

РЕСУРСНЫЙ ЦЕНТР 2.0
практики медиации и социальной интеграции в области межнациональных и
межконфессиональных отношений в регионах приграничья Западной Сибири

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

**«Медиация межнациональных и межконфессиональных
конфликтов: введение и сопровождение практики освоения»**

Барнаул, 2020

ББК 60.5
П231

П231 Медиация межнациональных и межконфессиональных конфликтов: введение и сопровождение практики освоения: учебно-методические материалы. Под общей редакцией Максимовой С.Г., Ноянзиной О.Е. – Барнаул: ИП Колмогоров И.А., 2020. – 158 с.

ISBN 978-5-7904-2472-4

В учебно-методических материалах представлена информация, направленная на более глубокое освоение курса по программе повышения квалификации «Медиация межнациональных и межконфессиональных конфликтов: введение и сопровождение практики освоения».

В пособии освещаются проблемы, связанные с теоретическими и методологическими основами формирования межэтнических и межконфессиональных конфликтов; особенности кросс-культурного диалога и медиации кросс-культурных конфликтов; конфликтное взаимодействие и диалог сторон; медиаторские практики; интеграция медиации в кросс-культурные отношения; предмет, роль и технологии медиации; медиация как альтернативы судебным разбирательствам; теоретические основы исследования этничности и национализма; основные закономерности этнонациональных процессов; механизмы трансформации теорий и концепций в области этнонациональной политики в реальные практики и отношения. Представлены материалы по описанию роли и технологий медиации; проанализированы отдельные кейсы, связанные с медиативными практиками, этнополитическими процессами и многофакторными ситуациями.

Учебно-методические материалы предназначены для руководителей, сотрудников и волонтеров национально-культурных организаций, общественных объединений, реализующих проекты в сфере национальных и межнациональных отношений, всех заинтересованных в укреплении единства российского народа, сохранении и развитии этнических культур, языков народов России.

Материалы также адресованы специалистам органов управления, работникам образования, учреждений социального обслуживания, и других организаций, включенных в реализацию социальной политики государства, а также социологам, психологам, студентам и аспирантам факультетов социогуманитарного профиля вузов России.

Учебно-методические материалы подготовлены с использованием гранта Президента Российской Федерации на развитие гражданского общества, предоставленного Фондом президентских грантов по проекту «Ресурсный центр 2.0: практики медиации и социальной интеграции в области межнациональных и межконфессиональных отношений в регионах приграничья Западной Сибири» № 19-2-019424 от 12.11.2019 г.

ББК 60.5

ISBN 978-5-7904-2472-4

© АКОО ПССОЗ «Позитивное развитие», 2020
© Ресурсный центр по развитию гражданских инициатив
и содействию интеграции народов и культур в Алтайском крае, 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

Программа повышения квалификации «Медиация межнациональных и межконфессиональных конфликтов: введение и сопровождение практики освоения» Максимова С.Г.	4
Учебно-методические материалы.....	22
Раздел 1. Медиация межнациональных и межконфессиональных конфликтов: методологические подходы.....	22
Тема 1.1. Понятие и типология религиозных конфликтов <i>сост. Кацаева М.В.</i>	22
Тема 1.2. Процедура проведения медиации (стадии медиации) <i>сост. Нагайцев В.В.</i>	37
Раздел 2. Межнациональные и межконфессиональные конфликты: факторы возникновения, типология и диагностика.....	45
Тема 2.1. Методы кросс-культурной и межэтнической диагностики в практике медиации межнациональных и межконфессиональных конфликтов <i>сост. Омельченко Д.А.</i>	45
Тема 2.2. Человеческий (народный) капитал Русского Алтая: история и современность <i>сост. Должиков В.А.</i>	68
Тема 2.3. Природа межэтнических конфликтов и пути их разрешения <i>сост. Эбелинг Э.О.</i>	80
Тема 2.4. Природа этнополитических и этноконфессиональных конфликтов <i>сост. Ноянзина О.Е.</i>	93
Раздел 3. Стратегии и практики управления межнациональными и межконфессиональными конфликтами: коммуникативные компетенции	100
Тема 3.1. Потенциал применения медиации в процессе разрешения внутриконфессиональных и межконфессиональных конфликтов <i>сост. Ноянзина О.Е.</i>	100
Тема 3.2. Базовые принципы и ценности межкультурного диалога <i>сост. Лукашевич Е.В.</i>	107
Тема 3.3. Тренинг «Переговорный практикум по управления межнациональными и межконфессиональными конфликтными ситуациями» <i>сост. Черепанова М.И.</i>	110
Раздел 4. Медиативные технологии предупреждения и профилактики межнациональных и межконфессиональных конфликтов.....	138
Тема 4.1. Техники конструктивного диалога при взаимодействии со сторонами конфликта <i>сост. Меженин Я.Э.</i>	138
Тема 4.2. Техники работы с эмоциональным состоянием сторон <i>сост. Меженин Я.Э.</i>	147
Тема 4.3. Психологические основы медиации: Как сохранить позицию медиатора? Семинар с элементами тренинга <i>сост. Трофимова Ю.В.</i>	151

ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

«Медиация межнациональных и межконфессиональных конфликтов: введение и сопровождение практики освоения»

Максимова С.Г.

Общая характеристика программы

1.1. Цель реализации программы

Целью реализации программы является совершенствование и получение новых компетенций, необходимых для профессиональной деятельности, и повышение профессионального уровня в области управления деятельностью НКО в сфере межнациональных и межконфессиональных отношений.

1.2. Планируемые результаты обучения

Знать теоретические и методологические основы формирования межэтнических и межконфессиональных конфликтов; особенности кросс-культурного диалога и медиации кросс-культурных конфликтов; конфликтное взаимодействие и диалог сторон; медиаторные практики; интеграция медиации в кросс-культурные отношения; предмет, роль и технологии медиации; медиация как альтернативы судебным разбирательствам; теоретические основы исследования этничности и национализма; основные закономерности этнонациональных процессов на территории постсоветского пространства, а также в условиях «демократического транзита»; механизмы трансформации теорий и концепций в области этнонациональной политики в реальные практики и отношения.

Уметь определять предмет, роль и технологии медиации; основные теоретические и методологические подходы этнополитики, её составляющих и инструментария; выявлять и анализировать основные тенденции этнополитических процессов в Российской Федерации, странах СНГ и государствах дальнего зарубежья; описывать и анализировать отдельные кейсы, связанные с медиативными практиками, этнополитическими процессами и многофакторными ситуациями; выявлять и описывать стратегии поведения отдельных акторов медиации, этнополитики (с акцентом на государственные институты, этнические элиты и СМИ); определять правовые основы деятельности региональных политических акторов и определять природу и характер регионального политического конфликта.

Владеть навыками кросс-культурного диалога и медиации кросс-культурных конфликтов; уметь выявлять конфликтное взаимодействие и диалог сторон; владеть медиаторными практиками; уметь интегрировать медиацию в кросс-культурные отношения; владеть медиацией как альтернативой судебным разбирательствам конфликтно-генных ситуаций в сфере этнополитических процессов, как на локальном/ региональном, так и на государственном и межгосударственном уровнях; уметь работать с нормативно-правовыми документами, регулирующими национальную политику в РФ, деятельность политических акторов на уровне субъектов федерации и муниципалитетов, а также сферу публичной политики; независимого исследования текущей политической ситуации в отношении конкретного исследовательского объекта (будь то международная организация, государство, регион, этническая общность или же индивид); непосредственного сбора актуальной информации по этнонациональной проблематике посредством анализа текстов СМИ, интервью с представителями различных этнических групп и государственных институтов и т.д.; приемами качественной и количественной методологии описания и анализа медиации в области этнополитических процессов.

Владеть методами диагностики, предупреждения и профилактики возникновения межнациональных и межконфессиональных конфликтов. Владеть технологиями медиации в сфере межнациональных и межконфессиональных отношений.

1.3. *Категория слушателей.* К освоению ДПП допускаются лица, имеющие высшее образование, опыт профессиональной деятельности, связанный с реализацией национальной политики, межнационального взаимодействия, образования в сфере национальной политики. Лидеры национально-культурных объединений в области реализации государственной национальной политики, в сфере национальных и религиозных отношений, в области социальных технологий формирования позитивных межнациональных и межконфессиональных отношений; педагогические работники, государственные гражданские и муниципальные служащие.

1.4. *Трудоемкость обучения* – 72 часа.

1.5. *Форма обучения* – очно-заочная.

2. Содержание программы

2.1. Учебный план программы повышения квалификации «Медиация межнациональных и межконфессиональных конфликтов: введение и сопровождение практики освоения»

№ п/п	Наименование разделов, (дисциплин, модулей)	Общая трудоемкость, (часов, зач. ед.)	Всего ауд. час. (зач. ед.)	Аудиторные занятия, час.			СРС, час.	Форма контроля
				лекции	практич., семинары	Лаборатор.		
1	Медиация межнациональных и межконфессиональных конфликтов: методологические подходы	12	8				4	
1.1	Ресурсный центр 2.0 как механизм развития и внедрения практик медиации и социальной интеграции в области межнациональных и межконфессиональных отношений							
2	Межнациональные и межконфессиональные конфликты: факторы возникновения, типология и диагностика	12	10				2	
3	Стратегии и практики управления межнациональными и межконфессиональными конфликтами: коммуникативные компетенции	22	6				16	
4	Медиативные технологии предупреждения и профилактики межнациональных и межконфессиональных конфликтов	26	8				18	
	Итоговая аттестация							
	Итого	72	32				40	

Учебно-тематический план программы повышения квалификации «Медиация межнациональных и межконфессиональных конфликтов: введение и сопровождение практики освоения»

	Наименование дисциплин	Общая трудоемкость, часов, зач. ед.)	Всего, ауд. час. (зач. ед.)	Аудиторные занятия, час.		СРС, час.	Форма контроля
				лекции	семинары		
1	Медиация межнациональных и межконфессиональных конфликтов: методологические подходы	12	8	8		4	Тест
1.1.	Ресурсный центр 2.0 как механизм развития и внедрения практик медиации и социальной интеграции в области межнациональных и межконфессиональных отношений	2	2	2			
1.2	Процедура проведения медиации (стадии медиации)	2	2	2			
1.3.	Проблемы и перспективы осуществления медиации в регионах РФ	4	2	2		2	
1.4.	Актуальные вопросы применения медиации в разрешении межконфессионального конфликта	4	2	2		2	
2	Межнациональные и межконфессиональные конфликты: факторы возникновения, типология и диагностика	12	10	10		2	Тест
2.1	Методы кросс-культурной и межэтнической диагностики в практике медиации межнациональных и межконфессиональных конфликтов	3	2	2		1	
2.2	Групповое мышление и групповые эффекты как факторы возникновения и развития межэтнического конфликта	3	2	2		1	
2.3	Человеческий (народный) капитал Русского Алтая: история и современность	2	2	2			
2.4	Этномедиация как фактор урегулирования споров в межнациональных отношениях	2	2	2			
2.5	Потенциал применения медиации в процессе разрешения внутриконфессиональных и межконфессиональных конфликтов	2	2	2			

3	Стратегии и практики управления межнациональными и межконфессиональными конфликтами: коммуникативные компетенции	22	6	2	4	16	Тест
3.1	Базовые принципы и ценности межкультурного диалога	2	2	2			
3.2	Стратегии и тактики межкультурного диалога: Деловая игра «Расскажи мне обо мне»	10	2		2	8	
3.3	Тренинг «Переговорный практикум по управления межнациональными и межконфессиональными конфликтными ситуациями»	10	2		2	8	
4	Медиативные технологии предупреждения и профилактики межнациональных и межконфессиональных конфликтов	26	8		8	18	
4.1.	Алгоритм проведения процедуры медиации	12	2		2	10	
4.2.	Техники конструктивного диалога при взаимодействии со сторонами конфликта	2	2		2		
4.3.	Техники работы с эмоциональным состоянием сторон	2	2		2		
4.4	Психологические основы медиации: Как сохранить позицию медиатора? Семинар с элементами тренинга	10	2		2	8	
	Итоговая аттестация						Зачет
	Итого	72	30			42	

2.1. Рабочая программа повышения квалификации «Медиация межнациональных и межконфессиональных конфликтов: введение и сопровождение практики освоения»

Раздел 1. Медиация межнациональных и межконфессиональных конфликтов: методологические подходы

Тема 1.1. Направления деятельности и роль ресурсного центра 2.0 в области развития и внедрения практик медиации и социальной интеграции в сфере межнациональных и межконфессиональных отношений (2 час.)

Вопросы, раскрывающие содержание темы.

Основные направления работы:

организация личных, телефонных и онлайн консультаций по вопросам: реализации государственной национальной политики; государственной поддержки национально-культурных общественных объединений и инициативных групп граждан; организации этнокультурной, культурно-досуговой деятельности; организации учебно-методической деятельности.

Информационная поддержка национально-культурных общественных объединений.

Тема 1.2. Процедура проведения медиации (стадии медиации) (2 час.)

Вопросы, раскрывающие содержание темы.

Необходимость посредничества в конфликте. Посредник как особый участник конфликта (третья сторона в конфликте), помогающий конфликтующим сторонам достичь согласия. Формы посредничества: консультирование, арбитраж и медиация. Официальное и неофициальное посредничество в конфликте. Преимущества медиации по сравнению с судебным разбирательством спора. Медиатор на переговорах сторон конфликта, его функции и требования к нему. Процедура медиативных переговоров. Подготовка к медиации. Значение первых встреч медиатора со сторонами конфликта. Стадии медиативных переговоров. Вступительное слово медиатора. Дискуссия. Кокус. Определение круга проблем, подлежащих обсуждению на медиативных переговорах, их фрагментация и дифференциация по необходимости решения. Правила и процедуры ведения переговоров. «Эхо-повтор», активное слушание и другие приемы на медиативных переговорах. Заключение соглашения между сторонами. Виды соглашений. Контроль за исполнением достигнутых договоренностей.

Тема 1.3. Проблемы и перспективы осуществления медиации в регионах РФ (2 час.)

Вопросы, раскрывающие содержание темы.

Перспективы и проблемы развития медиации в регионах РФ. Причины малой распространенности медиации в современной России. Контингент подготовленных кадров медиаторов в регионе. Внимание законодателя к данной проблеме. Выделение грантов различных Фондов на развитие медиации. Существующие профессиональные объединения медиаторов. Программы повышения квалификации. Регулярные научные мероприятия по проблемам медиации. Возможности совмещения профессий медиатора с другими видами деятельности. Возможности международного сотрудничества в сфере продвижения медиативных технологий. Низкая информированность населения РФ о процедуре медиации. Низкая конфликтологическая компетентность населения, неразвитые коммуникативные навыки. Обращение сторон к медиации на поздних стадиях конфликта. Ожидание сторонами быстрого разрешения спора. Сложности у сторон с оплатой услуг медиатора. Разногласия внутри профессионального сообщества медиаторов России. Профессиональное выгорание медиаторов.

Тема 1.4. Актуальные вопросы применения медиации в разрешении межконфессионального конфликта (4 час.)

Вопросы, раскрывающие содержание темы.

Ценностные составляющие межрелигиозного конфликта. Психологический, исторический, политический аспекты межрелигиозного конфликта. Применение правовых механизмов в решении межрелигиозного конфликта. Разрешение конфликтной ситуации через посредников: представителей религиозных организаций, общественных деятелей. Информационный способ преодоления межрелигиозных конфликтов

Раздел 2. Межнациональные и межконфессиональные конфликты: факторы возникновения, типология и диагностика (16 час.)

Тема 2.1. Методы кросс-культурной и межэтнической диагностики в практике медиации межнациональных и межконфессиональных конфликтов (2 час.)

Вопросы, раскрывающие содержание темы.

Диагностика культурных различий. Два подхода к исследованию культур: эмпирический и этический. Требования к кросс-культурным исследованиям. Краткий обзор методов кросс-культурных исследований.

Методики измерения культурной вариативности и культурных ценностей. Культура как социальный и индивидуальный конструкт. Типологии культур. Культурные измерения Ф. Тромпернааса, теория культурно-ценностных ориентаций Ф. Клакхон и Ф. Стробека. Измерения культур по Р. Инглхарту. Типология культурных измерений Г. Хофстеде. Теория культурных ценностных ориентаций Ш. Шварца. Культурные синдромы Г. Триандиса. Социальные аксиомы М. Бонда и К. Леунга. Треугольник культур Р. Льюиса.

Этническая идентичность и этнические стереотипы в практике медиации конфликтов: определение, содержание, структура, функции. Модель двух измерений этнической идентичности.

Тема 2.2. Групповое мышление и групповые эффекты как факторы возникновения и развития межэтнического конфликта (2 час.)

Вопросы, раскрывающие содержание темы

Суть феномена группового мышления и его применение для анализа межэтнических конфликтов. Групповая защитная активность. Симптомы группового мышления. Конформизм и неконформизм. Групповое подкрепление. Социальное давление. Другие групповые эффекты – социальной фасилитации и ингибиции, групповой идентичности и группового фаворитизма, эффекты «волны», «пульсара», «бумеранга», «мы» и «они». Когнитивные искажения. Способы преодоления группового мышления.

Тема 2.3. Человеческий (народный) капитал Русского Алтая: история и современность (2 час.)

Вопросы, раскрывающие содержание темы

Дореволюционный социальный и экономический потенциал человеческого капитала в регионе (качественно-статистическая характеристика).

Последствия превращения Алтая в своеобразный «полигон» региональной политики общегосударственного административного «центра».

Причины негативной экономико-демографической ситуации в крае (возможно ли решение проблемы социальной депрессии?).

Тема 2.4. Этномедиация как фактор урегулирования споров в межнациональных отношениях (2 час.)

Вопросы, раскрывающие содержание темы.

Диаспоры и землячества в современной России: понятие, подходы, конфликтологический потенциал. Роль миграционных процессов в возникновении межнациональных конфликтов. Квалификация и компетенция медиатора в процессе разрешения конфликтов этнической мотивации.

Тема 2.5. Потенциал применения медиации в процессе разрешения внутриконфессиональных и межконфессиональных конфликтов (2 час.)

Вопросы, раскрывающие содержание темы.

Современный конфессиональный ландшафт в России.

Медиация в каноническом праве: в исламском праве (шариате); в церковном праве (православие, католичество); в иудейском праве (Тора).

Культура медиации при разрешении конфессиональных конфликтов. Право на атрибутику (крестик, борода, хиджаб).

Конфессиональный и «светский» медиатор: особенности практики участия.

Раздел 3. Стратегии и практики управления межнациональными и межконфессиональными конфликтами: коммуникативные компетенции (26 час.)

Тема 3.1. Базовые принципы и ценности межкультурного диалога (2 час.)

Вопросы, раскрывающие содержание темы.

Конфликт vs. диалог языков и культур.

В чужой монастырь со своим уставом: барьеры межкультурной коммуникации.

Создаем «третью культуру»: диалоговые стратегии.

Тема 3.2. Стратегии и тактики межкультурного диалога: Деловая игра «Расскажи мне обо мне» (4 час.)

Вопросы, раскрывающие содержание темы.

Деловая игра «Расскажи мне обо мне», в ходе которой слушатели, работая в микрогруппах, составляют карты культурных ассоциаций для «чужой» культуры и представляют «визитную карточку» своей лингвокультуры. Основная цель – выявить совпадение и различие представлений о той или иной культуре, обсудить причины появления лингвокультурных стереотипов и возможных культурных конфликтов.

Модератор и супервизоры подводят итог, оценивая использованные слушателями коммуникативные стратегии и тактики межкультурного диалога.

Тема 3.3. Тренинг «Переговорный практикум по управления межнациональными и межконфессиональными конфликтными ситуациями» (4 час.)

Вопросы, раскрывающие содержание темы.

Упражнение «Ассертивное решение конфликтов в межнациональной сфере». Групповая рефлексия.

Упражнение «Ассертивное решение конфликтов в межконфессиональной сфере». Групповая рефлексия.

Переговоры. Упражнение «Психологическая амортизация». Групповая рефлексия.

Переговоры. Упражнение «Бесконечное уточнение». Групповая рефлексия.

Переговоры «Да-диалог». Групповая рефлексия.

Раздел 4. Медиативные технологии предупреждения и профилактики межнациональных и межконфессиональных конфликтов (10 час.)

Тема 4.1. Алгоритм проведения процедуры медиации (4 час.)

Вопросы, раскрывающие содержание темы.

Оценка медиабельности спора. Подготовка и организация медиации. Этические стандарты медиатора. Стадии медиативных переговоров. Цели и задачи медиатора. Навыки медиатора.

Тема 4.2. Техники конструктивного диалога при взаимодействии со сторонами конфликта. (2 час.)

Вопросы, раскрывающие содержание темы.

Роль вопросов медиатора. Техники активного слушания. Противостояние манипуляциям.

Тема 4.3. Техники работы с эмоциональным состоянием сторон (2 час.).

Вопросы, раскрывающие содержание темы.

Гендерные особенности поведения сторон в медиации. Работа с Эго-состояниями в медиации. Работа с агрессией.

Тема 4.4. Психологические основы медиации: Как сохранить позицию медиатора? Семинар с элементами тренинга (2 час.)

Вопросы, раскрывающие содержание темы.

Психологические требования к позиции медиатора.

Триангуляция: причины, механизмы, виды.

Пути сохранения позиции медиатора в конфликте. Возможные «деформации» позиции медиатора.

Приемы осознанного реагирования на «энергетику» конфликта.

Позиция медиатора: ресурсы и угрозы.

Психологические игры: «Минимум-максимум», «Границы», «Связующие нити».

Перечень лабораторных работ и практических (семинарских) занятий по темам

№ темы	Наименование практических (семинарских) занятий лабораторных работ	Ауд. час.
1.2	Деловые игры по решению конкретных конфликтных ситуаций с помощью процедуры медиации	2
1.4	Актуальные вопросы применения медиации в разрешении межконфессионального конфликта: 1. Институциональные особенности межрелигиозного взаимодействия. 2. Информационный фактор в процессе межконфессиональной медиации. Теологический фактор в процессе социального партнерства и взаимодействия.	2
2.1	Исследование культурных ценностей. Тест культурно-ценностных ориентации (Дж.Таусенд, вариант Л.Г.Почебут). Культурно-ценностный дифференциал (КЦД) (Г.У. Солдатова, С.В. Рыжова). Диагностика межэтнических отношений. Шкалы социальной дистанции. Метод семантического дифференциала. Методики изучения этнической идентичности, ее компонентов, валентности, интенсивности. Методика оценки позитивности и неопределенности этнической идентичности (Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко). Шкала экспресс-оценки выраженности этнической идентичности (Н.М. Лебедева). Экспресс-опросник «Индекс толерантности» (Г.У. Солдатова, О. А. Кравцова, О. Е. Хухлаев, Л. А. Шайгерова). Изучение этнических стереотипов. Методика приписывания качеств (Д. Кац, К. Брейли), семантический дифференциал	2
2.2	Практический анализ феноменов группового мышления, конформизма и социального давления. Просмотр и обсуждение фильмов (один на выбор слушателей): «Эксперимент 2: Волна» (Д. Ганзель, 2008) «Последний урок» (Ж.-П. Лильенфельд, 2008)	2
2.3.	Политико-исторические факторы деградации человеческого капитала в современном Алтайском крае	2

3.1	Деловая игра «Расскажи мне обо мне»: культурные ассоциации	2
3.2	Деловая игра «Расскажи мне обо мне»: визитная карточка своей культуры	2
3.3.	Тренинг «Переговорный практикум по управлению конфликтными ситуациями»	2
4.1.	Алгоритм проведения процедуры медиации (4 час.) 1. Просмотр видео медиации на практике 2. Аналитический разбор видеозаписи учебной медиации.	2
4.2	Техники конструктивного диалога при взаимодействии со сторонами конфликта. (4 час.). 1. Отработка техники вопросов конструктивного диалога 2. Отработка техники активного слушания. 3. Противостояние манипулированию.	
4.3	Техники работы с эмоциональным состоянием сторон (4 час.). 1. Деловая игра «Вспыльчивый пациент» 2. Анализ деловой игры.	

Виды самостоятельной работы слушателей (СРС)

№ п/п	Вид СРС	Трудоемкость, час.
1.3	Анализ законодательной базы осуществления медиации в РФ	2
1.4	Темы рефератов: 1. Проблема достижения толерантности в процессе межрелигиозного взаимодействия. 2. Основополагающие причины религиозной конфликтности. 3. Влияние политического и социального фактора на процесс возникновения религиозной конфликтности. 4. Религиозная толерантность в региональном измерении. 5. Специфика восприятия современных ценностей культуры православным сообществом. 6. Правовое регулирование религиозной конфликтности на современном этапе. 7. Проблемы религиозной толерантности на мусульманском Востоке. 8. Религиозные конфликты в странах СНГ. 9. Влияние секуляризма на процессы межрелигиозного диалога. 10. Специфика религиозного фундаментализма и его влияние на религиозную конфликтность.	2
2.1	Обработка результатов кросс-культурной и межэтнической диагностики.	1
2.2	Подготовка мини-доклада о преодолении группового мышления и групповых эффектов в процессе медиации межэтнических конфликтов	1
3.2	Подбор материала и составление «визитной карточки» для презентации своей лингвокультуры	8
3.3	На основе анализа литературы, интернет-источников проанализировать основные условия и факторы, нарушающие медиацию в области решения межнациональных конфликтов. На основе пройденных лекций, тренингов, анализа литературы и интернет источников создать реестр методов, методик и техник по эффективным переговорам в области решения конфликтов в межнациональной сфере	8
4.1.	Просмотр учебного видео по теме медиации.	8
4.4	Познакомьтесь с публикацией: Овчинникова Т.М. Этнокультурная составляющая моделирования медиации: структурный подход // Вестник Омского государственного педагогического университета. Гуманитарные исследования. 2018. № 3 (20). С. 44-47.	

3. Условия реализации программы (организационно-педагогические)

3.1. Материально-технические условия

Перечень материально-технического обеспечения включает в себя:
актовый зал, конференц-зал, каминный зал, зал для выставок;

Для практических занятий по программе повышения квалификации имеется –
Мультимедиа видеопроектор Epson EMP TW-620; Экран портативный ScreenMedia Apollo 180*180 MW; Компьютер портативный ASUS F3Sv Merom Core 2 Duo T7500; Компактная цифровая видеокамера формата HDD Sony DCR-SR200E; Фотоаппарат цифровой Kodak EasyShare Z612 с дополнительной картой памяти.

3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

Учебно-методические материалы

Рекомендуемая литература (основная)

1. Аллавердова О.В., Карпенко А.Д. Методическое пособие для посредников-медиаторов. – СПб., 2005. – 107 с.
2. Альтернативное разрешение споров: учебник / под ред. Е.А. Борисовой. М.: Издательский Дом «Городец», 2019. – 416 с.
3. Балан, В.П. Медиация: Учебное пособие / В.П. Балан, А.В. Душкин, В.И. Новосельцев и др. – М.: РиС, 2015. – 342 с.
4. Берзон Е.Н. Управление конфликтными ситуациями. Методы разрешения конфликтов. // Альманах научных работ молодых ученых университета ИТМО СПб, 2017. – С. 47–49.
5. Гришина Н.В. Психология конфликта. – СПб.: Питер, 2012. – 344 с.
6. Дмитриев, А.В. Конфликтология: Учебник / А.В. Дмитриев. – М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 336 с.
7. Конфликтология: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления и гуманитарно-социальным специальностям / В. П. Ратников, И. К. Батурич, В. Ф. Голубь [и др.] ; под ред. В. П. Ратников. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 543 с.
8. Медиация: Учебник / Под ред. А.Д. Карпенко, А.Д. Осинковского. – М.: Статут, 2016. – 440 с.
9. Нигматуллина, Т.А. Политическая медиация: учеб. пособие для академического бакалавриата / Т.А. Нигматуллина, Л.О. Терновая. 2-е изд., испр. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2018.
10. Суд. АРС. Медиация : Сборник статей /Составитель Ц.А. Шамликашвили. – М.: Издательство ООО «Межрегиональный центр управленческого и политического консультирования», 2017. – 140 с.
11. Цветков, В.Л. Психология конфликта: от теории к практике: учеб. пособие/ В. Л. Цветков. – М. : ЮНИТИ-ДАНА . – 2015. – 183 с.
12. Шейнов В.П. Управление конфликтами. – СПб.: Питер, 2019. – 576 с.

Рекомендуемая литература (дополнительная)

1. Berry, J. W., Poortinga, Y. H., Pandey, J., Segall, M. H., & Kâğitçibaşı, Ç. (1997). Handbook of cross-cultural psychology: Theory and method (Vol. 1). John Berry.
2. Buechler S. M. New social movement theories //Sociological Quarterly. – 1995. – Т. 36. – №. 3. – С. 441–464.

3. Caponio T., Jones-Correa M. Theorising migration policy in multilevel states: the multilevel governance perspective. – 2018.
4. De Haas H. et al. International Migration: Trends, Determinants, and Policy Effects // *Population and Development Review*. – 2018.
5. Diani M. The concept of social movement // *The sociological review*. – 1992. – Т. 40. – № 1. – С. 1–25.
6. Hui, C. H., & Triandis, H. C. (1985). Measurement in cross-cultural psychology: A review and comparison of strategies. *Journal of cross-cultural psychology*, 16(2), 131–152.
7. McAdam D. Culture and social movements // *New social movements: From ideology to identity*. – 1994. – С. 36–57.
8. Scipioni M. Failing forward in EU migration policy? EU integration after the 2015 asylum and migration crisis // *Journal of European Public Policy*. – 2018. – Т. 25. – № 9. – С. 1357–1375.
9. Snow D. A., McAdam D. Identity work processes in the context of social movements: Clarifying the identity/movement nexus // *Self, identity, and social movements*. – 2000. – Т. 13. – С. 41–67.
10. Van de Vijver, F.J., Leung, K., & Leung, K. (1997). *Methods and data analysis for cross-cultural research (Vol. 1)*. Sage.
11. Аванесова Г.А., Астафьева О.Н. Социокультурное развитие российских регионов: механизмы самоорганизации и региональная политика. М., 2004.
12. Авксентьев В.А. Этнические конфликты: история и типология // *Социологические исследования*. 2014. № 12. С. 43–45.
13. Агаджанов Ю.Г. Культура межнационального общения: сущность, структура, функции // *Юридический вестник*. 2015. № 1. С. 37–42.
14. Агапов М.Г. и др. Постколониальность Сибири: региональный синдром // *Философские науки*. 2015. № 8. С. 66–78.
15. Аетдинов Э. Х. Этнополитическая мобилизация как реакция на внешние вызовы: кейс крымскотатарского национального движения // *Политическая экспертиза: ПОЛИТЭКС*. – 2009. – Т. 5. – № 3.
16. Алтай в трудах ученых и путешественников XVIII-начала XX века. Барнаул. 2017. 560 с.
17. Андюсев Б.Е. Сибирь и субэтнос русских старожилов [Электронный ресурс]: URL: <http://myaltai.ru/history/mir-sibiri-chelovek> (дата обращения 28.01.2020)
18. Анцупов А.Я. Конфликтология. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 591 с.
19. Арутюнян Ю.В. и др. Этносоциология. М.: Аспект Пресс, 2013. – 271 с.
20. Ачкасов В. А. Этнополитическая мобилизация: попытка концептуализации понятия // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 6. Политология. Международные отношения*. – 2014. – № 3.
21. Багдасарян В.Э., Ларионов А.Э. Информационная политика по профилактике межэтнических конфликтов // *ИНФОРМАЦИОННЫЕ ВОЙНЫ* № 2 (42) 2017. – С. 55–62.
22. Балибар Э. Раса, нация, класс. Двусмысленные идентичности / Пер. с фр. – М.: Логос, 2014. – 288 с.
23. Бормотова Т. М., Юдина Т. Н. Миграционная политика как инструмент обеспечения национальной безопасности Российской Федерации // *Социальная политика и социология*. – 2016. – Т. 15. – № 2. – С. 88–95.
24. Васильева Т. А. Миграционная политика, гражданство и статус иностранцев в странах западной демократии // М.: Институт права и публичной политики. – 2010. – С. 47.

25. Винер Б.Е. Этнические организации в Санкт-Петербурге // Социологический журнал. – 2001. – № 1.
26. Витковская Г.С. Новые диаспоры в Центральной Азии: миграционный материал // Социологические исследования. – 1999. – № 2. – С. 45–53.
27. Вишнякова Н.Ф. Конфликтология. Мн.: Университетское, 2012. – 246 с.
28. Всероссийская перепись населения 2010 т.: Национальный состав России [Электронный ресурс]: URL: <http://www.statdata.ru/nacionalnyj-sostav-rossii> (дата обращения 28.01.2020)
29. Герасименко О. «Как колонией была, так и останется» // Коммерсант Власть. 2012. № 15 (969).
30. Глухова А.В. Типология политических конфликтов. Воронеж: МОДЭК, 2015. – 184 с.
31. Гришаева Л.И. Введение в теорию межкультурной коммуникации : учеб. пособие для вузов / Л.И. Гришаева, Л. В. Цурикова. 4-е изд., стер. М. : Академия, 2007.
32. Губогло М.Н. Языки этнической мобилизации. – Языки русской культуры, 1998.
33. Денисенко М.Б. и др. Миграционная политика в зарубежных странах и Российской Федерации: опыт сравнительного анализа. Москва. – 2003.
34. Дмитриев А.В. Конфликтология. М.: Гардарики, 2013. – 320 с.
35. Дмитриев А.В. Этнический конфликт: Теория и практика. М.: ЮНИТИ, 2011. – 218 с.
36. Дойч М. Разрешение конфликта. / Пер. с нем. // Социально-политический журнал. 2015. № 7. С. 40–52.
37. Дробот Г.А. Глобальная миграция: факторы, последствия, регулирование, диаспоры // Социально-гуманитарные знания. – 2012. – № 2.
38. Жигунова М.А. Сибиряк как новая национальность: миф или реальность? // Родина. 2011. С. 11–15.
39. Жигунова М.А., Ремнев А.В., Суворова Н.В. Сибирский ракурс региональной идентичности // Национальные приоритеты России. 2014. № 2 (12). С. 48–62.
40. Зарипов И.Ю. Социализм – этнос – этничность – нация – национализм // Этнографическое обозрение. 2012. № 1. С.35–47.
41. Здравомыслов А.Г. Межнациональные конфликты в постсоветском пространстве. М.: Аспект Пресс, 2012. – 286 с.
42. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта. М.: МГУ, 2015. – 160 с.
43. Здравомыслова Е.А. Социологические подходы к анализу общественных движений // Социологические исследования. – 1990. – № 7. – С. 88–94.
44. Зотова Л.Э., Краева М.Ю. Социально-психологическая диагностика окружающей среды: Учеб. пос. для студ. вузов. М.: Издательский дом Академии естествознания. 2016.
45. Ивахнюк И.В. Евразийская миграционная система: теория и политика // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Международные отношения. – 2008. – № 2.
46. Ивонин А.Р., Колупаев Д. История Алтайского казачества. Барнаул, 2008. 168 с.
47. Качкин А.В. Этническая мобилизация и процесс регионализации: формы и механизмы // Мир России. Социология. Этнология. – 2000. – Т. 9. – № 4.
48. Киноян О.В. Политизация этнической идентичности как фактор мобилизации этнических групп в условиях конфликта. Дисс.на соис.уч.степ. канд.пол.наук. Ставрополь, 2009.
49. Конфликтология / Под ред. А.С. Кармина. – СПб.: Лань, 2014. – 448 с.

50. Кремер И. Этнократия – новая угроза // *Мировая экономика и международные отношения*. 2012. № 5. С.108–117.
51. Лебедев М.М. Политическое урегулирование конфликтов. М.: Аспект Пресс, 2012. – 271 с.
52. Лебедева Н.М. Национальное самосознание и национализм в Российской Федерации начала 1990-х гг. М.: Дело, 2014. – 216 с.
53. Лебедева Н.М. Этническая и кросс-культурная психология. М., 2011.
54. Мамсуров Т.Д. Российский федерализм: национально-этнический контекст. М.: ВЛАДОС, 2011. – 340 с.
55. Мнацаканян М.О. Нации и национализм. М.: ЮНИТИ, 2014. – 367 с.
56. Музаев Т. Этнический сепаратизм в России. Панорама, 1999.
57. Мукомель В. и др. Интеграция мигрантов: вызовы, политика, социальные практики // *Мир России. Социология. Этнология*. – 2011. – Т. 20. – № 1.
58. Нации и национализм. / Под ред. Б. Андерсон и др.; Пер. с англ. Л.Е. Переяславцева. - М.: Праксис, 2012. – 416 с.
59. Ольшанский Д.В. Основы политической психологии. М.: Республика, 2011. – 250 с.
60. Основы теории коммуникации : учеб. для вузов / под ред. М.А. Василика. М.: Гардарики, 2005.
61. Поканинова Е.Б. Межрелигиозная толерантность как основа гармонизации государственно-конфессиональных отношений // *Научно-методический электронный журнал «Концепт»*. – 2017. – № 11. С. 140–143.
62. Попенкова Д.И. Проблема этнических и религиозных конфликтов в современной России // *Бюллетень науки и практики*. – 2019. № 10. С. 274–279.
63. Почебут Л.Г. Кросс-культурная и этническая психология: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. Издательский дом «Питер», 2011.
64. Праззаускас А.А. Этнонационализм, многонациональное государство и процессы глобализации // *Политические исследования*. 2013. № 2. С. 40–53.
65. Приходные ясачные книги 1706–1718 г. Томск. 1893.
66. Пряхин В.Ф. Региональные конфликты на постсоветском пространстве. М: ГНОМ и Д, 2012. – 344 с.
67. Религиозная толерантность. Историческое и политическое измерения / Составление и общая редакция А.А.Красикова и Е.С.Токаревой. – М.: Московское бюро по правам человека, Academia, 2006.– 328 с.
68. Религия, конфессии, общество и государство: история и современность взаимоотношений. – Владим. гос. ун-т им. А.Г. и Н.Г. Столетовых. – Владимир: Аркаим, 2018. – 212 с.
69. Ремнев А.В. Национальность «сибиряк»: региональная идентичность и исторический конструктивизм XIX в. // *Полития*. 2011. № 3(62). С. 109–128.
70. Романенко Л.М. Социально-политические технологии разрешения конфликтов гражданского общества. М.: МГУ, 2015. – 322 с.
71. Савельев А. Этнополитика: От теории к практике // *Вестник аналитика*. 2011. № 6. С. 5–12.
72. Садохин А. П. Межкультурная коммуникация : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2004.
73. Сатрапов В. Борьба этносов за существование // *Политический журнал*. 2014. № 4. С.45–57.
74. Сверкунова Н.В. Региональная сибирская идентичность? Опыт социологического исследования. СПб.: Питер, 2002. – 191 с.

75. Свод законоположений и распоряжений относящихся до поземельного устройства приписных крестьян, мастеровых урочников Алтайского и Нерченского округов, составляющих собственность Его императорского величества 1852–1882 гг.
76. Сергеева А. В. Русские: стереотипы поведения, традиции, ментальность. М.: Флинта, 2010 (или любое другое издание).
77. Сибирь в составе Российской империи. М.: НЛО, 2007. – 368 с.
78. Сикевич З. В. О соотношении этнического и социального // Журнал социологии и социальной антропологии. – 1999. – Т. 2. – № 2.
79. Силаева З. В. Теологический анализ религиозного конфликта // Minbar. Islamic Studies. 2018. – № 11. – С. 351–358.
80. Синевич З.В. Социология и психология национальных отношений. СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2015. – 203 с.
81. Солдатова Г. У., Кравцова О.А., Хулаев О.Е.. Психодиагностика толерантности // Психологи о мигрантах и миграции в России: инф.-аналит. бюллетень. – 2002. – № 4. – С. 59–65.
82. Степанов Е.И. Конфликтология переходного периода. М.: РАН, 2015. – 156 с.
83. Стернин И. А. Русские: коммуникативное поведение / И.А. Стернин, Ю.Е. Прохоров. Воронеж, 2006.
84. Стефаненко Т.Г. Этнопсихология. – Аспект Пресс, 2013.
85. Строгальщикова З.И. Этническая мобилизация прибалтийско-финских народов в Карелии: особенности и итоги // Ученые записки Петрозаводского государственного университета. – 2011. – № 3. – С. 17–24.
86. Суздалева Т. Р. Миграционная политика: практика XXI века // Этносоциум и межнациональная культура. – 2015. – Т. 2. – С. 2015.
87. Сулейманова Ш.С., Рябова Е.Л. Миграционные процессы и межнациональные межконфессиональные отношения в России: взаимовлияние и роль СМИ // Этносоциум и межнациональная культура. – 2016. – № 2. – С. 9.
88. Таран П. Глобализация и трудовая миграция: необходимость политики, основанной на правах человека // Век глобализации. – 2010. – № 1.
89. Татарко А.Н., Лебедева Н.М. Исследование социальных аксиом: структура и взаимосвязи с социально-экономическими установками россиян // Психология. Журнал высшей школы экономики. – 2008. – Т. 5. – № 4.
90. Татарко А.Н., Лебедева Н.М. Методы этнической и кросскультурной психологии // М.: НИУ ВШЭ. – 2011. – Т. 238.
91. Тер-Минасова С. Г. Война и мир языков и культур : учеб. пособие. М. : АСТ, Астрель, Хранитель, 2007.
92. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация. М. : Изд-во Московского гос. ун-та, 2008. URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785211054721.html> (дата обращения: 12.02.2020).
93. Тишков В.А. Забыть о нации // Этнографическое обозрение. 2014. № 5. С. 27–35.
94. Тощенко Ж.Т. Этнократия: История и современность. Социологические очерки. М.: РОССПЭН, 2013. – 432 с.
95. Уманский А.П. Телеуты и их соседи в XVII-первой четверти XVIII века. Барнаул. 1995. 228 с.
96. Уолцер М. О терпимости / Пер. с англ. – М.: Идея-Пресс, 2010. – 160 с.
97. Фельдман Д.М. Политология конфликта. М.: Стратегия, 2013. – 200 с.
98. Халий И.А. Современные общественные движения: инновационный потенциал российских преобразований в традиционалистской среде. – Институт социологии РАН, 2007.

99. Хасан Б.И., Сергоманов П.А. Разрешение конфликтов и ведение переговоров. М.: МИРОС, 2012. – 176 с.
100. Хотинец В.Ю. Методологические основы этнической и кросскультурной психологии. – 2012.
101. Хухлаев О.Е. Религия и межгрупповой конфликт: современные исследования религиозного фундаментализма // Электронный журнал «Современная зарубежная психология» 2018. Том 7. № 4. С. 32–39.
102. Шабров О.Ф. Конфликт социальный и конфликт политический: проблема управления. // Политическая теория: тенденции и проблемы. Вып.2. – М.: Республика, 2015. С. 140–162.
103. Щербинин Д.И. Конфликтный потенциал современного сибирского сепаратизма. Автореф. дисс.... канд. социолог. наук. Барнаул, 2010. –18 с.
104. Этническая конфликтология. / Под ред. Е.Н. Соколова. – М.: РИК, 2012. – 154 с.
105. Этничность и религия в современных конфликтах / отв. ред. В.А. Тишков, В.А. Шнирельман; Ин-т этнологии и антропологии им. Н.Н. Миклухо-Маклая РАН. – М.: Наука, 2012. – 600 с.
106. Ядринцев Н.М. Сибирские инородцы, их быт и современное положение. Тюмень. 2000. 336 с.
107. Ядринцев Н.М. Сибирь как колония в географическом, этнографическом и историческом отношении. Новосибирск: Сибирский хронограф, 2003. – 506 с.
108. Язык и этнический конфликт. / Под ред. М. Брилла и др. – М.: Гендальф, 2011. – 150 с.
109. Яницкий О. Н. Социальные движения. Новый хронограф, 2013.

Интернет-источники

- Ассамблея народов России <http://ассамблеянародов.рф>.
- Ассоциация коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока РФ <http://raipon.info>.
- Фонд президентских грантов <http://президентскиегранты.рф>.
- Ресурсный центр по развитию гражданских инициатив и содействию интеграции народов и культур в Алтайском крае <http://rescenter22.ru>.
- КАУ «Алтайский краевой Российско-Немецкий Дом» <http://ak-rnd.org>.
- Комитет Госдумы по делам национальностей <http://komitet2-4.km.duma.gov.ru/>.
- Комитет Совета Федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера <http://region.council.gov.ru/>.
- Комиссия по вопросам информационного сопровождения государственной национальной политики Совета при Президенте РФ по межнациональным отношениям <https://sovetsnational.ru/>.
- Совет при Президенте РФ по межнациональным отношениям <http://www.kremlin.ru/events/councils/by-council/28>.
- ФАДН России <http://fadn.gov.ru>.
- Информационный портал Министерства юстиции Российской Федерации <http://unro.minjust.ru/>.
- Департамент Администрации Губернатора и Правительства Алтайского края по вопросам внутренней политики <https://www.altairregion22.ru/gov/administration/isp/kompart/gosudarstvennaya-natsionalnaya-politika/>.
- Ассоциация национальных СМИ <http://nationalsmi.ru/>.
- Всероссийский конгресс этножурналистов <http://ethnokongress.ru/>.
- Медиапроект Гильдии межэтнической журналистики «Национальный акцент» <https://nazaccent.ru/>.

Московский информационно-аналитический портал «Палитра диаспор»
<http://www.palitra-diaspor.ru/>.

Первый российский национальный канал <https://tvrnk.ru/>.

Ресурсный центр ассамблеи народов России <http://ресурсныйцентр-анр.рф>.

Информационный портал НКО Алтайского края <http://nko22.ru>.

Сайт о национально-культурных объединениях Алтайского края <http://наш-алтай.рф>.

Алтай многонациональный. Проект КАУ «Алтайский краевой Российско-Немецкий Дом» <http://altaymn.ak-rnd.org/>.

Центр исследования межнациональных отношений, Институт социологии РАН
<https://www.isras.ru/cimo.html>.

Центр миграционных исследований, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН <http://www.migrocenter.ru/>.

Личный блог С.Н. Абашина в соцсети (миграция, миграционная политика)
<https://www.facebook.com/sergey.abashin>.

Личный блог В.Ю. Зорина в соцсети (национальная политика)
<https://www.facebook.com/v.y.zorin/>.

Личный сайт В.А. Тишкова (национальная политика) <http://www.valetytishkov.ru>.

Оценка качества освоения программы (форма аттестации, оценочные и методические материалы)

Оценка качества освоения программы проводится в формах внутреннего мониторинга и внешней независимой оценки (организации могут на добровольной основе). Приводятся конкретные формы и процедуры текущего, промежуточного (при наличии) и итогового контроля. С целью оценивания содержания и качества учебного процесса, а также отдельных преподавателей со стороны слушателей и работодателей проводится анкетирование, получение отзывов.

Краткое описание модели и методики оценки результатов повышения квалификации

Цель текущего контроля освоения слушателями дополнительной профессиональной программы – выявить проблемы и затруднения социальных педагогов в освоении содержания программы и своевременно внести соответствующие коррективы в организацию процесса обучения.

Формы текущего контроля: групповая работа слушателей, которая осуществляется в ходе практических занятий с использованием различных типов практических заданий, предлагаемых слушателям для решения.

Итоговый контроль освоения слушателями дополнительной профессиональной программы осуществляется на основе утвержденного в АлтГУ Приказом ректора от 27.02.2013 г. №212/п Положения «Об итоговой аттестации педагогических работников общеобразовательных учреждений, прошедших обучение по образовательным программам повышения квалификации, программ профессиональной переподготовки в ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет».

Цель итогового контроля – установление соответствия образовательных достижений слушателей (знаний, умений, компетентностей) требованиям к результатам обучения, предусмотренным дополнительной профессиональной программой.

Форма итогового контроля – индивидуальная, которая реализуется как защита социально-педагогического проекта.

Оценка результатов освоения программы складывается из оценки, полученной по результатам текущего контроля, и оценки, полученной по результатам итогового контроля. Максимальное количество баллов, которое может получить слушатель по результатам освоения программы – 20. При этом данные результаты могут быть разнесены по трем уровням:

- допустимый – 7–11 баллов;
- базовый – 12–17 баллов;
- инновационный – 18–20 баллов.

Таблица

Оценка результатов освоения дополнительной профессиональной программы в зависимости от типа контроля

№ п/п	Виды контроля Количество баллов	Уровни		
		допустимый	базовый	инновационный
1	Текущий	4-6	6-9	9-10
2	Итоговый	3-5	6-8	9-10
Всего:		7-11	12-17	18-20

Оценочные материалы для итогового контроля

Подготовка информационных материалов о лучших практиках, включая фото и другие иллюстративные материалы.

Лучшие практики

Тема этнического многообразия уже на протяжении многих веков является неотъемлемой частью жизни российского государства. В последнее время остро стоит вопрос о передаче следующим поколениям россиян этого уникального опыта.

Межнациональные, этнические и этнокультурные проекты сегодня – это будущее нашей страны завтра. Успешные, востребованные проекты следует тиражировать на уровне города, края, области, страны. Именно поэтому важно рассказать о том, что знаем и умеем. Чтобы таких проектов было как можно больше.

Что такое успешный этнокультурный проект? Проект, который создан с учетом среды, запросов, эффективен, то есть должен достигать максимальных результатов с минимальными затратами. Он востребован и уникален, имеет изюминку, а значит – будущее. Хорошо если этот проект партнерский, то есть его создавали вместе люди из нескольких сфер.

При описании проекта рекомендуем придерживаться следующей схемы:

- ✓ **АКТУАЛЬНОСТЬ** проблематики проекта
- ✓ **ЦЕЛЬ** проекта
- ✓ **ЗАДАЧИ** проект
- ✓ **ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ** проекта
- ✓ **КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ** проекта (*теоретическое, технологическое обоснование*)
- ✓ **КЛЮЧЕВАЯ ИДЕЯ** проекта
- ✓ **МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ** проекта
- ✓ **СИСТЕМА МОНИТОРИНГА ИЗМЕНЕНИЙ** в результате реализации проекта
- ✓ **ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ** по реализации проекта
- ✓ **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ** проекта
- ✓ **МАСШТАБНОСТЬ** проекта
- ✓ **ВОСПРОИЗВОДИМОСТЬ ОПЫТА** в других условиях
- ✓ **РИСКИ РЕАЛИЗАЦИИ** проекта

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

Раздел 1. Медиация межнациональных и межконфессиональных конфликтов: методологические подходы

Тема 1.1. Понятие и природа религиозных конфликтов

сост. Кацаева М.В.

