виды конфликтов	Общая характеристика
Сферы проявления конфликта	<ul style="list-style-type: none"> Экономические Идеологические Социально-бытовые Семейно-бытовые 	<ul style="list-style-type: none"> В основе лежат экономические противоречия. В основе лежат противоречия во взглядах. В основе лежат противоречия социальной сферы. В основе лежат противоречия семейных отношений
Степень длительности и напряженности конфликта	<ul style="list-style-type: none"> Бурные быстротекущие 	<ul style="list-style-type: none"> Возникают на основе индивидуальных психологических особенностей личности, отличаются агрессивностью и крайней враждебностью конфликтующих

	<p>Острые длительные Слабовыраженные и вялотекущие</p> <p>Слабовыраженные и быстротекущие</p>	<p>Возникают при наличии глубоких противоречий.</p> <p>Связаны с не очень острыми противоречиями либо пассивностью одной из сторон.</p> <p>Связаны с поверхностными причинами, носят эпизодический характер</p>
Субъекты конфликтного взаимодействия	<p>Внутриличностные</p> <p>Межличностные</p> <p>Конфликты «личность – группа»</p> <p>Межгрупповые</p>	<p>Связаны со столкновением противоположно направленных мотивов личности.</p> <p>Субъектами конфликта выступают две личности.</p> <p>Субъекты: с одной стороны личность, а с другой – группа (микрогруппа).</p> <p>Субъектами конфликта выступают малые социальные группы или микрогруппы</p>
Социальные последствия	<p>Конструктивные</p> <p>Деструктивные</p>	<p>В основе лежат объективные противоречия. Способствуют развитию организации или другой социальной системы.</p> <p>В основе, как правило, лежат субъективные причины. Создают социальную напряженность и ведут к разрушению социальной системы</p>
Предмет конфликта	<p>Реалистичные (предметные)</p> <p>Нереалистичные (беспредметные)</p>	<p>Имеют четкий предмет.</p> <p>Не имеют предмета или имеют предмет, который является жизненно важным для одного или обоих субъектов конфликта</p>

8. МЕЖЭТНИЧЕСКИЕ КОНФЛИКТЫ



РАЗРЕШЕНИЕ МЕЖЭТНИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ



9. ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ СУПРУЖЕСКИХ КОНФЛИКТОВ (по В. А. СЫСЕНКО)



ПСИХОТРАВМИРУЮЩИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ СУПРУЖЕСКИХ КОНФЛИКТОВ

СОСТОЯНИЕ ПОЛНОЙ СЕМЕЙНОЙ НЕУДОВЛЕТВОРЕННОСТИ

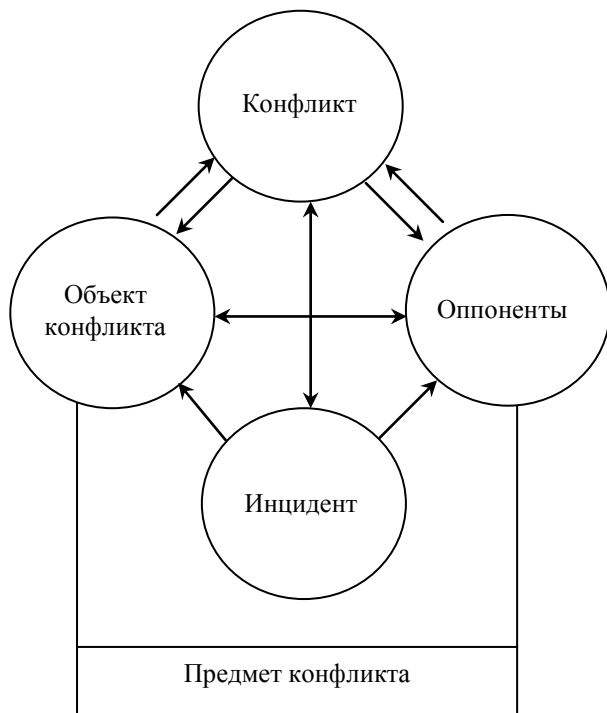
СЕМЕЙНАЯ ТРЕВОГА

НЕРВНО-ПСИХИЧЕСКОЕ НАПРЯЖЕНИЕ

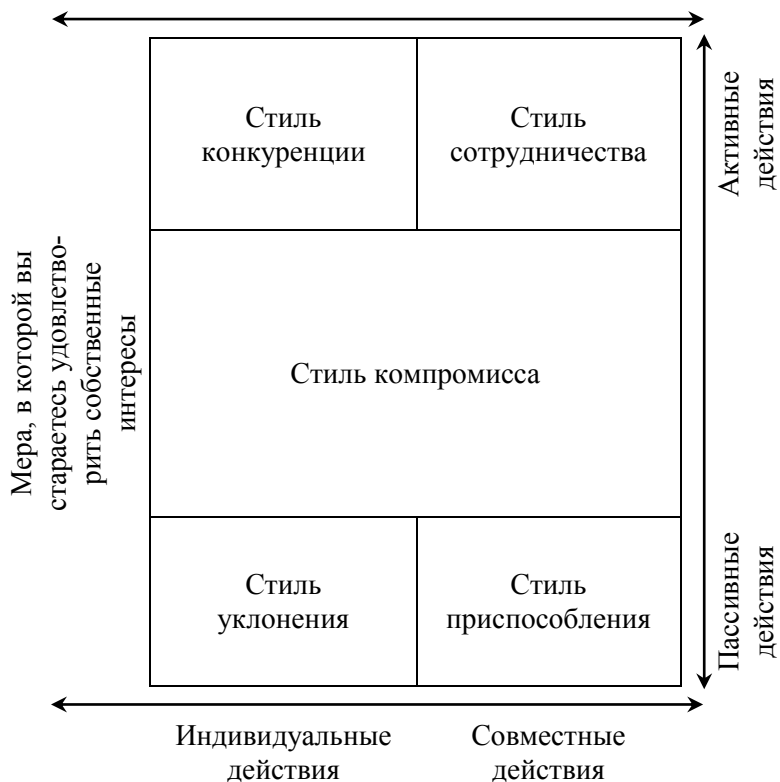
- создание для супруга ситуаций постоянного психологического давления, трудного или даже безвыходного положения;
- создание для супруга препятствий для проявления важных для него чувств, удовлетворения потребностей;
- создание ситуации постоянного внутреннего конфликта у супруга

ЧУВСТВО ВИНЫ

10. СХЕМА КОНФЛИКТА



11. СЕТКА ТОМАСА–КИЛМЕННА



Данная сетка позволяет создать для каждого человека свой стиль разрешения конфликта. Начиная работать с сеткой Томаса–Килменна, сначала определите свое активное или пассивное начало. Если ваша реакция пассивна, то вы будете стараться выйти из конфликта; если позиция активна – вы предпримете попытку разрешить его.

Инструкция

Из двух вариантов разрешения конфликта выберете тот, который наиболее близок вам.

1. (А) Иногда соглашаюсь, чтобы ответственность за решение взял на себя другой человек.

(Б) Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.

2. (А) Стремлюсь найти компромиссное решение.

(Б) Пытаюсь решить вопрос с учетом интересов моих партнеров.

3. (А) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

(Б) Иногда могу пожертвовать своими интересами ради интересов другого человека.

4. (А) Прежде всего предлагаю пойти на совместные уступки.

(Б) Прежде всего я стараюсь не задеть чувства другого.

5. (А) Улаживая спорную ситуацию, я пытаюсь найти поддержку другого.

(Б) Стараюсь сделать так, чтобы избежать напряженности в отношениях.

6. (А) В споре я пытаюсь избежать неприятности для себя.

(Б) В спорах чаще всего мне удается отстаивать собственные интересы.

7. (А) Стремлюсь отложить решение спорного вопроса, чтобы потом решить его окончательно.

(Б) Считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.

8. (А) Никогда не стесняюсь настоять на своем.

(Б) Первым делом определяю, возможна ли взаимная выгода.

9. (А) Не всегда стоит волноваться из-за возможных разногласий.

(Б) Умею добиваться своего, мотивируя интересами другого.

10. (А) Надо стремиться настоять на своем – такова жизнь.

(Б) Средний вариант всегда предпочту крайним решениям.

11. (А) Стремлюсь определить круг всех затронутых вопросов.

(Б) Стараюсь успокоить другого, чтобы сохранить отношения.

12. (А) Стараюсь избегать занимать позицию, которая вызовет споры.

(Б) Даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

13. (А) Предлагаю среднюю позицию.

(Б) Настаиваю на том, чтобы все было по-моему.

14. (А) Сообщаю оппоненту свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

(Б) Пытаюсь показать логику и преимущества моих взглядов.

15. (А) Неверное решение можно исправить, а испорченные отношения нет.

(Б) Стараюсь делать все необходимое, чтобы избежать напряженности.

16. (А) Внимательно слежу за тем, чтобы не задеть чувств другого человека.

(Б) Пытаюсь убедить оппонента в привлекательности моей позиции.

17. (А) Сильно переживаю, если мне не уступают в споре.

(Б) Стараюсь избегать любой напряженности.

18. (А) Если это сделает счастливым другого, я уступлю ему.

(Б) Остываю и уступаю, если оппонент идет мне на уступки.

19. (А) Стремлюсь четко выделить в споре свои и чужие цели.

(Б) Отложу спорный вопрос, понимая, что со временем страсти утихнут.

20. (А) Стремлюсь немедленно преодолеть возникшие разногласия.

(Б) Стремлюсь найти наилучшее сочетание наших выгод и потерь.

21. (А) Веду переговоры, стараюсь быть внимательным к собеседнику.

(Б) Всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22. (А) Пытаюсь найти позицию, которая отражает мои и чужие интересы.

(Б) Иногда не прочь дать собеседнику возможность решить сложный вопрос.

23. (А) Стремлюсь удовлетворить желания всех участников спора.

(Б) Для отстаивания своих взглядов использую логику, чувства, давление.

24. (А) Если позиция собеседника кажется мне важной, иду ему навстречу.

(Б) Стараюсь убедить собеседника пойти на компромисс.

25. (А) Как правило, мне удается убедить собеседника в своей правоте.

(Б) Во время переговоров умею быть внимательным к чужим аргументам.

26. (А) Всегда призываю собеседника к взаимным уступкам.

(Б) Всегда стремлюсь удовлетворить интересы свои и оппонента.

27. (А) Не переносу споров из-за их бесполезности.

(Б) В спорах оппоненты, как правило, навязывают мне свою позицию.

28. (А) Ради дела стремлюсь настоять на своем, преодолевая себя.

(Б) Улаживая ситуацию, стремлюсь найти поддержку у собеседника.

29. (А) Согласен на уступки, но только взаимные.

(Б) Здоровье дороже всяких споров.

30. (А) Стараюсь не задевать достоинств собеседника.

(Б) Всегда стремлюсь к взаимному успеху.

Обработка результатов теста

По каждому разделу ключа подсчитывается суммарное число совпадающих ответов. Сравнение полученных чисел покажет преимущественный способ реагирования на конфликт.

Ключ опросника

Конкуренция: 3А, 6Б, 8А, 9В, 10А, 13Б, 14Б, 16Б, 17А, 22Б, 25А, 28А.

Уклонение: 1А, 5Б, 6А, 7А, 9А, 12А, 15А, 17Б, 19Б, 23Б, 27А, 29Б.

Приспособление: 1А, 3Б, 4Б, 11Б, 15А, 15Б, 16А, 18А, 21А, 24А, 25Б, 27Б, 30А.

Компромисс: 2А, 4А, 7Б, 10Б, 12Б, 13А, 18Б, 20Б, 22А, 24Б, 26А, 29А.

Сотрудничество: 1Б, 2Б, 5А, 8Б, 11А, 14А, 19А, 20А, 21Б, 23А, 26Б, 28Б, 30Б.

Результаты теста, нанесенные на сетку Томаса–Килменна, дадут вам наглядное представление о том, какой из стилей вы используете чаще всего, какой дает наилучшие результаты и какой наиболее комфортен для вас.