1.1.1. Понятие религиозных конфликтов

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ

- ✓ Специфика религиозного мировоззрения определяет устойчивость, степень выраженности, глубину противоречия, ставшего основанием религиозного конфликта.
- ✓ Религиозному мировоззрению присуща вера в специфические идеи, не очевидные для других. Феномен веры обуславливает абсолютную правоту адепта религиозного мировоззрения и объясняет отсутствие у адепта религиозного мировоззрения склонности и потенции к конформизму.
- ✓ У адепта религиозного мировоззрения усиливается понимание собственной правоты ощущение связи с трансцендентным. Связь с религиозным Абсолютом выражается в форме поклонения Абсолюту в пределах культового пространства и способами, отличными от любых возможных вариантов мирской практики. Поэтому для адепта религиозного мировоззрения священность культового пространства незыблема, неоспорима, неприкосновенна.

Жизненный цикл адепта религиозного мировоззрения обусловлен соблюдением определенных правил – культовых правил. Культовая практика сопровождает важнейшие жизненные обстоятельства. Физическое рождение в христианских деноминациях сопровождается таинством крещения, знаменующим истинное духовное рождение. Регистрация брака для христианина не является завершённой без таинства венчания знаменующего создание союза в Царстве Небесном. Физическая смерть завершается обрядом упокоения, который завершает пребывание человека в физическом мире и открывает путь в «истинную жизнь».

Культовая практика формирует особую этику жизненного поведения, которая формирует стиль жизненного поведения, проявляющийся в режиме и распорядке дня (утренняя молитва в 6.00); в особенностях внутрисемейной/внутригрупповой коммуникации (непререкаемость авторитета главы семьи); стиль и формальное внешнее соответствие требованиям религиозной этики (форма одежды).

- Наличие религиозного мировоззрения способствует приобщению адепта к идейно и иерархически организованной группе. Устойчивость внутригрупповых связей обеспечивает представление о наилучшем достижении религиозной группой абсолютного состояния, называемого по правилам религиозного вероучения, состоянием вечности, бессмертия, рая.

Эсхатологическая перспектива усиливает стремление адепта религиозного мировоззрения к защите вероучения своей организации, неукоснительному соблюдению правил культовой практики. В случае обнаружения устойчивого противоречия между адептами различных религиозных вероучений, либо адептом религиозного вероучения и неверующим человеком вышеперечисленные особенности усугубляют конфликт.

- Религиозный конфликт – выявление устойчивого противоречия между адептами религиозных мировоззрений, либо адептами религиозного мировоззрения и неверующим сообществом по поводу несовпадения взглядов и социальных практик, обусловленных особенностями восприятия / не восприятия вероучения; не толерантного отношения к особенностям культовой практики другой религиозной общности, а также противодействию интенсивности и масштабности религиозной деятельности.
- Форма проявления конфликта: религиозный/межрелигиозный спор; конкуренция на почве миссионерства; конфронтация по поводу распространения этических и доктринальных воззрений; религиозные войны, происходящие по причине навязывания определенных ценностей, установок, стереотипов поведения, либо религиозные войны, возникающие на почве обладания ресурсными основаниями для ревитализации религиозной традиции.

«Специфической особенностью религиозного сознания является наличие в нем установки на исполнение в этом мире особой миссии, для которой, собственно, и была создана тем или иным Богом данная церковь. Мессианство – это один из краеугольных камней религиозной идеологии любой церкви.

Понятие «мессианство» является родовым по отношению к понятию «миссионерство». Поскольку миссионерство – один из обязательных видов деятельности всех религиозных организаций, постольку между ними объективно должны существовать отношения борьбы. Истории известны различные формы этой борьбы – от идеологической до вооруженной. Идеологическая борьба религиозных организаций включает в себя большое количество разнообразных форм, охватывающих как сферу религиозной идеологии, так и сферу религиозной психологии, например, проповеди священников одной церкви, дающие негативную оценку церквям других религиозных направлений. Претензия каждой отдельно взятой религиозной организации на абсолютную истину порождает отношения абсолютного идеологического антагонизма. Ликвидировать его без отказа от идеологических позиций одной из сторон невозможно.

Невозможность достижения компромисса между религиозными организациями обуславливается причинами не только религиозно идеологического, но и религиозно-психологического порядка. На первый взгляд, кажется, что благоприятные условия для компромисса имеют религиозные организации одного и того же направления. Однако на практике все обстоит сложнее. Идеологического компромисса между организациями одного направления тоже не получается. Общественно-историческая практика знает примеры, когда один доминирующий конфессиональный фактор со временем заменялся другим.

Баптистский священник Уэлтон Гэдди считает, что пока американцы не перестанут проводить параллели между тем, что они читают в газетах, и тем, что написано в Библии, Торе или Коране, межрелигиозные отношения в Америке будут только ухудшаться. «И это, – добавляет Гэдди, – будет трагедией для американской культуры, потому что самый великий пример, который являет собой Америка – это достигнутое ею тонкое социальное равновесие, именуемое «плюрализмом».

... Содержание религиозного фактора может быть рассмотрено и с точки зрения соотношения в нем объективного и субъективного. Объективной составляющей религиозного фактора является уже рассмотренная нами религиозная действительность, которую застают данное поколение верующих и которая выражена: в определенном содержании религиозного сознания; в сложившейся системе религиозных отношений; в сформированном религиозном культе; в существующей на этот момент времени форме религиозной организации.

К субъективной составляющей религиозного фактора относятся: определенное видение тем или иным религиозным сообществом своих задач в этом земном мире; наличие у данного сообщества верующих определенных чувств и воли, направленных на выполнение этих задач.

Свое выражение субъективная составляющая религиозного фактора находит в конкретной практической деятельности религиозных организаций. Субъективное в религиозном факторе формирует идеальную модель преобразования того или иного объекта и дает импульс к объективации этой модели. Таким образом, субъективная составляющая религиозного фактора объективируется соответственно в светском и религиозном мире, превращаясь в последнем в объективную составляющую относительно качественно нового религиозного фактора.

Говоря о субъективной составляющей религиозного фактора, следует особо подчеркнуть, что эта субъективность складывается не только из субъективных интересов той или иной религии, которые проистекают из догматов данной религии, но и из интересов той или иной конкретной религиозной организации или групповых интересов священников этих организаций. Иногда к этой совокупности интересов добавляются интересы того или иного церковного лидера. Заметим, что, как показывает мировой опыт, именно субъективное является импульсом для возникновения в том или ином религиозном течении отклонений от этого течения в ту или иную сторону, что часто завершается образованием так называемых сект.

(Зеленков, 2007. С. 197–205)

1.1.2. Типология религиозных конфликтов

Внутриконфессиональный конфликт. Множественность форм религиозных вероучений и практик, возникающих в различных историко-географических условиях, обуславливает дальнейшую конкуренцию между ними в процессе исторического развития.

Конфликтогенными факторами в условиях внутриконфессионального конфликта являются процессы адаптации и контаминации, обусловленные сосуществованием разных этнических, языковых, социальных сообществ, а также условия приспособления формирующихся вероучений к автохтонным правовым и культурным традициям.

Появление монотеистической религиозной идеологии и формирование различной культовой практики, ориентированной на разные ветви внутри одной семитской этнической общности привело к сосуществованию и конфронтации иудаизма и ислама.

Эволюция религиозной монотеистической идеологии, характеризующаяся тенденцией к универсализации религиозной идеологии и упрощению культовой практики, вовлечение в практику исповедания религии новых социальных и этнических групп привело к формированию христианства. Успешная миссионерская практика, а также политические и религиозные факторы, пришедшиеся на III–IV в. н.э. способствовали становлению христианства в форме противоборства и противодействия иудаизму.

Эволюционные процессы, происходящие в рамках одной религиозной доктрины, могут приводить к формированию новой, модернизированной формы вероучения и культа, сохраняющего, в основных чертах, принадлежность к первоначальной религиозной доктрине.

Так, например, в начале XIX века произошло формирование «реформистского иудаизма». Основными отличиями реформистской формы от ортодоксальной системы являются: допущение проповеди и молитвы на национальных языках, изменение системы духовного образования, возможность модернизации и приспособления культовой практики к потребностям конкретной общины, изменение брачного законодатель-

ства, признание раввинистического женского служения и другие, не рассматриваемые ортодоксальной системой нововведения.



Раввинистическое служение в реформистском иудаизме. Источник: www.ieshua.org



Праздник в общине реформированного иудаизма. Источник: www.reformkiev.com



Раввинистическое служение в ортодоксальном иудаизме. Источник: www.medicaldaily.com



Праздник в общине ортодоксального иудаизма. Источник: www.Vokrugsveta.ru

Сосуществование двух форм одного вероисповедания, отличных друг от друга, часто приводит к внутриконфессиональным спорам, к конкуренции за влияние на потенциальных последователей.

«Атеизм был господствующей доктриной на территории бывшего СССР, религия не оказывала заметного влияния на жизнь общества. Большинство советских людей не были убежденными атеистами, но к вопросам религии и веры относились довольно безразлично. Все стало меняться в начале 90-х годов, когда у новых правящих элит новообразованных государств и их рядовых граждан возникла необходимость чем-то восполнить образовавшийся идеологический и духовный вакуум. Тогда-то на роль быстрого и наиболее естественного «заменителя» коммунистической идеологии выдвинулась религия. С тех пор ее значение в обществе возрастает. Особенно заметно это в экстремальных ситуациях, подобных той, в которой оказалось общество Абхазии.

После распада СССР в Абхазии развернулось острое межэтническое противостояние. Его высшей точкой была ожесточенная грузино-абхазская война 1992–1993 годов, завершившаяся поражением грузинской армии. Война и превращение Абхазии в одно из непризнанных государств современного мира самым непосредственным образом сказались на сложившейся здесь религиозной ситуации. Осенью 1997 года в рамках исследовательского проекта «Национальные общины Абхазии: положение на современном этапе» ИВ РАН было проведено анкетирование населения Гагрского и Гудаутского районов Абхазии. В ходе его было опрошено 1448 человек 23 национальностей в возрасте от 15 до 87 лет. Полученные данные, позволяющие судить о конфессиональном составе населения современной Абхазии и об особенностях его религиозного сознания, и легли в основу настоящей статьи.

На вопрос о своей религиозной принадлежности 55% респондентов заявили, что они христиане, 17% назвали себя мусульманами, 14,6% опрошенных считают себя неверующими, а 7,4% затруднились определить свою религиозную принадлежность. При этом, однако, большинство «неверующих» выразили «положительное» или «нормальное» отношение к религии, а некоторые написали, что собираются креститься или «веруют» без уточнения веры. Сознательных атеистов оказалось лишь 3%, еще 2% заявили, что они язычники либо придерживаются «абхазской веры».

Зафиксированный анкетированием высокий уровень религиозности населения и мизерная численность атеистов не могут не показаться удивительными в обществе, которое всего несколько лет назад было атеистическим. Можно предположить, что отнесение себя респондентами к той или иной конфессии, само по себе показательное, еще не означает, что в настоящее время все они являются глубоко верующими людьми или хотя бы обладают элементарными представлениями об основах религии. И действительно, как показали сделанные нами наблюдения, у значительного количества людей, недавно прошедших обряд крещения, восприятие христианства остается совершенно формальным. Даже в дни наиболее значительных церковных праздников на службы приходит совсем мало прихожан. Большинство новокрещенных не только не посещают церкви (или посещают их крайне редко), но и не совершают обряда причастия, не соблюдают никаких постов, не интересуются основами вероучения, не читают Библию. По существу, они лишь номинально числятся христианами.

Одной из главных причин, препятствующих реальному, а не формальному упрочению позиций православия, является неопределенный статус самой Абхазской церкви. Грузинская церковь, в чьем «каноническом ведении» формально находится вся территория Абхазии, до войны была не слишком популярна у негрузинского населения. Среди ее прихожан подавляющее большинство составляли этнические грузины. Те, кого ныне определяют термином «русскоязычное население», были недовольны ведением церковных служб исключительно на непонятном грузинском языке и притеснениями русского духовенства со стороны грузинских иерархов. Абхазы же относились к грузинской церкви тем более настороженно: они видели в ней орудие грузинизации и как могли препятствовали строительству новых грузинских церквей во второй половине 1980-х годов.

Об отношении абхазов к грузинской церкви наглядно свидетельствует инцидент, происшедший в 1989 году, когда католикос Илия Второй вознамерился посетить древнюю церковь в селе Лыхны Гудаутского района. С точки зрения всего негрузинского населения поездка католикоса по Абхазии носила характер политической демонстрации – была призвана еще раз продемонстрировать «исконные» права грузин на абхазские земли. Абхазы восприняли приезд католикоса просто враждебно. Они преградили дорогу направлявшемуся в Лыхны кортежу, устроили проверку багажа, обнаружили в лимузине католикоса оружие и решили, что оно предназначено для проживавших в районе грузин. В результате, как рассказывали автору участники тех событий, вспыхнула драка, в ходе которой пострадали охрана и сам католикос, так и не сумевший побывать в Лыхненской церкви.

На рубеже 1980–1990-х годов Илия Второй и вся грузинская церковь активно поддержали курс на подавление меньшинств и обеспечение территориальной целостности Грузии военным путем. Как следствие, после военного разгрома осенью 1993 года все грузинское духовенство столкнулось с откровенной враждебностью к нему победителей, и было вынуждено бежать с территории Абхазии.

(Крылов, 1999. С. 145–146)

Межконфессиональный конфликт. Религиозное мировоззрение, подчиняя поведенческую и ментальную жизнь человека, выступает мощным консолидирующим фактором. В ситуации, когда большинство государств представляют собой полиэтнические образования, религия выступает фактором, объединяющим этноконфессиональные сообщества в борьбе за достижение политических интересов. Этический индивидуализм, присущий каждой религии, способствует восприятию остальных религиозных вероучений как ложных, что приводит к межконфессиональной напряженности.

«В основе локальных современных конфликтов лежит целый комплекс факторов, ведущую роль среди которых играет религия, являющаяся причиной активизации межэтнической борьбы, ее эскалации и обострения. Кроме того, конфессиональный фактор часто становится катализатором социальных и политических кризисов внутри государств; мешает быстрому урегулированию конфликтов, что приводит к их интернационализации и продолжительности. В странах бывшей Югославии в 1990-е – 2000-е гг. религиозный фактор был одной из причин межэтнических конфликтов, этноконфессиональной нетерпимости, совершения массовых военных преступлений и нарушений прав человека.

В течении IX–XIV вв. в регионе Западных Балкан были заложены основы современной конфессиональной структуры населения. Значительное влияние на ее формирование оказали принятие христианства боснийцами, македонцами, сербами, словенцами, хорватами и черногорцами, их деление на католиков и православных, насильственная исламизация, распространение еретических учений. В результате были закреплены различия между населением региона, а этническая идентификация происходила на основе религиозной. Кроме того, религия определила появление отличительных черт в формировании языков народов бывшей Югославии. Так католики, к которым себя относили словенцы и хорваты, использовали латиницу; православные – македонцы, сербы, черногорцы – использовали кириллический алфавит; мусульмане – боснийцы – выработали свой язык на основе латинского алфавита.

Комплекс указанных факторов стал основой возникновения межэтнической неприязни и одной из причин зарождения «балканского кризиса» 1990-х – 2000-х гг. В его ходе лидеры воюющих сторон активно использовали исторически сложившиеся на религиозной основе различия между народами для мобилизации той или иной этнической группы. Существующие различия и противоречия были одним из способов психологического давления и манипуляции для реализации политических планов. Методами их достижения была политика «этнических чисток», массовых убийств, организация концлагерей.

ЕС, НАТО, ООН предпринимали попытки урегулировать межэтнические конфликты. Но дипломатические усилия ЕС и ООН, военные кампании НАТО не учитывали сложность религиозной ситуации в республиках бывшей Югославии.

Происходила эскалация кризиса, его обострение и углубление из-за совершения массовых военных преступлений, активного вмешательства иностранных государств, игнорирования. В периоды послевоенного восстановления международные организации не смогли остановить столкновения на религиозной основе между различными этническими группами. Чаще всего стычки происходили при организованном или самовольном возвращении беженцев, во время ознакомительных визитов на места бывшего проживания, посещения могил родных и святынь своего вероисповедания. Подобные поездки осуществлялись под эгидой миротворческих сил НАТО и ООН, но даже это не гарантировало переселенцам безопасное возвращение и мирную адаптацию к послевоенной жизни. внутренних проблем в странах бывшей Югославии.

Наиболее радикальными проявлениями межрелигиозной нетерпимости после окончания массовых конфликтов были убийства, локальные вооруженные нападения на представителей той или иной конфессиональной группы, поджоги домов, хозяйственных построек и транспортных средств. Международные организации, их специализированные учреждения, миротворческие и полицейские батальоны не были способны полностью ликвидировать проявления конфессиональной нетерпимости и остановить преступления, совершаемые на ее основе. Религиозный фактор значительно замедлял процессы мирной интеграции в странах бывшей югославской федерации и возвращение гражданского населения к мирной жизни. В частности, религиозные

противоречия мешали сотрудникам волонтерских и международных групп восстанавливать культурные, культовые и религиозные объекты. Кроме того, конфессиональные разногласия препятствовали проведению расследований военных преступлений, наказанию подозреваемых в их совершении; возвращению беженцев и перемещенных лиц; решению имущественных и внутриаполитических проблем.»

(Шимкевич, 2013. С. 247)

Внеконфессиональный конфликт. Процесс секуляризации, усилившийся на протяжении XX века, обусловил конфронтацию религиозных идеологий с атеистической доктриной, ставшей опорой отдельных политических режимов.

В своем основании атеистическое мировоззрение имеет структуру, свойственную религиозному мировоззрению. Доктринальные основания бытия Бога заменяют теоретические постулаты о всемогуществе материи и её эволюционном многообразии. Вероучительную литературу, являющуюся неотъемлемой частью религиозной системы, заменяют кодексы естественнонаучного знания, а также морально-этические политизированные доктрины (кодекс строителя коммунизма, Устав ВЛКСМ). В атеистической системе религиозно-культовый церемониал заменяет аналогичная церемония политизированного характера (демонстрации, митинги, тематические собрания).

Как ценностно-ориентированная система, атеизм направлен на расширение круга адептов своего мировоззрения и конкуренцию с любыми, хорошо организованными идеологическими системами. В случае поддержки атеизма системами политической власти, например, принятие в качестве общегосударственной идеологии, атеизм не только провоцирует конфликтность, но и направлен на истребление всех других мировоззренческих религиозных доктрин.

Специфика внеконфессионального конфликта состоит в том, что конфессиональная система, существующая сама по себе, не является конфликтующей стороной. Конфликтную ситуацию провоцируют и доводят до открытого столкновения другие, не религиозные мировоззренческие системы.

«Новый этап церковно-государственных отношений начался в 1958 г. с появлением секретного постановления ЦК КПСС «О записке Отдела пропаганды и агитации ЦК КПСС по союзным республикам «О недостатках научно-атеистической пропаганды», обязывающего партийно-государственные органы принимать меры, в том числе административные, для ограничения прав и поля деятельности религиозных организаций.»

В числе главных стратегических задач государства вновь, как в 1920–1930-х гг. была обозначена борьба с религией. Для решения данной задачи использовались соответствующие тактические средства, из числа которых были исключены широкомасштабные репрессии. Так, с целью ограничения деятельности Русской Православной Церкви, уменьшения ее ресурсов в октябре 1958 г. Советом Министров СССР были приняты постановления «О налоговом обложении доходов предприятий епархиальных управлений, а также доходов монастырей», «О монастырях в СССР». В течение двух лет планировалось закрыть 22 монастыря и 7 скитов, только за 1959 год было закрыто 19 монастырей.

Антирелигиозная кампания традиционно сопровождалась соответствующей риторикой в средствах массовой информации с нападками на духовенство и верующих, характерной для нее была направленность не столько против собственно религиозной идеологии, сколько против ее носителей.

Масштабы, характер и методы антирелигиозной пропаганды привели к тому, что представители церкви были вынуждены обращаться к первым лицам СССР с просьбой «удержать прессу» от оскорбления религиозных чувств. На XXI съезде

КПСС (1959 г.) была подчеркнута необходимость борьбы за преодоление пережитков капитализма, в том числе и «религиозных предрассудков». На XXII съезде КПСС (1961г.) в новом уставе КПСС была закреплена новая обязанность каждого члена партии, заключающаяся в борьбе с «религиозными пережитками».

В самый разгар антирелигиозной кампании было принято постановление ЦК КПСС от 13 января 1960 г. «О мерах по ликвидации нарушений духовенством советского законодательства о культах», в котором рекомендовалось кардинально изменить Положение об управлении Русской Православной Церковью.

На основе постановления Совета Министров СССР от 16 марта 1961 г. «Об усилении контроля за выполнением законодательства о культах» была проведена масштабная инвентаризация ресурсов, которыми располагала РПЦ, в том числе институциональных, материально-технических и финансовых. Особое внимание обращалось на кадровые ресурсы РПЦ, по состоянию на 1 января 1962 г. в 65 епархиях находились 14667 служителей культа, функционировали 2 духовные академии и 7 семинарий с 561 обучающимся и 88 преподавателями.

Относительно высоким был уровень религиозной обрядности среди населения СССР: зафиксировано от 24% до 64% окрещенных от общего числа новорожденных в различных областях и автономных республиках. На рассмотрение правительства вносилось предложение о введении уголовной ответственности за крещение ребенка без согласия одного из родителей.

В соответствии с рекомендациями Совета по делам Русской Православной Церкви органам управления на местах предлагалось организовать работу по сокращению персонала в церкви, в духовных учебных заведениях. Особое внимание обращалось на организацию антирелигиозной работы в системе школьного образования, как с учащимися, так и с их родителями. Педагогические коллективы должны были владеть информацией о религиозных настроениях в семьях школьников.

В этот период также проявилась тенденция к ужесточению финансового и налогового контроля за деятельностью церкви, изменилась система оплаты труда священников. В рекомендательном порядке в обязанности Русской Православной Церкви вменялись регулярные финансовые отчисления в различные фонды.

Результатом церковно-государственных отношений в период с 1958 по 1964 гг. стало сокращение почти вдвое количества православных храмов, на 38% уменьшилось число священников, в том числе и путем вероотступничества (отречения от сана), что явилось ударом для церкви.

Результативным оказался индивидуальный подход при работе с абитуриентами духовных учебных заведений: из 560 подавших заявления в 1960–1962 гг. только 70 человек не отказались от своих планов и не забрали документы.

Постановлением ЦК КПСС от 2 января 1964 г. целевыми группами, требующими особого внимания при организации антирелигиозной работы, были определены дети и молодежь, в связи с чем предлагалось учредить Институт научного атеизма при Академии общественных наук при ЦК КПСС, ввести в вузах страны курс «Основы научного атеизма», усилить антирелигиозную направленность школьных программ.

Таким образом, борьба с религией в 1958–1964 гг. проводилась в форме противостояния государства и церкви, кардинальным изменениям подверглась нормативно-правовая основа деятельности РПЦ, проводилось плановое закрытие храмов и монастырей, духовных учебных заведений, сокращение числа священнослужителей. Вместе с тем, при сокращении ресурсов РПЦ почти наполовину, религиозность населения в целом существенно не изменилась».

(Симонова, 2014. С. 282–283)

«Общество Воинствующих Материалистов-Диалектиков (далее ОВМД) сыграло важную роль в методическом обеспечении атеистического движения в Нижегородском крае (Горьковской области). Считалось, что «вступление СССР в период социализма на базе социалистической индустриализации и реконструкции сельского хозяйства, ликвидация кулачества как класса в рамках коллективизации, выкорчевывание корней капитализма встречает сопротивление со стороны отживающих классов в нашей стране, находящих поддержку в международном империализме и соц-фашизме». Согласно источникам, эта борьба выражалась на теоретическом фронте. Чуждая и враждебная пролетариату идеология проявлялась в антисоветской деятельности церкви.

Вся пропагандистская работа ОВМД велась под знаком борьбы за культурную революцию, атеизм, последовательно-материалистическое мировоззрение, коммунизм. Деятельность организации осуществлялась как внутри общества, так и вне его. Внутри общества происходила разработка положительных актуальных, боевых вопросов марксистской теории, обсуждались новейшие выступления представителей антимарксистских течений в СССР и за границей. В то же время разрабатывались проблемы исторического материализма, обсуждались методологические проблемы естествознания, антирелигиозной пропаганды.

Вне общества шла борьба с идеализмом философии и в естественных науках во всех его проявлениях, извращением и упрощением диалектического материализма. Также проводились активная пропаганда и популяризация диалектического материализма. Для осуществления поставленных задач, общество имело право устраивать закрытые и открытые собрания, организовывать публичные лекции и дискуссии с участием членов обществ и приглашенных лиц. Организация вела активную политику в области культуры, а именно она могла издавать и распространять популярную философскую литературу, открывать библиотеки, учреждать музеи по своей специальности. Общество могло с разрешением соответствующих органов учреждать курсы по своей специальности, а также созывать конференции по вопросам антирелигиозной пропаганды. Общество имело право на владение имуществом, заключать договора и отвечать на суде.

В обществе считали, что «критерием воинственности материализма является его безбожие. Только ведя активную безбожную работу, материалист-диалектик может считать себя воинствующим материалистом. Безбожная работа есть один из участков борьбы, общеклассовой борьбы на фронте социалистического строительства. И самая широкая самая гибкая идеология, которую классовый враг пускает в ход, это, несомненно религия. Она является тем участком, который помогает наиболее откровенно и тонко проводить контрреволюционные установки. Поэтому работа на антирелигиозном фронте понимается, как работа на важнейшем участке классово-вой борьбы за победу социалистического строительства».

(Варакин, 2016. С. 71)

Внутриконфессиональный догматико–теоретический конфликт. Все мировые религии сформировались в определенных исторических условиях. Во время этапа становления религиозная система вынуждена приспосабливаться к социальным и политическим обстоятельствам того социума, в котором она возникла. Вследствие дальнейшей адаптации и эволюции религиозной системы возможна трансформация теоретических основ вероучения, часто проявляющая себя в сознательном изменении первоначально сформированных элементов вероучения.

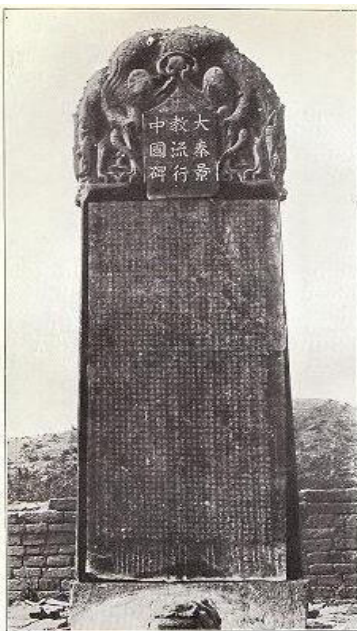
Подобное изменение вероучения принято называть ересью. В истории христианства выделяют несколько разновидностей еретических систем: первохристианские, антитринитарные, дохалкидонские, поздневизантийские, эклезиологические, христологические.

В Русской православной церкви активный период формирования еретических систем пришелся на XIV–XVII века. В это время сформировались и активно конкурировали с основным вероучением стригольники, жидовствующие, хлысты. Последним еретическим учением стало распространившееся в начале XX века толстовство.

Одним из крупнейших еретических движений в исламе принято считать исмаилитов. В основе расхождения с традиционным вероучением у исмаилитов не только доктринальные воззрения. Первоначальная конфликтная ситуация возникла после лишения в 760 году Джафаром ас Садилом своего сына Исмаила права законного наследования имамата. Со временем последователи Исмаила сформировали самостоятельное вероучение, согласно которому только последователи Исмаила наследуют божественный разум, несущий всеобщую справедливость и благоденствие. Исмаилиты являются преследуемой группой, как со стороны шиитов, так и суннитов. Наибольшее физическое уничтожение исмаилиты претерпели в XIII веке в результате нашествия монголов.

Как правило, борьбу за единомыслие возглавляет традиционное вероисповедание. Тактика противодействия включает мероприятия по преодолению еретической доктрины, как правило, это диспуты, соборы, церковные наказания и преследования. Традиционное исповедание, поддерживаемое политическим режимом, зачастую организует на еретиков репрессивные меры, вплоть до физического уничтожения.

Несторианство - дохалкидонская ересь. От официальной церкви отличалась христологической идеей, согласно которой при рождении в Иисусе Христе превалировала человеческая природа. Распространены в Сирии, Ираке, Иране, Индии, Китае. Официальная церковь осудила данное учение на Вселенском Соборе 431 года и занималась постоянными преследованиями несториан.



The Nestorian Monument at Siganfu (Hsi-an-fu). It was set up in the days of the Nestorian Catholicus and Patriarch, Mar Henan Isho (died A.D. 780) and was unveiled on February 4 following (A.D. 781).

*1 – Несторианская надгробная плита с уйгурскими надписями
2 – Несторианская стела в Китае*

Несмотря на постоянные гонения народы Центральной Азии познакомились с христианством в несторианском варианте.

Источник:

https://go.mail.ru/search_images?q=несториане&frm=web#urlhash=2015495476726608456

Внутриконфессиональный конфликт с эволюционной составляющей. Процессы эволюции религии в XX–XXI веках протекают в двух формах: религиозного модернизма и религиозного фундаментализма.

Религиозный модернизм: попытки «освобождения», «очищения» веры из под власти схоластики и догматики; «согласование» веры с данными современной науки, адаптация веры к парадигмам современного знания; Выдвижение идеи о снятии конфликта между религиозными учениями и современной культурой.

Сущность религиозного фундаментализма состоит в обращении к религиозно – цивилизационному единству; реконструированию «золотого века», присущего осевым цивилизациям в момент их зарождения. Религиозный фундаментализм на рубеже XX–XXI вв. обусловлен взаимозависимостью политических и религиозных аспектов. Специфика современного исламского фундаментализма связана с кризисом национализма как идеологии; неэффективностью революционных программ развития; углублением социальной дифференциации; неуспехом заимствования реформаторских идеологий; использованием религиозного мотива в борьбе политических элит.

Идейные течения и организации, сформированные под влиянием данных процессов, успешно конкурируют с основной ортодоксией, вызывая у последней стремление к унификации вероучения и противоборству с действующими фундаменталистскими и модернистскими организациями.

«История салафийя – религиозно-политического течения в исламе суннитского толка – началась в Центральной Аравии в XVIII столетии. Основателем указанного течения был мусульманский проповедник и судья (кади) Мухаммад ибн Абд аль-Ваххаб (1703/04 – 1787/91 гг.), изложивший свои идеи в богословском трактате «Китаб ат-Таухид» («Книга единобожия»). Стержневой идеей его консервативной, по сути, концепции стало «очищение» ислама от всех новшеств как «недозволенных» (араб. «бид'а»). Важное место в учении Мухаммада ибн Абд аль-Ваххаба занимает идея джихада-войны против немусульман, а также против мусульман, которые отступили от норм раннего ислама и потому, по мнению салафитов, хуже «неверных». Исходя из данного постулата, салафиты безапелляционно объявляют абсолютное большинство мусульман вероотступниками, а себя – истинными хранителями и ревнителями исламского правоверия.

В течение XIX столетия салафийя широко распространилось за пределами Аравийского полуострова. Крупные салафитские общины возникли в Индии и Афганистане, мусульманских регионах Юго-Восточной Азии, в Магрибе и в Тропической Африке. Во второй половине (особенно в последней четверти) XX века произошла глобальная активизация салафитских и иных радикальных групп в мировой умме (мусульманской общине). Более того, в XX столетии формируется своеобразная интеллектуальная элита исламского радикализма, яркими представителями которой стали египтянин Сайид Кутб (1906–1966 гг.) и пакистанец Абу Аля аль-Маудуди (1903–1979 гг.).

Французский исламовед Ж. Кепель, анализируя современный исламский радикализм, отмечает: «В то время как уход религии в сферу частной жизни казался незыблемым достижением современного мира, внезапная экспансия политических групп, движимых желанием провозгласить исламское государство, признававших клятву только на Коране, призывавших к джихаду – священной борьбе за дело Божие – и вербовавших активистов среди городского населения, поставила под вопрос многие истины. Поначалу эти группы вызвали отторжение, смешанное со страхом: левые интеллектуалы – как на Западе, так и в мусульманском мире – видели в них религиозный вариант фашизма, либералы – возрождение средневекового фанатизма.

Затем, по мере того, как эти движения приобретали все больший размах, многие из их критиков оказались в замешательстве». Основная опасность со стороны радикальных исламистских (салафитских, иных) групп заключается в создании ими военно-диверсионных структур, не имеющих жесткой привязки к отдельным государственным преобразованиям. В настоящее время мы наблюдаем усиление салафитских движений в странах Магриба и Восточного Средиземноморья в результате широко известной «Арабской Весны» 2011 г.

Как известно, в 1990-е – начале 2010-х гг. российская умма (мусульманская община) пережила процессы организационного и культурного возрождения. Однако этот позитивный процесс осложнился таким деструктивным явлением, как формирование в среде российских мусульман течений, организаций и групп, идеологически связанных с салафией.

История проникновения салафий на территорию России берет начало еще в советский период, когда первые приверженцы этого учения появились на Северном Кавказе. Правда, к 1982–1984 гг. советские и партийные власти при поддержке органов КГБ и МВД временно подавили эти сообщества.

Движение российских салафитов окончательно оформилось организационно и идейно, образно выражаясь – пережило второе рождение на волне оживления исламских традиций, охватившего Северный Кавказ во второй половине 1980-х – 1990-е гг. Вскоре среди салафитов этого региона стали создаваться военизированные формирования.

Салафиты Северного Кавказа приняли самое активное участие в крупнейшем военно-политическом конфликте в истории постсоветской России – конфликте, за которым уже прочно закрепилось название «чеченской войны», хотя боевые действия неоднократно происходили и в соседних с Чечней регионах. Салафиты провели ряд крупных вооруженных атак за пределами Чечни – нападение боевиков Ш. Басаева на город Будённовск в Ставропольском крае (1995 г.), нападение боевиков С. Радиева на город Кизляр в Дагестане, завершившееся их неудачной осадой российскими силовиками в поселке Первомайский (события 1996 г.), и, наконец, вторжение международных террористических отрядов в Дагестан в 1999 г. В начале 2000-х гг. в ходе боевых действий на территории Чечни российская армия нанесла ряд серьезных поражений салафитским вооруженным формированиям. Были уничтожены многие лидеры боевиков – Ш. Басаев, Хаттаб, и др.

Однако салафитское вооруженное подполье на южных рубежах России остается серьезным дестабилизирующим фактором и в начале 2010-х гг.: «Ваххабиты на Северном Кавказе, безусловно, несут определенный дестабилизирующий заряд в силу не только экстремистского характера своего учения, но также и в силу сложившейся там в последние годы сложной экономической и политической ситуации». В настоящее время салафитское вооруженное подполье проявляет повышенную активность уже не в Чечне, а в Дагестане, Ингушетии, Кабардино-Балкарии. В качестве руководителя боевиков сегодня себя позиционирует Доку Умаров, объявивший создание «виртуального» государства «Имарат Кавказ». Салафиты совершают «акции устрашения», убивая чиновников, а также мусульманских религиозных деятелей, лояльных российским властям. Они ведут и военно-диверсионную деятельность, нападая на милицейские посты, армейские КПП, подвергая обстрелам автоколонны и т.д.; широко применяют смертников-шахидов, в том числе шахидов-женщин.

Наконец, салафиты Северного Кавказа не оставляют попыток перенести боевые действия на территорию Центральной России, подвергая атакам Москву. Примеров тому множество: взрывы жилых домов в Москве в 1999 г., захват залож-

ников во время спектакля «Норд-Ост» в 2002 г., взрывы женщин-шахидов в московском метро 2010 г., взрыв шахида в международном аэропорту «Домодедово» в 2011 г. Совершенно очевидно, что все указанные выше атаки преследуют политическую цель продемонстрировать уязвимость столицы и, шире, российской власти перед террористами».

(Мартыненко, 2013. С.113)

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Поскольку религиозный конфликт основан на противостоянии ценностно-мировоззренческих установок и феномена веры, то классические способы разрешения социальных и политических конфликтов могут оказаться неэффективными. Надо отметить, что в случае с течением религиозного конфликта нельзя подобрать универсальный, раз и навсегда подходящий способ урегулирования конфликта. Различие вероучений и культовых практик способствует организации различных типов религиозности: от медитативно – интроверсивных до экстраверсивно – экстатических, что обуславливает различное течение конфликта и способы его регулирования.

Негативной формой разрешения религиозного конфликта может оказаться переговорная практика, направленная на выявление наиболее «истинной», либо наиболее «правильной» позиции. При разрешении религиозного конфликта необходимо преобразовывать возникающие противоречия от «конфликта ценности», к «конфликту интересов», избегая активного обсуждения мировоззренческого антагонизма в том случае, если антагонизм не представляет угрозу государственной безопасности.

Другим методом нивелирования конфликтной ситуации является диагностика социальной среды, способствующей нагнетанию напряженности.

Анализ социальной составляющей должен сопровождаться способом локализации конфликтной ситуации, предотвращением ее эскалации и обострения.

Восстановление ситуации устойчивого социального развития предполагает наличие у государственной власти и иных социальных институтов не только механизмов подавления противоборствующих сторон, но и отработки сценария, устраняющего причины возникновения противоречия.

Как правило, религиозный конфликт затрагивает глубинные мировоззренческие установки, которые принято называть смысло-жизненными (создание мира, человека, духовной природы, эсхатологическую перспективу). В связи с этим, нахождение парадигмы консенсуса и компромисса между сторонами предполагает выработку миротворческого сценария, учитывающего разрешение не только социального, но и мировоззренческого противоречия. Поэтому для урегулирования конфликтной ситуации необходимо привлечение в качестве эксперта – специалиста – религиоведа, способного оценить глубину доктринальных и мировоззренческих противоречий, а также разработать стратегию и тактику их устранения.

Масштабный религиозный конфликт, как правило, включает в свою орбиту значительный человеческий ресурс. Нередко в религиозном конфликте переплетаются политические, экономические, этнические и социальные противоречия.

Механизм урегулирования конфликта в данном случае предполагает выявление нерелигиозных оснований, деполитизацию, декриминализацию, а также проведение экономической и социальной антикризисной политики, а затем разрешение мировоззренческого противоречия, ставшего основанием конфликта.

Завершающая стадия разрешения конфликта должна быть связана с минимизацией негативных последствий, предоставлением способа реабилитации для стороны, сыгравшей провоцирующую конфликтную роль.

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И РЕСУРСЫ

Варакин С.В. Атеистическая деятельность общества воинствующих материалистов – диалектиков в начале 1930-х гг. (на материале Нижегородского края) // Вестник НГТУ им. Р.Е. Алексеева. – 2016. – № 4. – С. 70–76.

Зеленков М.Ю. Религиозные конфликты проблемы и пути их решения в начале XXI века. – Воронеж, 2007. – 244 с.

Кавказ и Средняя Азия. Учебный курс для социальных работников. Часть 1. Общие положения о географии, культуре и религии мигрантов из Средней Азии и Кавказа / Сост. Д.А. Александров, В.В. Костенко, Э.Д. Понарин / Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии, Санкт-Петербургский филиал Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». – Москва: МОТ, – 2012. – 30 с.

Кепель Ж. Джихад. Экспансия и закат исламизма. – М.: Ладомир, 2004. – 400 с.

Кисриев Э.Ф. Ислам и власть в Дагестане. – М.: ИЭА РАН, 2004. – 222 с.

Крылов А.Б. Абхазия: религиозная ситуация в непризнанном государстве // Вестник Евразии. – 1999. – № 1–2. С. 143–162.

Малашенко А. В. Исламские ориентиры Северного Кавказа. – М.: Гендальф, – 2001. – 180 с.

Мартыненко А. В., Шилов Н. В. Социокультурные и этнополитические особенности ислама в Республике Мордовия // Сборник Русского исторического общества. Россия и мусульманский мир. – М. – 2003. – Т. 7 (155). – С. 226–233.

Мартыненко А.В. Салафиты в постсоветской России: история распространения, деструктивный потенциал // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2013. – № 4 (30): в 3-х ч. – Ч. III. – С. 112–114.

Религиозная толерантность. Историческое и политическое измерения / Составление и общая редакция А.А.Красикова и Е.С.Токаревой. – М.: Московское бюро по правам человека, Academia, 2006. – 328 с.

Религия, конфессии, общество и государство: история и современность взаимоотношений : сб. материалов межрегион. науч. конф., посвящ. Междунар. дню толерантности. 14–15 нояб. 2018 г., – Владимир: Аркаим, 2018. – 212 с.

Симонова М.А. Русская православная церковь и Советское государство в 1950–1980-х гг.: вехи взаимодействия // Социально – гуманитарное знание. – 2014. – № 5. – С. 282–290.

Шимкевич Е.А. Роль религиозного фактора в межэтнических конфликтах в странах бывшей Югославии (1990–2000-е гг.) // Актуальные проблемы международных отношений и дипломатии. Витебск, 2013. – С. 246–248.

Этничность и религия в современных конфликтах / отв. ред. В.А. Тишков, В.А. Шнирельман; Ин-т этнологии и антропологии им. Н.Н. Миклухо-Маклая РАН. – М.: Наука, 2012. – 652 с.

Тема 1.2. Процедура проведения медиации (стадии медиации)

сост. Нагайцев В.В.

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ

- ✓ Медиация – современная технология альтернативного урегулирования социальных конфликтов с участием третьей нейтральной, беспристрастной, не заинтересованной стороны – медиатора, который помогает сторонам самим достичь определённое соглашение по спору. Медиация имеет определённые правила проведения, очередность действий, стадий, основывается на принципах: добровольности, конфиденциальности, взаимоуважения, равноправия сторон, нейтральности и беспристрастности медиатора.
- ✓ В практике урегулирования и решения конфликтов существует несколько подходов к структурированию процедуры проведения медиации, разные стили и формы проведения медиации и разные методологические подходы к ее организации. Независимо от этого, в основе процедуры медиации находится одна стратегия – переговоры в стиле сотрудничества, в рамках которых стороны совместно работают над общей проблемой и занимаются поиском решения, отвечающего их общим интересам. Стратегия сотрудничества основывается на рациональном подходе к решению проблемы и ориентирована на результат взаимного выигрыша (англ. «win-win»). Медиация как примирительная процедура делится на несколько стадий, количество и названия которых определяются в научной литературе достаточно по-разному в зависимости от автора. Несмотря на это, представление о структуре медиации различается часто лишь названием выделяемых этапов, стадий и фаз, но в конечном итоге на практике медиация является вполне универсальной процедурой, обладающей определённым содержательным единообразием, вне зависимости от того, где и кем она проводится.

1.2.1. Правила проведения примирительной процедуры с участием посредника

Правила проведения процедуры медиации (посредничества в конфликте) разработаны в рамках законодательства Российской Федерации и определяют порядок проведения процедуры медиации в целях урегулирования конфликтов. Под медиацией (посредничеством) нами понимается процесс, в котором две или более стороны добровольно соглашаются на привлечение третьей нейтральной, беспристрастной, не заинтересованной с целью выработки взаимоустранивающего, взаимовыгодного решения, отражающего интересы всех сторон конфликта. Основой применения медиации является добрая воля сторон, которые заключили соглашение (договор) о проведении процедуры медиации. Организация и проведение процедуры медиации обеспечивается обычно какой-либо некоммерческой организацией региона на основании соответствующего соглашения заключенного между сторонами и организацией. При этом организация оставляет за собой право отказать сторонам в оказании услуг по проведению процедуры медиации, если на предварительных встречах с ними сочтет, что медиация в данном случае неприменима. Медиация – процесс добровольный и ориентированный только на свободное волеизъявление сторон на всех этапах проведения процедуры медиации. Принуждение к участию в процедуре медиации сторон конфликта или самого медиатора (посредника) не допустимо. Любая из сторон, а также медиатор вправе отказаться от продолжения процедуры медиации на любой стадии ее проведения. Сторона, желающая прекратить медиацию,

или медиатор должны открыто заявить об этом. Стороны участвуют в проведении процедуры медиации лично или (это допустимо) через уполномоченных представителей, назначенных сторонами по своему усмотрению. Полномочия представителя на участие в процедуре медиации и подписание соглашения по результатам процедуры медиации должны быть подтверждены учредительными документами, доверенностью или иным документом в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Инициирование и проведение процедуры медиации направлено на достижение между сторонами соглашения относительно частичного или полного разрешения спора или конфликта. В случаях, когда стороны не приходят к какому-либо соглашению при проведении процедуры медиации, они вправе прибегнуть к третейскому или судебному разбирательству, а также к иным способам урегулирования споров, не запрещенным законом. Стороны могут установить в договорах и других соглашениях, что процедура медиации является обязательным этапом разрешения спора до начала судебного разбирательства.

Медиация (посредничество) проводится на основании принципа равенства сторон. Не допустимы в процессе медиации (также до или после ее проведения) какие-либо ограничения для сторон, вызванные имущественным, социальным положением, расовой, национальной, этнической, гендерной принадлежностью, образованием, языком, культурой, религией, равно как и иными обстоятельствами. Процедура медиации осуществляется единолично или коллегиально. Данное условие процедуры определяют стороны на основании договоренности, закрепленной в соглашении о проведении медиации. При согласии сторон к участию в процедуре медиации (посредничества) допускается ассистент медиатора. Привлечение к разрешению конфликта другого медиатора (посредника) допускается по желанию сторон процедуры, а также в случае отказа медиатора от продолжения процедуры медиации или в случае невозможности для медиатора продолжения процедуры, но только по обоюдному желанию сторон спора, конфликта. При наличии согласия сторон вся информация, полученная в ходе медиации, может быть передана медиатору, вступающему в процесс. Соглашение сторон о привлечении к разрешению конфликта другого медиатора, и о выборе нового медиатора (медиаторов) должно быть заключено в письменной форме.

Медиация является неформальной, негласной и конфиденциальной процедурой. Это означает, что в процессе медиации участвуют только стороны конфликта (или уполномоченные представители сторон) и медиатор. Если стороны спора, конфликта желают, чтобы в процедуре медиации вместе с ними участвовали иные лица (например, их представители, консультанты), то это возможно только в случае взаимного согласия всех сторон спора. Любая информация (в том числе факт, что медиация будет проведена или уже имела место), полученная сторонами, медиатором, а также всеми лицами, допущенными по соглашению сторон к участию в процедуре медиации, является конфиденциальной и разглашению не подлежит, за исключением случаев, когда на это имеется согласие всех сторон спора или этого требует закон. В ходе процесса медиации стороны раскрывают информацию в той степени, которую считают необходимой для успешного урегулирования спора или конфликта. Стороны не могут использовать в судебном, третейском и иных процессах в качестве доказательств или свидетельств высказанные мнения и предложения сторон, аргументацию и любую другую информацию, полученную в ходе процедуры медиации. Все записи, документы, а также иные информационные носители, сделанные или полученные в ходе медиации, не подлежат разглашению или распространению без специального взаимного соглашения сторон. Медиатор, его ассистент не могут выступать в качестве третьего лица, свидетеля или в ином качестве в любом состязательном процессе (суд, третейский суд) по поводу обстоятельств, условий, фактов, документов и иных материалов, которые обсуждались

или были выработаны в ходе процесса медиации. Стороны вправе по согласованию с медиатором заключить в письменной форме соглашение о неприменении или изменении отдельных процедур медиации. В законодательстве России, в отличие, например, от стран ЕС, отсутствуют нормы об обязательном применении медиации по каким-либо спорам и конфликтам.

1.2.2. Основные этапы медиации

Медиация как примирительная процедура имеет несколько фаз реализации. Медиация подразделяется на три принципиальных этапа:

1. *Подготовка к проведению медиации.* Процесс примирения сторон начинается с предложения об урегулировании спора с помощью процедуры медиации, исходящего от одной из сторон или суда. Затем происходит сбор информации, анализ и диагностика конфликта и принятие решения о проведении медиативных переговоров сторон. Стороны информируются о порядке проведения процедуры, расходов, которые они понесут, дальнейшее развитие событий. Одной из самых распространенных причин отказа от такого способа примирения является недостаточное информирование сторон о его целесообразности и порядке. Иногда отказ вызывается личной неприязнью, нежеланием нести дополнительные расходы (на оплату услуг посредника).

2. *Проведение медиативных переговоров.* Это основной этап медиации. Стороны при участии посредника пытаются взаимовыгодно разрешить конфликт путем проведения переговоров в соответствии со своими интересами. Медиатор в процессе урегулирования спора должен создать условия для установления каждой из сторон ее истинного интереса и за счет этого скорректировать отношение к конфликту, затем оказать содействие в поиске способа удовлетворения интересов всех участников. Медиатор, регулируя спор между сторонами, обязан не только учитывать интересы каждой страны, но и понять истинные причины возникшего конфликта. За счет этого корректируется поведение сторон, что ведет к выходу из конфликта, а также удовлетворяются интересы всех сторон. Для проведения переговоров посредник может встречаться одновременно со всеми сторонами, а может с каждой отдельно (такие встречи именуются кокусами).

3. *Завершение медиации.* Заключительным этапом медиации является определение дальнейшего развития отношений сторон конфликта в зависимости от итогов проведенной примирительной процедуры.

1.2.3. Порядок проведения процедуры медиации

Порядок проведения процедуры медиации определяется в соглашении о ее проведении, которое оформляется участниками конфликта письменно. В нем прописывается непосредственно сам порядок и делается ссылка на правила, утвержденные организацией, осуществляющей деятельность по осуществлению медиации.

Порядок примирения состоит из таких элементов, как:

- виды споров, которые им регулируются;
- процесс выбора посредника и оплаты его услуг;
- права и обязанности участников;
- иные условия, в т.ч. пожелания сторон, предоставление посреднику возможности вносить предложения по разрешению конфликта.