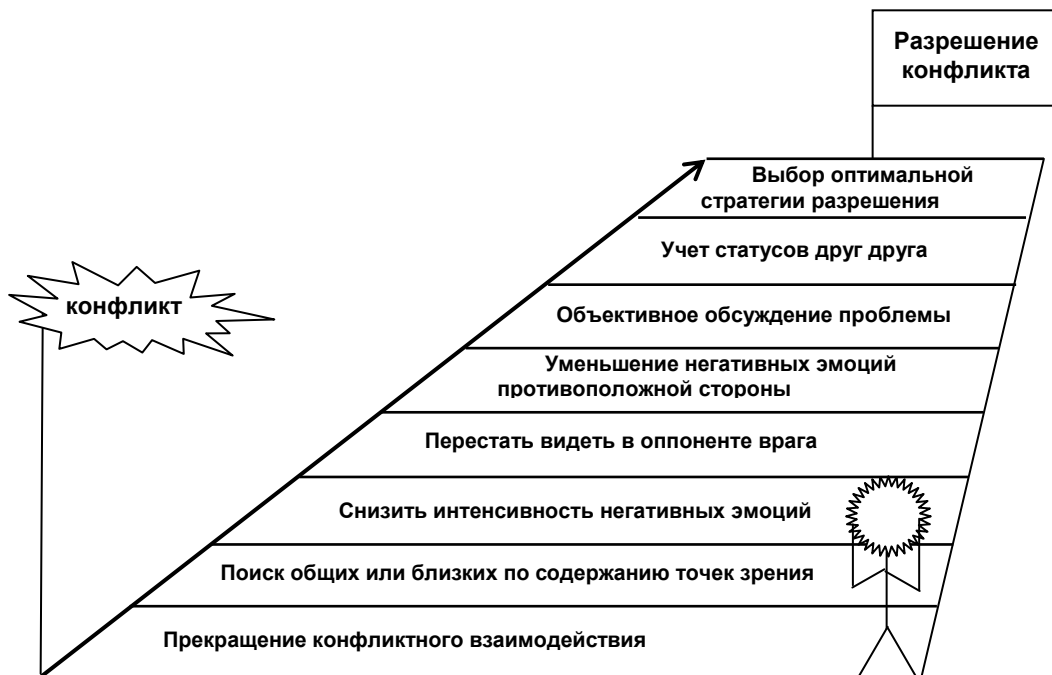
12. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ В КОЛЛЕКТИВЕ

Правовые	Нарушение законов, прав, невыполнение обязанностей со стороны как руководителя, так и членов коллектива
Финансовые (материальные)	Нарушение финансовой дисциплины, использование государственных средств, средств предприятия в личных целях
Организационно- управленческие	Недостатки руководителя обусловлены нарушением, невыполнением своих организационно-распорядительных, управленческих функций, норм, принципов, правил
Коммуникативные	Несоблюдение норм делового и неформального общения
Оценочные	Необъективная оценка труда, поведения лиц и групп
Психологические	Психологическая несовместимость, предвзятая, негативная установка, характерологические недостатки отдельных членов коллектива
Нравственные	Нарушение нравственных норм (нечестность, грубость, низкая этическая культура)
Идейные	Принципиальные расхождения во взглядах, убеждениях
Межнациональные	Оскорбление национальных чувств, пренебрежение национальными традициями, унижение национального достоинства, ущемление национальных прав

13. ПОСЛЕДСТВИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ

Функциональные	Дисфункциональные
Нахождение более эффективного способа решения проблем	Неудовлетворенность работой
Обеспечение причастности работников к принятию решения	Поляризация целей: оценка своих целей как позитивных, а целей другой стороны – как негативных
Обеспечение реализации совместно принятого решения	Уменьшение степени сотрудничества в группе и между группами
Активизация индивидуального участия и повышение качества решений в будущем	Усиление необоснованной конкуренции между группами, сокращение взаимодействия

14. УСЛОВИЯ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ



15. ВОПРОСНИК Г. АЙЗЕНКА

1. Вы часто испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы отвлечься, испытать сильные ощущения?
2. Часто ли вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут вас понять, ободрить, посочувствовать?
3. Считаете ли вы себя человеком беззаботным?
4. Очень ли трудно вам отказаться от своих намерений?
5. Обдумываете ли вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?
6. Всегда ли вы сдерживаете свои обещания, даже если вам это не выгодно?
7. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Обычно вы поступаете и говорите быстро, не раздумывая?
9. Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
10. Верно ли, что на спор вы способны решиться на все?
11. Смущаетесь ли вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который вам симпатичен?
12. Бывает ли когда-нибудь, что, разозлившись, вы выходите из себя?
13. Часто ли бывает, что вы действуете необдуманно, под влиянием минутного настроения?
14. Часто ли вас беспокоит мысль о том, что вам не следовало что-либо делать или говорить?
15. Предпочитаете ли вы чтение книг встречам с людьми?
16. Легко ли вас обидеть?
17. Любите ли вы часто бывать в компании?
18. Бывают ли у вас такие мысли, которыми вам бы не хотелось делиться с другими?
19. Верно ли, что иногда вы настолько полны энергии, что все горит в руках, а иногда совсем вялы?
20. Стараетесь ли вы ограничивать круг своих знакомств небольшим числом самых близких друзей?
21. Часто ли вы мечтаете?
22. Когда на вас кричат, вы отвечаете тем же?