Обычно процедура медиации занимает 1 день, переговоры длятся 2–3 часа. Проводить переговоры можно в любом месте – как в специальной переговорной комнате, так и в неофициальной обстановке. Посредник вправе в любой момент прекратить процесс медиации, если посчитает его дальнейшее проведение нецелесообразным, путем оглашения участникам соответствующего заявления (ст. 14 закона № 193-ФЗ). В рассматриваемой примирительной процедуре может участвовать не один, а несколько посредников (это допускается ст. 9 закона № 193-ФЗ). В случае если медиатором будет установлено, что спор, подлежащий урегулированию, затрагивает права и интересы третьих лиц, которые не участвуют в процедуре медиации, он обязан поставить на рассмотрение вопрос об их привлечении к ней. Третье лицо имеет право отказаться от участия, и в таком случае примирительный процесс должен быть прекращен. Если же приглашение принимается, медиационная сессия возобновляется в новом составе. Также стороны вправе пригласить своих представителей или иных помощников (юристов, адвокатов, консультантов, психологов, экспертов и т.д.). У каждого из перечисленных специалистов своя ответственная роль, и медиатор ни в коем случае не может их заменить (ст. 15 закона № 193-ФЗ).

Следует иметь в виду, что существуют специальные организации, осуществляющие деятельность по обеспечению процедуры медиации. Это юридические лица (в основном в форме некоммерческих партнерств, автономных некоммерческих организаций, обществ с ограниченной ответственностью), основным видом деятельности которых значится деятельность по организации процедуры медиации. Посредники и организации несут ответственность за причинение вреда участникам конфликта в процессе оказания ими услуг по нормам гражданского законодательства. Процедура медиации применяется для урегулирования разногласий, вытекающих из норм гражданского, трудового, семейного права и в иных случаях (с учетом ограничений, установленных в законе № 193-ФЗ). Она подразделяется на 3 стадии: подготовку, проведение и завершение. Порядок проведения медиации определяется в соглашении о ее проведении с учетом норм закона № 193-ФЗ и правил, утвержденных организацией-медиатором. Участниками выступают в первую очередь посредник и стороны конфликта. Кроме того, могут быть привлечены адвокаты, эксперты и другие помощники.

Порядок проведения процедуры медиации Порядок проведения процедуры изначально определяется устным соглашением сторон, а затем оформляется письменно. Условия договора должны предусматривать обязательства сторон, их права и обязанности, сроки выполнения определенных условий, а также иные формулировки, которые могут быть включены по желанию субъектов. В среднем, процедура медиации длится около 8 дней. За период такой процедуры проводится не менее 3 встреч, каждая из которых имеет продолжительность около 2–3 часов. Как правило, переговоры проводятся в специальной переговорной комнате, однако в некоторых случаях медиатор может пригласить стороны в неофициальную обстановку. Важным является то обстоятельство, что в соответствии с российским законодательством медиатор может прервать процедуру медиации в любой момент, если посчитает, что данным способом конфликт урегулирован быть не может, а процедура является нецелесообразной. После принятия данного решения медиатор должен направить участникам спора соответствующие заявления. В процедуре медиации может участвовать не один, а несколько человек, в том числе и несколько медиаторов. Если при проведении процедуры медиации посредником будет установлено, что комплект затрагивает интересы не только двух сторон, но и иных лиц, он обязан об этом уведомить стороны, а также рассмотреть вопрос о привлечении третьей стороны. В свою очередь, третья сторона имеет права отказаться от процедуры медиации, в таком случае процедура медиации должна быть немедленно прекращена. Если же третья сторона принимает решение об участии в процессе медиации, то процедура возобновляется

в новом составе. Кроме того, каждая из сторон может приглашать иных субъектов, например, адвокатов, психологов, экспертов, юристов и так далее.

Участники конфликта сами вправе определить предмет спора и не ограничены в формулировке тем и вопросов при проведении медиации. Медиативное соглашение не ограничено пределами требований искового заявления, когда примирение проводится на стадии судебного разбирательства дела. Стороны вправе закрепить в соглашении все достигнутые договоренности, в т.ч. не относящиеся к предмету изначального спора. В процессе проведения примирительного процесса допускается применение любых, в т.ч. нигде не закрепленных, правил, способов и методов (главное, чтобы такие методы, способы и правила не противоречили законодательству). При проведении процедуры соблюдается максимальная конфиденциальность, которая с учетом положений ст. 5 закона № 193-ФЗ может регулироваться по усмотрению сторон. Надо учитывать, что соглашение, достигнутое несколькими лицами, не должно мешать рассмотрению требований, производство по которым не окончено вследствие утверждения этого соглашения.

1.2.4. Стадии медиативных переговоров

Второй этап процедуры медиации (медиативные переговоры) можно разделить на пять соответствующих стадий:

- вступительное слово медиатора;
- презентация позиций сторон;
- дискуссия сторон по основным вопросам спора;
- кокус;
- формирование повестки дальнейших переговоров;
- выработка предложений по решению конфликтов;
- подготовка соглашения сторон по всему спору;
- подписание соглашения и выход из медиации.

1-я стадия переговоров – вступительное слово медиатора. Здесь происходит знакомство сторон с медиатором, доведение посредником до участников информации о ходе процесса переговоров, его особенностях, организационных моментах и процессе урегулирования конфликта. Во вступительном слове медиатор рассказывает сторонам, что такое медиация, на каких принципах она строится (особое внимание посредник уделяет конфиденциальности и добровольности процедуры медиации), объясняет свои функции в медиации и свою роль в медиативных переговорах, знакомится со сторонами и представляется сам, рассказывает сторонам, какую роль они играют в предстоящих переговорах, спрашивает у сторон, располагают ли они достаточным временем для ведения переговоров (в среднем 2,5–3 часа, если стороны не располагают достаточным запасом времени, медиацию лучше перенести на более удобное время), все ли заинтересованные в разрешении конфликтной ситуации субъекты присутствуют на переговорах, стоит ли пригласить кого-то еще, рассказывает сторонам о стадиях проведения переговоров, оговаривает возможность проведения кокусов, т.е. индивидуальных бесед медиатора с каждой стороной.

Таким образом, во вступительном слове медиатор сообщает сторонам большой объем информации и важно, чтобы такое сообщение не стало монотонным монологом. Медиатор должен уметь удерживать внимание сторон, постоянно убеждаясь в том, что стороны внимательно слушают его и понимают то, о чем он говорит. Вступительное слово занимает в среднем 10 мин. и не стоит его сокращать за счет замалчивания каких-то определенных моментов. Незначительный нюанс медиации, о котором медиатор не

упомянул во вступительном слове, может превратиться в серьезную проблему. Опытные медиаторы уделяют вступительному слову особое внимание: необходимо, чтобы оно было четко структурировано и отработано. Произнося вступительное слово, медиатор знакомится со сторонами, создает необходимую психологическую атмосферу, объявляет регламент работы, устанавливает правила поведения участников переговоров, закладывает необходимый фундамент для дальнейшего соглашения.

2-я стадия переговоров – презентация позиций сторон. На этом этапе медиативных переговоров медиатор предоставляет каждой стороне возможность рассказать о том, в чем, на ее взгляд, заключается конфликтная ситуация. Начать рассказ о своем видении ситуации предлагается, как правило, той стороне, которая обратилась с просьбой о проведении медиации. Во время рассказа сторон медиатор является активным слушателем, делает для себя необходимые пометки в блокноте, чтобы не упустить в дальнейшем важные детали, в случае необходимости задает уточняющие вопросы. Важно, чтобы во время рассказа вторая сторона не перебивала выступающего. Медиатор должен обеспечить необходимый порядок при проведении этой стадии переговоров. По окончании рассказа каждой стороны медиатор кратко пересказывает услышанное, избегая оценок и сглаживая острые углы. В завершение медиатор интересуется: не упустил ли он что-либо значимое и не хочет ли презентующая сторона что-то добавить к сказанному. Во время этой стадии важное значение имеет резюмирование, т.е. пересказывание медиатором услышанного от каждой стороны конфликта. В данном случае применяется техники «эхо-повтор», «перефразирование», «резюмирование» и др. Пересказывая услышанную информацию, медиатор дает возможность презентующей стороне услышать свой рассказ со стороны, внести необходимые дополнения и уточнения. Этот же рассказ слышит вторая сторона, но слышит от человека, не участвующего в споре (от медиатора). Его безоценочный пересказ не несет в себе агрессивной, эмоциональной окраски, из него исключены все обидные для какой-либо стороны высказывания. Это помогает второй стороне также взглянуть на ситуацию глазами своего оппонента.

3-я стадия переговоров – дискуссия сторон по основным вопросам спора. По окончании презентации позиций сторон медиатор предлагает сторонам обменяться мнениями по поводу услышанного, высказать свои замечания, задать друг другу уточняющие вопросы. Часто стороны начинают вести весьма эмоциональный и напряженный диалог. В этом случае медиатору необходимо дать им возможность высказаться, проявить накопившиеся эмоции, т.е. применить техники «выпускания пара» и «вентилирование эмоций», но, в тоже время, не выпускать ситуацию из-под своего контроля. Во время проведения дискуссии медиатором ведется работа по первичному формированию повестки переговоров, проявляются моменты, по которым сторонам можно прийти к согласию. При этом важным является определение способов разрешения разногласий. Медиатор должен помочь сторонам услышать друг друга, преодолеть эмоции и выявить их истинные потребности. В том случае, если во время дискуссии страсти накаляются до предела и дискуссия превращается в перепалку или стороны под разными предлогами уклоняются от конструктивного диалога, медиатор объявляет сторонам о необходимости перерыва в переговорах и проведения «кокусов».

4-я стадия переговоров – кокусы, т.е. беседа медиатора с каждой стороной индивидуально, поочередно. В соответствии с принципом равноправия сторон количество кокусов, проводимых с каждой стороной, должно быть одинаковым, так же как и время, затраченное на кокус с каждой стороной. Это необходимо, чтобы никто впоследствии не обвинил медиатора в симпатии только к одной из сторон. Во время проведения кокусов могут быть выявлены новые обстоятельства, относящиеся к конфликтной ситуации, которые стороны не желают раскрывать в присутствии друг друга. В кокусе

медиатор помогает участнику медиации увидеть со стороны свою позицию в споре, взглянуть на ситуацию глазами своего оппонента, понять его позицию, аргументы и чувства (в этой ситуации медиатору необходимо применять техники «адвокат дьявола»; «проверка предложений на реалистичность» и др.). По окончании кокуса медиатор резюмирует услышанное, спрашивает сторону, не хочет ли она что-то добавить или уточнить, а также, что из сказанного в ходе кокуса он может сообщить другой стороне. Проведение кокусов позволяет медиатору выявить возможные точки соприкосновения сторон по спорному вопросу. На этой стадии также происходит совместное со сторонами утверждение тем дальнейших переговоров сторон и вопросов для совместного обсуждения.

5-я стадия переговоров – формирование повестки дальнейших переговоров. На этом этапе медиации посредник предлагает сторонам сформулировать те вопросы, по которым они хотят прийти к соглашению в ходе завершения процесса переговоров. Вопросы повестки дня должны быть сформулированы сторонами таким образом, чтобы понимались ими однозначно. По завершении формирования повестки дня медиатор зачитывает сторонам сформулированные ими вопросы и предлагает в случае необходимости что-то подкорректировать или добавить.

6-я стадия переговоров – выработка предложений по решению конфликтов. На этой стадии стороны обмениваются предложениями по решению каждого вопроса, внесенного в повестку дня. Этот этап переговоров является одним из самых важных в процессе медиации. Медиатор помогает сторонам в случае необходимости услышать друг друга, увидеть то положительное, что есть в предложении каждого из них, увидеть дополнительные ресурсы, которыми они обладают, прийти к новому решению, удовлетворяющему обоим, и т.д. Далее происходит формулирование предложений сторон по разрешению конфликта. Если данная стадия переговоров проходит успешно, посредник оказывает активное содействие участникам в их самостоятельном поиске возможностей урегулировать разногласия в споре. После нахождения нескольких вариантов решения конфликта стороны обсуждают достоинства и недостатки каждого. Совсем не обязательно, чтобы в каждой ситуации медиатор активно выполнял все перечисленные функции. Иногда медиатору лучше не мешать сторонам, но постоянно держать руку на пульсе переговоров необходимо.

7-я стадия переговоров – подготовка соглашения сторон по всему спору. На предыдущем этапе переговоров стороны совместно выработали предложения по разрешению спорных вопросов, внесенных в повестку дня. На этой стадии переговоров необходимо проверить каждое из них, протестировать на реалистичность. В том случае если какое-либо из предложений не выдержало тест на реальность, то необходимо вернуться к обсуждению и выработке нового предложения, которое, в свою очередь, было бы выполнимо и приемлемо для каждой из сторон. Те предложения, которые прошли проверку на реальность и устраивают обе стороны, вносятся в составляемый договор (в случае необходимости неоднократно редактируются). Составленное соглашение по решению конфликта должно однозначно трактоваться каждой стороной. Важную роль на этом этапе играет обсуждение сторонами возможных последствий неисполнения составленного соглашения. Стороны должны представлять себе последствия и действия друг друга в случае невыполнения соглашения одной из них.

8-я стадия переговоров – подписание соглашения и выход из медиации. Здесь происходит подписание сторонами итогового медиативного соглашения. Достигнутые договоренности закрепляются в виде подписания сторонами медиативного соглашения. Данный документ должен включать информацию о сторонах, предмете конфликта, посреднике, проведенной процедуре медиации, утвержденный вариант урегулирования спора, условия и сроки выполнения обязательств. Еще одна задача этого этапа медиа-

ции – получение медиатором обратной связи о результатах работы сторон на переговорах. Стороны оценивают, во-первых, насколько они удовлетворены достигнутым соглашением; во-вторых, насколько удовлетворены самой процедурой переговоров с участием медиатора; и, наконец, они оценивают свое эмоциональное и психологическое состояние: стало им легче после сеанса медиации, упало или, наоборот, возросло напряжение и т.д.

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И РЕСУРСЫ

Фишер, Р. Путь к согласию, или переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри. – М.: Наука, 1992. – 158 с.

Анцупов, А.Я. Конфликтология в схемах и комментариях: Учебное пособие / А.Я. Анцупов, С.В. Баклановский. – М.: Проспект, 2016. – 336 с.

Анцупов, А.Я. Конфликтология: Учебник для вузов / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – СПб.: Питер, 2018. – 512 с.

Балан, В.П. Медиация: Учебное пособие для вузов / В.П. Балан, А.В. Душкин, В.И. Новосельцев и др. – М.: РиС, 2015. – 342 с.

Дмитриев, А.В. Конфликтология: Учебник / А.В. Дмитриев. – М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 336 с.

Зеленков, М.Ю. Конфликтология: Учебник / М.Ю. Зеленков. – М.: Дашков и К, 2015. – 324 с.

Иванов, А.А. Негативистская медиация: Учебное пособие / А.А. Иванов. – М.: Флинта, 2015. – 304 с.

Медиация: Учебник / Под ред. А.Д. Карпенко, А.Д. Осинковского. – М.: Статут, 2016. – 440 с.

Раздел 2. Межнациональные и межконфессиональные конфликты: факторы возникновения, типология и диагностика

Тема 2.1. Методы кросс-культурной и межэтнической диагностики в практике медиации межнациональных и межконфессиональных конфликтов

сост. Омельченко Д.А.

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ

- ✓ Культура – многозначное понятие, имеющее абстрактное и конкретное, индивидуальное и социальное содержание. Культура отражается в результатах человеческой деятельности и социальных отношениях, это совокупность неосознаваемых положений, ценностей, норм и моделей поведения. Культура не статична и изменяется под влиянием времени. Культура эволюционирует и усваивается по-разному, существуют универсальные, присущие всем культурам, и уникальные, релевантные только для данной культуры элементы, которые тесно переплетаются между собой.
- ✓ Одним из главных элементов культуры, определяющих поведение и целеполагание ее носителей, являются ценности. С одной стороны, ценности оказывают на индивидов регулирующее воздействие, а с другой стороны – сами меняются под влиянием социально-экономических, экологических и других условий. Изменению ценностей активно способствует глобализация и усиление миграционных процессов.
- ✓ Грамотная медиация межнациональных конфликтов должна основываться на знаниях основных подходов к измерению особенностей национальных культур, ценностных ориентаций на индивидуальном и культурном уровне. Анализ ключевых подходов и моделей измерения поможет разобраться в многообразии культур и учесть их особенности в профессиональной практике.

2.1.1. Предварительные теоретические замечания

Эффективная медиация межнациональных и межконфессиональных конфликтов невозможна без глубоких знаний особенностей межкультурной коммуникации, в основе которых лежат социально-психологические механизмы межкультурной дифференциации, идентификации и самовосприятия и оценки представителей разнообразных культур в конкретном социальном контексте. Непосредственной практике медиации обязательно предшествует этап диагностики конфликта, предполагающий подробный разбор причин и сущности конфликта, мотивации и ресурсов участников, и в том числе – особенностей их культуры и менталитета, хотя, справедливости ради отметим, что этничность или религиозная принадлежность далеко не всегда выступают источником конфликта, и на первом месте находятся другие личностные и социальные факторы. В этом разделе мы рассмотрим содержание и сущность теорий и моделей измерения, изучающих различные национальные культуры и социально-психологические характеристики их носителей.

Термин «культура» используется во многих смыслах. Оно может означать расу, национальность или этничность, музыку, изобразительное искусство, пищу, одежду, ритуалы, традиции и т.д. Под культурой понимается духовное обогащение путем интеллектуальных упражнений, знания в определенной профессиональной области (например, мы можем говорить: «Он обладает обширной медицин-

ской/социологической/педагогической культурой»), совокупность материальных и идеологических феноменов, характеризующих этническую группу, нацию или цивилизацию и отличающие ее от других групп и наций (например, «западная культура»).

По отношению к социальным группам в качестве «культуры» могут обозначаться характерные знаки и признаки, присущие поведению социальных субъектов (язык, жесты, одежда, манеры поведения и т.д.), отличающие их от представителей других социальных групп и слоев. Именно в этом смысле мы употребляем выражения «буржуазная культура», «пролетарская культура».



Рисунок 1. Пример визуального представления многообразия интерпретаций культуры и культурных артефактов. Источник: <https://theculturetrip.com/>

В основном под культурой понимают человеческую деятельность в её самых разных проявлениях, включая все формы и способы человеческого самовыражения и самопознания, накопление человеком и социумом в целом навыков и умений. Именно человеческая деятельность, познание и творчество выступают важнейшими источниками происхождения культуры. Между тем, культура – это еще и набор правил, которые предписывают человеку определённое поведение с присущими ему переживаниями и мыслями, оказывающие на него регулирующее воздействие.

В научной литературе описываются шесть основных классов определений культуры:

Описательные определения – содержат попытки перечисления аспектов человеческой жизни и деятельности, создающих культуру.

Исторические определения – например, аккумуляция традиций в процессе существования культуры (культурное наследие).

Нормативные определения – описание разделяемых норм и правил, управляющих человеческим поведением.

Психологические определения – опираются на психологические феномены (например, приспособление, культурную адаптацию, решение проблем, обучение, навыки).

Структурные определения – относятся к моделям организации культуры, ставящие акцент на том, что культура – это не просто комплекс обычаев, а способ формирования единой системы взаимосвязанных феноменов.

Генетические определения – основанные на происхождении или генезисе культуры: культура как результат адаптации группы к среде обитания, рождается в социальном взаимодействии и творческом развитии (Лебедева, 1999¹).

Таким образом, культура – сложное понятие, относящееся как к материальным продуктам деятельности, индивидуальным и социальным аспектам деятельности человека. Культура в определенной степени **абстрактное понятие**, которое используется для объяснения различий в поведении людей, принадлежащих (и, в первую очередь, относящих себя) к различным культурам, ее нельзя увидеть, услышать, почувствовать или попробовать. В реальности мы можем видеть только различия в человеческом поведении, разнообразные проявления культуры, но никогда ее саму. При этом стоит помнить, что культура – это динамическое явление, она постоянно меняется, и эти изменения могут быть быстрыми, кардинальными медленными, постепенными. Изменения в культуре можно наблюдать на примере различий в поведении, ценностях и предпочтениях представителей различных поколений. Важно отметить, что хотя под культурой можно понимать разные вещи, для нас прежде всего важны определения, в которых культура понимается как комплекс установок, ценностей, верований и поведения, передаваемых от поколения к поколению, то есть формируемых в результате научения и социализации, разделяемых группой людей, но по-разному каждым индивидом (Мацумото, 1996).

В последних словах заложен важный тезис о том, что культура – это **одновременно индивидуальный психологический и социальный конструкт**. Мы часто говорим о культуре группы, как будто она является единым, унитарным понятием, в равной степени применимым ко всем членам группы. К примеру, когда мы рассуждаем о ближневосточной культуре, то обычно предполагаем, что все люди с корнями на Ближнем Востоке относительно похожи друг на друга по своим психологическим характеристикам или поведению. Конечно, в какой-то мере это допущение верно, и на определенном уровне культура описывает всех членов группы, которые составляют эту культуру. Однако, такое определение лишено межиндивидуальной гибкости, поскольку культура существует и в каждом из нас индивидуально. Индивидуальные различия в культуре можно наблюдать среди людей в той мере, в какой они принимают и разделяют установки, ценности, представления и поведение, которые, в силу согласия, составляют их культуру. Таким образом, хотя нормы любой культуры регулируют отношения между всеми членами группы внутри этой культуры, также верно, что эти нормы относятся к различным людям в различной степени.

Тот факт, что внутри культуры бывают индивидуальные различия, поднимает вопросы относительно различия между культурой и личностью. Если культура существует как психологический феномен и если разные люди являются ее носителями в различной степени, тогда не говорим ли мы в действительности о личности, а не о культуре?

Действительно, многие черты личности следует признать социопсихологическими, тем не менее существуют важные различия между определением культуры и тем, что традиционно принимают за личность.

Во-первых, культура – это конгломерат атрибутов, которые **разделяются с другими членами культурной группы**. Хотя могут быть индивидуальные различия в том, в какой степени члены культурной группы являются носителями культурных атрибутов, большинство членов группы все-таки разделяют каждый данный атрибут.

Второй важный аспект культуры – **устойчивость**, проявляющаяся в преемственности образования и передаче культурных ценностей и моделей поведения от по-

¹ Лебедева Н. М. Введение в этническую и кросс-культурную психологию. – Издательский дом Ключ-С, 1999.

коления к поколению. Родители, большие семьи и сверстники служат в качестве агентов социализации и приобщения к культуре между поколениями, обеспечивая передачу ритуалов, обычаев, представлений и норм молодому поколению во многом таким же образом, каким им научались ранее. Все это позволяет культуре сохранять значительную согласованность. Подобная непрерывность не обязательно верна для черт личности. Личность обычно описывается с точки зрения черт или атрибутов индивидов в пределах их жизненного срока.

Последнее различие между культурой и личностью связано с идеей, что культура – это *макропонятие, социальный феномен*. Культура существует не только в каждом отдельном человеке, но и как социальный ярлык, запрограммированные паттерны жизни, которые мы усвоили и к которым привыкли. Культура живет собственной жизнью, подкрепляя модели поведения, на которые она влияет. Тем самым культура обладает циклической природой, связывая свои свойства как социального ярлыка с индивидуальным поведением своих членов.

Человеческое поведение в контексте культуры, сходства и различия в психологии индивидов, принадлежащих к разным культурным и этническим группам, связь между психологическими различиями и социокультурными, экологическими и биологическими особенностями, а также культурные универсалии, то есть то, что является неизменным в различных культурах являются предметом изучения отдельной дисциплины – кросскультурной психологии.

При этом рассуждения о сочетании уникального и универсального укалываются в рамки трех теоретических ориентаций.

С точки зрения *абсолютизма* психологические феномены одинаковы во всех культурах, вне зависимости от того, в какой культуре их изучают (считается, например, что способность к обучению, депрессия или способ борьбы со стрессом) не имеют культурных различий. Поэтому психологические измерения в рамках этого подхода проводятся во всех культурах с помощью стандартных методов, а интерпретации делаются без учета культурной «картины мира».

С точки зрения *релятивизма* все человеческое поведение основано на определенных культурных моделях, а объяснения отличий человеческого поведения ищут в том культурном контексте, где человек вырос (например, «честность» или «депрессия» будут наполняться разным содержанием и по-разному оцениваться в разных культурах). При этом считается, что любые кросскультурные сравнения проблематичны и этноцентричны по своей сути (и поэтому практически не проводятся).

Третья перспектива, *универсализм*, располагается между двумя предыдущими подходами. Универсалисты полагают, что основные психологические процессы являются общими для людей и что культура влияет на их развитие и проявление. Психологические измерения основываются на универсальном психологическом феномене, но критерии оценок строятся с учетом культурных значений и смысла этого феномена (например, есть единая шкала для измерения депрессии, но в разных культурах придается различное значение депрессивным состояниям). Сравнения при этом делаются с осторожностью, а интерпретации сходств и различий предпринимаются с учетом культурнообусловленных значений того или иного феномена (Лебедева, Татарко, 2007)².

Панкультурные принципы и специфические различия культур. Эмики и этики. Насколько сходны различные культуры? Можно ли говорить о наличии некоторого общекультурного ядра или все культуры настолько уникальны, что нет смысла искать между ними общее? Это одни из самых сложных вопросов, ответ на которые не может быть однозначным.

² Лебедева Н. М., Татарко А. Н. Ценности культуры и развитие общества. – Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

Лингвист К. Пайк в 1967 г. обозначил словом «этик» универсальные элементы культуры, а словом «эмик» культурно-специфические элементы. В дальнейшем, Дж. Берри разработал методологию, позволяющую исследовать этики и эмики на практике.

Как считает известный японский культуролог и психолог Д. Мацумото, эмик и этик можно представить в виде полюсов континуума, на одном из которых представлено универсальное, а на другом – специфическое культурное явление. Этики относятся к тем аспектам жизни, которые, по-видимому, согласуются в различных культурах; т.е. этики имеют отношение к универсальным, или панкультурным, истинам или принципам. Напротив, эмики касаются тех аспектов жизни, которые, по-видимому, различны для разных культур; следовательно, эмики относятся к культурно-специфичным истинам или принципам. Эти термины берут свое начало в лингвистических исследованиях, в которых фонетика соотносилась с аспектами языка и вербальным поведением, присущим разным культурам, а фонемы – с аспектами языка, специфичным для конкретной культуры и языка.

Кросс-культурные исследования дают множество примеров эмиков и этиков. И действительно, одна из основных задач исследования культур – точно определить, какие аспекты человеческого поведения являются эмик-, а какие этик-чертами. При этом считается, что эмиков столько же или даже больше, чем этиков. Иными словами, люди из различных культур действительно различаются по большинству аспектов человеческого поведения. Поскольку все культуры должны удовлетворять различные потребности в физическом и социальном окружении, постольку каждая из культур будет развиваться различными путями, чтобы насытить эти потребности. Этот выбор выражается в виде эмик-аспектов людьми внутри этой культуры.

Тем не менее *среди представителей разных культур, вероятно, имеется больше сходств, чем нам кажется*, особенно на уровне намерений и доброй воли, и эту закономерность обязательно следует использовать в практике медиации межнациональных и межконфессиональных конфликтов. Эти схожие конструкты могут иметь множество поведенческих манифестаций, которые мы наблюдаем в повседневной жизни и на которых мы, следовательно, сосредоточиваемся, когда идет речь о культуре и многообразии.

Особенно интересными являются случаи, когда эмик-элементы представляют собой местные вариации этик-элементов. Например, все люди имеют социальную дистанцию с членами внешней группы – это универсальный, или этик-элемент культуры. Однако в одних культурах социальная дистанция особенно велика, например с расовыми группами, в иных - с религиозными или классовыми, а в Индии, например, с другими кастами. Это примеры культурно-специфических (эмик) вариаций универсального (этик) культурного элемента.

Когда мы изучаем культуры сами по себе, то, в основном, имеем дело с эмик-элементами (особенно часто этим занимаются этнографы и культурные антропологи); когда мы их сравниваем друг с другом, появляется основание для выявления этик-элементов, т.е. универсальных элементов культур. Существует мнение, что феномены, тесно связанные с биологией, экологией или социальной структурой, являются наиболее универсальными. В таблице 1 представлены различия emic и etic подходов, раскрывающие особенности научной деятельности исследователя культуры в рамках этнической психологии, как правило имеющей дело с особенностями отдельных культур и кросс-культурного сравнения, выявляющие культурные универсалии (по Л.Г. Почебут, И.А. Мейжис, 2016)³.

³ Почебут Л. Г., Мейжис И. А. Социальная психология. – СПб: Издательский дом «Питер», 2016.

Различия в практическом применении emic и etic подходов при исследовании различных культур

emic-подход Исследователь:	etic-подход Исследователь:
изучает только одну культурную общность, стремясь описать и понять ее глубинную специфику	изучает две или несколько культур, стремясь объяснить межкультурные различия и межкультурное сходство
использует специфичные для культуры единицы анализа и термины носителей культуры	использует единицы анализа и сравнения, которые считаются свободными от культурного влияния
изучает любые элементы культуры с точки зрения носителя этой культуры, участника внутрикультурного взаимодействия	занимает позицию внешнего наблюдателя, стремясь дистанцироваться от культуры
заранее не может знать, какие единицы анализа он будет использовать, структура исследования разворачивается постепенно, непредсказуемо	строит структуру исследования заранее, формулирует гипотезу и категории для ее доказательства

Чтобы кросс-культурное исследование было корректным, оно должно соответствовать как минимум следующим требованиям (А.Р. Лурия, Д. Мацумото, М. Коул, С. Скрибнер и др.):

- знание исследователем той культурной среды, в которой он проводит исследование;
- возможность сравнения идентичности исследуемых выборок по внекультурным переменным;
- соответствие стимульного материала на предмет лингвистической эквивалентности (важным является требование перевода стимульного материала на родной язык респондента и контроля за интерпретацией представителями разных культур понятий, содержащихся в нем);
- изучение изменений в культуре и их влияния на психологические переменные;
- соблюдение этических норм при проведении эксперимента.

Культуру нельзя рассматривать как простой набор экспериментальных условий, который выступает как причина наблюдаемых различий, это некоторое сборное понятие, которое исследователь должен разложить на отдельные значимые составляющие. Следует учитывать и многообразие возможных интерпретаций при анализе результатов, получаемых в ходе кросс-культурного исследования, учета эффектов социальной желательности, гомогенности групп, соблюдения принципов единообразия при предъявлении стимульного материала респондентам различных культур, умения респондентов правильно описать то или иное понятие, используемое в исследовании (Зотова, Краева, 2016⁴).

Кросс-культурные исследования опираются на целый арсенал методов – наблюдение, анкетные методы, разнообразные тесты и опросники, психоаналитические и проективные методики, контент-анализ и биографические интервью, экспериментальные методы исследования и другие. Полностью рассмотреть эти методы в рамках дан-

⁴ Зотова Л. Э., Краева М. Ю. Социально-психологическая диагностика окружающей среды: Учеб. пос. для студ. вузов. М.: Издательский дом Академии естествознания. – 2016.

ного пособия у нас нет возможности, и мы рекомендуем обратиться для более глубокого их изучения к специальной литературе, часть которой приведена в конце раздела. Нужно помнить, что уникального метода не существует, и при исследовании культурных различий (и универсалий) ученые используют различные их сочетания. Выбор того или иного исследовательского подхода определяется целями и предметом исследования, а также предпочтениями самого исследователя. Однако исключительно жесткая ориентация только на один из возможных подходов не является перспективным. Например, шведский ученый П. Монсон утверждает, что не существует единственно правильного способа изучения общества, который бы не содержал в себе противоречий и не создавал научных проблем. Все зависит от того, как исследователь понимает общество и какой способ соотношения себя с ним выбирает. Ни один исследователь не может быть свободен от влияния родной культуры, поэтому основной задачей становится преодоление этноцентризма.

Опасность этноцентризма в анализе межкультурных отличий. Психологи хорошо знают, что сравнительно-культурное исследование может привести к тому, что психологические особенности, обусловленные культурой, будут рассматриваться как недостатки. Оценочный подход к межгрупповым отличиям по типу «мы лучше – они хуже» носит название этноцентризма. Автор этого термина Уильям Самнер выявил наличие всеобщей тенденции использовать свою группу в качестве стандарта при рассмотрении иных групп и располагать ее на вершине иерархии, а все другие помещать ниже. Некоторые авторы считают данную тенденцию универсальной особенностью взаимоотношений культурных групп, а этноцентричность культурно-сравнительного метода – способом размещения других народов в неравном, иерархическом порядке. Влияние этноцентризма может проявляться в привнесении культурно-специфических смыслов при использовании инструментов исследования, которые были разработаны внутри одной определенной культуры, в выборе темы исследования, особенно в той области, где собственная культура имеет некие «преимущества», в формулировке теорий и т.д. Именно поэтому, при исследовании культуры важно занимать ценностно-нейтральную позицию, которая не предполагает никакой оценки различий, и всемерно противодействовать проявлениям этноцентризма.

2.1.2. Подходы и теории к изучению ценностей культуры

Одним из важнейших направлений кросс-культурных исследований является изучение ценностей. Считается, что ценности, доминирующие в обществе, – главный элемент культуры, и ценностные приоритеты индивидов реализуются в основных целях и стратегиях поведения.

Подход к изучению ценностных ориентаций К. Клакхон и Ф. Стродбек

Измерение ценностей в кросскультурной психологии началось с теории К. Клакхон и Ф. Стродбека, которые определили ценностные ориентации как «сложные, определенным образом сгруппированные принципы, придающие стройность и направленность разнообразным мотивам человеческого мышления и деятельности в ходе решения общих человеческих проблем». Их теория ценностных ориентации основана на трех положениях:

- 1) люди во всех культурах призваны решать одни и те же общие человеческие проблемы;
- 2) набор доступных решений ограничен, но каждое из них в той или иной культуре может иметь разный ранг внутри данного набора;

3) хотя члены данной культуры отдают предпочтение одному из решений в каждой культуре существуют все потенциальные решения.

Выдвигая тезис о том, что все люди вынуждены решать сходные проблемы, авторы выделяют пять основных типов проблем:

- 1) направленность человеческой деятельности;
- 2) отношение к человеческой натуре;
- 2) отношение человека к природе;
- 3) отношение человека ко времени;
- 4) отношение человека к другим людям.

По типу направленности К. Клакхон и Ф. Стродбек выделяют три основных вида человеческой деятельности: бытие, становление и делание. Направленность на бытие означает спонтанное выражение того, что заложено в человеческой природе. За этим кроется ценность опыта, целостного проживания каждой минуты жизни. Примером может быть любой яркий народный праздник, который, согласно представлению авторов, является собой «чистое импульсивное удовольствие». Второй вид направленности деятельности – становление, или стремление к некоей интегрированной целостности в собственном развитии, за этим стоит ценность изменения и роста. Лучшим примером могут служить дзен-буддистские монахи, проводящие свою жизнь в созерцании и медитации, чтобы полнее развить свое «Я». Третий вид направленности деятельности – собственно реальная деятельность, или делание; за этим стоит ценность действия ради действия. В качестве иллюстрации можно рассмотреть культуру США, в которой реальным действиям придается гораздо большее значение, чем действиям мыслительным, внутренним.

Кросскультурные исследования показали, например, что мексиканцам свойственна направленность на бытие (ценность опыта), американцам – на делание (ценность действий), а русским свойственна устойчивая тенденция направленности деятельности на становление, т.е. для русской культуры важнейшая ценность – не деятельность, не опыт, а рост и изменение личности (Лебедева, Павелко, 1998⁵).

Отношение к человеческой натуре. Согласно мнению авторов, здесь могут иметь место установки такого рода: люди по своей природе добрые, злые, добрые и злые одновременно или нейтральные по отношению к добру и злу. Человека также можно считать поддающимся изменению или неизменяемым по природе. Комбинация этих шести измерений выражается во мнениях о том, что человеческая натура – добрая и подверженная изменениям, добрая и неизменяемая, злая и подверженная изменениям, злая и неизменяемая, соединяющая добро и зло, нейтральная. Исходя из этих мнений могут быть разные стратегии поведения. Если члены культуры уверены, что люди злы по природе – они скорее предпочтут контроль за человеческой деятельностью, например будут опираться на репрессии, действия полиции и т.д. Если же они считают, что люди по природе добры, то будут делать упор на свободу личности и саморегуляцию. Если члены культуры убеждены, что люди могут изменяться, то они будут нацелены на обучение и другие способы воздействия на личность; считая, что люди неизменны, они не будут тратить время и деньги на обучение.

Отношение к природе. Выделяют три основных типа отношения человека к природе: покорение природы, гармония с природой и подчинение природе. Точка зрения о покорении природы подразумевает, что все природные силы должны быть подчинены и поставлены на службу человеку. Гармония с природой – это отсутствие противопоставления человека, природы и сверхприродного, ибо одно является продолжением друго-

⁵ Лебедева Н. М., Павелко Е. В. Исследование преемственности культуры у русских на современном этапе развития // Ежегодник российского психологического общества. – Ярославль: Изд-во ЯрГУ. – 1998. – Т. 4. – № 1. – С. 99–100.

го. Примером могут служить традиционные культуры Китая, Кореи, Японии. В подчинении природе заложена уверенность в том, что она не может быть поставлена под контроль человека. Индивиды из культур с такой ориентацией обычно не прибегают к советам врача на пороге смерти (традиционная испано-американская культура).

Отношение ко времени. Оно может характеризоваться ориентацией человека на прошлое, настоящее или будущее. Культурные системы, в которых высоко ценятся традиции, могут быть в большей степени ориентированы на прошлое (например, культура старообрядцев в России, культуры народов Северного Кавказа). Культуры, ориентированные на настоящее, сравнительно мало внимания уделяют прошлому и тому, что может произойти в будущем (культуры стран Латинской Америки). Когда в обществе высоко ценятся изменения, преобладает ориентация на будущее (культура США).

Е. Холл ввел разделение культур на «полихронные» (П-время) и «монокронные» (М-время). Людям из полихронных культур свойственно делать много дел одновременно, а люди из монокронных культур не принимают за другое дело, пока не закончили первого. Так, например, «приходить вовремя» для членов данных типов культур – разные понятия. Планы на будущее в полихронных культурах могут изменяться, если возникают «более важные дела». В монокронных культурах люди очень внимательно относятся ко времени, которое координирует и обуславливает их отношения с другими людьми. Холл описывал П-культуры как ориентированные на людей, человеческие отношения, семью, а М-культуры – на исполнительность, достижение цели, наличие планов и результативность. Например, парикмахер в П-культуре может отменить встречу с клиентом, если кому-нибудь из семьи требуется его немедленное внимание, а аналогичный представитель М-культуры никогда не сделает этого.

Отношение к другим людям. Ценности культуры реализуются также в направленности социальных отношений. Культура может быть иерархичной и означать внимание к вышестоящим и ориентацию на их мнение; эгалитарной, основанной на внимании к людям, равным по статусу, индивидуалистической, ориентированной на себя (собственные цели, потребности, взгляды или вкусы) или коллективистской, ориентированной на мнение группы (групповые цели, нормы, правила). В дальнейшем многие подходы к кросскультурному изучению ценностей базировались на теории Клакхон и Стродтбека.

Изучать ценности можно на двух различных уровнях: индивидуальном и коллективном (культурном). На *индивидуальном уровне* ценности рассматриваются как основы мотивов, которыми люди руководствуются в своей жизни. Отношения между различными ценностями отражают психологическую динамику конфликта и согласия, переживаемую людьми, когда они в своем поведении действуют сообразно определенным ценностям. Например, людям нелегко стремиться к власти и подчинению в одно и то же время, но они могут одновременно добиваться власти и богатства. Взаимосвязь между рангами ценностей для индивида отражает внутренние измерения, организующие его ценности.

Индивидуальные и коллективные ценностные ориентации.

Теории М. Рокича и Ш. Шварца

Современные исследования ценностей на индивидуальном уровне базируются, в основном, на исследованиях М. Рокича, который дал ясное определение этого понятия и предложив легкий инструмент их измерения, в котором отражалось его понимание ценностей как руководящих принципов жизни. Он разработал два набора ценностей: терминальные (terminal), которые были определены как идеализированные целевые состояния существования (ценности-цели), и инструментальные (instrumental), которые определялись как идеализированные способы поведения, используемые для достиже-

ния целевых состояний (ценности-средства). Рокич выделил по восемнадцать ценностей каждого вида, а в соответствии с его методикой респондентам предлагается расположить по порядку эти ценности внутри каждого набора. Например, в список терминальных ценностей были включены такие ценности-цели как «равенство», «свобода», «счастье», «спасение» и «самоуважение». В инструментальные ценности (ценности-средства) были включены такие типы поведения: быть «храбрым», «честным», «вежливым» и «ответственным».

В конце 1980-х годов по инициативе и под руководством Шалом Шварца, профессора факультета психологии Иерусалимского университета, была создана Международная программа сравнительного (кросскультурного) изучения ценностей. В настоящее время по ней работают группы исследователей более чем в 80 странах.

Шварц разработал два подхода к изучению ценностей – индивидуальный и культурный.

Шварц утверждает, что главный содержательный аспект, отделяющий ценности друг от друга, – тип мотивации, в которой они отражаются. Он исходил из того, что основные человеческие ценности, которые должны быть во всех культурах, – те, которые представляют универсальные человеческие потребности (биологические нужды, потребности согласованного социального взаимодействия и требования групповой жизни) как осознанные цели. Основываясь на ценностях, выделенных предшествующими исследователями, он классифицировал ценности по десяти различным видам мотивации человека, которые понимал как основные типы или блоки *индивидуальных ценностей* (всего им было выделено 10 типов). Каждому типу мотивации соответствует своя ведущая мотивационная цель.

1. Саморегуляция. Мотивационная цель – свобода мысли и действия (выбор, творчество, познание), обусловленные потребностью индивида быть автономным и независимым.

2. Стимуляция (полнота жизненных ощущений). Мотивационная цель – новизна и состязательность в жизни, необходимые для поддержания оптимального уровня активности организма.

3. Гедонизм. Мотивационная цель – удовольствие, чувственное наслаждение, наслаждение жизнью. В основе его лежит необходимость удовлетворения биологических потребностей и испытываемое при этом удовольствие.

4. Достижение. Мотивационная цель – достижение личного успеха в рамках разделяемых культурных стандартов и вследствие этого – получение социального одобрения.

5. Власть. Мотивационная цель – достижение социального статуса, престижа и влияния на других людей. В основе – потребность в доминировании, господстве, лидерстве.

6. Безопасность. Мотивационная цель – стабильность, безопасность и гармония общества, семьи и самого индивида.

В основе – потребность в адаптированности и предсказуемости мира, снижении неопределенности.

7. Конформность. Мотивационная цель – ограничение действий и побуждений, причиняющих вред другим или нарушающих социальную гармонию. Выводится из потребности групп к самосохранению и выживанию и потребности личности гармонично взаимодействовать с другими людьми, подавляя при этом свои социально-разрушительные наклонности.

8. Традиция. Мотивационная цель – уважение и поддержание обычаев, принятие и признание идей, существующих в определенной культуре и религии. Традиционное

поведение становится символом солидарности группы, выражением уникальности ее картины мира

9. Благожелательность. Мотивационная цель – поддержание и повышение благополучия людей, с которыми человек находится в контакте. В основе лежит потребность позитивного взаимодействия в целях благополучия группы и индивидуальная потребность в аффилиации.

10. Универсализм. Мотивационная цель – понимание, благодарность, терпимость и поддержание благополучия всех людей и природы. В основе данной цели, по-видимому, лежат универсальные потребности в красоте, гармонии и справедливости.

Культурные ценности *группового уровня* (культурные ценностные ориентации, по Шварцу) определяют способы решения разными обществами базовых проблем регулирования человеческой деятельности. На основе ценностей, которые принимаются и исповедуются, люди строят свои отношения, устанавливают главные проблемы, планируют и мотивируют свою деятельность по их решению. Способы решения этих проблем могут быть использованы в качестве измерений, по которым культуры отличаются одна от другой.

Шварц выделил эти измерения, рассматривая три основных проблемы, с которыми сталкиваются все общества:

Природа отношений между личностью и группой. В какой степени люди независимы или «принадлежат» своим группам? Шварц назвал полюса этого измерения «Автономией» и «Принадлежностью». В культурах, ценящих автономию, люди рассматриваются как независимые и самостоятельные. Они могут развивать и выражать свои предпочтения, чувства, идеи и способности и видеть смысл в собственной уникальности. Шварц выделяет два вида «Автономии»: интеллектуальную (широта взглядов, любознательность, творчество) и аффективную (удовольствие, разнообразие жизни, наслаждение).

Вторая социальная проблема – **обеспечение социально ответственного поведения.** Людей следует побуждать считаться с благополучием других, координировать свои действия, регулируя тем самым неизбежную зависимость друг от друга. Один из полюсов этого измерения – «Равноправие» — создает стимул к признанию морального равенства всех людей. Социализация в таких культурах включает согласие кооперироваться и заботиться о благе других. Важные ценности: равенство, социальная справедливость, ответственность, помощь и честность. Альтернативный полюс – «Иерархия» – основывается на иерархической системе ролевых предписаний, обеспечивающих социально-ответственное поведение. Она определяет неравное распределение власти, ролей и ресурсов как легитимное, правильное, законное. Социализация включает принятие этого иерархического порядка и согласие с обязанностями и правилами, предписанными этим, подчинительно выстроенным ролям. Такие ценности, как социальная власть, авторитетность, подчинение и богатство, очень важны в иерархических культурах.

3) Третья социальная проблема – **регуляция отношения людей к природному и социальному окружению.** Ее культурное решение, называемое «Гармонией», утверждает принятие мира таким, каков он есть, пытаюсь скорее понять и оценить, нежели изменить его, направить или использовать. Важнейшие ценности в таких культурах – мир на земле, единство с природой и защита окружающей среды. Полярное решение этой же проблемы – ценности «Мастерства»: поощряется активное самоутверждение, направленное на создание и изменение природной и социальной среды для достижения групповых или личных целей. Ценности амбиции, успеха, дерзости и компетентности особенно важны и поощряемы.

По мнению Шварца, если какая-либо культурная ценностная ориентация утверждается по максимуму, то она неизбежно являет свою темную сторону. Проблемы

начинаются там, где отсутствует противоположный полюс. Приверженность общества одному полюсу культурного измерения обычно сопровождается игнорированием другого, что чревато внутренними конфликтами.

«Культурные синдромы» Г. Триандиса

Известный кросскультурный психолог Г. Триандис выделил несколько культурных характеристик, которые изменяются в связи с изменением среды (так называемых «культурных синдромов»). Культурный синдром, по Триандису, – это определенный набор ценностей, установок, верований, норм и моделей поведения, которыми одна группа культур отличается от другой.

Основными Триандис считает три культурных синдрома: *простота – сложность, индивидуализм – коллективизм и открытость – закрытость.*

Простота – сложность. Выявлено, что чем более сложной является культура, тем более внимательно люди в ней относятся ко времени. Например, на вопрос «Если у вас назначена встреча с другом, как долго вы намерены ждать его?» люди в индустриальных культурах (США, Япония) дают обычно ответ в минутах, люди в культурах средних по сложности (Греция, Италия) – в часах, а в наименее сложных (некоторые культуры Африки, Латинской Америки) – в сутках. Представления о времени различны в разных типах культур. На Западе время понимается как линейный вектор от прошлого через настоящее к будущему. Во многих культурах Востока время рассматривается как непрерывность повторяющихся циклов в природе и человеческой жизни. В западных культурах принято делать одно дело в единицу времени и разговоры вести последовательно, а не одновременно.

Кроме того, культуры отличаются специфичностью или диффузностью социальных ролей. Чем более сложной считается культура, тем более специфичны в ней роли, в менее сложных культурах роли более диффузны, размыты. Например, в сложных культурах от продавца ожидается определенная модель поведения, основанная на его социальной роли, и покупателя совершенно не интересуют его религиозные взгляды, партийная принадлежность и т.д. В менее сложных культурах религиозная принадлежность человека – главный определяющий фактор его социального поведения, что может влиять на оценку его социальной роли окружающими.

В результате разного отношения ко времени может возникнуть непонимание: представители сложных культур могут расценивать длительное опоздание или одно-временный разговор со многими людьми как неуважение к ним лично. Различия в степени специфичности ролей также могут привести к непониманию: в культурах с диффузными ролями трудно отделить человека от его идей, и критика их небезопасна – она может быть воспринята как критика данного человека в целом, что в таких культурах недопустимо. Но при этом представителям культур с диффузными ролями поведение людей из западных культур представляется грубым и высокомерным. Все эти различия должны быть понимаемы в культурном контексте. Нужно помнить, что человек действует правильно в рамках своей культуры, даже если нам не нравится его поведение.

Открытость – закрытость. В «закрытых» культурах люди должны вести себя в соответствии с групповыми нормами, и нарушение норм строго карается. В «открытых» культурах наблюдается большая терпимость к отклонению поведения индивидов от общепринятых норм. Интересным является то, что представители «закрытых» культур недопустимость ненормативного поведения компенсируют уходом в поведение «нереальное» – в мир искусства, музыки, фантазий, анекдотического восприятия и осмысления жизни. Для людей из «закрытых» культур значимы предсказуемость, определенность и безопасность: им важно знать, что другие люди намерены делать, и если те поступают непредсказуемо и неожиданно, это психологически травмирует членов

«закрытых» культур. Индивиды из «закрытых» культур склонны воспринимать людей из «открытых» культур как недисциплинированных, своевольных и капризных, в то время как люди из «открытых» культур, в свою очередь, трактуют поведение представителей «закрытых» культур как негибкое и бескомпромиссное.

Сравнения национальных культур в исследованиях Г. Хофстеде

Одним из первых, кто получил свои измерения культур в результате эмпирического исследования, был нидерландский психолог Гирт Хофстеде. Исследуя по заказу руководства компании «Гермес» ценности отношения к работе у сотрудников ее филиалов в 40 странах (116 тыс. человек), Хофстеде на основе результатов факторного анализа выделил четыре индикатора, при помощи которых могут быть охарактеризованы и описаны господствующие ценностные системы представителей разных стран и этнических групп: «индивидуализм» (IDV), «дистанция по отношению к власти» (PDI), «избегание неопределенности» (UAI) и «маскулинность» (MAS). Затем список исследуемых стран был расширен Г. Хофстеде до 70, а к четырем показателям добавлен пятый – «конфуцианский динамизм» (CDI), переименованный позднее в «долгосрочную ориентацию» (LTO).

Индивидуализм – коллективизм. Это главное измерение культурной вариативности, выделяемое теоретиками разных дисциплин. Индивидуалистической может быть названа культура, в которой индивидуальные цели ее членов не менее важны, чем групповые. Коллективистская культура, наоборот, характеризуется тем, что в ней групповые цели преобладают над индивидуальными. В каждой культуре люди имеют как индивидуалистические, так и коллективистские тенденции сознания и поведения, однако относительно больший крен в сторону индивидуализма характерен для Запада, а в сторону коллективизма – для Востока и Юга (Африка). Считается, что индивидуалистические культуры способствуют самореализации их членов, в них люди заботятся в первую очередь о себе и членах своей семьи, в то время как в коллективистских культурах люди принадлежат к определенным группам, которые в свою очередь, должны заботиться о них в обмен на преданность членов группы ее интересам. В индивидуалистических культурах поведение личности определяется ее мотивацией к достижению, а в коллективистских – принадлежностью к группе. Между данными типами культур существует еще очень важное психологическое отличие: для членов индивидуалистических культур характерной является универсальная шкала ценностей, которая используется при оценке как членов иньгруппы (в которую входит индивид), так и членов аутгруппы (внешней по отношению к индивиду). Представителям коллективистского типа культур, наоборот, свойственны частные системы ценностей: при оценке членов иньгруппы – одни, при оценке членов аутгруппы – другие, которые могут весьма сильно различаться, как и поведение по отношению к «своим» и «чужим».

Согласно измерениям Г. Хофстеде, культуры индивидуалистического типа представлены США, Австралией, Великобританией, Канадой, Нидерландами, Новой Зеландией, Швецией, Бельгией, Данией, Францией, Италией, Ирландией, Германией и другими.

Коллективистскими культурами, в соответствии с этими же измерениями, можно считать культуры Кореи, Пакистана, Перу, Тайваня, Колумбии, Венесуэлы, Коста-Рики, Гватемалы, Эквадора, Индонезии, Португалии, Японии, Китая и другие. Традиционную русскую культуру также принято причислять к культурам коллективистского типа.

Дистанция власти. Дистанция власти определяется как «степень неравномерности распределения власти с точки зрения членов данного общества». Индивиды из культур с большой дистанцией власти считают, что власть – это наиболее важная часть общественной жизни. А раз так, то облеченные властью рассматривают своих подчи-

ненных как сильно отличающихся от них самих, и наоборот. В социальных организациях культур с высокой дистанцией власти господствует более жесткий стиль управления; подчиненным свойственен больший страх перед выражением несогласия с начальством, потерей доверия сослуживцев в сравнении с культурами с низкой дистанцией власти. Высокий уровень дистанции власти характерен для большинства африканских, латиноамериканских и арабских культур, а также для таких стран, как Индия, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Турция, Таиланд, Югославия, Бельгия, Франция и других. Культуры с низкой дистанцией власти представляют такие страны, как Австрия, Дания, Израиль, Швеция, Швейцария, Финляндия, Германия, Великобритания, Канада, США и другие.

Маскулинность – фемининность. Высокая степень маскулинности (выраженности «мужского начала»), согласно Хофстеду, означает преобладание в данной культуре ценности материальных вещей, власти и представительности. Культуры, в которых в качестве главных ценностей превалирует сам человек, его воспитание и смысл жизни, считаются фемининными (или основанными на «женском начале»). В культурах маскулинного типа подчеркивается гендерное различие, исполнительность, амбициозность и независимость. В культурах фемининного типа половые роли обычно не столь строго фиксированы, и упор делается на взаимную зависимость и служение друг другу.

Культурами «маскулинного» типа считаются культуры стран Австралии, Австрии, Колумбии, Германии, Великобритании, Ирландии, Италии, Японии, Мексики, Филиппин, Южной Африки, Швейцарии, Венесуэлы, США, Канады и другие. Культурами «фемининного типа» являются, согласно измерениям Хофстеде, культуры стран Чили, Коста-Рики, Дании, Нидерландов, Норвегии, Швеции, Югославии и другие. Согласно мнениям некоторых зарубежных исследователей, Россия также может считаться культурой «фемининного» типа.

Используя данные измерения, необходимо помнить, что со временем общества и культуры, а также их отдельные сегменты претерпевают значительные изменения. Так, считается, что индивидуализм распространяется по миру пропорционально росту благосостояния. Рост миграций и социальной мобильности также способствует распространению индивидуализма в обществе. Ученые высказывают гипотезу, что наиболее заметные культурные отличия (в одежде, например) в процессе аккультурации исчезают; отличия среднего уровня (традиции питания, например) нивелируются и трансформируются, а наименее явные, внутренние (религиозные верования, ценности) утверждаются и усиливаются. Таким образом, не следует ожидать изменений всех культурных элементов в одном направлении.

Дилеммы Ф. Тромпенаарса

Несколько под другим углом смотрит на суть культуры Ф. Тромпенаарс, ученый, бизнес-консультант, один из глав консультационного центра «Trompenaars Hampden-Turner Intercultural Management Group». Тромпенаарс утверждает, что все культуры похожи друг на друга относительно дилемм, которые им приходится разрешать, но они отличаются принимаемыми решениями, зачастую полностью противоположными.

Первая дилемма из семи – это ***универсалистская система ценностей в противовес партикуляристской (специализации)***. Универсалист ценит стандарты, принятые большинством людей в его культуре, и делает акцент на формальные правила: ко всем людям, попадающим под правило, следует относиться одинаково. Для человека, принадлежащего к партикуляристской культуре, важны, скорее, отношения; бытует убеждение, что конкретные обстоятельства диктуют возможности использования идей и практик, поэтому правила могут быть изменены в зависимости от ситуации и статуса взаимоотношений между людьми.

Предпочтение в ситуации конфликта интересов общественной или индивидуальной пользы лежит в основе дилеммы *«индивидуализм-коллективизм»*. Индивидуалист, по Тромпенаарсу, чувствует себя уникальной личностью, коллективист же не мыслит существования вне группы.

Третий показатель – *нейтральность/эмоциональность культуры*, раскрывающий уровень уместности открытого выражения чувств (уравновешенность и самоконтроль в противовес живости и темпераменту). Жители юга, относящиеся к эмоциональным культурам, открыто проявляют свои эмоции и не отделяют их от рассудка, т.е. в процессе принятия решений эмоции играют заметную роль. Американцы, хотя и не сдерживают эмоций, все же отделяют их от рассудочной деятельности, а нейтрально эмоциональные голландцы и швейцарцы не только в крайней степени контролируют открытое выражение чувств, но и не смешивают их с рассудком.

Функция четвертого показателя – *разделить культуры на специальные (конкретные) и диффузные*. В специальных культурах частная жизнь строго охраняется, публичная же, напротив, очень широка и предполагает многочисленные контакты на разных уровнях. Для диффузной культуры характерно совмещение публичного и частного пространств, соответственно, публичное пространство строже охраняется, т.е. доступ в него означает и проникновение в частную сферу; всякое взаимоотношение регулируется статусами участвующих в нем сторон, их авторитетом, сила которого не меняется вне зависимости от обстоятельств. Ценности, характерные для конкретной культуры, – это свобода слова, прямота, прозрачность отношений. Диффузную культуру Тромпенаарс характеризует с позиций ситуативной морали: значение имеет статус, возраст, связи человека и ситуация взаимодействия.

В *культуре достижений* (пятый показатель) статус индивида определяется успешностью выполнения им своих функций. Высокий статус гарантирован, например, новаторам, лидерам в той или иной сфере, успешным менеджерам. Ценности такой культуры заключаются в квалифицированности, умении решать поставленные задачи, эффективности, опыте работы. В *культуре принадлежности* (аскриптивной культуре) статус определяет принадлежность человека к той или иной группе. Здесь ценится титул, звание, иерархия, возраст, образование, наличие кровнородственных либо профессиональных связей.

По Тромпенаарсу, важным фактором, дифференцирующем культуры, является также *время*. Здесь он учитывает два момента: во-первых, это деление культур на синхронные (время циклично) и последовательные (время как однонаправленный поток от прошлого к будущему), а во-вторых, ориентация культуры на прошлое, настоящее или будущее.

По *отношению к окружающей среде* Ф. Тромпенаарс делит культуры на внутренне и внешне управляемые. Так, в одних культурах принято управлять природой, распоряжаясь ее ресурсами по своему усмотрению (внутренне управляемые США, Канада, большинство европейских стран, где считается, что люди в состоянии контролировать собственную судьбу). В других же верный путь в этом взаимодействии – это гармония, подчинение законам природы, ее ритмам и циклам (внешне управляемый Китай).

Сравнительный анализ концепций Ховстеде и Тромпенаарса дает представление о нескольких уровнях в структуре сообщества. Во-первых, это универсальные установки, которые раскрываются во взаимоотношении человека и общества через его индивидуалистическую или коллективистскую природу, отношение ко времени, выбор траекторий развития общества в целом, также принадлежат уровню универсальных установок. Во-вторых, обе модели описывают систему построения иерархических отношений

внутри общества. В-третьих, объясняются механизмы, управляющие индивидами в ситуации выбора.

Измерения ценностей Р. Инглхарта

Одним из наиболее влиятельных ученых, исследующих ценности в национальных культурах, является Р. Инглхарт. Именно он инициировал создание базы данных «Всемирный обзор ценностей» (World Values Survey), который проводится уже 25 лет и ныне охватывает 75 стран, где проживает 85% населения Земли. В его подходе, основанном на эмпирических данных, ценности культур располагаются по двум осям: **«ценности выживания – ценности самовыражения»** и **«традиционные – секулярно-рациональные»** ценности.

Общества, где преобладают ценности «выживания», отличаются относительно низким уровнем личного благосостояния, невысокими показателями здоровья населения, отсутствием межличностного доверия, нетерпимостью к инакомыслящим, невниманием к равенству полов, повышенным интересом к материальным аспектам жизни, верой в могущество науки и техники, игнорированием природоохранной проблематики, готовностью поддерживать авторитарные режимы. Общества, выдвигающие на первый план ценности «самовыражения», по всем перечисленным позициям придерживаются противоположных взглядов.

Инглхарт продемонстрировал, что общества с неблагоприятной социально-экономической обстановкой ориентированы на ценности «выживания» в отличие от обществ с высокими социально-экономическими показателями. Достаток в ресурсах приводит к большей человеческой автономии, уменьшает необходимость сосредоточения на проблеме выживания, предоставляет возможности самовыражения и самоутверждения. Следовательно, общества с более высоким достатком демонстрируют большее межличностное доверие, большую толерантность, имеют более высокий уровень удовлетворенности жизнью, а также большую вовлеченность в политику, демонстрируя уважение к индивидуальной автономии, а не авторитетам.

Противопоставление «традиционного» и «секулярно-рационального» отражает контраст между теми обществами, в которых религия играет существенную роль, и теми, в которых она имеет мало влияния. Главными темами, наряду со стремлением избежать политических конфликтов и подчеркиванием приоритета консенсуса над демократией, являются также уважение к семейным узам и почтение к власти (включая военные режимы). Общества, пребывающие на традиционалистском полюсе, поощряют религию, абсолютные стандарты и устоявшиеся семейные ценности; они благоприятствуют многодетным семьям; отвергают разводы; выступают в защиту жизни в таких вопросах как аборты, эвтаназия, самоубийства. Они предпочитают социальный конформизм индивидуальным достижениям, согласие – открытому политическому конфликту, поддерживают уважение к власти и отличаются высоким уровнем национальной гордости и патриотизма. По всем этим пунктам общества, разделяющие «секулярно-рациональные» ценности, занимают прямо противоположные позиции.

Согласно исследованиям Р. Инглхарта, начиная со второй половины XX века происходят значимые изменения на уровне ценностных приоритетов общества. «Тихая революция» состоит в постепенном отходе общества от приоритета ценностей «материализма» (предпочтение физической и психологической безопасности и благополучия) к приоритету ценностей «постматериализма» (самовыражение и качество жизни).

Объяснение радикального изменения ценностей в современном обществе Инглхарт основывает на двух ключевых гипотезах, условно названных им «гипотезой ценностной значимости недостающего» и «гипотезой социализационного лага».

Гипотеза ценности недостающего выводится из предположения о том, что ценности индивида отражают его социально-экономическое состояние. Люди склонны придавать большее значение тем потребностям, в которых они испытывают недостаток, если же базовые потребности удовлетворены, основанные на них ценности теряют свое былое значение и уступают место другим.

Следуя этой гипотезе можно ожидать, что экономический рост и повышение благосостояния приведут к распространению постматериалистических ценностей, а экономический упадок – к уменьшению их значимости. Однако отношение между социально-экономическими факторами и индивидуальными ценностными приоритетами не столь прямолинейно. На социальные и политические ценности взрослого индивида влияют условия его ранней социализации.

Согласно гипотезе социализационного лага, между изменениями в социально-экономическом положении и изменениями в структуре политических ценностей будет наблюдаться существенный временной разрыв. Только по прошествии десяти-пятнадцати лет изменений в социально-экономических условиях на политическую арену придет возрастная когорта, годы формирования которой пришлись на время этих экономических преобразований.

Таким образом, измерения Инглхарта показывают очень большое значение уровня экономического развития страны для формирования благоприятного социально-политического и социально-психологического климата, появления возможностей для самореализации личности, воплощения своего потенциала, а также вселяют оптимизм его идеи о том, что культурные ценностные акценты могут меняться в зависимости от уровня экономического развития страны, становясь более гуманными и более соответствующими эпохе постматериализма.

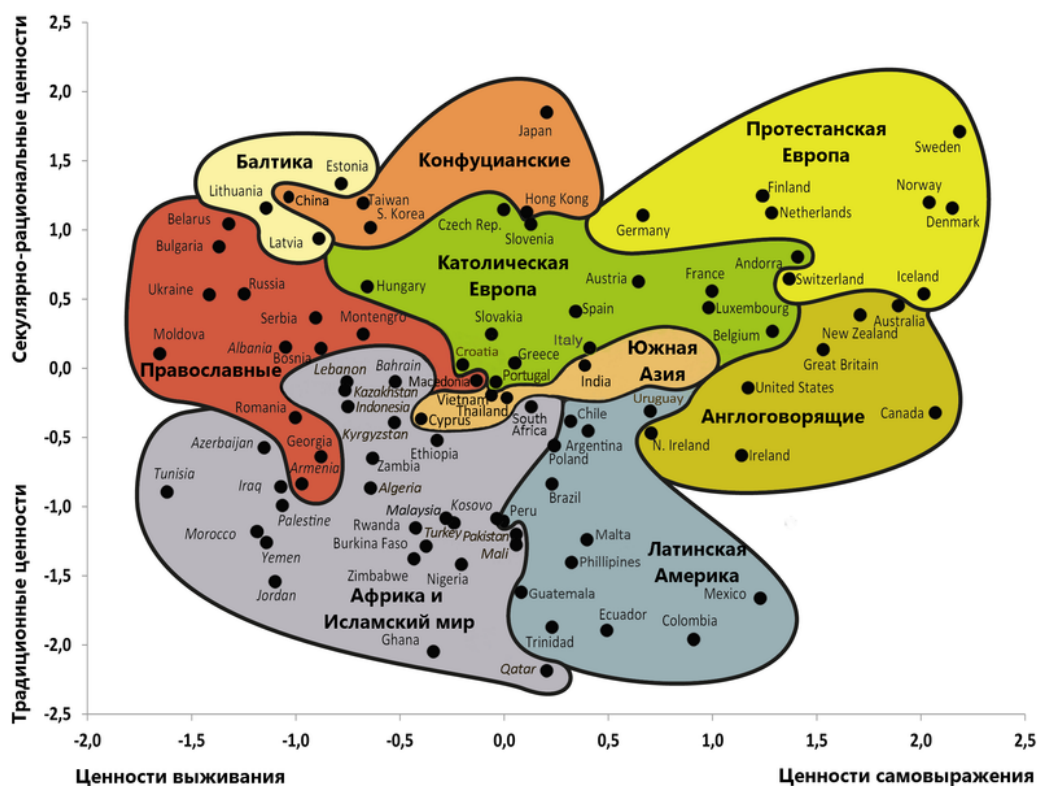


Рисунок 2. Карта культурных ценностей Р. Инглхарта по данным за 2017 год

«Социальные аксиомы» М. Бонда и К. Леунга

Одним из сравнительно недавних подходов к измерению культурных сходств и различий является измерение социальных аксиом – наиболее общих верований относительно себя, других людей, социального окружения, физического или духовного мира, обеспечивающих сохранение личности и ее деятельность в различных социальных условиях.

Типичная аксиома имеет структуру: «А связано с Б». Социальные аксиомы отличаются от ценностей, которые имеют форму: «А – хорошее/желаемое/важное». А – это ценность или цель. Например, «Войны – это плохо» и «Здоровье – это хорошо» – оценочные утверждения, их скорее можно отнести к ценностям, чем к аксиомам. С другой стороны, суждения типа «Войны ведут к гибели цивилизации» и «Здоровье обеспечивает успех в работе» можно считать аксиомами, поскольку каждое утверждение содержит связь между двумя конкретными вещами.

Почему социальные аксиомы полезны при объяснении мышления кросс-культурных различий? В исследованиях выявлено, что верования связаны с межличностными отношениями и поведением. Предполагается, что в среднем социальные аксиомы покажут большую кросскультурную вариативность, чем, например, ценности. Если это предположение верно, то социальные аксиомы имеют более мощный объяснительный потенциал социального поведения носителей тех или иных национальных культур.

Измерения социальных аксиом. Внутри каждой культуры существует множество различных верований, поэтому К. Леунг с коллегами изучал верования не только в евро-американской, но и в южно-американской и китайской культурах, уделяя особое внимание таким источникам, как пословицы, сказки, газетные статьи. Кроме того, с жителями проводились структурированные интервью, направленные на выявление их верований в различных сферах жизни. Так было собрано около 3000 утверждений, которые затем были объединены в четыре категории:

- психологические атрибуты: аксиомы относительно характеристик или направленности личности;
- ориентации в социальном мире: аксиомы относительно социальных характеристик групп, организаций и обществ;
- социальное взаимодействие: аксиомы относительно того, как люди взаимодействуют друг с другом;
- окружающая среда: аксиомы относительно особенностей окружающей среды, имеющие выход на социальное поведение.

Далее, эти четыре широкие категории были подразделены исследователями на 33 субкатегории. После тщательного анализа были отобраны 182 социальные аксиомы, каждая из которых представляла собой суждение, сформулированное одним предложением. Для выражения степени согласия с суждением использовалась 5-балльная шкала со следующими вариантами ответов: «абсолютно верю», «верю», «не знаю», «не верю», «абсолютно не верю». Были разработаны версии опросника на трех языках: китайском, английском и испанском. Опросник давался для заполнения студентам из Гонконга и Венесуэлы. Первоначально был проведен кластерный анализ данных для выявления основных групп пунктов и облегчения интерпретации результатов факторного анализа (Лебедева, 2019⁶).

После обработки были выделены и описаны пять основных факторов (измерений), по которым группируются социальные аксиомы:

⁶ Лебедева, Н. М. Этнопсихология : учебник и практикум для академического. — Москва : Издательство Юрайт, 2019.

1. **Социальный цинизм.** Эта группа аксиом относится к разрушительным воздействиям власти и авторитета, являющихся следствием богатства или возраста, делающих людей эгоцентричными и равнодушными к согражданам. Кроме этого, есть дополнительные черты: бесполезность демонстрации доброжелательности к другим и неизбежность провала благотворительности и энергичного служения общественной пользе.

2. **Награда за усилия.** Суждения этого фактора отражают оптимизм по поводу того, что трудности жизни могут быть преодолены усилиями человека и применением ресурсов личности к разрешению проблем.

3. **Социальная сложность.** Для одних людей мир межличностных отношений является сложным: индивидуальное поведение может меняться время от времени, от ситуации к ситуации, и невозможно простое упорядочение мыслей, чувств, черт. Результаты нынешней ситуации не могут предсказать результаты будущих ситуаций, и приходится иметь дело с событиями, которые имеют причины, объясняющие эти события лишь единожды.

4. **Религиозность.** Содержание этого фактора фокусируется на позитивных функциях религиозной веры (в 6 из 7 тем). Седьмая тема относится к существованию Высшего существа, что является центральным догматом мировых монотеистических религий. Религиозная вера и практика – черты, присущие всем культурным группам.

5. **Контроль судьбы.** Анализ тем, составляющих данный фактор, предполагает две основные темы: предсказуемость важных результатов и «предрешенность» того, что происходит в жизни. Некоторые пункты связаны со степенью веры людей в предсказуемость результатов их действий, в то, насколько люди могут сами воздействовать на эти результаты и формировать их.

Пятифакторная структура социальных аксиом была проверена и подтверждена многочисленными исследованиями. Затем авторами был проведен факторный анализ на уровне стран, с помощью которого была получена двухфакторная модель.

В первый фактор вошло 21 суждение: десять из фактора «Награда за усилия», восемь – из «Религиозности», два – из «Контроля судьбы» и одно – из «Социальной сложности». Этот фактор был назван «Динамическая экстернатальность», отражающий такие структуры верований, которые служат цели психологической мобилизации человека на противодействие трудностям среды, притесняющим внешним силам (включая судьбу и высший разум). Оно свойственно социальным системам, в которых граждане готовы противостоять обстоятельствам и ожидают победы в этой борьбе. Ценностный профиль таких культур включает ценности коллективизма, иерархии и консерватизма. Авторами исследования показано, что высокий уровень трудовой занятости, ограниченная свобода, низкий уровень прав человека, низкий процент трат ВВП на здоровье облегчают дружное и энергичное решение гражданами проблем коллективного выживания в суровой среде.

Второе измерение (фактор) – «Социальный цинизм» представляет собой компонент донине культурного комплекса, отражающего предполагаемую ненависть и злобность социальной системы для своих членов. По мнению членов культур с высоким уровнем социального цинизма, социум приносит людям только зло. Люди уверены в том, что окружены враждебными, эгоистичными и властными индивидами, группами и институтами, притесняющими и подавляющими их. Люди в таких культурах в основном недоверчивы, несчастны и не удовлетворены жизнью. Они одиноки и ни на кого не полагаются. Авторы задаются вопросом: каковы же причины такого психологического взгляда на мир – многочисленные гражданские или международные войны, иностранная колонизация, постоянные политические конфликты или частые экономические провалы? Пока это остается интригующей загадкой, и группы ученых в ряде стран ми-

ра, в том числе в России в настоящее время проводят дополнительные исследования социальных аксиом и их корреляций с социально-экономическими, политическими и психологическими показателями.



Рисунок 3. Расположение различных стран в пространстве культурных измерений М. Бонда и К. Леунга

По мнению авторов, социальные аксиомы призваны помочь людям в процессе выживания и адаптации к окружающему миру, при распознавании обмана (на социальном уровне), при разрешении проблем (на природном, сверхприродном и социальном уровнях) и при поисках смысла (на личностном уровне) (Татарко, Лебедева, 2008⁷).

Треугольник культур Р. Льюиса

В заключение рассмотрим модель современного британского ученого Ричарда Льюиса, разработанную на основе анализа делового поведения представителей различных национальных культур, для чего было опрошено 50 000 руководителей и 150 000 онлайн респондентов из 68 странах мира.

Ричард Льюис выделяет три основных типа культур:

Моноактивные культуры (task-oriented) это культуры, в которых принято планировать свою жизнь, составлять расписания, организовывать деятельность в определенной последовательности, занимаясь только одним делом в данный момент времени. Представители данного типа культуры ориентированы прежде всего на выполнение задачи. Они концентрируются на одном деле в один момент времени, что для них важнее дипломатии, часто интровертивны, пунктуальны, тщательно планируют свои дела и

⁷ Татарко А. Н., Лебедева Н. М. Исследование социальных аксиом: структура и взаимосвязи с социально-экономическими установками россиян // Психология. Журнал высшей школы экономики. – 2008. – Т. 5. – № 4.

придерживаются этого плана, в споре опираются на логику, немногословны, имеют сдержанную жестикуляцию и мимику. Таковы немцы, швейцарцы, британцы, американцы (англосаксы), скандинавы, австрийцы, канадцы.

Полиактивные народы (people-oriented) общительны, подвижны, делают много дел сразу и не по расписанию, а по степени их привлекательности, значимости на данный момент времени. Носители данного типа культуры экстравертивны, нетерпеливы, словоохотливы, непунктуальны, график их работы непредсказуем (постоянно меняются сроки), ориентированы на человеческие отношения, эмоциональны, ищут связей, протекции, смешивают социальное и профессиональное, имеют несдержанную жестикуляцию и мимику. Таковы арабы, африканцы, латиноамериканцы, испанцы, итальянцы. Если говорить о русских и славянах в целом, то, по мнению Р. Льюиса, на континууме моноактивности – полиактивности они находятся ближе к полиактивному полюсу.

Реактивные культуры (respect-oriented) – это культуры, придающие наибольшее значение уважению, вежливости, предпочитающие молча и с уважением слушать собеседника, осторожно реагируя на его предложения. Представители данного типа культуры интровертивны, молчаливы, почтительны, пунктуальны, ориентированы на работу, внимательны к происходящему, они подстраиваются под график партнера и берегут репутацию партнера, избегают конфронтации, имеют едва уловимую жестикуляцию и мимику. Терпеливы, скрывают эмоции. Никогда не идут на конфликт и ни при каких обстоятельствах не должны «потерять лицо». Для них дипломатия важнее правды. К реактивному типу культур относятся представители большинства азиатских стран, исключая Индийский полуостров (представители которого проявляют гибридные характеристики полиактивных и реактивных культур). Прежде всего это японцы, китайцы, вьетнамцы, корейцы, малазийцы, финны (Кудасов, Древалев, 2017⁸).

Таблица 2

Различия в психологии, мышлении и поведении лиц, принадлежащих к различным типам культур (по Р. Льюису)

Моноактивные	Полиактивные	Реактивные
Систематически планируют будущее	Планируют только в общих чертах	Сверяют только с общими принципами
В данное время делают только одно дело	Делают одновременно несколько дел	Реагируют по ситуации
Разбивают проекты на этапы	Дают проектам пересекаться	Рассматривают картину в целом
Строго придерживаются планов	Меняют планы	Вносят лёгкие коррективы
Бесстрастны	Эмоциональны	Ненавязчиво заботливы
В споре опираются на логику	В споре эмоциональны	Избегают конфронтации
Редко перебивают	Часто перебивают	Не перебивают
Сдержанная жестикуляция и мимика	Эмоциональная жестикуляция и мимика	Едва уловимая жестикуляция и мимика

⁸ Кудасов А. Е., Древалев А. А. Типология культур Ричарда Льюиса как инструмент кросс-культурного менеджмента в XXI веке // Менеджмент и маркетинг: вызовы XXI века. – 2017. – С. 109–112.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Многообразие культур современного мира является одним из главных богатств человечества, а их сохранение – одной из важнейших задач в эпоху глобализации и унификации культуры, смешения рас и народов, превращения мира в «глобальную деревню», где каждому доступны возможности общения и передачи информации, несмотря на различия во времени и пространстве.

К сожалению, несмотря на технологический прогресс и развитие международного сотрудничества, межкультурные коммуникации по-прежнему не свободны от конфликтов, и эти конфликты, часто имеющие этническую и религиозную природу, ввиду неспособности или нежелания участников признать не только наличие культурных различий и право каждого принадлежать и демонстрировать приверженность определенным культурным ценностям, но и общность культур, наличие универсальных ценностей и смыслов, часто заканчиваются насилием и кровопролитием. Распространение технологий и практик медиации межэтнических и межконфессиональных конфликтов должно способствовать снижению уровня межэтнической напряженности и повышению взаимопонимания и взаимоуважения между представителями различных народов и культур.

Рассмотренные нами подходы к анализу национальных культур позволяют взглянуть на культуру не только с материальных позиций как на овеществленную деятельность человека, но прежде всего как на мировоззрение, особенности мировосприятия, присущие людям, разделяющим общие ценности и жизненные принципы, определенный взгляд на природу общества и перспективы его развития. Конечно, эти подходы и модели – это так называемые «идеальные типы», и, если бы все люди руководствовались только теми нормами, которые приняты в их культуре, в мире было бы гораздо меньше разнообразия. Безусловно, содержание культурных измерений преломляется через индивидуальные психологические характеристики, что обуславливает наличие многообразных вариаций человеческого поведения. Между тем, знание особенностей различных национальных культур, их эволюции, факторов и условий, способствующих культурным изменениям, возможностей измерения культурных различий, навыки проведения кросс-культурных исследований, пусть не в глобальном масштабе, но для решения узкоспециальных задач, на наш взгляд необходимо. Эти знания, умения и навыки в совокупности с реальной практической деятельностью будут способствовать реализации более продуктивного урегулирования конфликтных ситуаций в различных сферах и областях социальных взаимодействий.

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И РЕСУРСЫ

Зотова Л.Э., Краева М.Ю. Социально-психологическая диагностика окружающей среды: Учеб. пос. для студ. вузов. М.: Издательский дом Академии естествознания, – 2016.

Кудасов А.Е., Древалев А.А. Типология культур Ричарда Льюиса как инструмент кросс-культурного менеджмента в XXI веке // Менеджмент и маркетинг: вызовы XXI века. – 2017. – С. 109–112.

Лебедева Н.М. Введение в этническую и кросс-культурную психологию. – Издательский дом Ключ-С, 1999.

Лебедева Н.М., Павелко Е.В. Исследование преемственности культуры у русских на современном этапе развития // Ежегодник российского психологического общества. – Ярославль: Изд-во ЯрГУ. – 1998. – Т. 4. – № 1. – С. 99–100.

Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Ценности культуры и развитие общества. – Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

- Лебедева, Н. М. Этнопсихология: учебник и практикум для академического. – Москва: Издательство Юрайт, 2019.
- Почебут Л.Г., Мейжис И.А. Социальная психология. – СПб: Издательский дом «Питер», 2016.
- Татарко А.Н., Лебедева Н.М. Исследование социальных аксиом: структура и взаимосвязи с социально-экономическими установками россиян //Психология. Журнал высшей школы экономики. – 2008. – Т. 5. – № 4.
- Татарко А.Н., Лебедева Н.М. Методы этнической и кросскультурной психологии. – М.: НИУ ВШЭ. – 2011. – Т. 238.
- Хотинец В.Ю. Методологические основы этнической и кросскультурной психологии. – М.: Форум, 2012.
- Berry, J.W., Poortinga, Y.H., Pandey, J., Segall, M.H., & Kâğitçibaşı, Ç. (1997). Handbook of cross-cultural psychology: Theory and method (Vol. 1). John Berry.
- Hui, C.H., & Triandis, H.C. (1985). Measurement in cross-cultural psychology: A review and comparison of strategies. *Journal of cross-cultural psychology*, 16(2), 131–152.
- Van de Vijver, F.J., Leung, K., & Leung, K. (1997). *Methods and data analysis for cross-cultural research* (Vol. 1). Sage.

Тема 2.2. Человеческий (народный) капитал Русского Алтая: история и современность

сост. Должиков В.А.

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ

- ✓ Актуальность рассматриваемой темы связана с известными негативными тенденциями в воспроизводстве регионального человеческого капитала.
- ✓ В качестве методологических ориентиров для освещения проблематики автор делает выбор в пользу диалектического синтеза двух подходов к ее освещению: современного западного (Г. Беккер и др.) и дореволюционного русского, представленного полузабытыми концепциями отечественных мыслителей-экономистов И.К. Бакста и Н.Г. Чернышевского. Поэтому в тексте используется понятие «человеческий (народный) капитал».
- ✓ С опорой на источники доказывается, что в прошлом Русский Алтай обладал высококачественными людскими ресурсами, лучшей частью которых являлись крестьяне-старообрядцы, населявшие предгорные и горные местности края. Другой важной группой были ссыльные народники, которые распространяли в регионе свою теорию «общинно-кооперативного социализма». Удачное совпадение двух этих факторов – народного нравственного капитала и капитала интеллектуального – привело к тому, что дореволюционный Алтай становился лидером достаточно массового кооперативного движения.
- ✓ К сожалению, данный процесс был прерван большевистской властью, уничтожившей крестьянские кооперативы и обратившей их коллективную собственность в государственную. Больше всего пострадали от пресловутой «коллективизации» алтайские крестьяне-старообрядцы, вынужденные бежать из страны. Судьба народников также была трагичной. В 1920-х – 1930-х годах они подверглись жестоким репрессиям. Но с этого момента и сам Русский Алтай превратился в своеобразный полигон региональной политики «центра», граничащей с геноцидом.



Карта Алтайской губернии с указанием границ уездов и волостей, наложенная на карту Алтайского округа [1920–1925 гг.]

2.2.1. К методологии освещения вопроса

Научная актуальность данной темы связана с наметившимися в последние годы негативными тенденциями в экономике и демографии региона. Становится все заметнее отток высокообразованных, квалифицированных, наиболее подготовленных трудовых ресурсов, растёт смертность, снижаются рождаемость и средняя продолжительность жизни народонаселения в крае, заметным становится в обществе протестное недовольство политикой московского «центра» и местной региональной власти и т.п. Иначе говоря, в крае углубляется системный кризис, который сопровождается всесторонней социально-демографической и экономической деградацией. Поэтому главная моя цель как исследователя заключается в том, чтобы подчеркнуть резкий контраст между дореволюционным высоким качеством народного человеческого капитала, которое, увы, утрачено и современным его состоянием. Необходимо выявить политико-исторические факторы, которые препятствовали и продолжают препятствовать устойчивому расширенному воспроизводству человеческого капитала в сегодняшнем Русском Алтае.

Вначале остановлюсь на терминологическом аспекте данного вопроса. Самое первое упоминание о человеческом капитале как социальном феномене содержится в классическом научном труде Адама Смита «Wealth of Nation» («Богатство народов», 1776 г.). А уже в современный международный научный оборот понятие «человеческий капитал» ввел в середине XX века будущий нобелевский лауреат по экономике Теодор Шульц. Согласно его концепции, качество и уровень благосостояния людей в том или ином обществе зависит не столько от наличия богатых природных ресурсов и технических возможностей их освоения. «Все человеческие ресурсы и способности, – заметил Шульц, – являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденный человеческий потенциал. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем **человеческим капиталом**». Что же касается действующей поныне в мировой науке базовой теоретической модели, то она была детально проработана позже другим нобелевским лауреатом, американским экономистом Гэри Беккером. Его концепция была опубликована в монографии «Человеческий капитал» (1964 г.) и стала основой для последующих исследований в этой области научных знаний. Согласно определению данного автора, **«человеческий капитал – это имеющийся у каждого запас знаний, навыков и мотиваций»**.

Ничуть не принижая методологическую ценность западной (европейской и североамериканской) трактовки понятия «человеческий капитал», следует все же упомянуть и о вкладе представителей русской социально-политической и экономической мысли второй половины XIX века в разработку существенных аспектов данной теории. Среди них, в частности, необходимо выделить либерального экономиста И.К. Бабста и одного из родоначальников классического русского народничества Н.Г. Чернышевского. В конце 1850-х гг. во время короткой, но весьма плодотворной для научных открытий в России, политической «оттепели» между ними завязалась интересная публичная дискуссия. На мой взгляд, ее результаты очень важны для понимания смысла обозначенной мной темы.

Особый интерес представляет, во-первых, концепция И.К. Бабста, впервые обнародованная 6 июня 1856 г. в его актовой речи на торжественном собрании Казанского университета. В опубликованной печатной версии текст имел характерное название: «О некоторых условиях, способствующих умножению **народного капитала**». По определению Бабста, «все, что содействует народному производству, орудия, машины, строения, пути сообщения, почва, сырье, средства для содержания рабочих, деньги,

кредитные знаки, нравственные качества народонаселения, его образованность, изобретательность, – все это мы в праве назвать **народным капиталом**, без которого невозможна ни одна хозяйственная деятельность и для умножения, для усиления которого должны быть употреблены все силы и стремления народа...». Речь либерального профессора-экономиста вызвала большой общественный резонанс. Неудивительно, что с рецензией на нее выступил редактор очень популярного впоследствии журнала «Современник», убежденный демократ Н.Г. Чернышевский. Хотя в целом он и поддержал позицию оппонента, но вместе с тем концептуально расширил дефиницию нового для России того времени терминологического словосочетания, вводимого в научный оборот. «Какое бы определение капитала мы ни взяли, – замечает Чернышевский, – все-таки окажется, что кроме материального капитала, существующего в виде зданий, машин и денег или кредитных знаков, существует другой капитал, сливающийся с организмом работника, и что этот **капитал**, который можно назвать **нравственным**, гораздо важнее материального. **Важнейший национальный капитал есть запас нравственных сил и умственной развитости в народе**». Помимо вполне оригинального авторского дополнения к обсуждаемому термину в своей рецензии на речь И.К. Бабста 1856 г. Чернышевский специально выделяет как эталонный образец нравственный капитал представителей лучшей части французского народа – религиозных протестантов-гугенотов XVII века, которых королевская власть пыталась истребить и вынудила в конце концов покинуть Францию. Большинство из них смогли перебраться на североамериканский континент после печально знаменитой Варфоломеевской резни, учиненной ортодоксальными сторонниками католичества. Однако там, на своей новой родине, французские протестанты смогли быстро адаптироваться. Благодаря имевшимся у них высоким нравственным качествам они стали успешными предпринимателями. В этом смысле история гугенотов, с моей точки зрения, очень уж напоминает драматический исторический путь русских протестантов-старообрядцев, которых также пытался истребить и подавить абсолютистский имперский режим на протяжении двух с половиной веков (1666–1905 гг.).

К сожалению, гипертрофированный европоцентризм, доминирующий по сию пору в сознании российской научной общественности, как это нередко бывало в отечественной истории, препятствует популяризации множества оригинальных идей русского происхождения. Это касается, в том числе, теоретических находок Бабста и Чернышевского, сформулированных ими в период кратковременной «весны освобождения» 1850-х гг., то есть на целое столетие раньше Г. Беккера и Т. Шульца.

По сравнению с И.К. Бакстом, который являлся сторонником частной собственности, свободной конкуренции акционерных обществ предпринимателей на рынке и т.п., рассуждавшим в духе буржуазно-индивидуалистического либерализма, Н.Г. Чернышевский был коллективистом и социалистом-народником. Свои взгляды на эту проблему в наиболее полном виде он сформулировал в статье «Труд и капитал» 1860 г. Здесь Чернышевским была намечена в общих чертах основа модели ассоциации кооперативного типа – «теории трудящихся», как он ее называл, разработанной в противовес идеологии современных ему буржуазных экономистов, защищавших интересы капитала и, соответственно, классического капитализма.

Понимая связанные с архаикой очевидные недостатки крестьянской патриархальной общины, вместе с тем Н.Г. Чернышевский, являясь сторонником гегелевской диалектики, усматривал в общинной традиции русского крестьянства здоровые начала сотрудничества и товарищеской взаимопомощи. Фигурально выражаясь, он видел две ипостаси данного института: с одной стороны, поземельную крепостную общину, а, во-вторых, «зародыш социализма» – социально-коллективистскую общину (а это совсем другая, ныне вытесненная из научного языка лексема, которая произносится с ударени-

ем на первый слог). В своих разработках идеолог народничества эволюционировал дальше «влево» и предложил, в конце концов, более высокий тип обобществления собственности – товарищескую ассоциацию трудящихся – кооперативную артель. Н.Г. Чернышевский доказывал, что объединение «товарищей» (товарищество), используя здоровые общинные традиции взаимопомощи, самоорганизации, самоуправления и коллективистского сотрудничества, опираясь на них, должно быть основано на добровольном соблюдении всеми членами свободной производственной ассоциации общего хозяйственного интереса. В этом состоит наиболее важное качественное отличие социального идеала кооперации у народников от консервативной апологии старой русской общины и других подобных ей квази-коллективистских объединений. Такая модель обновленной общинности тем более не совпадает с теорией так называемого государственного (тоталитарного) социализма, по которой хозяйствующим субъектом, обладающим всей властью и всей собственностью, становится государство.

Вслед за Чернышевским народники дореволюционного и революционного времени видели в кооперации средство разрешения социальных проблем деревни мирным путем, а также способ улучшения материальных условий жизни сельского населения. В частности, в работах авторов народнического направления давалось определение кооператива как организации, способствующей дальнейшим динамичным преобразованиям в сельском хозяйстве и промышленности на базе традиционных для народа коллективистских общинных ценностей. Характерной в этом смысле является рукопись Петра Кропоткина «Кооперация как путь к социализму» (1920 г.), хранящаяся в его личном фонде Государственного архива (ГАРФ) и до сих пор не опубликованная.

Теория крестьянского или общинно-кооперативного «русского социализма» приобрела, как известно, широкую популярность в среде народнической интеллигенции. В идейном смысле она оказала существенное влияние на практику кооперативного движения во многих регионах страны, в том числе и в Русском Алтае.

2.2.2. Нравственный социальный капитал алтайских крестьян-старообрядцев

В контексте отечественной истории наш край как часть Великоруссии (Большой России) занимает особую нишу. Неслучайно в сознании многих соотечественников региональная специфика до сих пор ассоциируется с Беловодьем – страной традиционной народной мечты о «земле обетованной», о Свободе и Правде. Миф этот, по данным отечественного исследователя, имеет старинное происхождение. Уже в XIV веке он был популярен в областях Северо-Восточной Руси ордынского периода.

От других регионов страны дореволюционный Русский Алтай отличался в прошлом высокой концентрацией староверческого населения, занимая по этому демографическому показателю одно из первых мест по всей стране. **«Алтайский край почти сплошь раскольнический»,** – заметил в свое время (начало XX в.) историк сибирского староверчества, протоиерей Д.Н. Беликов, – православные или, по раскольническому выражению, «мирские» составляют здесь редкость, но и они, если только принадлежат к исконным сибирякам, **заражены старообрядческой закваской**». Другой дореволюционный исследователь Алтая, С.И. Гуляев также отмечает, что территория, которую «называли прежде **«Беловодьем»**, в XVI–XVII вв. заселялась и осваивалась преимущественно крестьянами-выходцами из поморских, северо-западных областей России, приверженцами староверческого православия (выделено мной – *В.Д.*). Именно *кержаки*, представители этой национальной конфессии, альтернативной по отношению к «синодальному», казенному варианту православия, заложили социально-генетическую нрав-

ственную основу свободолобивого характера, присущего не только русским алтайцам, но и вообще всем коренным сибирякам–старожилам, так называемым чалдонам.

Существенный личный вклад в исследование дореволюционного регионального человеческого (народного) капитала внес один из родоначальников сибирского областничества Николай Михайлович Ядринцев (1842–1894). Его малоизвестные экспедиционные заметки об алтайских староверческих общинных поселках Бухтармы и Уймоны 1880 и 1886 гг. являются библиографической редкостью и практически не востребованы до настоящего времени отечественной этнологией. «Эти общины, состоя часто из беглых и разных скитальцев, подобно общине «каменщиков» в Алтае или раскольников в вершине Енисея, среди горной могучей природы и глухих дебрей, – объяснял позже Ядринцев причины научного интереса к ним, – воспитали свои физические силы, ловкость, смелость и составляют необыкновенно крепкое, богатырское и отважное население». Первая из двух его работ, подготовленная по материалам экспедиции 1878 г., публиковалась в народническом журнале с примечательным названием «Русское богатство» за 1880 год, а вторая статья данного цикла была напечатана в 1886 г. в «Сибирском сборнике» – научно-литературном приложении к газете «Восточное обозрение», на страницах которого популяризировались идеи областничества. «В странствиях по Сибири я давно искал случая посмотреть Алтайские горы с Бухтарминским краем, привольную местность, обладающую прекрасным климатом, – так начинаются заметки Н.М. Ядринцева, – которая вполне может быть названа Сибирской Швейцарией». Но не одна только живописная природа этой местности вызывала у него подобную ассоциацию. В центре внимания исследователя оказались не столько природные достопримечательности, сколько главным образом сами русские жители края.

Как и многие другие интеллигенты-шестидесятники, он тогда еще находился под впечатлением от «великой реформы» 1861 г., освободившей горнозаводских мастеровых и приписных крестьян от заводской крепостной зависимости. Мыслитель поэтому верил, что Алтай переживает переходный период, когда «заря новой жизни уже золотит вершины его прекрасных гор более светлыми лучами будущего». Социальную опору, подпитывающую этот оптимистический прогноз, не без оснований Ядринцев рассчитывал обнаружить и описать в уже запланированном следующем своем путешествии в Рудный Алтай. «До сих пор в горах на Бухтарме, среди «каменщиков»-охотников и на уединенных трактах, – пересказывает он доходившие до него факты, – попадаются люди необыкновенного сложения, крепости, полные отваги, смелости... Это потомки алтайских раскольников, о которых мы когда-нибудь будем вести речь». Такая экспедиция была заветной мечтой идеологов сибирского областничества. Друг и соратник Ядринцева по движению Г.Н. Потанин сообщал в письме Н.С. Щукину о том, что намерен когда-нибудь «поехать к каменщикам в вершины Бухтармы», чтобы «наконец ближе познакомиться ученую Сибирь с этим выкидышем – республикой русского духа». Во время своей второй алтайской экспедиции Н.М. Ядринцев и реализовал эти общие для них замыслы.

Предварительно, что, судя по содержащимся в тексте вышеназванной статьи цитатам, Ядринцев ознакомился с более ранними по времени публикациями С.И. Гуляева, А. Даниловского, А. Принтца и других авторов, изучавших этот конфессиональный и социально-политический феномен. Правда, в отличие от некоторых предшественников и современников Н.М. Ядринцев не акцентировал религиозный консерватизм приверженцев традиционалистского православия. По своим взглядам он был не только сибирефилом-областником, но и убежденным народником, поэтому не мог разделять оценки, согласно которым старообрядцы – это «ретрограды», «сектанты», «фанатики» и т.п. Напротив, с его точки зрения, алтайские православные староверы представляли собой новаторскую, а по нравственным качествам человеческого капитала самую лучшую, элитную группу коренного русского населения Сибири.

Поездка в долины Бухтармы и Уймоны в высшей степени воодушевляла Ядринцева. Подъем оптимистических настроений ощущается при текстуальном анализе содержания второй статьи алтайского цикла, которой свойственна исключительно комплементарная по отношению к «каменщикам» и вообще к старообрядцам эмоциональная тональность. «Действительно, – замечает публицист, – по рассказам путешественников, каменщики до последнего времени сохранили независимый и отважный характер (свидетельство Принтца)», так как «они считались отчаянными и отстаивали свою свободу». Оценивая столь высоко потенциал свободолюбия и свободомыслия русских горцев Алтая, опираясь в данном случае Ядринцев, конечно же, в основном на личный опыт экспедиционных наблюдений.

Будущего автора неоднократно переизданной эпохальной книги «Сибирь как колония» (1882 г.) крестьяне-старообрядцы заинтересовали прежде всего в роли активного субъекта вольно-народного хозяйственного освоения пространств Азиатской России. В этом отношении Ядринцев продолжал развивать идеи А.П. Шапова, который принадлежал к тому же самому народническому областническому направлению. Причем для них обоих понятия «колония» и «колонизация» не имели мрачной окраски. Другое дело, что ведущую роль в этом процессе Н.М. Ядринцев отводил спонтанному освоению просторов Сибири русскими первопроходцами. Правительственную же колонизацию края, осуществлявшуюся посредством административно-полицейской ссылки («штрафной колонизации», по терминологии областников) он подвергал справедливой критике, доказывая, что подобные методы для края вредны и малоэффективны. Ядринцев мечтал о том времени, когда экономическая колонизация восточной половины страны самим русским народом станет беспрепятственным и вполне свободным. Но для этого необходимо, как понимал идеолог сибирского областничества, убрать создаваемые имперской государственной властью административно-полицейские барьеры. В этом смысле именно старообрядцы представлялись ему своеобразным «идеальным типом» (термин М. Вебера) народных колонистов. «Если мы просмотрим историю наших поступательных движений в Сибири без войск, – замечает Ядринцев, – мы увидим здесь последовательное движение русских колонистов и пионеров с севера на юг более двух столетий и прежде всего самостоятельное занятие разных углов крестьянством».

Особое внимание исследователь обращал на беспрецедентную способность старообрядческих общин-скитов к адаптации в непривычных географических и климатических условиях, которые, действительно, коренным образом отличались от мест прежнего проживания. Будучи выходцами из европейской лесостепной равнины, старообрядцы, тем не менее, быстро приспособились к новому для них горному и таежному рельефу местности. «Как русский крестьянин, привыкший к полю, к равнинам, к лугам, скромный земледелец, – задает себе вопрос Н.М. Ядринцев, – мог явиться в эту трущобу, в эти хребты, поселиться в ущельях, в щелях, на горных высотах, куда лазает только путешественник, как устроил здесь хозяйство, выработал особые привычки, сжился здесь и устроился?». И далее он обращает внимание на повсеместное владение жителями местных русских деревень всех возрастов – от малолетних детей до старушек – навыками верховой езды по горным тропам. «Помню, когда в Алтае я подъезжал к этим деревням, – отмечается в заметках, – меня поражали кавалькады всадников, несшихся в долинах, подобно кавалеристам, и карабкавшихся по кручам на горных конях». Помимо искусства верховой езды в горах русские крестьяне восприняли от местных аборигенов специальные приемы горного земледелия. «В станице Алтайской мы увидели, – вспоминает автор заметок, – проведенные каналы, или арыки, для орошения полей. Пашни здесь должны быть орошаемы. Стало быть, и крестьянам предстояло приучаться к ирригации». Поэтому «многие крестьяне воспользовались древними инородческими каналами». Точно так же они усвоили от местных жителей непривычный способ заготовки сена по склонам предгорий.