23. Считаете ли вы все свои привычки хорошими?
24. Часто ли у вас появляется чувство, что вы в чем-то виноваты?
25. Способны ли вы иногда дать волю чувствам и беззаботно повеселиться в веселой компании?
26. Можно ли сказать, что нервы у вас часто натянуты до предела?
27. Считают ли вас человеком живым и веселым?
28. После того, как дело сделано, часто ли вы мысленно возвращаетесь к нему и думаете, что смогли бы сделать лучше?
29. Чувствуете ли вы себя беспокойно, находясь в большой компании?
30. Бывает ли, что вы передаете слухи?
31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что разные мысли лезут в голову?
32. Если вы хотите что-то узнать, вы предпочитаете найти это в книге или спросить у людей?
33. Бывает ли у вас сильное сердцебиение?
34. Нравится ли вам работа, требующая от вас сосредоточенности?
35. Бывают ли у вас приступы дрожи?
36. Всегда ли вы говорите правду?
37. Бывает ли вам неприятно находиться в компании, где подшучивают друг над другом?
38. Раздражительны ли вы?
39. Нравится ли вам работа, которая требует быстрых действий?
40. Верно ли, что вам часто не дают покоя мысли о разных неприятностях и ужасах, которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
41. Верно ли, что вы неторопливы и несколько медлительны?
42. Опаздываете ли вы когда-нибудь на работу или на встречу с кем-либо?
43. Часто ли вам снятся кошмары?
44. Верно ли, что вы так любите поговорить, что не упускаете любого случая побеседовать с новым человеком?

45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?
46. Огорчились бы вы, если бы долго не могли видеться с друзьями?
47. Вы нервный человек?
48. Есть ли среди ваших знакомых те, которые вам явно не нравятся?
49. Вы уверенный в себе человек?
50. Легко ли вас задевает критика ваших недостатков или вашей работы?
51. Трудно ли вам получить настоящее удовольствие от мероприятий, в которых участвует много людей?
52. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?
53. Сумели бы вы внести оживление в скучную компанию?
54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?
55. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?
56. Любите ли вы подшучивать над другими?
57. Страдаете ли вы от бессонницы?

Инструкция к применению теста

Подготовьте лист ответов и, глубоко не задумываясь, поставьте свои ответы на все предложенные вопросы во второй колонке листа, при этом ответы должны быть только «да» (+) или «нет» (-).

Образец ответного листа

№ вопроса	Ответ	Экстраверсия – интроверсия	Нейротизм – ригидность	Правдивость
1	2	3	4	5
1				
2				
3 и т. д.				
Число совпадений				

Обработка и анализ результатов

С помощью ответного ключа заполните остальные три колонки. Сравните свои ответы с ключом и продублируйте в третьей, четвертой и пятой колонках те знаки «+» и «-», которые совпали с вашими ответами. Затем под колонками подсчитайте количество совпадений.

Ключ

Экстраверсия-интроверсия:

+ в ответах на вопросы 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 53, 56;

- в ответах на вопросы 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Число совпадений ответов испытуемого с ключом характеризует степень экстраверсии – интроверсии. Если оно значительно больше 12 (15–24), то можно говорить о выраженной экстраверсии, если меньше 10 (0–10) – интроверсии. При показателе от 11 до 14 интерес человека к окружающему и внутреннему миру почти одинаков и его можно назвать *амбовертом*.

Нейротизм:

+ в ответах на вопросы 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

Если количество совпадений в пределах от 0 до 10, то проявляется эмоциональная устойчивость испытуемого.

Если данный показатель от 11 до 16, то это говорит об эмоциональной впечатлительности.

Если от 17 до 22, то проявляются отдельные признаки расшатанности нервной системы.

Если 23–24, то это невротизм, граничащий с патологией, возможен срыв, невроз.

Правдивость:

+ в ответах 6, 24, 36;

- в ответах 12, 18, 30, 42, 48, 54.