Н.М. Ядринцев указывает на многоотраслевой, а, главное, товарно-рыночный характер сельского хозяйства, организованного православными староверами. Помимо пашенного земледелия и животноводства, охоты на пушных зверей и рыболовства, «во всех деревнях развито пчеловодство, есть хозяева, имеющие до 1.000 колодок». Причем «они вывозят мед даже на продажу в среднюю Сибирь». Вообще «бухтарминцы славятся своим пчеловодством и сплавляют мед по Иртышу до Омска около 8 000 пудов и воска до 500 пудов». Упомянуты в его статье и соседние с Русским Алтаем приграничные территории Китайской (Цинской) империи, куда отправлялся мед на продажу или в обмен на готовую одежду и ткани. Характерно, что уже в то далекое от нас время из Бухтармы и Уймона экспортировались панты марала, «продающиеся в Китай на лекарство, стоимостью до 80 руб. пара». Как отмечает Ядринцев, старообрядцы успешно приручают и разводят благородных оленей-маралов. По его данным, «эта новая ветвь скотоводства создана в Алтае русским крестьянством». Прибыльной и перспективной отрасли хозяйства Н.М. Ядринцев специально посвящал более позднюю по времени статью **«Сведения о мараловодстве в Алтае»**, кстати, очень интересную и содержательную в информационном отношении.

В одной из своих публикаций я уже писал о том, что культура и сам образ жизни алтайских староверов представляли собой итоговый результат органичного синтеза их собственных обычаев с традициями автохтонного местного населения. По свидетельству исследователя региональной этнографии Е.М. Чапыева, «старообрядцы сразу понравились алтайцам, потому что были работящими, не воровали, не обманывали, плохими словами не ругались». При этом русские первопоселенцы стремились выучить язык местных жителей. «Мы заметили, – пишет Н.М. Ядринцев, – что многие крестьяне вследствие частых сношений усвоили киргизский язык, иные говорили по-калмыцки (т.е. усвоили местные диалекты монгольского и тюркского языков (примечание моё – В.Д.). Такая модель поведения старообрядцев показалась ему весьма необычной. «Мы привыкли считать, что крестьянин чуждается инородца и считает его собакой, – воспроизводит Ядринцев распространенный среди «расейских» новоселов предрассудок, – и вдруг не только тесные сношения, но и для удобства даже языку выучились, и кто же? – раскольники!». Действительно, данный удивительный факт подтверждает исследователь-этнолог. «Кержаки быстро переняли алтайские поговорки и пословицы, – замечает Е.М. Чапыев, – освоили некоторые алтайские обычаи и традиции, участвовали в праздниках». Якобы свойственный адептам староверческой конфессии «религиозный фанатизм», несколько не помешал им сблизиться и даже породниться с «иноверцами». Межэтнические смешанные браки, например, были здесь распространенным явлением. «Русские старожилы и алтайцы, перероднившись, – констатируется в цитируемой выше статье, – обрели общие черты характера. Этим отличаются, наверное, [русские алтайцы] от жителей некоторых других регионов страны» (дополняющая вставка моя – В.Д.). С другой стороны, крестьяне-старожилы приобретали специфически «алтайские» антропологические и этнокультурные черты. Хотя, конечно, взаимное сближение не обходилось совсем уж без конфликтов.

Таким образом, личные наблюдения и оценки данного исследователя вполне подтверждают свидетельства других очевидцев, которые также акцентировали незаурядную силу, высокую нравственность и физическую выносливость людей горного края, получивших явочным порядком относительную свободу для предпринимательской хозяйственной деятельности. В результате за время путешествий по Алтаю у Ядринцева сформировалась уверенность в будущем успехе вольно-народной колонизации региона и Сибири в целом. Русское крестьянство, несколько не боявшееся трудностей освоения азиатских пространств, как он верил, едва ли остановится на полпути там, где ждет его свободный труд на свободной земле.

Многие исследователи сравнивают трудовую этику русских православных староверов с нравственными принципами западных протестантских течений. По аналогии с протестантами в старообрядцах нередко усматривали духовных носителей таких же ценностей этики здорового демократического капитализма. Однако при всех параллелях и внешнем сходстве с сопоставимыми западными аналогами экономические приоритеты старообрядчества были ориентированы на несколько иные нравственные ценности, чем этические нормы буржуазного среднего класса. Не следует забывать и о том, что в большинстве случаев западноевропейские протестанты (к примеру, те же лютеране германоязычных стран) с середины XVII века, то есть после окончания религиозных войн, уже принадлежали к так называемым имперским нациям, а их вероисповедание получило в государстве привилегированный статус. Русские же православные старообрядцы были вынуждены действовать в крайне затрудненных обстоятельствах, когда государственная власть принадлежала их идейно-религиозным противникам. Внутренние условия существования для них были откровенно враждебными и дискриминационными. В этом, полагаю, состоит принципиальное отличие старообрядчества от многих западных вариантов протестантизма.

Тем не менее проводившаяся российским имперским правительством в 1660-х – начале 1900-х гг. политика геноцида и жесткой дискриминации в отношении староверческой части великорусского народа в целом не принесла ожидаемого результата. Наоборот, в течение всего рассматриваемого периода происходил неуклонный повсеместный рост численности приверженцев «древлего благочестия». К 1917 г. в Российской империи старообрядцев уже насчитывалось **около 19 миллионов**. Как верно заметил американский историк Р. Пайпс, они «более чем успешно поспедали за приростом населения». Иначе говоря, к моменту банкротства имперской государственности сторонники православного традиционализма уже смогли консолидироваться и фактически представляли собой отдельный полноценный русский народ, притом достаточно большой. Все это дает нам основания рассматривать традиционную матрицу-легенду о «вольной стране Беловодье» как **альтернативный общерусский идеал национальной государственности**, который содержит не утопические, а вполне реалистичные нравственно-ценностные установки демократического характера (в духе известных лозунгов классического народничества: «свободный человек на свободной земле», «Земля и Воля»).

2.2.3. Истоки формирования и трагическая судьба «кооперативного феномена» в регионе

Совсем не случайно лидерские позиции в народном кооперативном движении дореволюционной Сибири занимал Алтайский округ Томской губернии. В 1916 г. здесь было зарегистрировано 1 972 кооператива, в том числе 806 по сбыту и переработке сельскохозяйственной продукции, 803 потребительских общества и 29 кооперативов иного профиля. Современные исследователи называют это явление «кооперативным феноменом», не объясняя, впрочем, его истоков и причин.

С моей точки зрения, на территории Алтайского округа удачно совместились две модификации русского нравственного капитала во-первых, народная его составляющая в виде настроенных в коллективистском духе сообществ крестьян с их «старообрядческой закваской» и, во-вторых, небольшая по численности, но зато активная группировка интеллигентов-народников из числа политических ссыльных, осужденных и депортированных в Западную Сибирь за участие в знаменитых просветительских «хождениях в народ» 1870-х гг.. Кстати говоря, радикально-революционный характер этого дви-

жения был сильно раздут и преувеличен имперской политической полицией. Именно ссыльными народниками 1880-х – 1890-х гг. – П.А. Голубевым, И.М. Зобниным, И.Е. Овсянкиным, Н.М. Тыжновым, В.К. Штильке, Л.С. Чудновским и другими – было представлено новое поколение исследователей и просветителей дореволюционного Алтая. Им принадлежит по праву главная заслуга в распространении здесь идейных постулатов русского общинно-кооперативного социализма. На алтайской земле их учение, по сути, нашло адекватную социальную почву.

Выразительным примером, подтверждающим эту мою оценку, является биография идеолога и основателя производственно-потребительской кооперации в Русском Алтае Аггея Ефимовича Антонова, имя которого как раз и связано с «кооперативным феноменом» Старой Барды (дореволюционное название райцентра Красногорское). Ему сегодня посвящено довольно большое количество доступных читателям научных и научно-популярных работ. Самое примечательное, что по своему вероисповеданию главный деятель дореволюционной алтайской кооперации был старообрядцем.

А.Е. Антонов приехал в Старую Барду в 1900 г. Свою предпринимательскую деятельность он начинал в качестве мелкого торговца и за несколько лет создал многопрофильный сельхозкооператив с необычной для деревни тех лет сложной инфраструктурой современного типа. В дореволюционное время под его руководством здесь работало множество крестьянских маслодельческих артелей, продукция которых поставлялась как на сибирский рынок, так и вывозилась за границу, шла на экспорт. К 1915 году кооперативная ассоциация Антонова объединяла более тысячи сотрудников. При ней действовало сберегательное товарищество, выдававшее членам кооператива кредиты на приобретение сельскохозяйственных машин. Старая Барда прославилась своей первой в Сибири кооперативной гидроэлектростанцией на р. Чапша, электрическим освещением и телефонами в обычных крестьянских избах. По инициативе А.Е. Антонова на общественные пожертвования был построен Народный дом с театральной сценой и кинотеатром, на открытии которого в 1914 году присутствовал депутат Государственной Думы, будущий премьер-министр временного правительства России в Омске, наш земляк Виктор Николаевич Пепеляев.

После временной, как оказалось, отмены крепостнических порядков, царивших в «кабинетском» округе в XVIII–XIX вв., уже в первой половине XX столетия регион пережил возобновление системы тотального крепостничества новым, теперь уже коммунистическим режимом. Впрочем, даже в новейшей отечественной литературе этот псевдоморфоз зачастую именуется «коллективизацией сельского хозяйства». Народная молва, кстати говоря, быстро поняла ее суть, расшифровывая аббревиатуру ВКП(б) как «второе крепостное право (большевиков)». Примечательно, что московский «центр» инициировал ее сразу после подведения итогов ознакомительной поездки Сталина по Алтаю зимой 1928 г. С этого момента край превратился в своеобразный полигон чудовищного эксперимента, проводившегося как в отношении русских крестьян, так и всех его жителей. Это же очевидно, что народный человеческий капитал способен к расширенному воспроизводству лишь когда в национальной экономике используется главным образом вольнонаемный, а не принудительный труд. «Вряд ли повернется язык, – с иронией замечает современный исследователь, – назвать вольным труд колхозника, почти ничего не получающего за свои трудодни и не имеющего права покинуть колхоз...». В особенности же пострадали от пресловутой «коллективизации сельского хозяйства» трудолюбивые крестьяне-старообрядцы всех согласий, большинство которых из-за своей религиозности и зажиточности подверглись «раскулачиванию» первыми. Неудивительно, что поскольку не могли они примириться с антинародной политикой большевистского режима, то многие из алтайских старообрядцев бежали за пределы родного края, сначала в основном в соседний Китай. Уже после прихода к власти коммунистов и там, в 1955–1956 гг. при

поддержке международного Красного Креста из материкового Китая через Гонконг значительная их часть перебралась в Бразилию, а уже оттуда расселилась по многим другим странам. Сегодня русские старообрядцы, в том числе и наши бывшие земляки, – констатирует исследователь, – «проживают почти на всех континентах земного шара, в 20-ти странах мира».

Приведу лишь два многозначительных примера, свидетельствующие о том, что большинство из них на чужбине прекрасно адаптировались к новым условиям. Так, семья, глава которой обычный русский крестьянин-старообрядец Мартемьян Онуфриев, бежала от последствий большевистской революции в соседний Китай, оттуда переехала в Бразилию, затем в Боливию, где и проживает поныне. Сегодня в его семейном хозяйстве 1250 гектаров бобовых культур, шесть больших прудов с разводной рыбой, плантация кокосовых пальм, эвкалиптовая роща (из них предприниматель делает телеграфные столбы.) Производством заняты в основном члены большого семейства и несколько наёмных работников. Старообрядцы Онуфриевы сохранили изумительную по своей чистоте русскую речь. Они досконально знают все, чем занимаются в своем многопрофильном частном предприятии. У автора статьи, материал которой приводится в тексте, даже возникло ощущение, что он оказался отброшенным по времени на целых сто лет назад. Похожая история произошла с семьей старообрядцев Рыжковых, в конце концов осевших в дельте реки Амазонки (Бразилия). У них также большое товарное фермерское хозяйство, вполне успешное по всем экономическим показателям. И таких примеров не счесть.

2.2.4. Русский Алтай как полигон региональной политики государственного «центра»

Не зависимо от того, какой действует в России правящий политический режим, отношение государственной центральной власти к Алтаю пока что никак не меняется. Существует, замечу, даже некая преемственная константа в объективном стремлении бюрократии «центра» во что бы то ни стало помешать динамичному росту народонаселения в крае. При этом не учитывается стратегическая значимость территории, самим Богом предназначенной для самореализации национально-регионального человеческого капитала. Недаром же русская народная мифология связывала с Алтаем собственный идеал альтернативной государственности в форме легенды о стране Свободы – Беловодье. Однако в свое время вместо свободной «земли и воли» русские крестьяне-первопроходцы получили от верховной власти на значительной материковой части Алтайского горного округа крепостническую барщину, которую вынуждены были веками отрабатывать в пользу захватившей всю эту территорию нелегитимной императорской династии лже-Романовых (Голштейн-Готторпских). Не суждено было реализоваться и мечте русских патриотов-областников о будущей «алтайской Калифорнии». Таким образом, традиционный, свойственный лучшей, заметим, части русского народа политический идеал национального сообщества первопроходцы осуществить в свое время на Алтае не смогли, поскольку были вынуждены действовать в жестких рамках настигшей их системы тотального государственного крепостничества.

Но и в пост-имперский период, когда власть в стране узурпировала большевистская партия, если что и переменилось в этом смысле, то, скорее всего, в худшую сторону. Мало кто из соотечественников осознает сегодня, что восстановление разрушенной прежде имперской системы тотального крепостничества сталинский режим инициировал (в форме пресловутой «коллективизации») сразу после знаковой поездки генсека по Алтаю, состоявшейся зимой 1928 г. С того самого времени по инициативе Сталина край стал превращаться в своеобразный испытательный полигон. Подопытными на

этой территории оказались его жители. Сегодня для большинства соотечественников понятия «депортация», «коллективизация», «раскулачивание» – это лишь литературные термины в учебниках. Но когда понимаешь, сколько сотен тысяч предприимчивых, умелых, нравственных людей большевики-чекисты расстреляли, разорили, сослали на верную смерть, тогда становится ясно, почему край сегодня находится в деградирующем состоянии.

За период своего господства правящая верхушка компартии уничтожила не только лучшую, свободолюбивую и предприимчивую часть местного трудового крестьянства, но и превратила Русский Алтай в неблагоприятную для жизни остальных людей территорию. Так, размещением вблизи «жемчужины Сибири» сразу двух очагов экологического загрязнения – полигона испытаний ядерного оружия (Семипалатинск) и площадки для запуска сверхмощных космических ракет (Байконур) – правивший в СССР тоталитарный коммунистический режим нанес непоправимый вред и коренным народам края, и самой Природе. Из политических решений и действий такого рода со стороны «центра», что нетрудно заметить, складывается очень длинная и по-своему логичная цепь исторических событий.

Достаточно взглянуть на современную географическую карту страны. Административно-территориальная граница края обозначена на ней в западной части по аналогии с бывшими колониями Африки, то есть по прямой линии. В 1937-м г. сталинский режим отделил от региона Кузнецкий Алтай (ныне «Кузбасс») и Рудный Алтай вместе с материковой частью степной равнины (в результате эта земля теперь принадлежит другой стране – Казахстану). Оставшуюся часть Русского Алтая правящая верхушка компартии превратила в экологически неблагоприятную для жизни территорию. Именно в период своего тотального господства бездумным размещением вблизи «жемчужины Сибири» Семипалатинского ядерного полигона и площадки для запуска сверхмощных космических ракет (Байконур) коммунистическая тоталитарная власть нанесла непоправимый вред и коренным народам края, и самой Природе.

В современной Российской Федерации действует новая генерация российской бюрократии, которая относится столь же цинично к народу, как и предыдущие поколения имперского «крапивного семени». Главная проблема для региона сегодня состоит, на мой взгляд, в том, что изуверское отношение к русскому Алтаю засело где-то в глубине подкорки чиновной номенклатуры. Не об этом ли свидетельствуют время от времени исходящие от существующей государственной власти «масштабные» проекты: будь то план строительства центра игорного бизнеса в Белокурихе, возведения на красавице-реке Катунь целого каскада ГЭС или прокладка магистрального газопровода с автострадой, ведущей напрямик в коммунистический Китай?

Реальность такова, что всем регионам Сибири, включая Алтай, сегодня не хватает именно человеческого капитала. Демографическая «дыра» возникла в центральной части страны (а Западная Сибирь и есть ее «хартлэнд») не случайно. Практически все режимы, когда-либо правившие в России, за редким исключением, сознательно или бессознательно, препятствовали свободному освоению народом евразийской сердцевины страны. Государственная власть проводила здесь политику так называемой «штрафной колонизации». В Сибирь ссылались все неугодные властям подданные империи. По преимуществу такими вот соображениями руководствовалась имперская бюрократия. Точно так же, создавая каторжный ГУЛАГ, правившая в СССР коммунистическая номенклатура действовала по традиционному шаблону. Дозированно выпуская какую-то часть народа в Сибирь, представители государственной власти Российской империи и Советского Союза, унаследовавшего ту же самую людоедскую политику, вряд ли задумывались о возможных будущих ее последствиях.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Итак, самореализации регионального человеческого капитала главным образом препятствуют факторы политического и, отчасти, социально-психологического свойства. Но, в первую очередь, проблема сохранения и расширенного воспроизводства главного богатства края – народного человеческого капитала – не решается из-за того, что в масштабах всей страны остается не преодоленным застарелый кризис региональной политики государственного центра. Нейтрализовать данную тенденцию и обеспечить решение в целом этой проблемы могло бы, бесспорно, предварительное создание благоприятных условий для динамичного роста здесь и сейчас региональной экономики. Ключом к возможному будущему преодолению нынешних депрессивных тенденций в Русском Алтае может стать, бесспорно, лишь реальный экономический рост, который поможет создать необходимые условия для стабильного финансирования объективно возросших за последние десятилетия социальных потребностей народонаселения и обеспечит устойчивое воспроизводство качественного регионального человеческого капитала.

Что же касается потенциала «беловодческой» альтернативы национальной консолидации, то, думаю, было бы ошибкой считать его полностью исчерпанным. В Центральной Евразии – сибирском «хартлэнде» («средиземье», по-русски) – остается как бы зарезервированной жизненно важная базовая территория. Примечательно, что конкретное место в мире, где должна осуществиться мечта о Беловодье, народная мысль прочно связала с Русским Алтаем. Имеются некоторые основания полагать, что при определенных благоприятных условиях идея реконструкции данного социально-политического проекта может снова в обозримой перспективе быть востребована в границах исторической Евразии. Тогда и станет возможным ее осуществление в полном, развернутом объеме.

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И РЕСУРСЫ

Научные источники

Гостюшева Е.М., Должиков В.А., Дягилева Ю.А. Социальная история Алтая кабинетского периода в народнической публицистике. Барнаул, 2013.

Должиков В.А. Н.М. Ядринцев о крестьянах-старообрядцах Русского Алтая // Алтайский текст в русской культуре: сборник статей / под ред. Т.В. Чернышевой, М.П. Гребневой и др. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2017. Вып. 7. С. 265–276.

Должиков В.А. Н.М. Ядринцев об этнокультурном взаимодействии крестьян-старообрядцев с аборигенным населением // Народы и религии Евразии. 2018 № 2 (15). С. 52–64.

Должиков В.А. Алтайская Русь: к истории народного сопротивления дискриминационной «противораскольнической» политике имперского режима // SOCIETY AND SECURITY INSIGHTS. BULLETIN OF THE ASSOCIATION OF ASIAN UNIVERSITIES. 2019. № 1. Vol. 2. pp. 123–132.

Кучуганова Р.П. Мудрость уймонских старцев. Новосибирск, 2008.

Старцев А.В., Сизова А.А. Алтайская кооперация: страницы истории. Барнаул, 2008.

Тема 2.3. Природа межэтнических конфликтов и пути их разрешения

сост. Эбелинг Э.О.

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ

- ✓ Этнические конфликты стали главным источником дестабилизации не только в России, но и в разных уголках мира и потому сегодня данная проблема не утратила своей актуальности. Многие ученые отмечают, что этнические конфликты – это особая форма социальных конфликтов, которые вовлекают в свою орбиту предметные области и объекты других типов конфликтов и в чистом виде встречается редко. Опыт всемирной истории показывает, что эти конфликты могли приобретать значительные масштабы и что любой этнический конфликт одновременно выступал и как этнополитический. В отечественной и зарубежной науке специалистами в области социологии, политологии, истории и психологии разработаны различные подходы к изучению этнических конфликтов.
- ✓ С разных позиций авторами рассматриваются причины и особенности возникновения межэтнических конфликтов. Одни выделяют образование, широкий доступ к информации, процессы урбанизации и модернизации, как причина, порождающая новые потребности при отсутствии возможности их удовлетворить. Другие – исторические корни, влияние религии, негативные стереотипы, враждебность по отношению к чужой группе, роль групповых эмоциональных реакций и т. д.
- ✓ Типы межэтнических конфликтов. Классификация по характеру действий конфликтующих сторон (Э. Паин и А.А. Попов). Классификация по содержанию конфликтов (Л.М. Дробижева). Классификация по сферам общественной жизни, по предметам или объектам, по субъектам-носителям.
- ✓ Формы межэтнических конфликтов. Вооруженные конфликты: региональные войны и краткосрочные вооруженные столкновения. Невооруженные конфликты: институциональные, манифестирующие, идеологические.
- ✓ Профилактика, урегулирование и управление межэтническими конфликтами.

2.3.1. Понятие конфликта, конфликтной ситуации и межэтнического конфликта. Основные подходы

Межгрупповые отношения – это многообразие связей возникающих между социальными группами, состоящих не только из конфликтов и сотрудничества, но главные проблемы для любого общества вносятся многочисленными конфликтами. Ни одно полиэтничное общество не обходится без противоречий между этническими общностями – межэтнической напряженностью в широком смысле слова.

Представители психологии социологии, политологии и других наук, при изучении и осмыслении конфликтов, сталкиваются с общим кругом проблем, такие как: определение межэтнического конфликта; построение классификаций этнических конфликтов; формулирование стратегии выхода из конфликтной ситуации или перевода этнического конфликта в политически приемлемую форму; формирование в общественном сознании людей адекватных представлений о реальной роли этничности и этнических конфликтов в современных политических процессах (Стефаненко, 2000).

Конфликт – столкновение противоположных интересов, целей, взглядов, идеологий. Конфликт как социальный феномен – неизбежное явление в динамично развивающихся социальных системах. Конфликт имеет место там, где сталкиваются интере-

сы различных социальных сил. Он может иметь открытую форму или латентную и присутствует не только там, где позиции сторон конфликта диаметрально противоположны, но иногда, там, где есть согласие и сотрудничество.

Межэтнический конфликт – форма межгруппового конфликта, в котором группы с противоположными интересами различаются по этническому признаку.

Один из принципиальных вопросов для понимания таких конфликтов - вопрос об их связи с самим феноменом этничности: является ли связь между ними сущностной, заложенной в самом этническом многообразии человечества, или она сугубо функциональна? Если признать истинным первый подход, то тогда ингушей и осетин, арабов и евреев, армян и азербайджанцев следует признать «несовместимыми». Если исходить из второго, то надо сделать вывод: не этничность составляет суть таких конфликтов, она - форма их проявления.

В **конфликтных ситуациях** обнажаются *противоречия*, которые существуют между общностями людей, консолидированными на этнической основе. Далекое не в каждый конфликт бывает вовлечен весь этнос, это может быть его часть, группа, которая ощущает на себе или даже осознает противоречия, ведущие к конфликту. По существу, конфликт есть способ разрешения противоречий, проблем, а они могут быть самыми разными.

Функциональный подход к пониманию конфликта характерен для большинства этноконфликтологов.

Итак, существует 2 подхода:

- **Сущностный.** Связь между конфликтом и феноменом этничности является сущностной (причиной конфликтов являются этнические различия).
- **Функциональный.** Связь между конфликтом и этничностью сугубо функциональна (этничность не создает конфликты, а выступает формой их проявления).

Конфликт есть способ разрешения противоречий, следовательно нужно смотреть именно на эти противоречия. Далекое не в каждый конфликт бывает вовлечен весь этнос.

Межэтнический конфликт – это форма гражданского противостояния на внутригосударственном или трансгосударственном уровне, при которой хотя бы одна из сторон организуется и действует по этническому признаку или от имени этнической общности (В.А. Тишков).

В чистом виде, по мнению В.А. Тишкова, этнических конфликтов не бывает. Случаев, когда один народ вступает в противоборство с другим исключительно по этническим соображениям, практически не известны. Наукой не доказано, что такие антагонизмы вообще существуют в человеческой природе. Между тем опыт всемирной истории показывает, что конфликты могут приобретать значительные масштабы и что любой этнический конфликт одновременно является этнополитическим.

«Этнический конфликт – всегда явление политическое, потому, что для решения задач в культурно-языковой или социально-экономической области и достижения других национальных целей, как правило, необходимо использовать политические пути и методы»

Г.Т. Тавадов

«Этнополитический конфликт — борьба различных социальных групп, которые организуются по этническому принципу, и этот принцип становится основанием их идеологического и политического противостояния»

В.А. Тишков

Межэтнические конфликты множественны по своей природе. Даже если этнокультурные требования (язык, образование и т.п.) демонстрируются как главные, то за ними всегда можно обнаружить социальные интересы.

Современные политические практики демонстрируют существование конфликтов, в которых этнический компонент является второстепенным и этнические лозунги используются для более широкой мобилизации масс. По сути, такие конфликты являются политическими и главными факторами зарождения подобных конфликтов - геополитический и сырьевой.

Психологическое направление при изучении межэтнических конфликтов отталкивается от исследований проблем человеческой агрессивности. Согласно данным исследованиям, конфликт между группами – проективный симптом внутренних психических состояний индивидов – результат накопления фрустрации, переходящей во внешнюю агрессию. Негативные этнические предрассудки выступают здесь как инструмент (на последней стадии развития агрессии – повод к ней), воплощаясь в конкретных этностереотипах.

Межэтнические конфликты – всегда групповые. А в толпе агрессивность возрастает многократно, как и коллективная внушаемость. Разжигание ненависти обуславливает продолжительность и трудность в предвидении и прогнозировании межэтнического конфликта. Ведь ненависть, в отличие от злобы, чувство более глубокое, длительное и направлено часто именно на уничтожение объекта. Человек видит то, что хочет видеть, и не видит того, чего видеть не хочет, с трудом меняет установки и убеждения (как говорили на Востоке, «самая неприступная крепость – это человеческий череп»). Это в полной мере относится к этническим стереотипам.

Социологическое направление в исследованиях этнических конфликтов основано на ключевых теориях этничности — примордиализма, инструментализма и конструктивизма.

В рамках *примордиалистского* подхода сложилась традиционная форма этнического конфликта, обычно рассматривается как проявление исконных межгрупповых противоречий, которые могут подавляться силой авторитарных режимов. Как только режимы ослабевают, древняя вражда дает о себе знать с новой силой. Согласно данной логике, конфликт между сербами и хорватами объясняется ненавистью их представителей друг к другу, а карабахский конфликт – ненавистью друг к другу армян и азербайджанцев. По мнению сторонников такого подхода, названные конфликты были просто неизбежны. Режим Тито в Югославии и советский режим в СССР на какое-то время могли подавить вражду между названными народами, но не могли искоренить ее глубинные основы.

Сторонники *инструменталистского* подхода понимают этничность не как исконную (природную) сущность, а как инструмент и ресурс, который используется в процессе конкуренции между группами. Сама же этничность не является, по их мнению, причиной конфликтов. Этнический конфликт рассматривается не как результат несовместимости групповых идентичностей, а как следствие межгруппового соперничества за обладание экономическими или природными ресурсами, особенно в ситуациях, когда группы имеют неравный доступ к власти, богатству и социальному статусу. С этой точки зрения конфликт между сербами и хорватами объясняется не как проявление древней вражды, а как столкновение двух социальных групп, чья этничность, т.е. принадлежность к сербской и хорватской этническим общностям была использована политическими лидерами в качестве инструмента политической мобилизации.

Конструктивистское понимание этнического конфликта сходно с инструменталистским и основывается на том, что сама по себе этничность не порождает конфликта. Возникновение и эскалация конфликтов решающим образом обусловлены действиями элит, которые мобилизуют этничность и используют ее для реализации собственных целей.

Итак, в зависимости от процесса формирования этничности сложились три типа этноконфликтов: *традиционный* (в основе которого лежат преимущественно примордиалистские, то есть, изначальные причины), *инструменталистский* (возникновение которого стало результатом политики по созданию новых государственных образований, политических предпочтений, социально-политической картины мира) и *конструктивистский* (в большей мере представляющий способ достижения определенных экономических и геополитических выгод политическими партиями, элитами, лидерами, государством).

Задача социологов – выявить мотивацию и реальные интересы участвующих в межэтническом конфликте групп, их символы и ценности, проецирующиеся на отношения между этносами. Именно поэтому для понимания и регулирования конфликтов важно проанализировать их причины и конкретные социальные ситуации, в которых действуют социальные группы этнических общностей.

2.3.2. Причины межэтнических конфликтов

В отечественных и зарубежных работах посвященные изучению межэтнических конфликтов авторами выделяются различные причины и особенности данных кризисов.

Л.М. Дробижева: в основе межэтнической напряженности лежат процессы, связанные с модернизацией и интеллектуализацией народов России. Вследствие этого в престижных профессиях нарастала конкуренция между титульными национальностями и русскими. Также у многих народов сформировались свои ценности и представления, не совпадавшие с ценностями и представлениями русских в этих республиках (русские ехали в республики помогать, поэтому чувствовали себя выше, чем титульные народы).

С. Хантингтон: урбанизация, образование и широкая доступность информации порождают новые потребности и способы их удовлетворения. Но реальные возможности таких обществ растут медленнее, чем потребности людей. Несовершенство политической системы, неспособность её решать противоречия, ведут к конфликтам.

Б.Р. Мандель: причины межэтнических конфликтов, находящиеся на границе социального, историко-политического и психологического аспектов исследования нашего вопроса: глубокие исторические корни, многолетняя история обострения и затухания (арабо-израильский конфликт); они затрагивают бессознательное в человеке; серьезное и сильное влияние религии.

Теория реального конфликта. Межгрупповые конфликты есть результат несовместимых групповых интересов, когда только одна из взаимодействующих групп может стать победительницей, причем в ущерб интересов другой. Американский ученый М. Шериф выдвинул предположение, что функциональная взаимозависимость двух групп в форме конкуренции непосредственно ведет к враждебности, которая проявляется в негативных стереотипах и социальных установках, а также в росте групповой сплоченности. А все вместе это приводит к враждебным действиям.

Теория социальной идентичности. Социальный психолог А. Тэшфел провел множество лабораторных экспериментов, в которых стремился выявить минимальные условия, необходимые для межэтнических отношений появления дискриминационного поведения по отношению к членам чужой группы. Между группами, участвовавшими в экспериментах, не было конфликта интересов или истории межгрупповой враждебности. Членов группы убедили, что они сформированы по результатам предварительного эксперимента. Иными словами, социальная категоризация была изолирована от всех других переменных, которые обычно определяют сплоченность групп и антагонизм между ними. Полученные результаты продемонстрировали, что несовместимые групповые цели не являются обязательным условием для возникновения межгрупповой конкуренции и враждебности. Достаточным основанием может оказаться осознание принадлежности к группе, т.е. социальная идентичность и связанные с ней когнитивные и перцептивные процессы. Эти данные, по мнению ученого, свидетельствуют о том, что сама социальная категоризация достаточна для межгрупповой дискриминации, а враждебность по отношению к чужой группе неизбежна.

Теория депривации. (*Депривация – процесс сокращения и/или лишения возможности удовлетворять основные жизненные потребности индивидов или групп*). К поиску «образа врага» приводит не только плохое материальное положение. Исследователи переносят акцент именно на ожидания и ориентации, реализовать которые оказывается невозможно. Связана с предыдущими теориями: новые потребности -> удовлетворить невозможно -> конфликт. В теории депривации «виноваты» сами люди.

Теория человеческих потребностей. Этнические группы испытывают чувства глубокой отчужденности и даже враждебности по отношению к тем общностям, которые, по их мнению, виноваты в отсутствии у первых необходимых средств развития и удовлетворения жизненно важных потребностей. Это вызывает у группы страх уничтожения, и она начинает бороться.

Эта теория критикуется, так как часто насилие иницируют не те группы, которые наиболее ущемлены с точки зрения удовлетворения базовых потребностей, а те, кто обладает титульным статусом и хорошо развитыми культурными институтами.

Концепция коллективного действия. Главное – это коллективные интересы, которые побуждают людей действовать во имя них, выбирая те или иные формы действий. Борьба между группами ведется не вообще, а для достижения определенной цели. **Чили:** в наибольшей степени мобилизует людей борьба за власть. Нельзя забывать и о роли элит в этнических конфликтах, это очень важный вопрос.

В теории этнической стратификации Дж. Ротшильд впервые предложил рассматривать этнические группы и государство как субъекты этнополитического конфликта, уделяя при этом серьезное внимание анализу, как ресурсного потенциала сторон, так и возможностей политической мобилизации группы. По мнению ученого, успехи и активность этнополитических движений зависят от экономических, политических и идеологических ресурсов, которыми может оперировать группа. Кроме того, необходимо учитывать состав группы, ее социальные и культурные характеристики.

В социально-психологической теории этнического конфликта Д. Горовица основное внимание уделено социально-психологической динамике. В его понимании, этничность обладает особой, уникальной динамикой в силу того, что она сопряжена с коллективными эмоциями. Данное обстоятельство приводит к тому, что рациональные политические и экономические интересы группы могут отступать на задний план и решающую роль в провоцировании и эскалации конфликта начинают играть эмоциональные факторы. В динамике этнического конфликта отчетливо прослеживается действие двух механизмов поведения: социально-психологического и институционального. Этнический конфликт возникает за счет групповой эмоциональной реакции, опирающей-

ся на групповую солидарность, когда члены группы пытаются защитить некие общие ценности, порой имеющие символический характер. Затем эмоциональная реакция и групповая солидарность трансформируются в публичную деятельность, в четко оформленные позиции и притязания, для реализации которых создаются соответствующие структуры.

Таким образом, понять причины конфликтов, исходя из какой-то одной теории, невозможно, поскольку каждый конфликт имеет свою специфику и причины могут меняться в ходе конфликта. Психологические и социальные причины большинства этнических конфликтов должны рассматриваться как взаимозависимые и взаимосвязанные.

2.3.3. Типы межэтнических конфликтов

Классификация по характеру действий конфликтующих сторон (Э. Паин и А.А. Попов). Классификация по содержанию конфликтов (Л.М. Дробижева). Классификация по сферам общественной жизни, по предметам или объектам, по субъектам-носителям.

В одной из первых классификаций межэтнических конфликтов выделяют два основных принципа:

- по характеру действий конфликтующих сторон;
- по содержанию конфликтов, по основным целям, которые ставит выдвигающая претензии сторона.

Классификация по характеру действий конфликтующих сторон (Э. Паин и А.А. Попов)

Именно Э. Паин и А.А. Попов первыми опубликовали статью по этническим конфликтам в СССР. Их классификация:

Конфликты стереотипов.

Этнические группы четко не осознают причины противоречий, но в отношении оппонента создают негативный образ «нежелательного соседа». Как пример приводится армяно-азербайджанский конфликт. Взаимная неприязнь возникла задолго до активной стадии конфликта.

Конфликт идей.

Выдвижение тех или иных притязаний. Обоснование «исторического права» на государственность, на территорию (Эстония, Литва, Татарстан, в своё время идея Уральской республики). Разрабатываются основные идеологемы, политическая мобилизация вокруг которых есть уже проявление конфликта.

Конфликт действий.

Митинги, демонстрации, пикеты, принятие институциональных решений, открытые столкновения.

Эта классификация скорее отражает стадии и формы межэтнических конфликтов, однако многие конфликты так и остаются «конфликтами идей».

Классификация по содержанию конфликтов (Л.М. Дробижева)

Предложена в 1992–1993 годах на основе оценки опыта конца 1980-х – начала 1990-х годов.

Статусные институциональные конфликты в союзных республиках, переросшие в борьбу за независимость.

Суть таких конфликтов может быть не этнонациональной, но этнический параметр в них присутствует непременно. От требований реализации этнических интересов к требованиям государственной независимости. Основная форма таких конфликтов бы-

ла *институциональной*. Опыт СССР и России показал, что в переломные, кризисные эпохи прежняя этническая иерархия рушится, а ослабление позиций доминантных групп позволяет миноритарным сообществам, прежде всего этническим, добиваться изменения своего статуса, получать различные преференции в сфере культуры, доступа к ресурсам и власти. Понимая, что фактор времени играет решающую роль, этнические элиты зачастую стремятся форсировать эти процессы под лозунгом «восстановления справедливости». Все это ведет к политизации этничности, к росту политического этнонационализма и усилению конфликтности в сфере межэтнических отношений.

Статусные конфликты в союзных и автономных республиках, автономных областях, возникшие в результате борьбы за повышение статуса республики или его получение.

Характерно для части бывших союзных республик, желавших конфедеративного уровня отношений (Казахстан, Татарстан). Сегодня в отношениях Москвы и Казани прослеживаются элементы как федеративных, так и конфедеративных отношений.

Этнотерриториальные конфликты. Как правило, самые трудные для урегулирования противостояния. На постсоветском пространстве зарегистрировано 180 этнотерриториальных споров. Этнотерриториальные конфликты можно свести в две группы в зависимости от характера конфликтующих сторон. В первую группу можно отнести конфликты, возникшие между этносами внутри одного государства (межэтнические) или между различными государствами (межнациональные), при которых за государством признается право контролировать территорию. Вторую группу составляют конфликты, где государству в этом праве отказывает какая-либо часть населения. Эти конфликты, связанные с разделом территории самого государства по внутренним причинам, характеризуются как сепаратизм. Этнотерриториальные конфликты – споры, ведущиеся от имени этнических общностей, относительно их прав проживать на той или иной территории, владеть или управлять ею. Любое притязание на территорию, если оно отрицается другой стороной, – уже конфликт. Такие споры далеко не всегда захватывают большие группы населения. Кроме того, не всякий спор из-за территории является этнотерриториальным конфликтом (условие – этническая мобилизация населения).

Межгрупповые (межобщинные) конфликты, вырастающие на основе бытового национализма.

Современные исследователи этнических конфликтов выделяют три типа классификаций (В.А. Авксентьев и др.):

1. **Классификация по сферам общественной жизни,** где они проявляются в наиболее яркой форме. Согласно данному способу классификации, выделяются политические, этнические, экономические, культурные и др. конфликты. Но многие конфликты нельзя однозначно отнести к той или иной сфере общественного бытия, ибо они касаются и экономики, и политики, и сферы культуры.

2. **Классификация по предметам или объектам.** Например, по проблемам государственного языка, территории, экономических ресурсов и пр. Она может использоваться и как дополнение к классификации по «сферам», и как самостоятельный способ классификации, особенно в случаях, когда конфликты имеют четко выраженный «межсферный» характер.

3. **Классификация по субъектам-носителям.** При этом типе классификации выделяют конфликт между однопорядковыми и разнопорядковыми субъектами. К первым относится, к примеру, осетино-ингушский конфликт на Северном Кавказе, конфликт между пророссийски и проукраински настроенными гражданами Крыма, ряд международных конфликтов. Это обычно конфликт «группа против группы». Ко вторым относят конфликты, где действуют разнопорядковые субъекты, к которым, например, относятся этническое меньшинство или нетитульный этнос и в качестве оппонента –

титальный народ или его государственные институты. Этот тип можно обозначить как «группа против государства». Типичным примером такого конфликта можно назвать чеченский и грузино-абхазский конфликты, конфликт между сингалами и тамилами в Шри-Ланке.

Кроме того, этнические конфликты можно типологизировать по таким основаниям, как **особенности динамики, степень локализации** и т.п.

Таким образом, данные классификации приобретает всё большее распространение. Однако однозначно классифицировать конфликты не всегда удастся, поскольку в одном конфликте может сочетаться множество факторов. Поэтому исследователи говорят о «кластерах» конфликтов.

2.3.4. Формы межэтнических конфликтов

Вооруженные конфликты: региональные войны и краткосрочные вооруженные столкновения. Невооруженные конфликты: институциональные, манифестирующие, идеологические. Профилактика и урегулирование межэтнических конфликтов.

Самый простой способ определения формы этнического конфликта – отнесение его к вооруженным или невооруженным.

Вооруженные конфликты (насильственные):

- **региональные войны** – вооруженные столкновения с участием регулярных войск и использованием тяжелого вооружения. Карабахский, Абхазский, Таджикиский, Южноосетинский, Приднестровский, чеченский конфликты;
- **краткосрочные вооруженные столкновения** – продолжаются несколько дней и сопровождающиеся жертвами. Столкновения в Фергане, Оше, Осетино-Ингушское, – всего около 20. Такие столкновения часто называют «конфликтами-бунтами», «конфликтами-погромами», «конфликтами неуправляемых эмоций».

Невооруженные конфликты насчитывается более 100 на постсоветском пространстве.

- **институциональные** – в противоречие приходят нормы конституций, законодательства, реализующие идеологии конфликтующих сторон. Такая форма конфликта не всегда сопровождается межобщинными конфликтами. Пример – Татарстан середины 90-х. Основные субъекты: властные структуры, партии, организаторы общественных движений;
- **манифестирующие** – митинги, демонстрации, голодовки, акции гражданского неповиновения. Основные субъекты: массы людей;
- **идеологические** – конфликт идей. Основные субъекты: представители политической, научной, художественно-творческой элиты.

Особую роль играют СМИ. Любая искаженная информация, неуместные определения, эпитеты очень быстро накаляют страсти.

Пример Чеченской войны. Чеченцы = бандиты, российские солдаты = «наши мальчишки». Изоляция от информационных каналов федеральной армии и передача сообщений только с чеченской стороны искажали картину конфликта.

Все формы ненасильственных конфликтов имеют последствия: психологическое напряжение, фрустрация в этнических группах, переселение. Насильственные кон-

фликты сопровождаются жертвами, потоком беженцев, принудительными депортациями, вынужденными переселениями.

Пример, за годы армяно-азербайджанского конфликта имели место не только массовые жертвы, но около 160.000 азербайджанцев было изгнано из Армении, и около 250.000 армян – из Азербайджана, а общее число беженцев из этих республик, по разным оценкам, составляет от 500.000 до 700.000 человек.

Число беженцев вынужденно уехавших из-за конфликта в Южной Осетии (осетин и грузин) оценивается примерно в 100.000 человек. Не менее 600 человек погибло и свыше 50.000 стали беженцами и вынужденными переселенцами в результате осетино-ингушского вооруженного конфликта и т.д.

2.3.5. Профилактика, урегулирование и управление межэтническими конфликтами

Российским конфликтологом **Е.И. Степановым** были предложены более общие подходы к стратегии урегулирования конфликтов. Для разработки моделей политики по профилактике и урегулированию социальных конфликтов должны быть учтены многие факторы:

- общий конфликтный фон в регионе, определяющий «конфликтную готовность населения»;
- предыстория конфликтов, особенно это касается этнических конфликтов, имеющих длительную историю чередования открытых и латентных фаз;
- соотношение эндогенных и экзогенных факторов региональной конфликтности, наличие реальных механизмов воздействия на экзогенные факторы;
- политические, экономические, культурные предпочтения субъектов политического процесса, вовлеченных в конфликт или призванных его урегулировать, заинтересованность конфликтующих сторон в урегулировании, а не продолжении конфликта.

Ю.В. Арутюнян отмечает, что возможности и способы урегулирования межэтнических конфликтов зависят от множества факторов:

- широта охватываемого пространства (при этом имеется в виду не просто территория, что важно особенно для насильственных конфликтов, а именно какая это территория – равнинная, горная, лесистая, болотистая и т.д.);
- жители, какого типа поселений вовлечены в конфликт (большого города, малого города, поселков и т.д.);
- интенсивность и время развития конфликта, поскольку, например, чем продолжительней конфликт, тем сложнее выходить из него;
- тип субъекта вовлеченного в конфликт.

Как показали события на постсоветском пространстве, это могут быть и достаточно массовые этнонациональные движения типа тех, что наблюдались в республиках Прибалтики, Армении, Грузии, и локальные столкновения численно небольших групп.

Методы снижения напряженности и урегулирования межнациональных конфликтов:

Деконсолидация сил, участвующих в конфликте. Отсечь наиболее радикальные элементы или группы и поддержать силы, более склонные к компромиссам. Важно исключить любые факторы, способные консолидировать конфликтующую сторону (угроза применения силы, например, чеченский конфликт).

Применение широкого спектра санкций – от символических до военных. Следует учитывать, что санкции могут работать на экстремистские силы, усиление и ожесточение конфликта. Вооруженное вмешательство допустимо только в одном случае: если в ходе конфликта, принявшего форму вооруженных столкновений, имеют место массовые нарушения прав человека.

Перерыв конфликта. Данный способ позволяет расширить действие прагматических подходов к регулированию конфликта. В результате меняется эмоциональный фон конфликта, снижается накал страстей, ослабевает консолидация сил в обществе.

Прагматизация переговорного процесса. Разделение глобальной цели на ряд последовательных задач, которые решаются совместно от простых к сложным. Обычно стороны бывают, готовы заключить договоренности по жизненно важным потребностям, по поводу которых и устанавливаются перемирия: для захоронения погибших, обмена пленными. Затем переходят к наиболее актуальным экономическим, социальным вопросам. Политические вопросы, особенно имеющие символическое значение, откладываются и решают в последнюю очередь. Если ясно, что в данный момент решить их невозможно, то используют тактику так называемых «отложенных решений». Подобный прием принес успех и в Приднестровье, и в Южной Осетии.

Бывают случаи, когда переводу конфликта в стадию переговоров мешает личностная позиция лидеров.

Переговоры должны вестись таким образом, чтобы каждая сторона стремилась найти удовлетворительные ходы не только для себя, но и для партнера. Как говорят конфликтологи, надо сменить модель «выигрыш-проигрыш» на модель «выигрыш-выигрыш». Каждый шаг в переговорном процессе следует закреплять документально. Полезным считается участие в переговорах посредников и медиаторов. В особо сложных ситуациях легитимацию договоренностям придает участие представителей международных организаций.

Урегулирование конфликтов – это всегда очень сложный процесс, граничащий с искусством. Намного важнее не допускать развития событий, приводящих к конфликтам. Сумма усилий в этом направлении определяется как предупреждение конфликтов.

Рассматривая проблемы урегулирования этнических конфликтов, **Уильям Юри** отмечает, что большинство людей живут в поликультурных сообществах, и поэтому важно найти способы, как «свести наши различия к позитивному, а не отрицательному балансу».

В его понимании для решения вышеназванной задачи необходима политическая система, которая бы состояла из трех компонентов.

Первый из них относится к власти и предполагает создание демократических институтов, в которых были бы представлены все этнические группы населения страны и которые имели бы механизмы сдержек и противовесов, исключающие злоупотребления властью.

Второй компонент системы касается прав. Суть его в том, чтобы разработать кодекс прав, как для индивидов, так и для групп и создать независимую систему судопроизводства, которая обеспечивала бы соблюдение этих прав.

Третьей частью системы должны стать интересы. В данном случае подразумевается переговорный процесс, в ходе которого представители этнических групп вместе должны вырабатывать решения, удовлетворяющие принципиальные интересы всех вовлеченных в переговорный процесс сторон. Именно разрешение разногласий в ходе пе-

переговоров является важнейшим завоеванием демократии, а не выборы или возможность обратиться в судебные органы.

Обобщая опыт урегулирования этнических конфликтов, исследователь предложил свою технологию возможных действий, состоящую из десяти различных вариантов.

1. Первая задача предотвращения конфликта, пока есть возможности не допустить столкновений на этнической почве, следует их использовать в полной мере.

2. Вторым необходимым действием заинтересованных в разрешении конфликтов сторон он назвал организацию дискуссий. Сама возможность конструктивного обсуждения проблем уже способствует снижению напряженности. Но для полноценной дискуссии необходимо, чтобы были представлены все имеющиеся точки зрения, включая самые радикальные, и чтобы обсуждение велось в рамках определенных правил, принятых сторонами. Важнейшими из них служат требования не обвинять оппонентов и избегать личных нападок.

3. Третий способ действий состоит в том, чтобы способствовать высказыванию обид в контролируемой обстановке, что предполагает при обсуждении конструктивных планов на будущее анализировать и прошлые обиды. Следующим необходимым шагом названо содействие процессу совместного решения проблем. Оно предусматривает согласование интересов, выход за рамки жестких позиций и обращение к мотивировкам, лежащим в основе позиций сторон.

4. Затем важным действием является определение общей цели; чтобы процесс переговоров был продуктивным, общая цель не должна замыкаться только на проблемах самого конфликта.

5. Далее существенное значение имеет содействие взаимному проявлению доброй воли.

6. Необходимой в процессе переговоров и совместного разрешения конфликта является выработка проектов взаимных соглашений.

7. Важное прикладное значение имеет институционализация процесса решения проблем и переговоров. Она имеет особое значение в связи с тем, что решить сразу все конфликты невозможно, они будут возникать вновь и вновь. Поэтому не обходимо создать институты, которые содействуют поиску решений и процессу переговоров.

8. Существенную помощь в урегулировании конфликтов может оказать привлечение внешних ресурсов для формирования стимулов к сотрудничеству. Под внешними средствами понимаются не только финансовые ресурсы, но неправительственные организации, университеты и фонды, у которых накоплен опыт урегулирования этнических конфликтов.

9. Решение конфликтных ситуаций требует широкого сотрудничества и использования всего арсенала, имеющихся средств, позитивного опыта, накопленного различными специалистами и странами. Такой опыт имеется, и его надо использовать и совершенствовать в соответствии с требованиями времени.

10. Важен и негативный опыт решения конфликтов, особенно когда в межэтнический конфликт вмешивается третья сила (Тишков, 2011. С. 201).

Некоторые ученые предлагают говорить не об урегулировании конфликтов, а об «управлении» этнополитическим конфликтом. Суть концепции состоит в том, что управление конфликтом нацелено не на разовое силовое подавление, а на его «контроль», трансформацию в невооруженную форму и последующее разрешение. Процесс управления начинается с анализа этнополитического конфликта, который должен дать адекватное представление об истории и причинах возникновения, как конфликтной ситуации, так и самого конфликта. Исследователи выделяют «рациональный» и «деструктивный» конфликты. Стороны «рационального» конфликта готовы признать справед-

ливость и обоснованность требований конфликтующих субъектов и стремятся к урегулированию взаимных претензий. Однако «рациональные» конфликты составляют меньшую часть этнополитических столкновений и примером их успешного разрешения можно назвать мирный выход Норвегии из состава Шведского королевства в 1905 г. или раздел Чехословакии на Чешское и Словацкое государства в 1993 г. Большинство этнополитических конфликтов современности относится к деструктивным. В этом случае конфликтующие стороны преднамеренно или непреднамеренно игнорируют объективные факты и рациональное содержание претензий противостоящей стороны, а само противостояние постепенно усиливается и обостряется, вовлекая в орбиту конфликта новых участников и провоцируя применение насилия. Стратегия управления конфликтом исходит из необходимости эффективного влияния на конфликт с целью корректировки его развития в нужном направлении. В процессе управления конфликтом в зависимости от ситуации используются нормативный, принудительно-переговорный, эмоционально-психологический, силовой и интегративный подходы.

***Нормативный подход** предполагает разрешение конфликтов с помощью определенного набора правовых или моральных норм. В данном случае важно наличие согласия между сторонами конфликта относительно приемлемости этих норм.*

Если согласие отсутствует, то возникает необходимость его навязывания. Здесь решающее значение может иметь авторитет государства и все его политические и экономические ресурсы воздействия на конфликтующие субъекты.

Принципиальным моментом при использовании принудительно-переговорного подхода к разрешению этнополитических конфликтов служит понимание конфликта как проявление врожденного (или приобретенного в обществе) стремления человека или группы к доминированию. Поскольку доминирующие позиции может занимать только одна сторона, постольку господствующая группа навязывает свои «правила игры» тем, над кем она осуществляет господство. Данный подход не позволяет обеспечить стабильность внутри общественной системы, и даже его сторонники считают, что мира между конфликтующими сторонами недостижим, а возможно лишь временное урегулирование проблем.

***Эмоционально-психологический** (или идеалистический) подход применим тогда, когда все заинтересованные стороны независимо от их статусных характеристик, ресурсов и политических стратегий устанавливают взаимоотношения, устраивающие всех участников конфликта. В качестве исходной позиции урегулирования стороны принимают как аксиому положение о том, что конфликт однозначно невыгоден всем сторонам и все стороны несут те или иные потери в результате его эскалации. Согласование интересов происходит без явного или скрытого принуждения, что обеспечивает прочность урегулирования и успешный поиск эффективных путей разрешения конфликтных ситуаций.*

***Индиферентный подход** типичен для авторитарных режимов, которые, как правило, игнорируют конфликты и равнодушны к требованиям групп, вовлеченных в конфликт. Этот подход может на время отложить решение конфликтных ситуаций, но «отложенный конфликт» неизбежно проявит себя при изменении политической ситуации, накопленный потенциал конфликтности лишь осложнит его разрешение.*

***Силовой способ** воздействия на конфликт. Он применим тогда, когда более сильная сторона навязывает слабой стороне свои условия разрешения противоречий, которые, по сути, не разрешают конфликтной ситуации, а лишь заставляют слабую сторону снять свои претензии к сильной стороне. Однако большинство специалистов-конфликтологов согласны с тем, что наилучшим способом разрешения кон-*

фликтов является компромисс. Но при этом практика доказывает, что успешное урегулирование конфликтов (независимо от избранной стратегии) возможно лишь в рамках определенных процедур. Первая из них — институционализация конфликта, т.е. установление четких правил урегулирования отношений сторон, их взаимодействия. В этом случае конфликт становится прогнозируемым и управляемым, претензии сторон даже в случае их нарастания будут укладываться во вполне предсказуемые нормы поведения (Тишков, 2011).

Неинституционализированный конфликт неуправляем, а потому опасен. В этом случае недовольство сторон может выливаться в деструктивные формы взаимодействия. Под институционализированным механизмом понимается не только установление строгих юридических актов или регламентов, но и весь спектр возможных регулирующих норм – законодательные акты, протоколы, меморандумы, устные договоренности.

Важна не форма, а наличие добровольного согласия строить отношения и вести переговоры в рамках определенных правил. Другая важная задача, которую необходимо решить при урегулировании конфликтов, состоит в выделении структурированных конфликтующих групп. Враждующие стороны должны определить, кто правомочен представлять их интересы и осуществлять диалог с противостоящим участником конфликта и посредниками. В этой связи органы государственной власти должны быть объективно заинтересованы в том, чтобы этнические общности и группы формировали свои партии, движения, организации, которые могли бы представлять их интересы, и выполняли консолидирующую роль. Неорганизованные сообщества более опасны и непредсказуемы, чем организованные. Организации играют роль социального регулятора и могут быть эффективно использованы в разрешении конфликтов, и как выразители коллективных требований, претензий, и как участники переговорных процессов и выработки процедур урегулирования. Таким образом, можно заключить, что управление конфликтом и его урегулирование должны включать идентификацию, институционализацию конфликта, определение или выделение его субъектов и выработку стратегии и технологии его урегулирования.

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И РЕСУРСЫ

Арутюнян Ю.В. Этносоциология / Ю.В. Арутюнян, Л.М. Дробижева, А.А. Сусоколов – М.: Аспект-Пресс, 1998. – 271 с.

Здравомыслов А.Г. Социология конфликта / А.Г. Здравомыслов – М.: Аспект-Пресс, 1996. – 317 с.

Стефаненко Т.Г. Этнопсихология / Т.Г. Стефаненко – М.: Институт психологии РАН, «Академический проект», 2000. – 320 с.

Тишков В.А. Этнополитология: политические функции этничности / Тишков В.А., Шаббаев Ю.П. – М.: Издательство Московского университета, 2011. – 376 с.

Тема 2.4. Природа этнополитических и этноконфессиональных конфликтов⁹

сост. Ноянзина О.Е.

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ

- ✓ Этноконфессиональные и этнополитические кризисы представляют собой варианты социального кризиса, проявляющегося в форме конфликта между отдельными слоями населения или же группой людей и государством. В основе такого конфликта лежат различия в культуре, в соответствии с которыми каждый человек определяет свое положение в обществе по ряду признаков, способствующих быстрому распознаванию в системе «свой-чужой», на основе традиционных ценностей. Наиболее развитые системы культурных ценностей базируются на этнической близости.
- ✓ *Этнический конфликт* – это форма гражданского противостояния на внутригосударственном или трансгосударственном уровне, при которой хотя бы одна из сторон организуется и действует по этническому признаку или от имени этнической общности. Этнополитический конфликт – борьба различных социальных групп, которые организуются по этническому принципу, и этот принцип становится основанием их идеологического и политического противостояния» (Тишков, Шабаев, 2011. С. 193).

Наиболее распространенная классификация этноконфессиональных и этнополитических кризисов носит бинарный характер, т.е. для каждого типа кризиса выделяется его противоположность.

Критерий функциональности: кризисы рациональные и деструктивные

Деструктивные кризисы развиваются в сторону применения насилия, разрыва социальных связей, разрушения производительных сил общества. Такого рода разрешение накапливающихся в этнической сфере проблем ведет к усилению противостояния, накоплению актуальных и исторических «обид», и, как правило, образуют «исторический тупик» в разрешении этнополитических и этноконфессиональных проблем. Кризисы *рациональные* способствуют выявлению и обсуждению сложившихся противоречий и накопившихся проблем; позволяют добиться компромиссов и снизить опасность применения насилия, разработать систему мер, снижающих уровень этнического и/или конфессионального противостояния.

Критерий уровня выраженности: кризисы латентные и актуализированные

Латентные кризисы представляют собой ситуацию «скрытого недовольства», накапливающегося тогда, когда этнические и конфессиональные противоречия не находят своего разрешения. В ходе латентных кризисов этнические и конфессиональные группы становятся сплоченнее, а их противостояние – всё более жестким. Ярким примером латентного кризиса является усиление роли религиозных общин в повседневной жизни многонационального общества. *Актуализированный* кризис представляет собой стадию в развитии этнического противостояния, на которой накопившееся недовольство проявляется в конкретных действиях, одиночных и групповых, насильственных и ненасильственных, стихийных и направляемых.

Критерий контролируемости: кризисы «горячие» и «замороженные»

Под контролем здесь понимается не возможность полностью управлять действием сторон, участвующих в этническом конфликте, а способность медиатора воздей-

⁹ При подготовке темы использованы материалы сборника «Вопросы реализации государственной национальной политики в субъектах российской Федерации: методические материалы» / коллектив авторов; (научный редактор А.Ю. Полунов). – М.: «КДУ», «Университетская книга», 2018. – 210 с.

ствовать с целью сохранения общественного порядка. «Горячий» кризис развивается вне сферы контроля государства, он проявляется в нарастании взаимных обвинений; формировании организованных групп этнического противостояния; действиях, нарушающих общественный порядок. Кризис, в его открытой стадии, приводит к массовым столкновениям. В этом случае рационализировать конфликт крайне сложно. Наиболее простым и действенным решением становится «заморозка» конфликта. В этом случае на территории конфликта ликвидируется местное самоуправление (или резко ограничиваются его возможности); вводятся временные ограничения на некоторые права (например: «комендантский час» или запрет для несовершеннолетних появляться в общественных местах); может быть установлена «линия разграничения» противоборствующих сторон. Контроль над общественным порядком, в этом случае может быть передан военизированным структурам (армия, «национальная гвардия») или же международным организациям.

Типология по способу разрешения: кризисы насильственные и ненасильственные

Говоря о данных разновидностях кризисов, важно отметить, что эти оба состояния очень неустойчивы, когда кризис находится в его «открытой стадии». Отдельные эксцессы (действия, не перерастающие в массовое насилие) возможны в ходе ненасильственного кризиса. Если удастся купировать эти эксцессы и не допустить их расширения, то ненасильственный кризис можно рационализировать и перевести в стадию урегулирования. С другой стороны, даже многочисленные случаи насилия не лишают государство возможности в ходе решительных действий остановить перерастание отдельных эксцессов в этническое противостояние.

Критерий целеполагания: кризисы статусные и территориальные

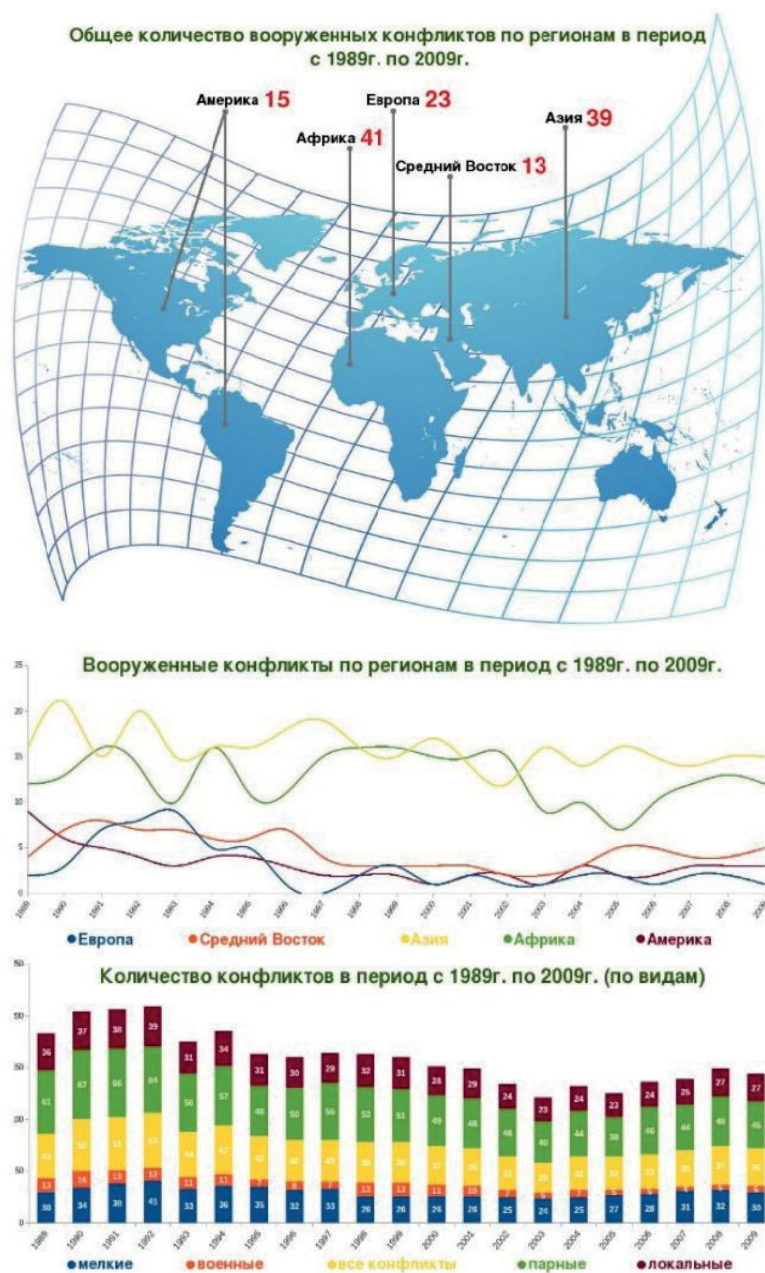
- глобализацией, снижающей роль национальных государств и повышающей значение регионов;
- переходом от практики мировых конфликтов к региональным;
- резким увеличением доступности информации;
- столкновением формирующегося информационного (постиндустриального) сознания с сознанием архаичным, доиндустриальным (цивилизационные конфликты).

При этом одной из самых распространенных форм реализации конфликта остается вооруженный конфликт.

В этих условиях, наиболее важным для государственного управления становится разработка механизмов медиации кризисов; формирование и отработка инструментария, позволяющего справиться с этнополитическими и этноконфессиональными кризисами на разных стадиях их развития. Медиация этноконфессиональных и этнополитических кризисов представляют собой целенаправленное управленческое воздействие на те или иные группы населения с целью снижения социального напряжения и гармонизации общественных отношений. Понятие «медиации» шире понятия «борьба с кризисом или его последствиями», поскольку инструментарий управленческого воздействия зависит от: а) типа кризисной ситуации; б) социальных структур, вовлеченных в кризис; в) стадии развития кризиса.

Выбор инструментария при медиации кризисов зависит от концептуальной проработки вопросов о природе этнополитических и этноконфессиональных кризисов и конфликтов, что требует сочетания методик анализа кризисных явлений, накопленных в этнополитологии, конфликтологии, религиоведении, региональном управлении. Каждый из пяти наиболее распространенных подходов в анализе этнополитических и этноконфессиональных кризисов позволяет добиться определенных успехов в медиации кризисов. *Выбор же подхода* и соответствующего инструментария зависит, с одной стороны, от действующей идеологии управления, а с другой – от анализа набора этно-

политических и этноконфессиональных противоречий, действие которых вызывает кризис.



*Динамика развития этнополитических и этноконфессиональных конфликтов на рубеже XX–XXI веков
Источник: Journal of Paese Research*

Обозначим те подходы к характеристике роли этнокризисов в современном мире, которые используются наиболее часто, как при анализе причин возникновения этих кризисов, так и для разработки инструментария их медиации.

Примордиализм. Данный подход базируется на признании исторической обусловленности этнополитических и этноконфессиональных кризисов и конфликтов. Сторонники этого подхода утверждают, что этносы зародились в глубокой древности и остаются неизменными на всем протяжении человеческой истории. А это означает, что основной причиной этнополитических кризисов становится непреодолимая несхожесть

этносов между собой и стремления каждого из них к внутреннему единству и борьбе за лучшие возможности для существования – вовне. Соответственно, этнополитические кризисы и конфликты – явление естественное, бороться с ними бесполезно. Необходимо учитывать возможность (и необходимость) проявления кризиса в межнациональных отношениях. А поскольку одним из главных инструментов выражения этнической идентичности является религия, то и этноконфессиональные кризисы становятся естественной формой разрешения этнических противоречий.

Конфликтогенный потенциал этничности

Убеждения, на которых основывается взгляд на этничность как причину расколов и дезинтеграции, можно обобщить в следующих шести утверждениях:

Этнические различия («этничности») являются первопричиной этнических конфликтов.

Противоречия между обычаями различных народов отражают древние, унаследованные и глубоко укорененные антагонизмы.

Этничность является универсальной, то есть любой человек принадлежит к какому-нибудь народу.

Этничность аскриптивна, то есть, как правило, человек не может изменить свою этническую принадлежность.

Народ представляет собой общность происхождения.

Этносы территориальны: они стремятся к занятию целостной территории и в итоге к национальному суверенитету.

(Шлее, 2004. С. 7)

Если «отменить» кризисы нельзя, то и бороться с ними бесполезно. Для сторонников примордиализма главный механизм, применяемый в медиации кризисов – их эскалация, усиление, ускорение и преодоление, за счет получения благоприятных результатов. В XIX и XX вв. в эскалации кризисов использовались *инструменты насилия*, применяемые государством ради достижений целей одного этноса/конфессии за счет других. Такого рода насилие применялось и в колониальной политике, и в подавлении сепаратистских устремлений в странах Европы, и в войнах за обладание мировыми ресурсами. В XXI в. инструментарий эскалации кризиса претерпел изменения, и теперь он разделен на две части: *превентивное насилие и диалог*. «Точечное» превентивное насилие применяется к экстремистам в острой фазе кризиса для того, чтобы преодолеть ее как можно быстрее и с как можно меньшими потерями. Широкий общественный диалог, организуемый государственными органами и под их контролем, является на данный момент наиболее приемлемой формой эскалации кризиса, поскольку позволяет выявить и обозначить все противоречия, без применения насилия. А это значит, что эскалация кризиса понимается теперь, как открытая, честная и принципиальная полемика, охватывающая все спорные вопросы и ведущая к разработке способов их разрешения.

Этнический фаворитизм. Этот подход представляет собой разработку базовых идей примордиализма, но с отказом от концепции эскалации кризиса. Исторически обусловленные различия в этносах здесь рассматриваются в качестве первопричины конфликтов в борьбе за ресурсы. А эта борьба необходима для эволюционного развития всего человечества. Соответственно, и в этом подходе предполагается, что этнокризисы необходимы и полезны.

«Нам следует понять, что неизбежная и постоянная борьба за ограниченные ресурсы приводит в человеческих обществах к многочисленным конфликтам разного рода, включая этнические. Этнический фаворитизм не объясняет происхождения конфликтов, но объясняет, почему так много конфликтов интересов в человеческих обществах происходит между этническими группами. Если вкратце, все конфликты интересов коренятся в неизбежной борьбе за ограниченные ресурсы, но этнический фаворитизм объясняет, почему в этнически неоднородных обществах многие конфликты такого рода канализируются по этническим линиям»

(Ванханен, 2014).

Однако стратегия по их медиации предлагается иная: не эскалация, а регулирование с целью смягчения остроты кризиса и исключения насилия из числа способов его разрешения. В качестве инструментария такого способа действий предлагаются:

- *институциональные реформы*, то есть формирование таких механизмов, которые позволят малым этносам принимать участие в разработке и реализации государственной политики;
- политика открытости и *демократических компромиссов*, предусматривающая постоянное обсуждение спорных проблем и выявления возможности их преодоления путем взаимных уступок со стороны всех участвующих в обсуждении сторон;
- *разделение* конфликтующих этносов, при котором, помимо обретения суверенитета, каждый этнос получает свой набор ресурсов, необходимых для выживания и развития.

Конструктивизм. В этом подходе этнос (как и конфессиональное единство) рассматривается как социальный конструкт, «воображаемая общность», продукт деятельности людей, постоянно меняющий свое содержание. Принадлежность к этносу – это осознанный или неосознанный выбор человека. Главная роль в формировании и изменении этнических «конструктов» отводится тем, кто способен сплотить людей вокруг набора ценностей и оказывать на этих людей воздействие по сохранению или трансформации этих ценностей. Таким образом, культурная и политическая элита создает этнос и способна менять его характеристики. Политика же – это искусство создания и трансформации социальных конструктов. В рамках этого подхода, конструктами этничности являлись и концепция построения новой общности «советский человек», и различного рода «расовые теории» XX века, и конструкт «плавильный котел» в США, «мультикультурализм» в Европе конца XX в.

Этнический кризис в этом подходе представляет собой реализацию двух «сценариев».

«Сценарий силы»: элита создает «конструкт кризиса», управляет им и тем самым добивается так называемой «этнической мобилизации» своего этноса для успешной борьбы за достижение общих целей.

Этническая мобилизация – это:

«Процесс, посредством которого группа переходит из пассивного собрания индивидов в активное участие в публичной жизни» (Tilly, 1978. P. 69).

Переход этничности из культурной силы «в политическую силу, целью которой становится изменение или стабилизация систем неравенства этнических групп, сложившихся в обществе» (Rothschild, 1981. P. 2).

«Деятельность, направленная на активизацию этнической идентичности, на усиление этнических чувств, формирование и популяризацию идеи сплочения представителей этнической группы для достижения конкретных целей»

(Герасимова, 2016. С. 466–474).

Базовый инструментарий этнической мобилизации «сверху» находится в сфере мотивации. Этноэлита должна обозначить необходимость коллективного действия по достижению национального (конфессионального) идеала, предложить программу этих действий, показать пример решительности в отстаивании этнических интересов и наметить организационные формы такого рода деятельности.

«Сценарий слабости»: элита не справляется со своими обязанностями по направленному конструированию этнических процессов. Эти отношения приобретают стихийный характер, а этническая мобилизация проходит «снизу». В этом случае главным инструментами борьбы с кризисом является восстановление авторитета элиты или же передача полномочий контрэлите, способной предложить «образ будущего», предусматривающий восстановление этнического мира.

Инструментализм как подход к оценке конфликтов и кризисов исходит из того, что этнос – наиболее устойчивый инструмент самоидентификации групп населения. Этнические связи более прочные, чем территориальные, экономические или политические. Соответственно, эти связи могут быть использованы как государственной властью, так и её оппонентами, для решения самых разных задач. Для деструктивных сил этническое (и конфессиональное) единство может стать инструментом, позволяющим объединить значительную часть людей, если они почувствуют свою «ущемлённость» в статусных или территориальных конфликтах. Для государства этническая сплочённость может быть инструментом проведения политики гармонизации межнациональных и межконфессиональных отношений, в том случае, если государство найдет способы вовлечения представителей этих групп сначала в диалог, а затем в совместную работу по разработке, принятию и воплощению в жизнь государственной политики в данной сфере. Такой подход позволяет выработать широкий спектр «форм участия» этнических и конфессиональных групп, как в законодательной, так и в административной деятельности для того, чтобы предотвратить возможные конфликты и перевести разрешение противоречий из «зоны насилия» в «зону диалога».

Функционализм полностью противоположен примордиализму. В этом подходе утверждается, что этнос – ограниченное во времени явление, обусловленное состоянием культуры; принадлежность человека к этносу определяется не генотипом, а воспитанием. В соответствии с этим в функционализме главные предпочтения отдаются «инструментам» культуры: воспитанию, информации, пропаганде идей толерантности и сотрудничества этносов. Для функционализма главными направлениями медиации конфликтов становятся мониторинг кризисных явлений и профилактика конфликтов, для чего необходимо решать задачи по совершенствованию той среды, в которой происходит взаимодействия этносов. Совершенствование материальной среды возможно с опорой на экономические и политические инструменты. Совершенствование ментальной среды опирается на действующие культурные стереотипы, но в этой политике необходимо снижать действие тех представлений, обычаев и традиций, которые могут способствовать развитию конфликта и, наоборот, усиливать действие тех представлений и обычаев и традиций, которые могут помочь рационализации конфликта и гармонизации социальных отношений. Добиваться этого можно, применяя различные механизмы убеждения, диалога и пропаганды к отдельным слоям этноса: лидерам общественного мнения, пожилым людям и молодежным неформальным объединениям, мужчинам и женщинам и т.п.

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И РЕСУРСЫ

Абдулатипов Р.Г. Средства массовой информации в системе национальных и федеративных отношений // Вопросы национальных и федеративных отношений. М., 1997.

- Акляев А.Р. Этнополитическая конфликтология. М., 2008. 480 с.
- Анцупов А.Я. Российская конфликтология: аналитический обзор. М.: Юнити, 2004. 704 с.
- Аюпов М.А. Этнополитический фактор в современном развитии российских регионов : учеб. Пособие. Уфа: БАГСУ, 2008. 369 с.
- Верховский А.М. Зарубежный опыт профилактики и противодействия распространению ксенофобии: можно ли сбить национал-радикальную волну в России? // Толерантность против ксенофобии. Международный и российский опыт противодействия этнической интолерантности; под ред. В.И. Мукомеля, Э.А. Паина. М.: Ин-т социологии РАН, Academia, 2005. 188 с.
- Виноградова С.М., Мельник Г.С. СМИ как фактор этнополитической мобилизации // Ценностное содержание журналистики: культура социальных отношений и межкультурное взаимодействие в обществе: матер. науч.-практ.конф. СПб., 2008. С. 105–136.
- Вопросы реализации государственной национальной политики в субъектах Российской Федерации: методические материалы / коллектив авторов; (научный редактор А.Ю. Полунов). – М.: «КДУ», «Университетская книга», 2018. – 210 с.
- Герасимова О.Е. Социальная мобилизация этносов: основные этапы и факторы // Изв. Саратов. ун-та Нов. сер. Сер. Социология. Политология. 2016. №4. С. 466–474.
- Дробижева Л.М. Этничность в социально-политическом пространстве Российской Федерации. Опыт 20 лет. М.: Новый хронограф, 2013. 336 с.
- Зорин В.Ю. Стратегия государственной национальной политики Российской Федерации: промежуточные итоги и новые ориентиры // Вестник Российской нации. 2018. № 1. С. 13–30.
- Лапухова О.В. Системы раннего предупреждения этнополитических конфликтов // Армия и общество. 2009. №4. С. 15–20.
- Паин Э.А. Этнополитический маятник: динамика и механизмы этнополитических процессов в постсоветской России. М.: Ин-т социологии РАН, 2004. 328 с.
- Повышение эффективности реализации государственной национальной политики. К вопросу о повышении эффективности региональных программ и проектов в сфере государственной национальной политики / мат. Всерос. семинара-совещания (Москва, ноябрь 2017 г.). М.: ФАДН, 2017. 95 с.
- Полунов А.Ю. Этнополитические циклы в странах Запада и государственная национальная политика Российской Федерации / Власть, информационные технологии, массовое сознание: основные тенденции современного политического развития; под ред. А.Ю. Полунова. М.: Аргмак-Медиа, 2017. С. 14–60.
- Попков Ю.В. Национальная политика в России: целевые установки и региональные модели // СОЦИС. 2015. № 4. С. 39–44.
- Султыгов А.-Х.А. Этнополитические противоречия и формы их разрешения: исторический опыт и современные реалии. М., 2006. 266 с.
- Тишков В.А. Общество в вооружённом конфликте: этнография чеченской войны. М.: Наука, 2001. 552 с.
- Тишков В.А. Российский народ. История и смысл национального самосознания. М.: Наука, 2013. 649 с.
- Тишков В.А. Федеральная власть и законодательный ресурс этнокультурного развития // Вестник Российской нации. Избранные публикации 2008–2014. С. 628–637.
- Тишков В.А., Шабаетов Ю.П. Этнополитология: политические функции этничности: Учебник для вузов. М.: Изд-во МГУ, 2011. 376 с.

Раздел 3. Стратегии и практики управления межнациональными и межконфессиональными конфликтами: коммуникативные компетенции

Тема 3.1. Потенциал применения медиации в процессе разрешения внутриконфессиональных и межконфессиональных конфликтов¹⁰

сост. Ноязина О.Е.

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ

- ✓ Управление (медиация) этнополитическими и этноконфессиональными конфликтами имеет своей целью исключение (или минимизацию) насилия в сфере социальных отношений. Если же без насилия невозможно обойтись, то государство должно сохранять монополию на него. В противном случае этнополитический и/или этноконфессиональный конфликт приведет к многочисленным жертвам, разрушению среды обитания и разрыву общественных связей.
- ✓ Цели и задачи управления кризисом определяются на основе избираемой государством методологии, исходя из понимания природы кризиса. Системный подход к медиации этнополитических и этноконфессиональных конфликтов предполагает разработку целого набора механизмов профилактики, предотвращения и разрешения такого типа конфликтов.
- ✓ Эффективное урегулирование межэтнических и межконфессиональных конфликтов возможно только при комплексном использовании всего спектра инструментов и механизмов управления: юридических, административных, информационно-аналитических, ресурсно-хозяйственных, социально-психологических. В первую очередь необходима выработка стратегии урегулирования, в которой будет определена иерархия задач и инструментальная комплексность.

Ключевым фактором успешности урегулирования межэтнических и межконфессиональных конфликтов является авторитетность внешнего управляющего субъекта медиации конфликта.

В большинстве случаев под урегулированием межэтнического конфликта правильнее понимать управление конфликтом. Стратегия управления межэтническим конфликтом подразумевает эффективное воздействие на конфликт для коррекции его развития в максимально приемлемом направлении.

(Тишков, Шабает, 2011. С. 197)

Выбор инструментария (набора способов) урегулирования конфликта напрямую вытекает из определения стратегического подхода в каждом конкретном случае. Известны следующие подходы к медиации конфликтов:

Нормативный: субъектом управления используется преимущественно правовой инструментарий. Возможно обращение даже к местным обычаям (нормам обычно-

¹⁰ При подготовке темы использованы материалы сборника «Вопросы реализации государственной национальной политики в субъектах российской Федерации: методические материалы» / коллектив авторов; (научный редактор А.Ю. Полунов). – М.: «КДУ», «Университетская книга», 2018. – 210 с.

го права), например, когда сторонами конфликта оказываются сообщества традиционного типа, т.е. сообщества, где преобладает коллективная модель поведения, крепкие родовые связи, актуальна религиозная или общинно-племенная регламентация во всех сферах жизни. К примеру, при разрешении межобщинных конфликтов в СКФО регулирующий субъект может апеллировать к советам старейшин, пользующихся авторитетом среди соплеменников и обращающихся в конфликтных ситуациях к нормам адата (обычного права северокавказских народов).

Принудительно-переговорный: возможен в ситуации, когда одна из сторон, либо регулирующий внешний субъект априори обладает подавляющим легитимным, ресурсным или силовым превосходством. Преимущество данного подхода в возможности быстрого и эффективного предотвращения силовой стадии, минус – исключение добровольного консенсуса сторон, следовательно, в долгосрочной перспективе причины конфликта сохраняются, возможны его рецидивы.

Эмоционально-психологический: подразумевает поиск базовых условий компромисса. Подобный подход гарантирует прочность достигаемых соглашений сторон, но требует большего времени для распознавания причин и предпосылок конфликта, внимательного отношения к иерархии ценностей и ожиданий социальных групп. Также при эмоционально-психологическом подходе обязательным условием оказывается выявление сторон конфликта, определение их легитимных представителей и наделение соответствующими полномочиями.

Силовой: возможен при диспропорциональной структуре конфликта; основывается на представлении об инструментальном и ресурсном превосходстве одной из участвующих сторон.

Интегративный: подход, при котором все участвующие стороны получают полное удовлетворение своих требований, либо получают соразмерные компенсации при частичной невозможности такого удовлетворения. Подобный подход чаще всего не применим при разрешении территориальных межобщинных споров, но вполне допускается в конфликтных ситуациях, связанных с культурными, образовательными, языковыми вопросами.

Индифферентный: этот подход является полной противоположностью эмоционально-психологическому, т.е. реализуется при условии игнорирования интересов всех сторон конфликта и основывается на формальном навязывании им статус-кво при подавляющем административном, ресурсном и силовом превосходстве регулирующего субъекта. Грубо говоря, конфликт «замораживается» на неопределённое время, но его причины сохраняют значение для участников.

Идентификация субъектов конфликта и его институционализация

Обязательным условием компетентной медиации конфликта является корректная идентификация и классификация участвующих сторон. Распространённой ошибкой регулирующего субъекта, оказывается восприятие этнической общины в качестве действительной стороны конфликта, хотя на самом деле таковой в отдельно взятом случае может оказаться часть политической элиты, клановая группа, ортодоксально-религиозная прослойка, сделавшая ставку на мобилизацию этничности. Другой возможный сбой в распознавании участвующего субъекта, его структуры и мотивационного комплекса – смешивание этнических и конфессиональных требований.

Использование ресурсов при управлении конфликтами и в их разрешении

Ресурсы, которые может задействовать государственная власть при медиации этнических и религиозных конфликтов можно классифицировать по следующим группам:

Административно-правовые: подразумевается наличие статичной, целостной и легитимной системы источников права и правоприменительной практики, а также всей

иерархии легитимных органов исполнительной и судебной власти. При любом уровне межэтнической или межконфессиональной напряжённости большинство членов общества стремятся остаться в поле правовой и политической предсказуемости, где сохраняется приоритет индивидуальных прав и свобод. Следовательно, регулирующий субъект должен основывать свои действия на авторитете права и законности. Кроме того, в среднесрочной перспективе возможна корректировка законодательной базы с целью усиления, например, гарантий культурных и языковых прав меньшинств, введение временных мер положительной дискриминации тех или иных ущемляемых общин.

«Проблема территориального деления государств и осуществления местного самоуправления на территориях компактного проживания меньшинств тесно связана с проблемой обеспечения прав национальных меньшинств. Территориальное деление может осуществляться таким образом, чтобы позволить компактно проживающему национальному меньшинству оказывать более существенное влияние на принятие решений в политической, культурной и экономической областях, касающихся этих меньшинств».

(Грохотова, 2012. С. 17)

Информационные: сведения о состоянии и развитии конфликта необходимо распространять через надежные источники информации, которые прочно ассоциируются у населения с представителями официальных структур. Выполнение данного требования возможно только при наличии оперативного центра управления информацией, который сможет компетентно отслеживать ход событий, вскрывать параллельные источники информации.

Гуманитарные: в деле медиации конфликта важную роль играет оперативная реакция регулирующего субъекта на колебания показателей, относящихся к качеству жизни населения в связи с развитием конфликта.

Технические: контроль над коммуникационной, транспортной и логистической инфраструктурой принадлежит исключительно регулиющему субъекту и не должен подвергаться рискам со стороны участвующих субъектов.



Практические принципы предотвращения конфликтов

Деятельность государственных органов по профилактике, предотвращению и разрешению этноконфессиональных конфликтов состоит из нескольких компонентов.

Распознавание (подразумевается обнаружение и первичная классификация конфликтогенной ситуации – Стратегия-2025, пп.15, 19, 20). Данный компонент (этап работы) включает:

- определение наличия потенциально конкурирующих общин (этнических групп);
- изучение исторического «шлейфа» во взаимоотношениях этих общин;
- определение неравномерности их социального развития;
- определение этнической сегментированности общественного разделения труда.

Специфика межконфессиональных отношений также потребует введения следующих элементов:

- изучение доктрины взаимоотношений с иноверческими конфессиями у имеющих в наличии религиозных общин;
- рассмотрение качества внешних стереотипных представлений в данной религиозной традиции;
- определение вектора социальной активности данной конфессии (заинтересованность в прозелитизме, наличие и характер миссионерской концепции).

Оценка и предварительный анализ существующих межэтнических и межконфессиональных отношений. Речь идёт о рассмотрении основных социологических и демографических параметров общин, которые будут влиять на коллективное поведение субъектов.

Данный этап включает в себя:

- определение соотношения численности имеющих общин;
- фиксация различий в социальной стратификации этнических и религиозных общин, уровне образованности, имущественной дифференциации, гендерной и возрастной структуре;
- изучение различий в демографическом поведении общин, а также причин этих различий;
- качественный анализ этноконфессиональных стратегий коллективного поведения – степень готовности интегрироваться в «большой» социум, направленность основных жизненных сценариев, наличие и важность традиционных норм коллективного поведения, а также возможность их подчинения (компромиссный сценарий) общенациональным принципам, надэтническим светским моральным и правовым требованиям.

Отслеживание состояния межэтнических и межконфессиональных отношений:

- регулярные социологические опросы, фиксирующие как общее социально-психологическое самочувствие, так и степень межэтнической и межконфессиональной напряжённости;
- анализ содержания социальных сетей в Интернете;
- анализ криминальной статистики на предмет выявления этнической составляющей.

Регулирование межэтнических и межконфессиональных отношений с целью недопущения конфликтов; управление существующими конфликтами:

- стимулирование образовательных и культурно-просветительских мер по воспитанию культуры межнационального общения;
- управление миграционными процессами, вопросами социальной и культурной интеграции и адаптации мигрантов в рамках существующего законодательства;

- недопущение дискриминации по отношению к гражданам различной национальной принадлежности в правоприменительной практике.

Примирение и разрешение существующих межобщинных противоречий.

Данный этап работы включает в себя определение имеющегося правового и технического инструментария управляющего субъекта, определение основных векторов воздействия на враждующие общины (примирять, разводить или приучать к общежитию), разработка стратегии воздействия.

При всей сложности своевременного распознавания и последующей медиации межэтнических и межконфессиональных конфликтов, можно говорить о том, что человечеством накоплен определенный опыт в этой деятельности и сформирован набор методов, позволяющих решать задачи по снижению остроты конфликтов, переводу их из деструктивных в рациональные, уменьшению масштабов применяемого насилия или замены насильственных действий процедурами обсуждения противоречий и выработки компромиссного решения. В самом общем виде такой набор включает шесть самых необходимых методов деятельности, применяемых на разных стадиях конфликта.

Мониторинг этнополитических и этноконфессиональных отношений необходимо проводить постоянно, вне зависимости от того, есть ли признаки возникновения такого рода конфликтов. Собственно задача такого мониторинга состоит в том, чтобы обнаружить эти признаки в их латентной фазе и предоставить время и возможности для принятия необходимых мер.

Профилактика конфликтов представляет собой набор действий, при помощи которых регулятор (государственные органы) создают и поддерживают условия, в которых возможные и реальные противоречия не усугубляются, а находят свое разрешение на самой начальной стадии. Еще одним видом профилактики является (в рамках конструктивного и инструментального подходов) замещение представлений об этнических и конфессиональных противоречиях, представлениями о возможности и необходимости этнического мира. Специфическим вариантом профилактики может считаться работа по временной изоляции экстремистки настроенных лидеров или групп населения (в том числе и с применением насилия), для того, чтобы не допустить их пропагандистского влияния на массы. Однако в этом случае возникает риск превышения полномочий государственных органов в ограничении прав населения на их культурную идентичность, традиции и обычаи, что, в свою очередь, может привести к обратному результату: не профилактике конфликта, а его усилению.

В том случае, когда конфликт переходит из латентной в активную фазу, необходимо применение *мер купирования конфликта*, то есть: а) ограничения его распространения по территории; б) недопущения вовлечения в него новых слоев населения; г) пресечения насильственных действий в ходе конфликта, в том числе и с разделением сторон.

Если купирование конфликта начинает приносить результаты, то следующий метод – это выход из конфликта (его рационализации), то есть действия государственных органов по а) недопущению новых вспышек насилия и б) переход от столкновений на этнической и конфессиональной почве, к диалогу, в котором возможно выработать решения по «замораживанию» конфликта или его преодолению.

Одновременно с мерами по рационализации конфликта необходимо применять действия по *минимизации ущерба*, нанесенного сторонам конфликта. Причем под ущербом понимаются и тот, что нанесён людям (лечение раненных и травмированных), и материальный ущерб (разрушение жилищ, уничтожение имущества), и ущерб ментальный (нанесенные обиды и психологические травмы).

Наконец, на той стадии, когда удалось перевести конфликт в рациональную форму, возможны действия по *борьбе с последствиями конфликта*. Часто под борьбой

с последствиями понимается то, что выше названо «минимизацией ущерба», то есть восстановление разрушенного и помощь пострадавшим. Однако настоящая борьба с последствиями подразумевает *создание и поддержание таких условий жизни, при которых новый конфликт будет невозможен* или же будет рационализирован еще на латентной стадии. Такого рода деятельность наиболее сложна, поскольку для нее не существует заранее отработанных схем и механизмов, как это возможно для всех остальных методов. Здесь есть лишь набор ориентиров и возможности мониторинга. В качестве ориентиров деятельности государственных органов выступают: а) четкое представление о задачах государства в этнополитической и этноконфессиональной сферах; б) понимание сути и значения этнических и религиозных обычаев, сложившихся в прошлом и действующих в настоящее время; в) умение распознавать возможности для возникновения этнических и конфессиональных противоречий в складывающихся условиях жизни.

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И РЕСУРСЫ

- Абдулатипов Р.Г. Средства массовой информации в системе национальных и федеративных отношений // Вопросы национальных и федеративных отношений. М., 1997.
- Аклаев А.Р. Этнополитическая конфликтология. М., 2008. 480 с.
- Анцупов А.Я. Российская конфликтология: аналитический обзор. М.: Юнити, 2004. 704 с.
- Аюпов М.А. Этнополитический фактор в современном развитии российских регионов : учеб. Пособие. Уфа: БАГСУ, 2008. 369 с.
- Верховский А.М. Зарубежный опыт профилактики и противодействия распространению ксенофобии: можно ли сбить национал-радикальную волну в России? // Толерантность против ксенофобии. Международный и российский опыт противодействия этнической интолерантности; под ред. В.И. Мукомеля, Э.А. Паина. М.: Ин-т социологии РАН, Academia, 2005. 188 с.
- Виноградова С.М., Мельник Г.С. СМИ как фактор этнополитической мобилизации // Ценностное содержание журналистики: культура социальных отношений и межкультурное взаимодействие в обществе: матер. науч.-практ.конф. СПб., 2008. С. 105–136.
- Вопросы реализации государственной национальной политики в субъектах Российской Федерации: методические материалы / коллектив авторов; (научный редактор А.Ю. Полунов). – М.: «КДУ», «Университетская книга», 2018. – 210 с.
- Герасимова О.Е. Социальная мобилизация этносов: основные этапы и факторы // Изв. Саратов. ун-та Нов. сер. Сер. Социология. Политология. 2016. №4. С. 466–474.
- Дробижева Л.М. Этничность в социально-политическом пространстве Российской Федерации. Опыт 20 лет. М.: Новый хронограф, 2013. 336 с.
- Зорин В.Ю. Стратегия государственной национальной политики Российской Федерации: промежуточные итоги и новые ориентиры // Вестник Российской нации. 2018. № 1. С. 13–30.
- Лапухова О.В. Системы раннего предупреждения этнополитических конфликтов // Армия и общество. 2009. № 4. С. 15–20.
- Паин Э.А. Этнополитический маятник: динамика и механизмы этнополитических процессов в постсоветской России. М.: Ин-т социологии РАН, 2004. 328 с.
- Повышение эффективности реализации государственной национальной политики. К вопросу о повышении эффективности региональных программ и проектов в сфере государственной национальной политики / мат. Всерос. семинара-совещания (Москва, ноябрь 2017 г.). М.: ФАДН, 2017. 95 с.
- Полунов А.Ю. Этнополитические циклы в странах Запада и государственная национальная политика Российской Федерации / Власть, информационные технологии, мас-

совое сознание: основные тенденции современного политического развития; под ред. А. Ю. Полунова. М.: Аргатак-Медиа, 2017. С. 14–60.

Попков Ю.В. Национальная политика в России: целевые установки и региональные модели // СОЦИС. 2015. № 4. С. 39–44.

Султыгов А.-Х.А. Этнополитические противоречия и формы их разрешения: исторический опыт и современные реалии. М., 2006. 266 с.

Тишков В.А. Общество в вооружённом конфликте: этнография чеченской войны. М.: Наука, 2001. 552 с.

Тишков В.А. Российский народ. История и смысл национального самосознания. М.: Наука, 2013. 649 с.

Тишков В.А. Федеральная власть и законодательный ресурс этнокультурного развития // Вестник Российской нации. Избранные публикации 2008–2014. С. 628–637.

Тишков В.А., Шабает Ю.П. Этнополитология: политические функции этничности: Учебник для вузов. М.: Изд-во МГУ, 2011. 376 с.

Тема 3.2. Базовые принципы и ценности межкультурного диалога

сост. Лукашевич Е. В.

Увеличение количества межэтнических конфликтов, с одной стороны, стремление к межкультурному взаимодействию и сотрудничеству – с другой, стимулируют интерес к проблемам межкультурной коммуникации. Важно подчеркнуть практико-ориентированный аспект этого интереса, который проявляется в стремлении многих людей овладеть межкультурными компетенциями, нормами взаимодействия и толерантного поведения в условиях культурного, этнического, социального многообразия современного мира.

В форме принципов межкультурная коммуникация обуславливает мышление и поведение ее участников в соответствии с определенными стереотипными, шаблонными моделями, диктуя, что и как коммуникант должен делать в той или иной типовой ситуации, как воспринимать события, выстраивать свои отношения с другими коммуникантами и т.п. В основе принципов лежат ценности и антиценности определенных заинтересованных в результате групп. Соответственно, принципы задают векторы мышления, представлений, убеждений, оценок и др. Конкретные рекомендации по реализации принципов предлагаются в закрепленных нормах, правилах коммуникативного поведения, пословицах и др. Например: *язык дружбы не нуждается в переводе; дружному стаду и волк не страшен* и т.п.

Межкультурный диалог строится на таких принципах коммуникации, как 1) принцип кооперации П. Грайса, обуславливающий со стороны коммуникантов готовность к сотрудничеству, требующий определенного коммуникативного вклада, активности участников для достижения общей цели; 2) принципы компетентности участников межкультурной коммуникации и их равной безопасности; 3) принцип вежливости Дж. Лича, реализуемый в максимах такта, великодушия, одобрения, скромности, согласия, симпатии. Не менее значимым для межкультурной коммуникации является соблюдение коммуникативного кодекса, позволяющего регулировать речевое поведение участников коммуникации. В качестве необходимых признаков соблюдения коммуникативного кодекса Е.В. Ключев выделяет сознательность и преднамеренность коммуникативного акта (Ключев, 2002. С. 112).

Межкультурный диалог строится на стремлении к интеграции, конструктивном поиске общего у представителей разных культур. Полилог / диалог культур строится на желании коммуникантов поделиться знаниями о своей культуре, представить ее ценности, нормы, модели поведения и т.п. В этом случае как чужая, так и своя культура, с одной стороны, выступают объектом наблюдения, познания, а с другой – служат инструментом, механизмом понимания, интерпретации чужой (а возможно, и своей) культуры.

«Межкультурный диалог понимается как открытый и уважительный обмен мнениями на основе взаимопонимания и уважения между отдельными людьми, а также группами людей <различной этнической, культурной, религиозной и языковой принадлежности, имеющими разные исторические корни».

«Белая книга» по межкультурному диалогу, 2008. С. 13

Соответственно, базовыми ценностями для диалога культур являются человек, язык и культура, а сам диалог основывается на таких принципах, как взаимоуважение, взаимопонимание, взаимодействие коммуникантов.

«На пути науки и техники, все более объединяющих человечество физически и технически, встал “человеческий фактор”: языковой и культурный барьеры. <...> Что же представляют из себя эти барьеры? Как определяют они жизнь отдельного человека и всего человечества в целом? Взаимосвязаны и взаимодействуют ли они? Можно ли их преодолеть? Возможен ли конец войны языков и культур? Что влечет за собой их мир, нужен ли он? Спасут ли нас три “Т” – Терпение, Терпимость, Толерантность? Можно ли достичь одного “У” – Уважения? Или хватит просто “П” – Понимания? Или – еще лучше – “В” – Взаимопонимания?».

Тер-Минасова, 2007. С. 6–7

Современный этап исследований в межкультурной коммуникации связан в том числе и с изучением вербального и невербального коммуникативного поведения представителей разных культур. В них подчеркивается культурологическая, страноведческая и лингводидактическая ценность коммуникации, возможность представить характерные для определенной культуры черты коммуникативного поведения, которые не только наиболее ярко представляют национальную специфику языка и культуры, но и предлагают культурные коды для эффективного межкультурного диалога.

«Коммуникативное поведение – это активное страноведение, навыки в этой области нужны для активной повседневной коммуникации с носителями той или иной национальной культуры. Активное страноведение отличается от пассивной части страноведения – сведений о культуре, географии, истории, не находящих отражения в повседневной межкультурной коммуникации, а востребованных лишь по мере возникновения соответствующей проблематики в акте коммуникации».

Прохоров, Стернин, 2006. С. 19

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Центральной фигурой в межкультурной коммуникации является человек как представитель определенной культуры, как носитель языка. В его коммуникативном поведении воплощаются базовые принципы и ценности межкультурного диалога. От его коммуникативного поведения и деятельности зависит результат межкультурного взаимодействия: конфликт vs. диалог / полилог культур. Следовательно, межкультурная компетентность личности является основой межкультурного диалога / полилога в современном мире, а межкультурное образование личности становится одной из приоритетных задач в современном мультикультурном мире.

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И РЕСУРСЫ

«Белая книга» по межкультурному диалогу. Страсбург: Совет Европы, 2008.

Гришаева Л.И., Цурикова Л.В. Введение в теорию межкультурной коммуникации : учеб. пособие для вузов. М. : Академия, 2007.

Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: учебник для вузов / под ред. А.П. Садохина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 352 с. Режим доступа: <http://www.countries.ru/library/intercult/mkk.htm> (дата обращения: 18.06.2020).

Клюев Е.В. Речевая коммуникация. Успешность речевого взаимодействия. М. : Рипол Классик, 2002.

Прохоров Ю.Е., Стернин И.А. Русские: коммуникативное поведение. М. : Флинта; Наука, 2006.

Рябова М.В. Культура и язык как фундаментальные составляющие межкультурного общения. Режим доступа: <http://www.gramota.net/materials/1/2008/2-1/75.html> (дата обращения: 18.06.2020).

Тер-Минасова С.Г. Война и мир языков и культур : учеб. пособие. М. : АСТ, Астрель, Хранитель, 2007.