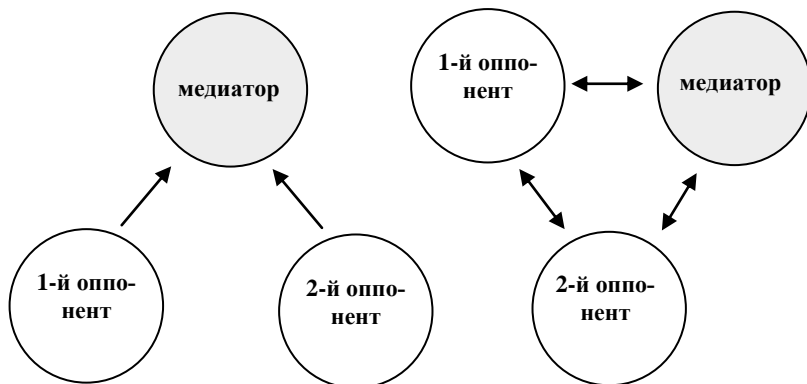
Если количество совпадений до 3, то ответам можно доверять.

Если 4–5, то ответы вызывают сомнение;

Если 6–9, то ответы недостоверны, испытание надо повторить вновь.

Степень выраженности интересов и эмоциональной уравновешенности в значительной мере связана с темпераментом человека. Можно считать, что флегматики и меланхолики относятся к числу интравертов, только первые из них имеют устойчивые и даже инертные эмоции, а вторые – эмоциональны, реактивны, особенно на то, что касается их лично. Также эмоционально подвижны холерики, а устойчивы – сангвиники. Но у тех и у других преобладает экстраверсия.

16. ТАКТИКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТРЕТЬЕЙ СТОРОНЫ С ОПОНЕНТАМИ ПРИ УРЕГУЛИРОВАНИИ КОНФЛИКТА

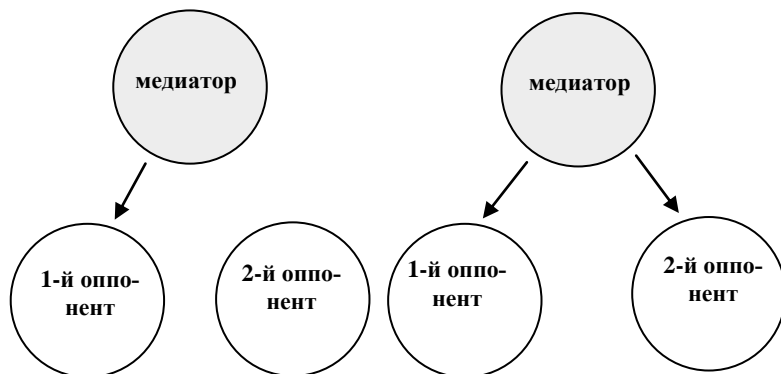


Техника поочередного выслушивания

Сделка



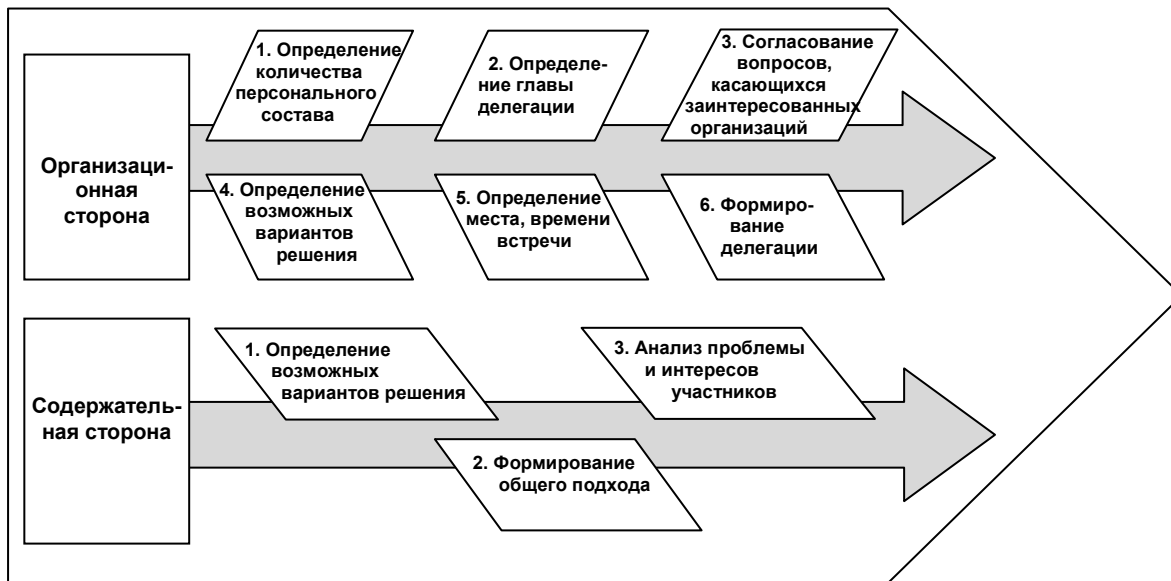
Челночная дипломатия



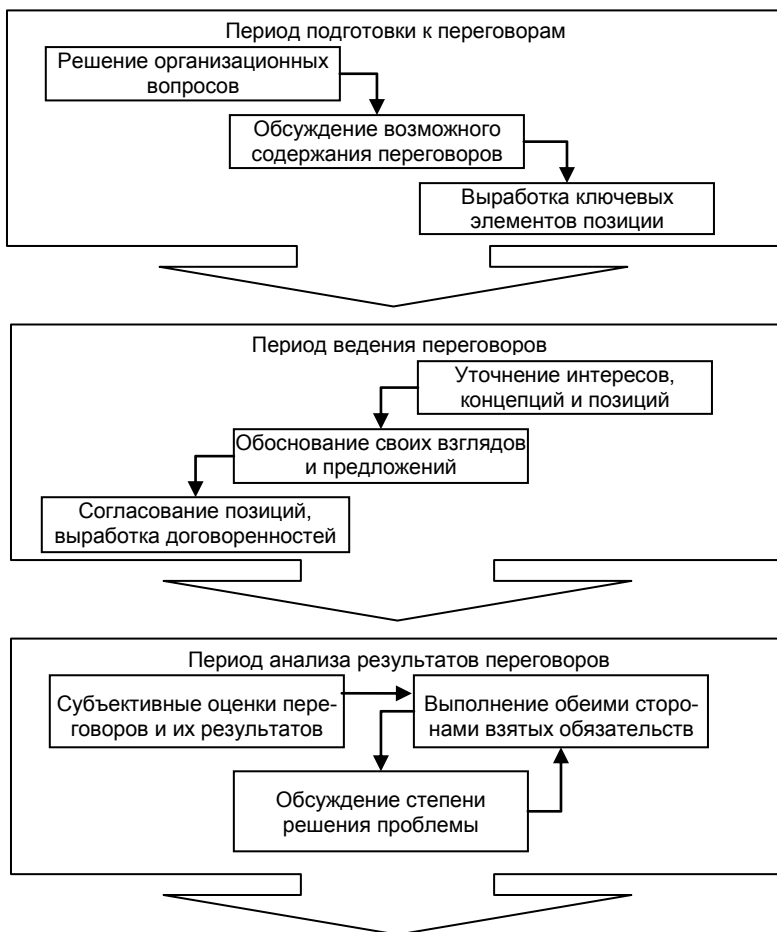
Давление на одного из оппонентов

Директивное воздействие

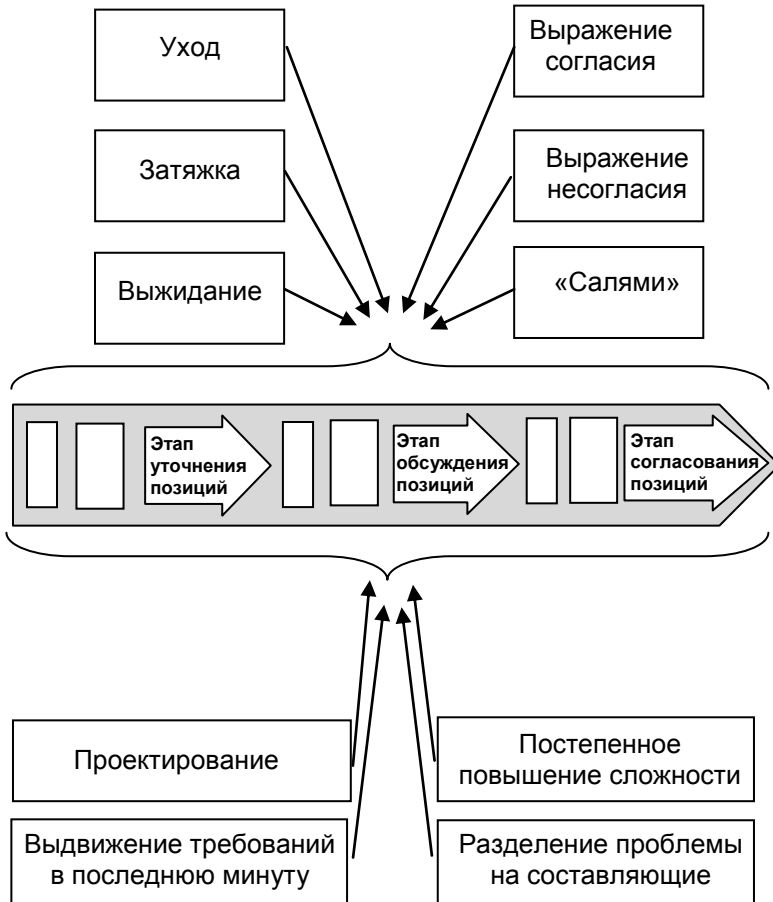
17. ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ



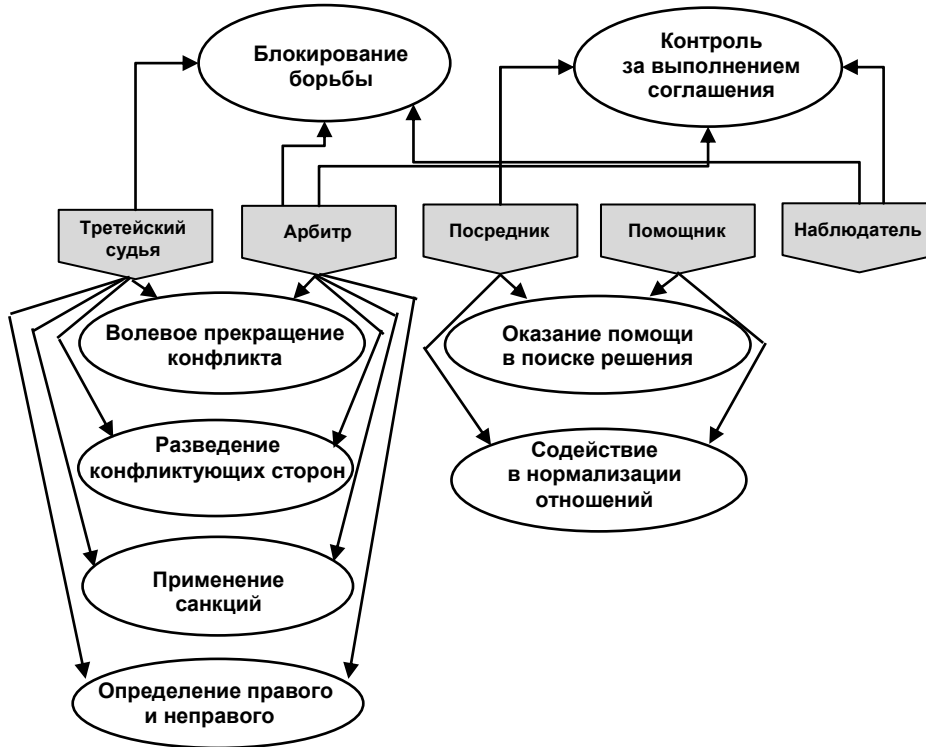
18. ДИНАМИКА ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА



19. ОБЩИЕ ТАКТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ



20. ВЛИЯНИЕ ПЕРЕГОВОРЩИКОВ НА ИСХОД КОНФЛИКТОВ



Учебное издание

ХОХЛОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ

КОНФЛИКТОЛОГИЯ

ИСТОРИЯ. ТЕОРИЯ. ПРАКТИКА

Учебное пособие

Редактура и компьютерная верстка

Н. В. Мьельникова

Самарский филиал ГБОУ ВПО города Москвы
«Московский городской педагогический университет»,
443041, г. Самара, ул. Братьев Коростелевых, 76.

Подписано в печать 29.04.14. Формат 60x90¹/₁₆. Бумага офсетная.
Гарнитура Times New Roman. Печать оперативная. Усл. печ. л. 19,5.

Тираж 300 экз. Заказ 0705.

Отпечатано в типографии ООО «Абрис»,
443041, г. Самара, ул. Агибалова, 78.