Деловая игра «Расскажи мне обо мне»

ЦЕЛЬ: выявить совпадение и различие представлений слушателей о своей и иной / чужой культуре, обсудить причины появления лингвокультурных стереотипов и возможных культурных конфликтов, предложить основу для межкультурного диалога.

ТЕМЫ: культурные ассоциации, культурные автостереотипы и гетеростереотипы, межкультурная коммуникация, конфликт культур, диалог культур.

Рассматриваются следующие вопросы: 1. След языка в культуре или след культуры в языке? 2. Представьте «визитную карточку» родной лингвокультуры: ценности, этику, особенности коммуникации. 3. Заполните предложенную карту культурных ассоциаций. 4. Проанализируйте полученные результаты и охарактеризуйте совпадение и различие представлений слушателей о своей (автостереотипы) и иной (гетеростереотипы) культуре. 5. Выявите проблемные зоны в представлении о чужой культуре, которые могут стать основой для конфликта культур.

Размер группы – 25 человек. Микрогруппы выделяются в зависимости от этнокультурной принадлежности слушателей. При необходимости в помощь модератору выделяются 2–3 супервизора для наблюдения за коммуникативным поведением участников деловой игры.

Время – 70–90 минут.

Материалы: компьютер, экран, флипчарт, маркеры, ручки, бумага для работы слушателей.

Инструкция:

1. **Домашнее задание.** Попросить слушателей разбиться на микрогруппы по признаку этнокультурной принадлежности. Желательно получить не менее 3 групп. Представители каждой культуры готовят ее «визитную карточку» – презентацию (3–5 минут).
2. **Работа в аудитории.** Выступление модератора. Подготовка слушателей к работе, объяснение последовательности действий и фиксации результатов. Представление слайда презентации, на котором определены этапы, время выполнения.
3. Заполнение слушателями карты культурных ассоциаций для выявления представлений об иных культурах, представители которых присутствуют в аудитории (7 минут).
4. Презентация «визитных карточек» членами групп. Остальные участники фиксируют, какие ценности, этические нормы, модели коммуникации, поведения и т.п. отображены в качестве имиджевых характеристик (30–40 минут).
5. В это время 2–3 супервизора обрабатывают ассоциации и систематизируют по актуальным признакам. Полученные модели готовят для презентации слушателям.
6. Групповая рефлексия и обмен мнениями: 1) сопоставление автостереотипов и гетеростереотипов, полученных в результате работы с картой культурных ассоциаций; 2) анализ степени межкультурной напряженности и конфликта культур; 3) выявление основы для межкультурного диалога и обозначение векторов взаимодействия (30 минут).
7. Модератор и супервизоры подводят итог, оценивая использованные слушателями коммуникативные стратегии и тактики межкультурного диалога (7–10 минут).

Тема 3.3. Тренинг «Переговорный практикум по управления межнациональными и межконфессиональными конфликтными ситуациями»

сост. Черепанова М.И.

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ

- ✓ Разрешение конфликта выражается в устранении причин, его породивших, т.е. в устранении противоположности интересов противоборствующих субъектов. Для разрешения социального конфликта приходится прилагать значительные усилия, т.к. саморазрешение конфликта невозможно. Если конфликт не замечать, игнорировать, заниматься его идеологическим (словесным) разрешением и практически ничего не делать, он будет разворачиваться стихийно, обостряться, объединяться с другими конфликтами и, в конечном счете, завершиться разрушением той социальной системы (или субъекта), в которой он происходит.
- ✓ Конфликты в межнациональной и межконфессиональной среде существуют со времен зарождения общества как такового. Их решение происходило разными способами и силой, и мирным путем. Одним из средств мирного разрешения конфликта являются переговоры, которые позволяют людям решить насущные проблемы.
- ✓ Переговоры – древнее и универсальное средство человеческого общения. Они позволяют находить согласие там, где интересы не совпадают, мнения или взгляды расходятся. Переговоры рассматриваются как одно из средств разрешения конфликта.
- ✓ Стороны приходят к пониманию необходимости переговоров тогда, когда конфронтация не дает результатов или становится невыгодной.

3.3.1. Сущность, виды и функции переговоров

Переговоры – древнее и универсальное средство человеческого общения. Они позволяют находить согласие там, где интересы не совпадают, мнения или взгляды расходятся. Переговоры рассматриваются как одно из средств разрешения конфликта.

Стороны приходят к пониманию необходимости переговоров тогда, когда конфронтация не дает результатов или становится невыгодной. Выделяют два вида переговоров:

- 1) ведущиеся в рамках конфликтных отношений;
- 2) в условиях сотрудничества.

Переговоры, ориентированные на сотрудничество, не исключают того, что у сторон могут появиться серьезные разногласия, и на этой почве возникает конфликт. Возможна и противоположная ситуация, когда после урегулирования конфликта бывшие соперники начинают сотрудничать. Переговоры нужны для принятия совместных решений. Каждый участник переговоров сам решает, соглашаться или нет на то или иное предложение. Совместное решение – это единое решение, которое стороны рассматривают как наилучшее в данной ситуации.

Переговоры не нужны, если противоречие можно преодолеть на основе законодательных или иных нормативных актов. Однако многие вопросы легче, дешевле и быстрее решать не через судебные инстанции, а путем переговоров.

Существуют различные подходы к классификации переговоров. Один из них основывается на выделении различных целей их участников.

- 1) Переговоры о продлении действующих соглашений.
- 2) Переговоры о нормализации. Проводятся для перевода конфликтных отношений к более конструктивному общению оппонентов. Часто в них участвует третья сторона.
- 3) Переговоры о перераспределении. Одна из сторон требует изменений в свою пользу за счет другой. Эти требования, как правило, сопровождаются угрозами наступающей стороны.
- 4) Переговоры о создании новых условий. Их цель – формирование новых отношений, заключение новых соглашений.
- 5) Переговоры по достижению побочных эффектов. Решаются второстепенные вопросы (демонстрация миролюбия, уяснение позиций, отвлечение внимания и т.д.)

В зависимости от того, какие цели преследуют участники переговоров, выделяются различные функции переговоров:

Информационная (стороны заинтересованы в обмене взглядами, но не готовы по каким-либо причинам на совместные действия);

Коммуникативная (налаживание новых связей, отношений);

Регуляции и координации действий;

Контроля (например, по поводу выполнения соглашения);

Отвлечения внимания (одна из сторон стремится выиграть время для перегруппировки или наращивания сил);

Пропаганды (позволяет одной из сторон показать себя в выгодном свете в глазах общественности);

Проволочек (одна из сторон идет на переговоры, чтобы вселить надежду у оппонента на решение проблемы, успокоить ее).

Существуют три типа совместных решений участников переговоров:

- компромиссное, или «срединное решение»;
- ассиметричное решение, относительный компромисс;
- нахождение принципиально нового решения путем сотрудничества.

Первый тип решения – компромисс, когда стороны идут на взаимные уступки. Это типичное решение на переговорах. Компромисс реален тогда, когда стороны готовы удовлетворить хотя бы часть интересов друг друга. При этом важно наличие критериев, которые позволили бы определить законность требований или равенство уступок. Еще лучше, если равноценность шагов навстречу друг другу может быть оценена количественно.

Однако чаще приходится встречаться с ситуациями, когда критерии нечетки или же стороны не могут найти ту «середину», по отношению к которой они могут двигаться, уступая друг другу. В таких случаях необходимо искать поле интересов. Делая большие уступки по менее значимому для себя вопросу, но более значимому для оппонента, участник переговоров получает больше по другому вопросу, который представляется ему наиболее важным. В результате происходит «размен» уступками на переговорах. Это условие получило название «принцип Парето».

Когда статусы, возможности власти и контроля, а также интересы сторон не позволяют им найти «срединное» решение, то стороны могут прийти к ассиметричному решению. Тогда уступки одной стороны значительно превышают уступки другой. Оппонент, получающий явно меньше условной половины, сознательно идет на это, поскольку иначе он понесет еще большие потери. Ассиметричность решения наблюдается при закреплении с помощью переговоров поражения одной из сторон. Степень ассиметричности может быть различной.

Третий тип решения состоит в том, что участники переговоров разрешают противоречия путем нахождения принципиально нового решения, которое делает данное

противоречие несущественным. Принципы принятия такого решения разработаны американскими специалистами Р. Фишером и У. Юри. Этот способ основывается на анализе истинного соотношения интересов, что требует кропотливой, открытой и творческой работы обеих сторон.

Выход на новое решение возможен через изменение системы ценностей, например, включением данной проблемы в более широкий контекст. Поэтому на переговорах порой полезно выйти за пределы, поставленные участниками, рассмотреть проблему шире первоначально заданных позиций, и тогда от сторон вообще может не потребоваться уступок. Поиск принципиально нового решения более сложен, требует нестандартного подхода. Но он открывает и совершенно иные перспективы. Иными словами, если компромисс и асимметричное решение – это арифметика переговоров, то принципиальный подход – это уже алгебра переговорного процесса.

Динамика переговорного процесса

Переговоры как сложный процесс, неоднородный по задачам, состоит из нескольких этапов:

- подготовки к переговорам;
- процесса их ведения;
- анализа результатов;
- выполнение достигнутых договоренностей.

Подготовка к переговорам. Переговоры начинаются задолго до того, как стороны сядут за стол. Фактически они начинаются с того момента, когда одна из сторон (или посредник) выступит инициатором проведения переговоров и участники займутся их подготовкой. От того, как будет проведена подготовка, во многом зависит будущее переговоров и принятых на них решений. Подготовка к переговорам ведется по двум направлениям: организационному и содержательному.

К организационным моментам подготовки относят:

- формирование делегации;
- определение места и времени встречи;
- повестки дня каждого заседания;
- согласование с заинтересованными организациями касающихся их вопросов.

Большое значение имеет формирование делегации, определение ее главы, количественного и персонального состава. Бывает так, что главой делегации на переговорах назначают человека исходя лишь из должностного статуса, не принимая в расчет его компетентность по существу обсуждаемой проблемы. Важно, чтобы делегация представляла собой единую команду, где все работают на успех переговоров, а не на то, чтобы лучше выглядеть в глазах руководства. Как отмечал американский философ Эмерсон, «гребца на многовесельном судне не хвалят за оригинальные манеры».

Содержательная сторона подготовки к переговорам включает: анализ проблемы и интересов участников; формирование общего подхода к переговорам и собственной позиции на них; определение возможных вариантов решения. Прежде чем стороны начнут готовиться к переговорам, анализируется проблема, которая будет решаться. В чем ее суть? Есть ли иные пути ее решения, требующие меньших затрат и усилий? Они могут быть обнаружены как в рамках односторонних действий, так и на основе переговоров с оппонентом.

Необходимо выработать общий подход к переговорам - их концепцию. В отличие от позиции концепция переговоров - менее изменчивый элемент. При формировании общего подхода к переговорам определяются задачи, которые будут реализовываться на них. Необходимо определить возможные варианты решения. Разрабатываются различные варианты решения, их оценка, ранжировка в зависимости от степени их приемлемости для обеих сторон.

Участники должны продумать предложения, отвечающие тому или иному варианту решения, а также их аргументацию. Предложения являются ключевыми элементами позиции. Даже хорошая идея, не будучи облеченной в ясную форму предложений, может погибнуть. Формулировка предложений должна быть простой и не допускать двусмысленности. аргументация всегда должна быть объективной.

Для повышения эффективности подготовки возможно следующее:

- проведение экономической, правовой или иной экспертизы;
- составление балансных листов (на листе бумаги записывают разные варианты решения, а против каждого из них - возможные позитивные и негативные последствия его принятия);
- проведение группового обсуждения отдельных вопросов переговоров по методу «мозгового штурма»;
- экспертный опрос по оценке вариантов решений;
- использование компьютерной техники для имитационного моделирования; выявления степени риска и неопределенности; выбор норм и процедур для принятия решений с использованием компьютера в качестве «третьей стороны».

Ведение переговоров. Собственно переговоры начинаются с того момента, когда стороны приступают к обсуждению проблемы. Для того чтобы ориентироваться в ситуации переговоров, необходимо хорошо понимать, что представляет собой процесс взаимодействия при ведении переговоров, из каких этапов он состоит. Выделяют три этапа:

- 1) уточнение интересов, концепций и позиций участников;
- 2) обсуждение (обоснование своих взглядов и предложений);
- 3) согласование позиций и выработка договоренностей.

В ходе уточнения интересов и позиций снимается информационная неопределенность по обсуждаемой проблеме. Находится «общий язык» с партнером по переговорам. Обсуждая вопросы, необходимо убедиться, что под одним и тем же термином стороны понимают одни и те же, а не разные вещи. Этап уточнения проявляется в изложении сторонами позиций (внесение официальных предложений) и предоставлении разъяснений по ним. Внося предложения, стороны тем самым определяют свои приоритеты, свое понимание возможных путей решения проблемы.

Этап обсуждения (аргументация) направлен на то, чтобы максимально понятно обосновать собственную позицию. Он приобретает особое значение, если стороны ориентируются на решение проблемы путем компромисса. Во время обсуждения оппоненту показывают, на что и почему сторона не может пойти. Обсуждение является логическим продолжением уточнения позиций. Стороны путем выдвижения аргументов в ходе дискуссии, высказывания оценок в адрес предложений партнеров показывают, с чем и почему они принципиально не согласны или, напротив, что может быть предметом дальнейшего обсуждения. Если стороны стремятся решить проблему путем переговоров, то результатом этапа аргументации должно быть определение рамок возможной договоренности.

Третий этап – согласование позиций. Выделяют две фазы согласования: сначала согласование общей формулы, а затем – деталей. При выработке общей формулы соглашения, а затем и при ее детализации стороны проходят как бы все три этапа: уточнение позиций, их обсуждение и согласование.

Анализ результатов переговоров. Заключительным периодом переговорного процесса является анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей. Принято считать, что, если стороны подписали некий документ, значит, переговоры были не впустую. Но наличие соглашения еще не делает переговоры успешными, а его отсутствие не всегда означает их провал. Субъективные оценки перегово-

ров и их результатов является важнейшим индикатором успеха переговоров. Переговоры можно считать удавшимися, если обе стороны высоко оценивают их итоги.

Другой важнейший показатель успешности переговоров – степень решения проблемы. Успешные переговоры предполагают решение проблемы, однако участники могут по-разному видеть, насколько проблема решена.

Третий показатель успешности переговоров – выполнение обеими сторонами взятых на себя обязательств. Переговоры закончились, но взаимодействие сторон продолжается. Предстоит выполнение принятых решений. В этот период складывается представление о надежности недавнего оппонента, о том, насколько строго он следует договоренностям.

После завершения переговоров необходимо провести анализ их содержательной и процессуальной стороны, т.е. обсудить:

- что способствовало успеху переговоров;
- какие возникали трудности и как они преодолевались;
- что не учтено при подготовке к переговорам и почему;
- каково было поведение оппонента на переговорах;
- какой опыт ведения переговоров можно использовать.

Психологические механизмы, технология и рекомендации к ведению переговоров

Переговорный процесс – специфический вид совместной деятельности. Ее особенность заключается в том, что цели и интересы, а тем более позиции сторон не совпадают. Специфика состоит также в том, что на переговорах каждый оппонент тесно контактирует с другим, вынужден считаться с его действиями. Поэтому переговоры как социально-психологический процесс имеют психологические механизмы и технологию проведения. Психологические механизмы представляют собой целостную совокупность психических процессов, которые обеспечивают движение к некоему результату в соответствии с часто встречающейся последовательностью.

Выделяют следующие психологические механизмы:

- 1) согласование целей и интересов;
- 2) стремление к взаимному доверию сторон;
- 3) рефлексия, обеспечение баланса власти и взаимного контроля сторон, эмпатия.

Согласование целей и интересов. Переговоры становятся переговорами или обсуждением благодаря действию этого механизма. По какой бы схеме ни организовывались переговоры, они могут достичь результата только через согласование целей и интересов. Степень достигнутого согласования может быть различной: от полного учета интересов до частичного. В этих случаях переговоры считаются успешными. Если переговоры не завершились договоренностью, то это не значит, что согласования не было. Просто в ходе согласования оппоненты не смогли договориться.

Сущность механизма состоит в том, что стороны на основе поочередного выдвижения и обоснования своих целей и интересов, обсуждения их совместимости выработывают согласованную общую цель.

Согласование целей и интересов более эффективно, если обеспечены:

- ориентация сторон на решение проблемы, «на дело»;
- хорошие или нейтральные межличностные отношения оппонентов;
- уважительное отношение к оппоненту;
- открытые позиции, предъявление четких индивидуальных целей;
- открытые позиции, предъявление четких индивидуальных целей;
- способность к корректировке своих целей.

Поиск точек соприкосновения и выработка общей цели положительно влияют на нормализацию взаимоотношений оппонентов, ведут к спокойному, рациональному, а,

следовательно, продуктивному разрешению конфликта. При попытках согласования целей и интересов в два раза чаще нормализуются отношения сторон, чем при отсутствии таких попыток.

Стремление к взаимному доверию сторон. Как социально-психологический феномен доверие представляет собой единство восприятия другого человека и отношения к нему. Выделяют потенциальное и реальное доверие. Если один человек говорит другому, что он ему доверяет, то это означает, что он знает, как этот другой может поступить в той или иной ситуации, ожидает положительных действий по отношению к себе и поэтому он так к нему относится. Когда конфликт произошел или продолжается, сложно говорить о каком-либо доверии сторон. Противодействие, негативные эмоции, полученный ущерб могут продуцировать только недоверие и ожидание опасности. Но если стороны согласились на переговоры, значит противоборство прекращено, пусть временно. Осознание сторонами необходимости решения проблемы мирным путем, т.е. при помощи переговоров, запускает механизм установления взаимного доверия. Конечно, стороны рискуют, будучи вынужденными доверять недавнему противнику. Однако согласование интересов, шаги навстречу друг другу, ослабление негативных эмоций, исправление искаженного восприятия способствуют развитию взаимного доверия. Многие специалисты считают ключевым в переговорах.

Если человек верит, что его партнер по общению не имеет опасных для него намерений, не собирается нанести ему ущерб и готов решать проблему, то он будет более склонен к откровенности и доверительности в ходе взаимодействия. Без доверия к оппоненту человек часто ведет себя на переговорах очень осторожно, старается не предоставлять ему информацию, которая может быть использована против него. В итоге конструктивное взаимодействие не обеспечивается.

Для установления взаимного доверия сторон необходимо корректное отношение друг к другу, высокая степень открытости, соблюдение статусных отношений и максимальное выполнение ранее взятых на себя обязательств. Кроме того, реализация оппонентами переговорных стратегий в большей степени способствует взаимному доверию, чем использование хотя бы одним из них манипулятивной стратегии.

Рефлексия. Реализация этого психологического механизма имеет большое значение для конструктивных переговоров по разрешению противоречия. В социально-психологическом плане рефлексия – это осознание участником общения того, как он воспринимается его партнером. Основной смысл рефлексии выражается в следующей интерпретации: я знаю, каким он меня представляет и почему он меня так воспринимает. Для того, чтобы обеспечить объективный подход к решению проблемы, необходимо анализировать не только свою собственную позицию и позицию оппонента, но также и то, как он воспринимает нашу позицию. Социальными психологами доказано, что полнота представлений человека о самом себе в значительной степени определяется богатством его представлений о других людях, широтой и многообразием его социальных отношений. Поэтому активное рефлексирование в ходе взаимодействия помогает все-сторонне воспринимать проблему, с меньшими искажениями анализировать ситуацию, критично воспринимать свою позицию, полнее учитывать цели интересы друг друга, более точно прогнозировать развитие ситуации.

Еще одним психологическим механизмом переговоров является обеспечение баланса власти и взаимного контроля сторон. Это заключается в том, что в ходе переговоров стороны стремятся сохранить изначальный или складывающийся баланс сил и контроль за действиями другой стороны. Важное значение имеет власть одной стороны по отношению к власти другой стороны, а также то, как каждый участник оценивает возможности другого. Иногда власть рассматривается как ранг оппонента. Власть определяет возможности влияния на другого.

Существенное влияние на баланс сил оказывают не только реальные возможности другой стороны, но и то, как эти возможности воспринимаются. В переговорах часто важна не власть, которой участник обладает реально, а то, как она оценивается другой стороной. Поэтому на исход переговоров может влиять не фактическое, а кажущееся положение вещей. Особенно это влияние реализуется при использовании участниками переговоров манипулятивной стратегии. В качестве аргументов в пользу предлагаемого решения могут быть ссылки и намеки на мнение старшего руководства, его поддержку отстаиваемого мнения, упоминание вскользь о могущественных связях, влиятельных родственниках и покровителях. Этой же цели могут служить корректные указания на возможные негативные последствия невыгодных для манипулятора предложений его оппонента и т.п.

В переговорах каждая из сторон старается максимально использовать свои возможности. Однако благодаря сохранению баланса власти и идут переговоры. Если же одна из сторон резко усилит свою власть, то оппонент или берет тайм-аут, или прекращает переговоры. Возможно также возобновление конфликтных действий.

Эмпатия как социально-психологический механизм взаимодействия крайне важна с точки зрения успешного ведения переговоров. Конечно, в ходе конфликта очень редко проявляется эмпатия по отношению к оппонентам. В результате не учитываются внутренние переживания, состояния оппонента, нет сопереживания ему, что в свою очередь не позволяет в полной мере определить мотивы и потребности оппонента, делает неготовыми и неспособными к коррекции и согласованию целей и мотивов. Это приводит к неконструктивному поведению и непродуктивному разрешению конфликта.

Поэтому оптимальное взаимодействие оппонентов на переговорах предполагает стремление эмоционально откликнуться на проблемы друг друга, прочувствовать их и, исходя из этого, строить свою линию поведения. Жесткое, бездушное отношение к оппоненту не решит противоречия. С другой стороны, эмоциональное принятие позиции другого, сопереживание его стремлениям не означает автоматической готовности идти на уступки или поступать вопреки совести. Сопереживание помогает лучше узнать внутренний мир другого, более точно спрогнозировать его поведение, скорректировать свою стратегию и тактику и соответственно повышает шансы продуктивного решения проблемы.

Технология ведения переговоров – это совокупность действий, предпринимаемых сторонами в ходе переговоров, и принципов их реализации. Она включает в себя способы подачи позиции, принципы и тактические приемы взаимодействия с оппонентом.

Выделяют четыре способа подачи позиции, которые могут быть использованы участниками переговоров:

- 1) открытие позиции;
- 2) закрытие позиции;
- 3) подчеркивание общности в позициях;
- 4) подчеркивание различий в позициях.

Если в выступлении характеризуется собственная позиция без сравнения ее с позицией партнера, то такое действие рассматривается как открытие позиции. Когда участник переговоров критикует позицию оппонента без сравнения со своей позицией, то это закрытие позиции. Если участник проводит сравнение двух или более позиций, то в зависимости от того, что подчеркивается в выступлении, это может оцениваться либо как подчеркивание общности, либо как подчеркивание различий. Подчеркивание общности и открытие позиции являются аналогами «мягкого», кооперативного поведения, а подчеркивание различий и закрытие позиций – аналогами жесткого, конкурентного типа ведения переговоров.

Для конструктивного взаимодействия с оппонентом в ходе переговоров могут быть рекомендованы следующие принципы:

- не применять первым приемы, вызывающие конфронтацию;
- внимательно выслушивать оппонента, не перебивать;
- пассивность на переговорах говорит о плохой проработке позиции, ее слабости, нежелании вести переговоры;
- не убеждать партнера в ошибочности его позиции;
- при согласии партнера пойти на уступку не следует рассматривать это как проявление его слабости.

Существует ряд тактических приемов, который может применяться независимо от того, на каком этапе находится процесс переговоров. Использование же других приемов ограничено рамками конкретного этапа.

1. Приемы, широко применяемые на всех этапах:

1) Уход связан с закрытием позиции. Примером «ухода» может служить просьба отложить рассмотрение вопроса, перенести его на другую встречу. «Уход» может быть прямым или косвенным. В первом случае прямо предлагается отложить данный вопрос. При косвенном «уходе» на вопрос делается крайне неопределенный ответ.

2) Затяжка применяется в тех случаях, когда сторона по каким-либо соображениям пытается затянуть переговоры. Представляет серию различных видов «уходов».

3) Выжидание выражается в стремлении участника сначала выслушать мнение оппонента, чтобы затем, в зависимости от полученной информации, сформулировать свою позицию.

4) Выражение согласия с уже высказанными мнениями партнера нацелено на подчеркивание общности.

5) Выражение несогласия с высказываниями оппонента – противоположный предыдущему прием.

6) Саями – очень медленное приоткрывание собственной позиции. Смысл приема в том, чтобы затянуть переговоры, получить как можно больше информации от оппонента.

2. Приемы, относящиеся ко всем этапам, но имеющие свою специфику в применении на каждом из них.

1) Пакетирование состоит в том, что несколько вопросов предлагаются к рассмотрению в виде «пакета», т.е. обсуждению подлежат не отдельные вопросы, а их комплекс. Существует два вида «пакета». Один из них отражает концепцию торга, другой – совместный с оппонентом анализ проблемы. Использование «пакета» в рамках торга предполагает увязывание привлекательных и непривлекательных для оппонента предложений в один «пакет». Часто подобное «пакетное» предложение называется «продажей в нагрузку». «Пакет», применяемый в рамках совместного с оппонентом обсуждения проблемы, предполагает размен уступок и увязку этого размена в «пакете».

2) Выдвижение требований в последнюю минуту. Применяется в самом конце переговоров, когда все вопросы решены и остается подписать соглашение. В этой ситуации одним из участников выдвигаются новые требования. Если оппонент стремится сохранить достигнутое, то он может пойти на уступку.

3) Постепенное повышение сложности обсуждаемых вопросов применяется при совместном анализе проблемы.

4) Разделение проблемы на отдельные составляющие заключается в отказе от попыток сразу решать всю проблему целиком и выделении в ней отдельных компонентов.

3. Тактические приемы, применяемые на определенных этапах переговоров

1) Этап уточнения позиций.

1) Завышение требований. Суть его состоит в том, чтобы включить в свою позицию пункты, которые потом можно безболезненно снять, сделав вид, что это является уступкой, и потребовать взамен аналогичных шагов со стороны оппонента.

2) Расстановка ложных акцентов в собственной позиции. Заключается в том, чтобы продемонстрировать, например, крайнюю заинтересованность в решении какого-либо вопроса, хотя на самом деле этот вопрос второстепенный. Это делается для торга: вопрос в дальнейшем снимается, чтобы получить необходимые решения по другому, более важному вопросу.

3) Отмалчивание применяется для закрытия позиции и состоит в создании неопределенности на первом этапе переговоров.

4) Блеф – дача заведомо ложной информации.

Открытие позиций при их уточнении может осуществляться через следующие тактические приемы:

5) Прямое открытие позиции в выступлениях или в ответах на задаваемые вопросы.

6) Открытие позиции через уточнение позиции партнера.

2) Этап обсуждения позиций. Большинство приемов, применяемых на этом этапе, связано с подчеркиванием различий.

1) Указание на слабые стороны позиции оппонента. Вариантами реализации приема могут быть:

- указание на недостаточность полномочий;
- указание на нервозность, возбужденное состояние;
- указание на отсутствие альтернативных вариантов;
- указание на внутреннюю противоречивость высказываний;
- отрицательные оценки действия без аргументации.

2) Упреждающая аргументация. Задается вопрос, ответ на который обнажит несостоятельность позиции оппонента.

3) Искажение позиции оппонента, т.е. формулирование позиции оппонента с выгодными для себя искажениями.

4) Угрозы и давление на оппонента с целью добиться уступок от него. Могут быть реализованы в формах:

- предупреждения о последствиях, неприятных для оппонента;
- указания на возможность прерывания переговоров;
- указания на возможность блокирования с другими;
- демонстрации силы;
- выдвижения экстремальных требований;
- предъявления ультиматума.

5) Поиск общей зоны решения. Состоит в том, чтобы, выслушав мнение оппонента и сопоставив его со своим, попытаться найти общие моменты.

3) Этап согласования позиций.

1) Принятие предложений – согласие с предлагаемыми решениями.

2) Выражение согласия с частью предложений.

3) Отклонение предложения оппонента – прием, основанный на подчеркивании различий.

4) Внесение явно неприемлемых предложений направлено на то, чтобы, получив отказ в его принятии, потом обвинить оппонента в срыве переговоров.

5) Вымогательство. Одна из сторон выдвигает требование, нежелательное для оппонента и безразличное для себя. Цель – получить уступку в обмен на то, что это требование будет снято.

6) Растущие требования. Как только противник в чем-то уступил, тут же предъявляется новое требование.

7) Оправдание неуступчивости ссылками на объективные обстоятельства.

8) Возвращение на доработку предложений.

9) Возвращение к дискуссии может быть применено в двух случаях: для того чтобы избежать принятия соглашений и, если для одного из участников действительно какие-то вопросы остались неясными, и он вновь предлагает их обсудить.

10) Двойное толкование. Стороны в результате переговоров выработали соглашение. При этом одна из них «заложила» формулировки двойной смысл, который не был замечен оппонентом. Затем соглашение трактуется в своих интересах, без его нарушения. Понятно, что подобное поведение может таить вероятность возникновения нового конфликта.

Подводя итоги под вышесказанным можно дать следующие рекомендации по ведению переговоров:

1) переговоры должны вестись и по процедуре и по существу разногласий, т.е. нельзя сводить переговоры ни к процедуре, ни к сущности. Т.к. эти две стороны неразрывно связаны. Процедура включает решение следующих вопросов: кто должен вести переговоры по рангу, где они должны проводиться, за каким столом и как должны сидеть переговаривающиеся стороны, кто должен председательствовать и т.п. В процедуре важно не ущемить достоинство переговаривающихся сторон, что очень важно в межнациональных конфликтах. К сути переговоров относятся предмет социального конфликта, интересы, возможные компромиссы и т.п. Важнейшая проблема переговоров – взаимные уступки, чтобы никто не казался в выигрыше;

2) во время переговоров нужно добиваться вначале взаимного понимания сути конфликта – его предмета, интересов, участников и т.п. и только затем переходить к следующему этапу. Опыт показывает, что понимание сути (причин и целей) конфликта у противоборствующих сторон различное;

3) следует четко различать суть социального конфликта, состоящую в несовпадении интересов субъектов, и позиции, которые они занимают в этом конфликте. Позиция не всегда соответствует интересам субъектов;

4) нужно различать конфликтную ситуацию и участников конфликта. Участники могут, с одной стороны, быть противоборствующими сторонами конфликта, а с другой стороны (человеческой), – друзьями. Поэтому следует стремиться к улучшению межличностных отношений между участниками конфликта, преодолению психологической и идеологической несовместимости. Это возможно только при условии высокого уровня образования, культуры, жизненного опыта, мудрости;

5) следует постоянно помнить о целях переговоров и значении социального конфликта в жизни определенной социальной системы. Не отвлекаться на частности, прежде всего, не смешивать цели и средства переговоров, не превращать средства в цели;

6) следует постоянно помнить, что переговоры могут быть в любое время прерваны или сорваны теми, кому эти переговоры невыгодны. Так, с покушением на генерала Романова российско-чеченские переговоры были сорваны «партией войны».

А если трудно вести переговоры с оппонентом, позиция которого объективно сильнее, то можно выделить еще такие рекомендации:

- апелляция к принципу (правовым нормам, принципам справедливости, равенства);

- апелляция к длительным «историческим отношениям» с данной стороной;
- апелляция к будущему отношений с оппонентом (выгодность сотрудничества в дальнейшем);
- увязка разных вопросов в один «пакет». Будучи более слабым в одном, участник может оказаться сильнее в другом. Увязка этих вопросов позволяет «сбалансировать» в силу сторон;
- коалиция с сочувствующими занимаемой позиции;
- обращение к общественному мнению;
- обращение за помощью к посреднику.

3.3.2. Переговоры в процессе решения межнациональных конфликтов

Каждый межэтнический конфликт своеобразен. Вместе с тем их природа едина и потому существуют отработанные формы и способы урегулирования. Конечно, в каждом случае необходимо учитывать специфику, причины того или иного этнического конфликта. Важно учитывать масштабы конфликта, форму, в какой он протекает, наличие религиозного фактора, геополитическое положение территории, вовлеченной в конфликт, внешние силы, стоящие за конфликтующими сторонами и т.д. От этих обстоятельств зависят возможности и способы урегулирования конфликтов.

Как же быть, если этнический конфликт не удалось предотвратить? Каким образом можно его погасить и урегулировать?

Технология урегулирования межэтнических конфликтов предполагает алгоритм деятельности в этом направлении. В ходе работы по разрешению конфликта, прежде всего, должны быть проанализированы причины конфликта, его биография, стороны конфликта, позиции и отношения сторон, конечное отношение к конфликту.

Прежде всего, следует учитывать, что этнический конфликт легче погасить в самом начале, в зародыше, когда он не приобрел еще широкомасштабный характер. Дело в том, что межэтнические конфликты, однажды вспыхнув, имеют тенденцию к разрастанию. Если конфликт перешел в длительную стадию, принял затяжной характер, то его разрешение становится трудным, иногда с необратимыми последствиями.

Одним из методов ослабления конфликта является дезинтеграция сил, участвующих в конфликте, с помощью системы мер, изолирующих наиболее радикальные элементы или группы, и поддержки сил, наиболее склонных к компромиссам, переговорам.

К эффективным средствам торможения конфликтов относится использование широкого спектра санкций – экономических, политических, дипломатических, военных и др. Иногда необходимым становится вооруженное вмешательство.

Чаще всего это происходит, если в ходе конфликта, принявшего форму насильственных столкновений, имеют место массовые нарушения прав человека. Если вооруженные силы используются на территории других государств, то обязательно требуется санкция международных организаций.

В межэтнических конфликтах вооруженного характера важно добиться остановки военных действий и перемирия сторон. Это дает возможность остудить пыл противоборствующих сторон и создать условия для переговоров. В результате этого меняется эмоциональный фон конфликта, снижается накал страстей, что позволяет расширить действие прагматических подходов к урегулированию конфликта. Этот метод использовался в карабахском, осетино-ингушском, грузино-абхазском, приднестровском и других межэтнических конфликтах.

Некоторые условия и правила существуют и в переговорном процессе. Для достижения успеха его следует прагматизировать, для чего необходимо разделить предмет переговоров на ряд последовательных задач. Обычно стороны идут на договоренности по первоочередным и неотложным вопросам, по поводу которых и устанавливается перемирие: для захоронения погибших, обмена пленными, возврата беженцев. Затем переходят к актуальным бытовым, социальным, экономическим вопросам. Политические вопросы, как наиболее трудные, обсуждают и решают в последнюю очередь. Если очевидно, что в данный момент решить их невозможно, то используется тактика так называемых «отложенных решений». Такой подход был применен в Приднестровье, Южной Осетии.

Переговоры должны вестись таким образом, чтобы каждая сторона стремилась учитывать не столько позиции друг друга, сколько взаимные интересы. Тогда можно будет найти удовлетворительные варианты не только для себя, но и для партнера. Как рекомендуют конфликтологи, надо добиться смены модели «выигрыш – проигрыш» на модель «выигрыш – выигрыш». При этом важно каждую договоренность в переговорном процессе закреплять документально.

Опыт показывает, что согласие сторон в переговорах редко достижимо без участия посредников, которые, как правило, выполняют роль арбитража, уравнилелей баланса интересов, миротворцев. В переговорном процессе могут участвовать как официальные представители сторон, международных организаций, так и общественные силы по методу народной дипломатии.

Урегулирование конфликтов – это всегда очень сложный процесс, где требуется большое искусство. Особо сложным является разрешение этнотерриториальных конфликтов. Здесь применим такой метод, как альтернатива. Его суть – в применении нестандартного, неординарного выбора из предлагаемых вариантов решения. Например, «обмен территории на мир» или экономическая территориальная уступка в обмен на получение льгот, восстановление прав определенной этнической группы. Этот механизм применялся в Боснии, в ходе палестино-израильских переговоров. Территория изменяется за счет проведения новых государственных границ, разделяющих конфликтующие стороны, но иногда изменяется этнический состав населения за счет беженцев и вынужденных переселенцев. В реальности чаще всего оба варианта сочетаются (Босния и Герцеговина, Абхазия, Южная Осетия, Приднестровье, Нагорный Карабах и т.д.).

Все способы урегулирования этнических конфликтов можно свести к трем вариантам.

Во-первых, полная победа одной стороны над другой, т.е. разрешение конфликтной ситуации с позиции силы. В этом случае у побежденной стороны, как правило, остается чувство национальной обиды, горечь поражения, которые передаются новым поколениям, и конфликты могут консервироваться, переходя из открытого состояния в латентное. Через какое-то время такой конфликт может опять обостриться.

Во-вторых, существуют варианты разрешения актуализированного конфликта, когда налицо взаимное поражение конфликтующих сторон. Такой исход неизбежен при истощении сил обеих борющихся сторон при том, что ни одна из них не одержала заметной победы над другой. В этом случае для урегулирования конфликта стороны вынуждены обращаться к посредникам, искать компромиссное решение проблемы, которое обычно лишь временно удовлетворяет обе стороны. При этом способе кон-

фликт также практически переходит в латентное состояние, при котором стороны продолжают рассматривать друг друга как противников. Этот вариант разрешения конфликта также чреват высокой вероятностью последующей актуализации.

В-третьих, конечно, возможны варианты разрешения конфликтов с взаимным удовлетворением сторон в виде достижения согласия по основным вопросам и установления конструктивного взаимодействия. Подобный исход зависит от наличия у конфликтующих сторон политической воли к позитивному разрешению конфликта. При этом вырабатываются механизмы их дальнейшего сотрудничества для решения стоящих перед ними общих проблем. Нередко бывает так, что посредники или международные организации берут на себя роль гарантов выполнения достигнутых договоренностей. При этих вариантах конфликт переходит в латентное состояние на продолжительное время.

Существенная роль в разработке средств и способов преодоления этнических конфликтов принадлежит такому фактору, как предупреждение конфликтов. Предвидеть возникновение этнических конфликтов – значит иметь возможность своевременно принять должные меры по предупреждению, локализации или скорейшему, с наименьшими потерями, разрешению.

При наличии вооруженного межнационального конфликта участники приступают к переговорам, как правило, только тогда, когда убедятся, что возможности силовых действий исчерпаны, а цена продолжения конфликта становится слишком высокой. Однако и в этом случае стороны какое-то время еще могут продолжать конфликт. На это есть разные причины: трудно оценить все положительные и отрицательные моменты, связанные с окончанием конфликта, а также условия, при которых они реализуются; каждый из участников пытается завоевать максимально возможное перед началом процесса по мирному урегулированию, с тем чтобы усилить свою позицию на переговорах (например, захватив часть территории, затем предложить ее для торга); стороны не видят, как можно выйти из конфликта, сохранив свое лицо, и т.п. В результате нередко наблюдается картина, когда переговорный процесс то начинается, то прерывается, и конфликт продолжается.

Урегулирование конфликта в большинстве случаев предполагает *постепенность*. Как писал У. Зартман, стороны должны «созреть для решения». Попытка сразу перейти от острого вооруженного конфликта к переговорам часто ведет к тому, что переговоры проваливаются. Стороны оказываются не готовы к совместным решениям. В результате формируется недоверие к переговорам как таковым.

В условиях вооруженного конфликта принцип постепенности означает прохождение ряда фаз, различающихся по своим задачам (границы между фазами могут быть проведены лишь условно в зависимости от того, на каких задачах делается основной акцент):

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

Поскольку в конфликте как минимум два участника, принцип постепенности дополняется принципом *синхронности*. Это означает, что стороны должны находиться одновременно на одной и той же фазе. И если один из них в результате спланированных операций или действия экстремистских сил возвращается к предыдущей фазе, то, как правило, и другой следует за ним. В результате насилие становится причиной или по крайней мере поводом для прекращения начатых переговоров.

Тем не менее само намерение участников конфликта вести переговоры означает многое. Французский дипломат Ж. Камбон заметил, что тот, кто говорит о переговорах,

хотя бы отчасти подразумевает соглашение. Однако начало переговоров, разумеется, не означает, что стороны смогут и в конце концов захотят найти взаимоприемлемое решение.

Переговоры обладают рядом функций, главная из которых - совместное решение проблемы, лежащей в основе конфликта. Важно, что решение принимается участниками совместно и любое одностороннее решение не является лучшей для них альтернативой. Р. Фишер и У. Юри показали, что отсутствие наилучшей альтернативы переговорному решению (BATNA – the best alternative to a negotiated agreement) – необходимое условие для переговоров. Другим важным элементом достижения соглашения является наличие переговорного пространства – области, где соотношение интересов таково, что возможны договоренности.

Переговоры обычно многофункциональны и предполагают одновременную реализацию сразу нескольких функций, образующих иерархию. Почти на всех переговорах по урегулированию конфликта наряду с главной функцией присутствуют и другие. Некоторые из них вполне хорошо согласуются с основным предназначением переговоров – совместно с противоположной стороной решать проблему, другие – явно противоречат основной функции. Последнее побудило отечественного исследователя и дипломата В.Л. Исраэляна ввести термин «антипереговоры».

Наиболее существенными и часто используемыми функциями на переговорах кроме главной являются следующие: информационнокоммуникативная (выявление и прояснение точек зрения, позиций, обмен взглядами, установление каналов коммуникации); регуляционная (регуляция, контроль и координация действий участников); решение собственных внутри- и внешнеполитических задач (например, участие в переговорах может использоваться в предвыборной кампании для демонстрации стремления к миру).

При ведении переговоров существуют две стратегии: *торг* (bargaining) и совместный с партнером *поиск решения проблемы* (joint problem-solving). В первом случае участники рассматривают переговоры как продолжение борьбы и возможность добиться победы при реализации собственных целей и интересов в максимально полном объеме. Они стремятся «выторговать» наиболее выгодный для себя итоговый документ, мало заботясь о целях и интересах другой стороны, о том, насколько партнер будет удовлетворен итогами переговоров, и вообще о том, насколько проблема будет решена. При этой стратегии используются тактические приемы, предполагающие манипулирование: стороны стремятся дать как можно меньше информации о своих истинных интересах и намерениях, значительно завышают первоначальные требования, используют различные приемы оказания давления и шантажа с целью добиться желаемого соглашения, в том числе угрозы, ультиматумы и т.п. В результате такой борьбы, которая порой длится долго, участники могут прийти к некому компромиссному варианту и заключить соглашение (т.е. совместно принять решение).

Во втором случае предполагается ориентация не на то, чтобы заставить партнера принять совместное решение на собственных условиях, а на совместный анализ проблемы и совместный поиск вариантов решения. В рамках этой стратегии по-иному понимается победа или успех переговоров, а именно, как разрешение противоречий и максимальное взаимное удовлетворение интересов всех сторон. Эта стратегия подразумевает в значительной степени открытость обоих участников, формирование отношений диалога. Именно через диалог участники стараются по-иному увидеть проблему и ее решение. В диалоге происходит формирование новых отношений, ориентированных в перспективе на сотрудничество и взаимопонимание. При использовании этой стратегии стороны исходят не из альтруистических соображений, а из того, что найденное посредством диалога решение позволит сделать договоренности наиболее прочными.

В переговорной практике нередко используются обе стратегии. Сама ситуация переговоров, предполагающая как совпадение, так и расхождение интересов участников (в противном случае переговоры не нужны и стороны переходят или к сотрудничеству, или к конфликту), ведет к тому, что в абсолютном своем выражении торг и совместный с партнером поиск решения проблемы оказываются сложно реализуемыми. Однако очень важно, на что преимущественно ориентируются участники. В ситуациях, когда структура интересов сторон близка к нулевой сумме, торг будет явно доминировать. Важным является и то, на какую перспективу ориентируются стороны на переговорах. При заинтересованности в сохранении длительных отношений в большей степени они будут ориентироваться на партнерский подход, если же главным для них является получение сиюминутной выгоды, начнет превалировать торг.

3.3.3. Переговоры в процессе решения межконфессиональных конфликтов

Специфика преодоления религиозных конфликтов

Механизм перехода от конфликтности к стабильности

Рассмотрим механизмы перехода от конфликтности к стабильности, а именно способы разрешения конфликтов. Стоит понимать, что не существует однозначных механизмов для разрешения, так как каждый конфликт обладает такими свойствами как непохожесть, изменчивость. Прежде всего, стоит определиться с понятиями завершения и разрешения конфликта.

Американский исследователь Р. Даль выделяет три возможные альтернативы завершения:

- 1) тупик (конфликт завершается гибелью одной или обеих сторон);
- 2) применение насилия («приостанавливается до лучших времен»);
- 3) мирное урегулирование (получает конструктивное разрешение).

Следует так же отметить, что крах одной или обеих сторон не означает, что конфликт разрешен. Если под завершением конфликта осмысливается любое его окончание, прекращение по любым причинам, то под разрешением мы будем понимать только то или иное основательное действие (решение) самих участников конфликта либо третьей стороны, окончание борьбы и снятие противоречий мирными или силовыми способами. Не стоит забывать о том, что источниками конструктивного разрешения конфликта можно считать возможности сторон и других участников, основной предпосылкой прекращения конфликта выявляется устранение объективных причин возникновения конфликта.

Автор Л.А. Петровская указывает, что «разрешение конфликта возможно, во-первых, за счет реорганизации самой объективной конфликтной ситуации и, во-вторых, за счет преобразования образов ситуации, имеющих у сторон». Причем, по мнению автора, возможно и полное, и частичное разрешение конфликта, как на объективной, так и на субъективной степени.

Многие исследователи ссылаются на то, что для того, чтобы уладить и разрешить конфликт, поначалу следует выяснить условия конфликта:

1) необходимые для разрешения методы, институционализация и регулирование конфликта;

2) создающие возможности урегулирование конфликта непосредственно самими сторонами, включенного в него;

3) способствующие конкурентному или кооперативному разрешению конфликта;

Существует три важнейших источника для урегулирования конфликта:

1) конфликтующие стороны должны быть сами по себе организованы;

2) каждая из конфликтующих сторон должна быть готова признать законность запросов другой стороны и принять последствие урегулирования конфликта, даже если оно оказалось вне ее интересов. Если такого типа готовность не будет испытываться борющимися сторонами, то у них не будет желания уладить конфликт, особенно если она в чем-нибудь ущемляет их интересы;

3) конфликтующие стороны обязаны относиться к одной социальной общности. В данном случае сходство нормативных систем, общность ценностей и традиций облегчает коммуникацию между участниками конфликта и ускоряет его разрешение.

Существует педагогический путь разрешения конфликта. Он предполагает объективацию конфликта (перевод его с эмоционального на рациональный уровень), умение распознать интересы и взгляды участников конфликта и уверять их в необходимости разрешения ситуации, учитывая их индивидуально-психологические особенности. Административный путь предполагает учет потенциалов аффекта у обеих или у одной из сторон, сбор нужных сведений о конфликтующих сторонах и выбор соответствующего способа разрешения конфликта, организацию наблюдения вышедшими из конфликта. Т.М. Данькова считает эффективным способом разрешения конфликтов вынесение их на обсуждение коллектива и принятие группового решения. Хотя она и описывает, как правило, разрешения конфликтов на производстве, его так же можно применить и в разрешении религиозных конфликтов из-за вынесения их на обсуждения и принятия группового решения, а также следует учитывать индивидуально-психологические особенности сторонников конфликта.

С.Е. Аксененко выделяет два способа разрешения конфликтов: «самообобщение», т.е. «создание условий для продуктивного обмена информацией в конфликте», и «вмешательство других лиц», окружающих, и прежде всего официальных. Подобный путь автор полагает наиболее подходящим для употребления в организаторской и педагогической работе.

В.М. Афонькава, анализируя особенности разрешения конфликтов, свидетельствует, что на высоких этапах развития коллектива допустима саморегуляция конфликта. Когда же этого не случается, то целесообразно вмешательство в конфликт, которое может быть полным или частичным и идти двумя путями – прямым и косвенным. В качестве прямых методов разрешения конфликтов указывается метод «взрыва»: индивидуальная и групповая беседы, коллективное решение, коллективная терапия, компромисс. В качестве косвенных (педагогический маневр) – изменение числа участников конфликта, изменение деятельности, теоретический анализ аналогичных ситуаций, переключение внимания конфликтующих на другой объект.

Критерии успешного разрешения конфликта:

- 1) прекращение реального противоборства;
- 2) устранение травмирующих факторов;
- 3) достижение цели одной из конфликтующих сторон в результате ее успешной стратегии и тактики поведения;
- 4) изменение позиции индивида или группы индивидов (имеется в виду снятие или ослабление эмоциональной напряженности);
- 5) наличие навыка активного поведения индивида или группы индивидов в аналогичных ситуациях в будущем.

В настоящий момент трудно говорить о присутствии какой-либо универсальной меры, способной сразу определить, успешно ли разрешен конфликт, т.к. характер и содержание критериев зависят от типа самого конфликта, специфики объединения, в котором он возник, состава участников и ряда других параметров, являющих существенное воздействие на процесс формирования конфликта. Попытка систематизации критериев разрешимости конфликтов может применяться на практике.

Рассмотренные подходы по разрешению конфликта выполнены в рамках модели арбитража. При определенных достоинствах данной модели само решение типа «вы правы, а вы – нет» создает лишь иллюзию входа из проблемной ситуации, но, в сущности, совсем не является разрешением конфликта. «Кроме того, – считает Н.В. Гришина, – присвоение себе права или просто необходимость быть судьей в человеческих отношениях этически сомнительно и тягостно».

Посредническая (медиаторская) деятельность по разрешению конфликтов -- новая психологическая действительность нашей жизни, призывающая к отдельному изучению и подготовке специалистов в данной сфере. Пока же серьезно этот вопрос анализируется в работах Н.В. Гришиной, которая отмечает, что «в отечественной практике к «естественным» посредникам могут быть отнесены руководители и учителя, социологи и психологи, занятые практической деятельностью». Автор отмечает, что общая успешность обучения посредничеству определяется двумя главными условиями:

- 1) уяснением специфической природы посредничества, принципов поведения посредника;

- 2) возможностями посредника выйти за привычные рамки своего профессионального опыта.

Особо важным фактором, влияющим на успешность разрешения конфликта, является наличие посредника, который должен уметь сохранить назначенную нейтральность по отношению к позиции участника конфликта, не стать его «адвокатом», что исключит возможность посредничества. По мнению Дж. Макграта, ситуация переговоров, разрешение конфликта с участием посредника могут быть описаны как пространство трех главных разнонаправленных «сил», воздействующих на поведение всякого из участников и преследующих следующие цели:

- 1) отстоять позицию, которую поручено защищать;

- 2) найти согласие с противостоящей стороной;

- 3) выработать такое решение, которое было бы оценено как качественное и конструктивное посредником, представляющим ту социальную общность, в которую «вписан» конфликт.

Сам же посредник является объектом действия двух «сил», ставящих различные цели:

- 1) привести участников переговоров к той позиции, которая будет одобрена стоящей за ним социальной системой;

- 2) способствовать достижению согласия между сторонами.

Так же имеется еще один метод, предложенный Осгудом, успешно применяется при разрешении конфликтов разнообразных степеней: международных, межгрупповых, межличностных. Метод включает следующие правила:

- 1) делать искренние публичные заявления о том, что одна из сторон конфликта хочет снизить напряжение и остановить эскалацию конфликта;

- 2) объяснять, что примирительные шаги обязательно будут осуществлены. Крайне необходимо сообщать, что, как и когда будет сделано;

- 3) выполнять обещанное;

- 4) побуждать оппонента к обмену уступками, но не требовать их в качестве условия выполнения собственных обещаний;

- 5) уступки должны осуществляться в течение достаточно длительного времени и даже в том случае, если другая сторона не отвечает взаимностью.

Следует помнить, что сделанные уступки не обязаны приводить к росту беззащитности и уязвимости стороны, их осуществляющей, в противном случае это может разрушить все, что было достигнуто до этого.

Другим примером системы анализа и разрешения конфликта, может служить подход Буртона, представляющий собой 56 правил (шагов). Система интерактивного принятия решения (ИПР), предложенная А. Филли, состоит из шести шагов. Умелое посредничество может стать частью повседневной жизни. Х. Корнелиус и Ш. Фэйр утверждают: «С помощью техники посредничества вы можете направить поведение людей на честную открытую игру». По мнению авторов, в этом заключается возможность применения на практике навыков по разрешению конфликтов.

Разрешение конфликта – это, по сути, достижение соглашения по спорному вопросу между участниками. Поэтому полезно, чтобы все действия по разрешению конфликта происходили не только третьей стороной, но и самими субъектами.

Прояснение сути конфликтной ситуации, ее четкое осознание участниками конфликта может послужить основой для выработки конструктивного решения, а в некоторых случаях полностью разрешить конфликт, если окажется, что в его основе лежит искаженное восприятие ситуации участниками конфликта.

В последнее время делается акцент внимания на том, что для успешного разрешения конфликта необходимо повышать свою психологическую компетенцию в этой сфере и работать над самим собой. Считается, что для успешного разрешения конфликта лицам, принимающим в этом участие, необходимо следовать ряду условий:

- 1) объективность при рассмотрении;
- 2) умение рефлексировать в конфликте;
- 3) сосредоточение внимания на предмете конфликта и на интересах, а не на позициях и личностных особенностях;
- 4) недопущение преждевременных выводов, взаимная положительная оценка оппонентов;
- 5) владение партнерским стилем общения.

Из всех этих условий можно сделать вывод о том, что речь идет о психокоррекции общения через различные виды деятельности, одним из которых является социально-психологический тренинг по разрешению конфликтов. Предполагается, что изучение закономерностей и правил общения, их отработка на практике объективно ведут к достижению, относительной бесконфликтности общения.

Все это говорит о том, что основное ударение в успешности разрешения конфликта переносится на личность, ее адаптивные потенциалы и ресурс. В данном случае речь идет о переходе с субъект-объект форм общения на субъект-субъект, где каждый участник ситуации является субъектом деятельности и ответственен за все, что происходит с ним в данный момент.

В.С. Мерлин, основываясь на положения теории систем, анализирует индивидуальность как большую саморегулирующуюся и самоорганизующуюся систему, состоящую из разно-порядковых подсистем действительности. Базируясь на значительном экспериментальном материале, полученном под его руководством, В.С. Мерлин сделал вывод, что системообразующую функцию в согласовании разно-уровневых свойств интегральной индивидуальности выполняет индивидуальный стиль деятельности, общения. Индивидуальный стиль у индивида вырабатывается в течение его жизни и включает определенные способы.

Самым продуктивным методом разрешения религиозного конфликта и перехода от конфликтности к стабильности является посредничество. Считается, что этот метод привлечет наиболее максимальное обобщение в источниках СМИ, тем самым будут выноситься на рассмотрение действия самого посредника обществом. Это будет его подталкивать к беспристрастности, тем самым направив все силы на разрешение самого конфликта, а не поиска виновной стороны.

Так же следует отметить метод психокоррекции, благодаря которому, на мой взгляд, каждый индивид в обществе будет изучать закономерности и правила правильного общения, тем самым анализируя свою речь, можно избежать ряда конфликтных ситуаций в социуме.

Диалог государства и религиозных организаций как элемент процесса стабилизации религиозных отношений

На сегодняшний день, диалог государства и религиозных организаций является ключевым элементом стабилизации религиозных отношений, так как именно взаимоотношения государства и религиозных организаций должны строго регламентироваться законом и соблюдаться обеими сторонами. Малейший просчет со стороны государства по отношению к религиозным организациям, может привести к митингам, сепаратистской деятельности по признаку конфессии, террористическим актам, боевым действиям.

Религия и государства идут бок о бок на протяжении всей истории, но на пороге 21 столетия, государственный аппарат осознал, что подавлять религию не имеет смысла, наоборот надо наладить диалог с представителями различных религиозных конфессий в стране, чтобы исключить возможность конфликта между ними. В общественном сознании определяется роль религии в обществе, оказания влияния ее на культуру и, конечно же, степень нравственности каждого индивида социума.

Во многих странах существуют законы, в которых четко прописаны возможности религиозных объединений. Конечно же, это закон о свободе вероисповедания и религиозных организациях, в котором будет прописано, что гражданин имеет право свободно определять свое отношение к религии единолично или же совместно. Так же любое государство, должно ставить во главе, прежде всего равенство религиозных объединений перед законом, создавать единую правовую базу.

Стоит отметить, что зачастую государство заинтересовано в укреплении исторически сформировавшейся религии на территории определенного государства среди населения. Тем самым, государство осмеливается вызвать волну недовольства иных религиозных объединений.

Обратим внимание, на то, что важнейшей гарантией свободы совести является законодательный запрет на вмешательство государства в личную жизнь граждан и в деятельность религиозных объединений – при условии, что не имеют место нарушения законодательства. Так же сюда можно отнести приоритеты любого государства на межконфессиональные отношения путем установления терпимости и уважения граждан различных вероисповеданий.

В любом государстве должен существовать орган по делам религии и национальностей. Его основными функциями должны быть:

- 1) контроль над деятельностью религиозных организаций;
- 2) контроль над исполнением религиозными организациями, действующего законодательства;
- 3) оказание содействия в достижении взаимопонимания между религиозными организациями различных вероисповеданий;

Существует ряд действий, запрещенных государством религиозным организациям:

- 1) деятельность против суверенитета страны;
- 2) подрывать конституционный строй государства;
- 3) вносить разлад в общества;
- 4) нарушать права и свободы граждан;
- 5) наносить вред здоровью и нравственности граждан.

Можно предположить, что существование эффективного механизма, противодействующего созданию общественных и религиозных объединений, преследующих сепаратистские, антиконституционные цели, пресекающего их деятельность, обнару-

живается необходимым условием построения в любой стране демократического правового государства. Конечно же, чтобы наладить религиозные отношения внутри страны, следует, прежде всего, ввести равенство между религиозными организациями и создать для них единую правовую базу и порядок регистрации.

Следует так же помнить, что государство должно содействовать в разрешении конфликтов между религиозными конфессиями для успешного развития государства и общества.

Толерантность как основа стабильности межрелигиозных отношений

Толерантность – социологический термин, означающий терпимость к иному мировоззрению, образу жизни, поведению и обычаям. Толерантность не равносильна безразличию. Она не означает также принятия иного мировоззрения или образа жизни, она заключается в предоставлении другим права жить в соответствии с собственным мировоззрением.

Толерантность означает уважение, принятие и правильное осознание других культур, способов самовыражения и проявления человеческой индивидуальности. Под толерантностью не осознается уступка, снисхождение или потворство. Проявление толерантности также не означает проявление терпимости к социальной несправедливости, отказа от своих взглядов или уступки чужим мировоззрениям, а также навязывания своих убеждений другим людям.

В истории человечества нетерпимость присутствовала всегда, порождая войны, религиозные преследования и дискриминации, и идеологические противостояния. В повседневной жизни она выражалась и выражается в фанатизме, стереотипах, оскорблениях, а в государственном масштабе – в расовой дискриминации, преследованию по национальному и религиозному признаку.

Сегодня религия остается фактором, который интегрирует и раскалывает гражданское общество. Ненависть и религиозная нетерпимость к религиозным чувствам и ценностям других приводили к кровопролитным войнам. Религиозная нетерпимость является главным ресурсом в руках враждующих государств. Вопрос религиозной толерантности очень важен для обеспечения государства, нации и обществ. Религиозная толерантность является основой обеспечения внутренней стабильности и интеграции обществ. Отсутствие религиозной толерантности может привести к расколу государства или исчезновению целой нации.

Религиозная толерантность – это толерантное отношение адептов одной религиозно-конфессиональной общности к адептам других религиозно-конфессиональных общностей. Каждая религиозно-конфессиональная общность следует своим религиозным убеждениям и признает право других.

Один из известных западных теологов Г. Кюнг отмечал, что «мира между нациями не может быть без мира между религиями, а мира между религиями не может быть без диалога между ними».

Тем не менее, религиозная толерантность – явление многоаспектное и содержательное. Поэтому не случайно, что это понятие имеет различные интерпретации и восприятия. Отметим, что их можно разделить на два основных вида: 1) позитивный вид (в этом восприятии религиозная толерантность предполагает знание, принятие и уважение религиозно-конфессиональных ценностей и идей иноверцев); 2) негативный вид (в этом восприятии религиозная толерантность предполагает безразличие к религиозно-конфессиональным взглядам и системе ценностей других). В результате чего обеспечивается отсутствие неприязни и столкновений на религиозной почве.

В обоих эпизодах, независимо от того, на чем базируется религиозная толерантность в отношении иноверцев – на уважении или безразличии, она обеспечивает общественную стабильность и сосуществование различных религиозно-

конфессиональных групп. Тем не менее, из двух вышеотмеченных видов религиозной терпимости предпочтителен первый – принятие и уважение религиозно-конфессиональных ценностей других, поскольку безразличие, зачастую обусловленное незнанием, рано или поздно может привести к проявлениям нетерпимости. Не зная ценностей и идей других, человек может относиться к ним с пренебрежением и безразличием, что может привести к нетерпимости и к конфликтам между конфессиями. Тогда как знание ценностей и взглядов других создает ощутимую позитивную настроенность по отношению к ним. Религиозная толерантность бывает нескольких видов, в зависимости от объекта (в данном случае, человеческое общество), в отношении которого оно проявляется:

1) толерантность в отношении к иноверцам (христианин-мусульманин, мусульманин-буддист, христианин-буддист и т.д.);

2) толерантность в отношении к представителям других конфессий (католик-протестант, протестант-адепт православной церкви (в христианстве), суннит-шиит (в исламе) и т.д.);

3) толерантность к сектантским движениям (а также толерантность сектантских движений друг к другу);

4) толерантность между верующими в Бога и неверующими (верующий-атеист).

Устройства обеспечения религиозной терпимости, в зависимости от двух вышеупомянутых подходов к восприятию ее содержания (негативный и положительный), также можно разделить на две группы: 1) негативные механизмы, предполагающие безразличие к религиозно-конфессиональным идеям и системе ценностей иноверцев; 2) позитивные механизмы, предполагающие знание, принятие и уважение религиозно-конфессиональных идей и системы ценностей иноверцев.

Из негативных механизмов можно выделить два – атеизм и секуляризацию: атеизм, хоть и полагает нетерпимость ко всем религиозным течениям и конфессиям, в то же время предполагает взаимную толерантность между адептами различных религий и конфессий, созданную на принципе отрицания религии вообще.

Роль секуляризации как фактора, содействующего росту уровня религиозной толерантности, ярко сформулирована в современных западных обществах. Здесь, несомненно, меньше вражды и столкновений, случающихся на почве религиозных различий. Это, по всей видимости, определено не только демократической культурой, но и секуляризованностью общества, отодвинувшей на второй план религиозно-конфессиональные вопросы и отдающей приоритетное значение отношениям и сферам светского характера. В этом контексте между людьми с разнообразными религиозно-конфессиональными воззрениями и ценностями стерты имевшиеся некогда психологические барьеры. Четкое отделение государства от церкви, взаимное невмешательство в дела друг друга, становление гражданского общества, нацеленные на решение общих проблем, совместные усилия в светских обществах, отодвинули на второй план религиозно-конфессиональные различия между отдельными людьми и группами.

Позитивные механизмы направлены на внедрение и обеспечение в обществах религиозной толерантности линией взаимного познания различных религиозно-конфессиональных групп, восприятия и взаимоуважения систем ценностей. В этом контексте значительный смысл имеет подчеркивание общностей между различными религиозно-конфессиональными группами, структурами, формирующими общественное сознание и культуру (школа, СМИ), что становится основой не только для религиозной толерантности, но и для общественной солидарности и консолидации. Как справедливо считает П. Гуревич, религии давно перестали быть герметически закрытыми: в мире существует миграция населения, кросскультурные контакты, межнациональные браки, экуменические движения.

В буддизме, например, Будда указывал, что по отношению к другим религиям необходима веротерпимость. Исследователи М.С. Уланов, В.Н. Бадмаев считают, что это стало практически первым в истории провозглашения данного принципа. Также Будда призывал не навязывать собственное учение тем, кто еще не достиг духовной зрелости и не пришел к учителю самостоятельно. Будда считал, что каждый искатель имеет право на самостоятельный поиск духовности.

Следует так же отметить, что среди индийских буддистов толерантность являлась «религиозным идеалом». Правитель Ашока, известный своим распространением буддизма, в своем указе заявил: «Следует почитать чужую веру. Поступая так, человек способствует успеху своей веры и оказывает поддержку чужой. Поступая иначе, он подрывает корни своей веры и вредит чужой». В буддизме также имеется терпимое отношения к раскольникам, что разрешила образоваться большое количество школ буддизма. Последователь буддизма может быть также и одновременно последователем синтоизма, даосизма и любой другой религии.

Так же следует отметить, что христианам или иудеям желательно брать из буддизма только те медитативные и философские части учения, которые не противоречат их религиям, потому что отказ от иудаизма или христианства не является необходимым условием для практики буддизма. Многие критики оценивают этот феномен как «слабость» буддизма, в свою очередь ученые свидетельствуют, что именно такая толерантность привлекает в буддизм множество последователей, особенно на Западе. Рассматривая буддийскую толерантность, часто имеется в виду то, что буддизм не приемлет насильственного распространения учения. Распространение буддизма в другую культуру совершается ненасильственно и постепенно. Насильственное же навязывание учения, буддизм считает «преступлением и насилием перед личностью».

В заключении хотелось бы отметить то, что воспитание толерантности имеет огромное значение для стабильности межрелигиозных отношений. Также она служит защитой от негативных проявлений в религиозной сфере и является эффективным средством предупреждения нетерпимости. Воспитание толерантности начинается с обучения людей тому, в чем заключаются их общие права и свободы, то есть с обеспечения этих прав и свобод. Необходимо учить людей не только помнить свои права, но и обязанности перед другими членами социума.

3.3.4. Технологии переговорного практикума в процессе преодоления конфликтов

Модели поведения партнеров в переговорном процессе

Успех переговорного процесса по разрешению конфликтов во многом определяется умением понять своего партнера, правильно оценить его модель поведения и выбрать адекватный стиль общения.

В литературе по конфликтологии выделяют четыре основные модели (типа) поведения партнеров в переговорном процессе.

Модели поведения в переговорах:

1. Избегающий

Характеристика поведения (мотивы): отказывается приступать к обсуждению конфликтной проблемы. Стремиться уйти от обсуждаемой проблемы, изменить предмет обсуждения. (Мотивами такого поведения могут быть: чувство вины, отсутствие понимания сути проблемы и др.)

Адекватный стиль общения:

- проявлять устойчивость, добиваться продолжения обсуждаемой проблемы;
- быть активным, овладеть инициативой;

- заинтересовать партнёра показом вариантов решения проблемы и возможных положительных результатов.

2. Уступающий

Характеристика поведения (мотивы): соглашается на любое предложение, в том числе и невыгодное для себя. (Мотивом такого поведения могут быть: стремление избавиться от дискомфорта, вызванного конфликтной ситуацией, заниженная самооценка предмета конфликта.)

Адекватный стиль общения:

- важно всесторонне обсудить принимаемое соглашение;
- выяснить степень заинтересованности партнера в соглашении и показать его выгоду;
- чётко оговорить сроки выполнения и формы контроля за реализацией соглашения.

3. Отрицательный

Характеристика поведения (мотивы): утверждает, что проблема неактуальна конфликтная ситуация разрешится сама собой. Не проявляет усилий для достижения соглашения. (Мотивами такого поведения могут быть: отсутствие понимания сути проблемы, уход от дискомфорта, связанного с конфликтами, и т.п.).

Адекватный стиль общения:

- необходимо всячески показывать наличие проблемы, её сложность и опасность;
- проявлять инициативу в обсуждении спорной проблемы;
- создавать благоприятную атмосферу для обсуждения проблемы;
- показывать пути и возможности разрешения проблемы.

4. Наступающий

Характеристика поведения (мотивы): стремится к успеху, принятию решения в свою пользу. Отвергает аргументы и доводы оппонента. Проявляет напор, агрессию. (Мотивами такого поведения могут быть: неосознанное стремление к победе, завышенная оценка предмета конфликта, амбиции).

Адекватный стиль общения:

- необходимо проявлять спокойствие, осмотрительность;
- показывать свою позицию достаточно твердой и убедительной;
- давать понять, что односторонних уступок не может быть;
- предлагать свои варианты компромисса, разрешения проблемы.

Манипулятивные технологии в переговорном процессе и противодействие им.

Часто конструктивное разрешение конфликта зависит не только от навыков эффективного общения или способности субъектов конфликтного взаимодействия овладеть технологиями управления эмоциями в переговорном процессе, но и от применения ими манипулятивных воздействий.

Манипуляция - это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

Манипулятивное воздействие на оппонента в общении есть не что иное, как давление. Но в отличие от прямого, открытого давления оно выступает в скрытой форме. Манипулятор действует по принципу: «мягко стелет, да жестко спат».

Приведем наиболее часто встречающиеся манипулятивные приемы:

- ссылка на авторитет;
- выдергивание отдельных фраз из контекста, искажающее смысл;
- уход от темы разговора, острых проблем;

- намеки;
- лесть;
- шутки-высмеивания;
- предсказание ужасных последствий.

Это так называемые простые приемы. Но есть и более сложные, основанные на нарушениях логических законов и правил. К ним можно отнести такие приемы, как:

- имитация решения проблемы;
- альтернативные формулировки вопросов, требующих ответа «да» или «нет»;
- сократовские вопросы (это когда готовятся несколько простых вопросов, на которые оппонент без труда отвечает «да», а затем задается основной вопрос, на который оппонент как бы по инерции тоже дает ответ «да»);
- оттягивание решения и др.

Особую практическую ценность в противостоянии манипулятивным воздействиям представляют так называемые типичные манипуляции в переговорах и способы противодействия им.

Манипуляции, основанные на «правилах приличия» и «справедливости»

Способ поведения	Ожидаемая реакция	Способ противодействия
«Патетическая просьба» войти в положение.	Вызвать благосклонность и великодушие.	Не брать на себя обязательств.
Создание видимости того, что позиция оппонента слишком сложна и непонятна.	Принудить партнёра раскрыть больше информации, чем ему нужно.	Спросить о том, что именно непонятно.
Изображение из себя «делового партнёра», представление существующих проблем как несуществующих, побочных вопросов.	Показать что вы, умудрённый опытом человек, которому не пристало осложнять жизнь другим.	Твёрдо указать на то, что есть много препятствий для решения проблемы.
Поза «благоразумности» и «серьёзности», авторитетные заявления, основанные на «очевидных» и «конструктивных идеях».	Страх показаться глупым, несерьёзным и неконструктивным.	Заявить, что некоторые очень важные аспекты ещё не были приняты во внимание.

Манипуляции, направленные на унижение оппонента

Способ поведения	Ожидаемая реакция	Способ противодействия
Указание на возможную критику действий оппонента со стороны его клиентов или общественности.	Пробуждения чувства опасности и неуверенности.	Выразить возмущение тем, что вторая сторона опускается до таких методов
Постоянная демонстрация упрямства, самоуверенности.	Заставить оппонента быть просителем, показать ему. Что его методы не успешны.	Относиться к другой стороне скептически, не терять уверенности в себе.

Постоянное подчёркивание того, что аргументы оппонента не выдерживают никакой критики.	Пробудить чувство бессилия, установку, что другие аргументы будут несостоятельны.	Вежливо сказать, что вторая сторона не совсем правильно вас поняла.
Постоянно задаваемые риторические вопросы относительно поведения или аргументации оппонента.	Породить тенденцию оппонента отвечать в ожидаемом ключе, либо вообще не отвечать следствии чувства бессилия.	Не отвечать на вопросы, ненавязчиво заметить, что вторая сторона формулирует проблему не совсем корректно.
Проявление себя как «милого и подлого», т. е. демонстрация дружелюбности и вместе с тем постоянное возмущение.	Породить неуверенность, дезориентировать и напугать оппонента.	С прохладой относиться как к дружелюбию, так и к возмущению со стороны оппонента.
Стремление показать. Что зависимость оппонента намного больше, чем это есть на самом деле.	Завоевать авторитет и заставить оппонента усомниться в себе настолько, чтобы он не был способен сохранить занятую позицию.	Продолжать задавать критические вопросы, реагировать демонстративно хладнокровно.

Технологии стратегий и тактик в переговорном процессе

В стратегии заложены самые общие установки и ориентиры на результат переговоров. Поэтому различают четыре типа ориентации (на односторонний выигрыш, на односторонний проигрыш, на взаимный выигрыш, на взаимный проигрыш). Тем типам ориентации соответствуют основные типы стратегий:

- «выигрыш-проигрыш»;
- «проигрыш-выигрыш»;
- «проигрыш-проигрыш»;
- «выигрыш-выигрыш».

Выбор той или иной стратегии у участников переговоров происходит на основе анализа соотношения их интересов, возможностей и средств. На анализ оказывают влияние следующие факторы:

- личностные качества конфликтующего;
- информация о себе и своем противнике;
- позиции других субъектов социального взаимодействия;
- содержание предмета конфликта и образ конфликтной ситуации.

Выбор той или иной стратегии в переговорном процессе отражает ту или иную модель поведения в конфликте по Томасу-Киллмену (уступка, уход, компромисс, сотрудничество, соперничество).

Характеристика основных стратегий

Тип стратегии	Стратегические цели	Факторы стратегии
«Выигрыш-проигрыш»	Выигрыш за счет проигрыша соперника	Предмет конфликта; Завышенный образ конфликтной ситуации; Поддержка конфликтанта в форме подстрекательства; Конфликтная личность

«Проигрыш-выигрыш»	Уход от конфликта, уступка сопернику	Предмет конфликта; Заниженный образ конфликтной ситуации; Запугивание; Низкие волевые качества
«Проигрыш-проигрыш»	Самопожертвование во имя проигрыша соперника	Предмет конфликта; Неадекватный образ конфликтной ситуации; Личность конфликтанта; Отсутствие видения вариантов разрешения конфликта;
«Выигрыш-выигрыш»	Достижение взаимовыгодного соглашения	Предмет конфликта; Адекватный образ конфликтной ситуации; Благоприятные психологические условия для конструктивного разрешения конфликта

Наряду со стратегией, широкое применение на переговорах получили следующие тактики.

«Видимое сотрудничество»

Данная тактика может быть использована в стратегиях «выигрыш-проигрыш» или «проигрыш-проигрыш». Она характеризуется тем, что партнер, занявший тактику «видимого сотрудничества», заявляет о своей готовности сотрудничать, создает видимость конструктивного поведения. Но постоянно находит повод уйти от принятия соглашения, всячески оттягивает сроки его заключения. Такая тактика может применяться с целью выигрыша времени и создания условий для решительного штурма - либо для победы, либо для взаимоуничтожения.

«Дезориентация партнера»

Может использоваться в стратегиях «выигрыш-проигрыш» или «проигрыш-проигрыш». В отличие от ранее рассмотренной, она более активная и целеустремленная. Для этой тактики характерно использование следующих приемов: Критика конструктивных предложений партнера; Использование неожиданной информации; Обман; Угрозы; Блеф.

Основной целью здесь является принуждение партнера к действиям в направлении Ваших собственных интересов.

«Провокация чувства жалости у партнера»

Эта тактика применяется в стратегиях «выигрыш-проигрыш» или «проигрыш-проигрыш». Основной целью этой тактики является усыпление бдительности партнера, снижение его активности, подталкивание на уступки. Такие цели достигаются посредством применения следующих приемов: Изливание души; Создание образа беззащитного, слабого человека; Жалобы на страдания, незаслуженные обиды.

Ультимативная тактика

Применяется в стратегиях «выигрыш-проигрыш» или «проигрыш-проигрыш». Она сводится к предъявлению ультиматума в самом начале переговоров.

Ультиматум – требования, предъявляемые одним из участников конфликта другому в категорической форме с указанием конкретных сроков выполнения этих требований и угрозой применения мер воздействия в случае отказа.

Наряду с приемами угрозы, шантажа, демонстрации силы, манипуляции в ультимативной тактике часто используются два специальных приема:

Прием альтернатив состоит в предложении партнеру сделать выбор из двух или более непривлекательных для него вариантов разрешения конфликта, которые одинаково удовлетворяют Вашим собственным интересам;

Прием затвора заключается в том, что ультимативное воздействие на партнера оказывается путем собственного ослабления контроля над ситуацией. Инициатор ультиматума имитирует создание безвыходной для себя ситуации, увязывая ее с тяжелыми последствиями при невыполнении требований другой стороной.

Тактика выжимания уступок

Характерна для стратегии «выигрыш-проигрыш», но она может использоваться и в других стратегиях. В этом случае требования предъявляются сопернику не сразу, а поэтапно. Для этого используются следующие психологические приемы:

Прием «закрытая дверь» сводится к демонстрации отказа от вступления в переговоры. Это делается в том случае, если соперник заинтересован в соглашении. В этом случае он готов пойти на уступки в целях привлечения к переговорам противоположной стороны;

Прием «пропускной режим» предполагает выдвижение предварительной уступки, как условия для начала переговоров или для их продолжения. Уступка здесь играет роль пропуска;

Прием «визирования» используется, когда соглашение почти достигнуто, но оно не устраивает в полной мере инициатора выжимания уступок. Тогда для получения новой уступки он делает заявление об ограниченности своих полномочий на принятие решения и необходимости дополнительного согласования с вышестоящей инстанцией;

Прием «внешней опасности» используется как демонстрация готовности принять предложение соперника, но при этом делается заявление о том, что его выполнение ставится под угрозу из-за вмешательства внешних сил. При этом оговариваются условия, которые исключали бы это вмешательство. Эти условия и представляют собой видоизмененную форму уступки;

Прием «чтения в сердцах» представляет собой уловку, суть которой состоит в приписывании словам соперника скрытого смысла. Таким образом, можно заставить соперника оправдываться в том, что он не совершал;

Прием «последнего требования» используется на заключительной стадии длительных переговоров. Уставшему и предчувствующему окончание переговоров сопернику выдвигается еще одно («последнее») требование, представляющее, по сути, уловку и уступку;

Тактика лавирования

Предполагает маневрирование резервами уступок. Она эффективна в стратегии «выигрыш-выигрыш». Резервы собственных уступок создаются на основе анализа баланса интересов в конфликте и соотношения сил, средств противоборствующих сторон. Этот резерв делится на количество уступок и продумываются последовательность и условия использования каждой из них.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Переговоры – способ разрешения конфликта, который заключается в использовании ненасильственных средств и приемов для решения проблемы. Переговоры ведутся: о продлении действия соглашений, о нормализации отношений, о перераспределении, о создании новых условий, о достижении побочных эффектов. Среди функций пе-

реговоров наиболее значимы: информационная, коммуникативная, регуляции и координации действий, контроля, отвлечения внимания, пропаганды, а также функция проволочек.

В динамике переговоров выделяют период подготовки (решение организационных и содержательных вопросов), ведение переговоров (этапы: уточнение интересов и позиций, обсуждение и согласование позиций, выработка соглашения), анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей.

Механизмами переговорного процесса являются согласование целей и интересов, стремление к взаимному доверию, обеспечение баланса власти и взаимного контроля сторон. Технология переговоров включает в себя способы подачи позиции, принципы взаимодействия с оппонентом и тактические приемы. Успех переговоров зависит от ряда психологических условий.

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И РЕСУРСЫ

- Андреева Г.М. Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 2009. – 298 с.
- Ботавина Р.Н. Этика деловых отношений: Учебник. – М., 2011. – 232 с.
- Ботавина Р.Н. Этика менеджмента: Учебник. – М., 2011. – 337 с.
- Брайнинг Г.А. Руководство по проведению переговоров. – М., 2009. – 222 с.
- Ведение переговоров и разрешение конфликтов / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. – 226 с.
- Зарецкая Е.Н. Деловое общение: В 2 т. – М.: Дело, 2012. – 222 с.
- Ивар Унт. Искусство ведения переговоров. – М.: Баланс клуб, 2013. – 152 с.
- Кузин Ф.А. Культура делового общения: Практическое пособие. – М.: Ось-89, 2009. – 109 с.
- Куница В.Н. Межличностное общение. – СПб.: Питер, 2011. – 345 с.
- Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. – М.: Экономика, 2013. – 426 с.
- Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. – М., Дело, 2013. – 402 с.
- Мамонтов С.Ю. 1000 советов бизнесмену. – СПб.: Питер, 2013. – 156 с.
- Митрошенков О.А. Эффективные переговоры. – М.: Инфра-М, Весь мир, 2009. – 322 с.
- Морозов А.В. Деловая психология. Курс лекций. – СПб: Изд-во «Союз», 2010. – 299 с.
- Основы менеджмента: Учеб.пособие / Н.И. Кабушкин. – 5-е изд., стереотип. – Мн.: Новое знание, 2012. – 336 с.
- Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2011. – 128 с.
- Психология и этика делового общения. Учебник / Под ред. В.Н. Лавриенко. – М.: ЮНИТИ, 5-е изд., 2009. – 540 с.
- Саркисян Б.Л. Победа на переговорах. – СПб., 2010. – 317 с.
- Семенов А.К. Основы менеджмента: Учебник. – М., 2013. – 369 с.
- Семенов А.К. Психология и этика менеджмента и бизнеса. 3-е изд. – М., 2012. – 117 с.
- Семенов А.К. Этика менеджмента: Учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 272 с.
- Соловьев Э.Я. Искусство проведения переговоров. – М.: Ось-89, 2011. – 160 с.
- Сухарев В.А. Этика и психология делового человека. – М., 2013. – 219 с.
- Титова Л.Г. Деловое общение: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 377 с.
- Фишер Р.Р, Юри У.Ф. Путь к согласию или переговоры без поражения. – М.: Наука, 2012. – 289 с.
- Холопова Т.И., Холопова М.М. Протокол и этикет для деловых людей. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 311 с.

Раздел 4. Медиативные технологии предупреждения и профилактики межнациональных и межконфессиональных конфликтов

Тема 4.1. Техники конструктивного диалога при взаимодействии со сторонами конфликта

сост. Меженин Я.Э.

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ

- ✓ Как показывает практика решения конфликтов, достаточно большая доля конфликтов возникает по причине недостаточно эффективной коммуникации между сторонами конфликта. Особенно это важно при конфликтах межнациональных и межкультурных, где одни и те же коммуникативные знаки и символы могут быть по-разному проинтерпретированы участниками коммуникации. Таким образом, важным моментом является умение эффективно обмениваться информацией. Уже это само по себе может способствовать профилактике межличностных конфликтов на разном уровне, начиная от бизнес-среды, заканчивая семейными отношениями. В этой связи обсудим сначала теоретический смысл техник конструктивного общения в межличностном взаимодействии, а далее поговорим о техниках, уместных в медиации.

Коммуникация между людьми существует на протяжении всей человеческой истории. От успешности передачи информации от индивида к индивиду во многом зависит уровень адаптации всего общества к условиям окружающей среды. Результатом этого явилось создание системы правил человеческого общежития. З. Фрейд отмечал, что первый человек, бросивший ругательство вместо камня, был творцом цивилизации. По мере роста общины усложнялись и отношения между людьми, появилось разделение труда, и как следствие, коммуникация между людьми приобретала специфические свойства.

В-первую очередь, человеческие интеракции – это обмен смыслами, в результате которого меняется поведение людей. Можно сказать, что в основе любого процесса управления лежит коммуникация. Чем более эффективно выстроена система коммуникации в организации между сотрудниками различного уровня, тем более эффективен будет процесс управления, поскольку коммуникация обеспечивает реализацию его основных функций – планирования, организации, организации и контроля.

Например, Николас Луман говорит о коммуникации как о процессе присущем только социальным системам в результате которого происходит перераспределение между знанием и незнанием.

Коммуникация является операцией, в которой происходит перераспределение знания и незнания, а не связь или передача информации».

Одним из важнейших элементов эффективной коммуникации является наличие обратной связи. Обратная связь – это возврат информации от получателя информации к источнику информации. По словам Норберта Винера обратная связь позволяет управлять системами на основе неожиданного поведения, а реального поведения.

Обратная связь (англ. feedback «обратная подача») – в широком смысле означает отзыв, отклик, ответную реакцию на какое-либо действие или событие.

«...Когда лодка отклоняется от установленного курса, скажем вправо, рулевой оценивает отклонение, а затем осуществляет противодействие, поворачивая руль влево...»

Таким образом, поддерживая курс лодки, он полагается на постоянную обратную связь...»

До сих пор ученые рассматривают проблематику коммуникации поскольку есть несколько точек зрения, которые говорят о том, что 100% эффективность в коммуникации не возможна. Учитывая обратную связь, мы легко можем корректировать процесс управления.

Таким образом, если мы обнаружим, что система отвечает не так как мы ожидали, то необходимо принимать управленческие решения, которые позволяют вмешаться в процесс управления и изменить что-то в первоначальной настройке или в первоначальном блоке информации.

В социологии есть несколько концепций, которые рассматривают коммуникацию.

Символический интеракционизм – направление в науке, изучающее «символические коммуникации» (язык, жесты, культурные символы и т.д.), как один из аспектов социального взаимодействия. Его представители Дж. Мид, Ч. Кули, Г. Блумер и другие. В рамках этого направления ставится вопрос: как вообще возможно взаимодействовать поскольку каждый индивид вкладывает в понятие, в свои чувства определенный смысл, которые не всегда доступны получателю информации. Чтобы коммуникация была успешной, человек должен уметь «принять на себя роль» другого, то есть войти в положение того, кому адресована коммуникация и посмотреть на себя его глазами. Это означает, что у индивида появляется возможность сознавать смысл собственных слов, жестов и действий и представлять, как это воспринимается другим человеком [3]. Например, в животном мире существуют социальные животные такие как: пчелы, муравьи, термиты и т.д., вот у них есть модели поведения, которые программируемые природой. В человеческом поведении такого нет и людям приходится об общих смыслах, искать общие точки соприкосновения и таким образом коммуницировать, обмениваться информацией. В качестве демонстрации этой мысли можно привести такой пример: предлагаю вам представить мяч. Этот мяч будет у каждого свой. У кого-то футбольный, у кого-то баскетбольный, у кого-то теннисный, у кого-то детский резиновый, красный, зеленый. У каждого будет картинка обстоятельств, в которых он представил этот мяч. Таким образом, даже одно слово мяч, которое мы используем в повседневной жизни имеет разные значения для разных индивидов.

Но что же нам позволяет коммуницировать и обмениваться смыслами?

Еще одним автором, который рассматривал вопрос коммуникации был Альфред Шюц. В своих исследованиях он обращал внимание на то, что между индивидами возникает общее поле общих смыслов, то есть он называет это типизацией. Типизация – классификация чувственного опыта в виде вещей, обладающих типичными характеристиками.

«Типизации... воспринимаются членами общества, передаются детям в процессе изучения языка, чтения книг и разговора с другими людьми. Используя типизации, люди могут вступать в общение с другими людьми, будучи уверенными, что те видят мир таким же образом».

Таким образом, на основе типизации, то есть общих значений здравого смысла люди формируют образы, которые более-менее соответствуют образам другого человека. Например, тот же самый мяч. Мы понимаем, что это спортивный снаряд, который необходим во многих играх и таким образом эта типизация дает нам направление, в котором мы можем дальше коммуницировать, уточнять позицию другого. Другой пример. Представьте пожалуйста шар. Типизация говорит нам о том, что это определенная фигура, которая обладает собственными характеристиками. Опять же у каждого это свой шар, но тем не менее мы четко понимаем, что мы имеем ввиду, когда говорим, что Земля – это шар. Таким образом, каждый индивид интерпретирует мир по-разному, но тем не менее на основе типизации возникают общие значения, общие смыслы, которые позволяют людям взаимодействовать и вступать в общение. Для иллюстрации этого расскажу вам следующую историю.

Также уместно вспомнить гипотезу лингвистической относительности, которая утверждает, что у разных народов, в разных языках есть нечто, что не может быть у других народов и у других языков. Процессы мышления и познания мира определяются спецификой конкретного языка.

Эдвард Сепир и Л. Уорф утверждают, что языки «делают» и концептуализируют мир опыта по-разному, создавая для нас различные реальности.

Человек избирательно сортирует поступающие сенсорные импульсы так, как это запрограммировано его языком, пропуская одни вещи и отбрасывая другие

Ну, например, у жителей народов севера есть несколько десятков слов, которые точно определяют цвет, консистенцию и состав снега. У арабов есть несколько тысяч слов, которые связаны с верблюдами и около ста слов, которые связаны с беременностью верблюда конкретно. В русском языке, например, таких слов гораздо меньше.

Значит ли это, что люди разных народов и разных культур не могут друг друга понять?

Социологи сходятся во мнении о том, что, не смотря на относительность вот этих понятий, тем не менее общие смыслы сформировать всегда возможно, конечно же этот процесс не простой и далее в курсе мы будем разбираться какие же проблемы существуют в коммуникации и обмене информацией между людьми.

Основной проблемой, в этом смысле, можно считать то, что субъекту, получающему (воспринимающему) информацию необходимо сообщить источнику о том, что именно он услышал и как именно он это понял.

Поэтому для более четкого понимания информации можно использовать техники активного слушания.

Активное слушание – это такой вид обратной связи, который позволяет передать информацию говорящему о том, что вы ее воспринимаете. При этом техника активного слушания помогает услышать собеседника, понять его чувства, сделать диалог более глубоким.

Существует два способа воспроизводства активного слушания и обратной связи:

1. Первый способ – это когда обратная связь дается слушающим для того, чтобы тот, кто сообщение посылает, получал информацию о том насколько услышана и понята переданная информация.

2. Второй способ связан с запросом передатчика на обратную связь. Эффективное использование техники обратной связи позволяет оптимизировать процесс принятия решения поскольку от степени ее корректности зависит насколько точно мы передали информацию, и как именно человек, который принял информацию будет действовать, а также насколько эти действия совпадают с тем, что мы хотели получить от него в итоге. Другими словами, от эффективной обратной связи зависит получаем ли

мы планируем в начале результат или нет. Обратная связь позволяет ответить на этот вопрос и контролировать отношения подобного рода.

Далее мы поговорим о некоторых техниках обратной связи и их целях

Первая техника обратной связи – это «уточнение». Когда человек рассказывает вам о каком-то событии всегда уместно спросить или уточнить какую-то деталь. Для примера возьмем следующую ситуацию, один человек рассказывает другому:

Когда я зашел в комнату и увидел, что там было темно, я начал продвигаться, случайно задел стеллаж и на меня упала коробка.

Коробка была пустая? В какой именно комнате это было?

Таким образом техника уточнения позволяет Вам узнать ту информацию, которую собеседник не говорил.

Цель «уточнения» – прояснить неясные моменты беседы, добавить конкретики, восполнить нехватку информации для лучшего понимания собеседника. Вторая техника обратной связи – это «повтор». Обычно, повторяются последние слова собеседника, и, когда это происходит, у Вашего собеседника появляется ощущение, что Вы его слушаете. Например, в этой же ситуации, когда человек рассказывает, что на него упала коробка:

Когда я зашел в комнату и увидел, что там было темно, я начал продвигаться, случайно задел стеллаж и на меня упала коробка.

Коробка?!

Цель «повтора» дать собеседнику ощущение, что каждое его слово услышано, и Вы включаетесь в беседу.

Третья техника активного слушания – это «пересказ». То есть, когда вы собственными словами пересказываете суть происходящего и суть переданной информации. Например,

Когда я зашел в комнату и увидел, что там было темно, я начал продвигаться, случайно задел стеллаж и на меня упала коробка.

В темной комнате, на Вас упала коробка, я правильно понял?

Цель «пересказа» – дать собеседнику ощущение что, вы все правильно понимаете и сосредоточены на его словах. Однако, частое использование этой техники может привести к обратному эффекту: собеседник начнет сомневаться в том, что Вы его действительно внимательно слушаете, или подумает, что что ваших интеллектуальных способностей недостаточно, чтобы его понять.

Четвертая техника – это «развитие мысли». При этом слушающий добавляет в текущую беседу какие-то новые смыслы. Например:

Когда я зашел в комнату и увидел, что там было темно, я начал продвигаться, случайно задел стеллаж и на меня упала коробка.

Вам было больно? Вы не ушиблись? (или что-то подобное).

Цель «развитие мысли» продвижение диалога к итоговой идее или мысли собеседника.

Следующая техника – это «сообщение о восприятии». Например, мы говорим «угу», «я понял», «ясно», таким образом вы даете собеседнику понять о том, что вы услышали эту информацию. Цель – сообщение, что собеседник может продолжать говорить. Однако, когда вы сами слышите от собеседника в ответ на свой рассказ что-то подобное («угу», и т.д.) знайте, что ваши слова услышаны, но не обязательно поняты. Другими словами, это значит, что собеседник слышит, как Вы говорите, но не обязательно глубоко в это вникает.

В основе активного слушания лежат вопросы, таким образом вы можете сами комбинировать эти методы или изобретать новые.

С помощью вопросов можно перехватить инициативу или направить беседу в необходимое вам русло. Фактически вопросы – это элемент управления коммуникацией. Вопросы бывают открытые и закрытые.

Открытый тип вопросов предполагает развернутый ответ. Задаются они тогда, когда вы хотите расширить поле поиска. Например, в ситуации с упавшей коробкой мы можем спросить «а где это было?», «а когда это было?». Таким образом собеседник нам развернуто ответит на этот вопрос и даст какую-то новую информацию.

Закрытые вопросы предполагают ответы «да» или «нет». Они применяются тогда, когда необходимо достигнуть какой-то договоренности или уточнить позицию собеседника.

Процесс коммуникации предполагает определенный результат. Результат – это некая договоренность или решение управленческих вопросов, то есть это нечто конкретное и измеримое. Если в ходе коммуникации вы поняли, что ваши договоренности достигнуты, целесообразнее зачастую закончить разговор либо зафиксировать эти договоренности и начать новую тему.

Конечно мы разобрали далеко не все техники активного слушания, но тем не менее общий вывод сделать можно. Во-первых, применение техник активного слушания обогащает беседу. Во-вторых, применение техник активного слушания способствует тому что информация передается более качественно. И третье активное слушание – это инструмент контроля восприятия информации.

Подробнее о технике активного слушания смотрите в книге Ю.Б. Гипенрейтер «Чудеса активного слушания»

Помимо передачи «формы» информации необходимо помнить о ее «содержании», т.е. понимании. Суть *понимания* заключается в том, чтобы человек, который воспринимает информацию формировал *собственные* мысли, формировал собственное отношение и формировал собственные идеи. При этом понимание получателя информации не обязательно будет совпадать с тем, что хотел сообщить нам источник информации. Именно поэтому важно использовать обратную связь и техники активного слушания, чтобы все-таки прийти к общему пониманию и формированию поля общих смыслов.

В результате прочтения художественной книги у читателя также могут формироваться некоторые эмоции. Наше отношение к какой-то ситуации может нас возмущать, или радовать, или мы можем испытывать другой спектр чувств. В учебнике конечно же эмоций содержится небольшое количество, но даже после знакомства с некоторыми фактологическими материалами у нас может быть эмоция интереса или эмоция радости, когда мы узнаем новый метод преодоления каких-то трудностей. Однако, в межличностной коммуникации роль эмоций очень велика, зачастую некоторые эмоции могут являться мотивами действий индивида.

В процессе обмена информацией может возникнуть ряд проблем:

Первая группа проблем, связанная с передатчиком. На сколько передатчик способен передать информацию, которая адресована получателю.

Следующая группа проблем связана с самой информацией с ее логичностью, с ее непротиворечивостью.

Третья группа проблем связана с кодированием информации. То есть, когда мы передаем информацию мы кодируем ее в определенных символах, это могут быть слова, понятия, жесты или еще какой-то вид кодировки, но эта информация, будучи закодирована не всегда может быть правильно декодирована.

Четвертая группа проблем с получателем информации, который воспринимает собственно саму информацию.

Пятая группа проблем связана с шумами. Посторонние шумы, посторонняя информация, наложение информации друг на друга порождает то, что человек теряется в этих шумах и фактически теряет возможность адекватного восприятия информации.

Следующая группа проблем, связанная с обратной связью. Во-первых, отсутствие этой обратной связи фактически сводит коммуникацию на ноль.

Коммуникация, это не только обмен нейтральной или приятной информацией, это, в том числе, и сообщения с негативным эмоциональным фоном – критикой.

Главное свойство деструктивной критики состоит в том, что она демотивирует, она не приятна и не дает возможности человеку, что-то изменить в своем поведении и исправить ошибки.

Почему люди критикуют в деструктивном стиле? Отметим некоторые психологические моменты.

Первый момент связан с тем, что человек, дающий деструктивную критику имеет потребность в самоутверждении. Самоутвердиться можно за счет собственных успешных действий, но если это не получается по каким-либо причинам, то некоторые люди возвысить себя пытаются за счет принижения других. Таким образом деструктивная критика - это пренебрежение партнером по беседе и возвышение себя.

Необходимо научиться отделять деструктивную критику от конструктивной. Если во время критики вы слышите, что человек начинает принижать вас и при этом на вашем фоне он пытается выглядеть лучше, то скорее всего это деструктивная критика. Однако, даже в деструктивной критике содержится позитивный момент, поскольку это сигнал о том, что что-то в коммуникации идет не так.

Иногда критикующий кого-то человек, пытается оправдать собственное бездействие, например: «Куда смотрят власти?! Почему у нас во дворе как попало паркуются машины?!». В место критики можно сделать несколько действий самостоятельно: поговорить с водителями, написать объявление о правилах парковки, сделать парковку совместно с жителями этого двора, сообщить о нарушении в полицию... этот список можно продолжать.

Почему любая критика задевает? Дело в том, что есть определенный нюанс, связанный с низкой уверенностью в том, что вы делаете, низкой уверенностью в себе в конечном итоге.

Как относиться к такой критике? Подумайте, что вы ощущаете, когда слышите критику в свой адрес. Если у вас возникают какие-то сильные негативные эмоции, обида, то все-таки эта критика попадает в цель. Подумайте почему вы реагируете на эту критику так эмоционально. Не исключено, что у вас не хватает уверенности и, действительно, что-то нужно улучшить. В других случаях если вы чувствуете, что эта критика не про Вас, то на нее особого внимания можно не обращать.

Существует некоторый парадокс критики – человек, который критикует, все-таки заинтересован в сохранении отношений с Вами, поскольку если бы это было не так, то и причин для коммуникации не было бы вовсе. Когда люди не заинтересованы в сохранении отношений друг с другом они избегают контактов.

Что же такое конструктивная критика и какие правила существуют? Конструктивная критика – это когда вам говорят о том, что вы молодец, вы плюс, но если исправите какие-то грехи, какие-то ошибки, то вы можете стать еще лучше

Конструктивная критика строится по формуле: Я «+», ТЫ «+»,

Пример: «Ты выполнил уроки недостаточно качественно, но если ты внимательно прочитаешь задание, то поймешь, что нужно сделать и сможешь это исправить». Цель такой критики – исправление ошибок в будущей деятельности Таким образом, в конструктивной критике содержится определенная ценная информация. Эта информация позволяет партнеру по коммуникации улучшить свои навыки, качества, и

позволяет скорректировать поведение так, чтобы он гораздо эффективнее выполнил свою работу.

Рассмотрим некоторые правила конструктивной критики:

- 1. Критикуйте не человека, а проблему. Например, руководитель может сказать подчиненному: «Вы безответственный прокрастинатор», а может сказать: «Вы не сдали отчет вовремя». Но если мы будем придерживаться данного правила, то можно сказать следующее: «Отчет был сдан не вовремя». В этих словах есть разная степень эмоциональной нагрузки и именно этот вариант затрагивает проблему, а не личность человека.*
- 2. Минимум эмоций. Дело в том, что конструктивная критика всегда направлена на выработку каких-то решений, и на исправление совершенных ошибок. Таким образом, чем меньше эмоций будет вызвано критикой, тем меньше эмоций будет у человека, которого критикуют, тем более конструктивно удастся поговорить, и тем больше ошибок удастся избежать в будущем.*
- 3. Критикуйте по существу. То есть, если отчет был сдан не вовремя, то критикуя в конструктивном стиле мы можем сказать о причинах, которые привели к подобной ситуации, и о том, как это исправить. Но начальник не может сказать: «Вы, наверное, все делаете не вовремя, как вас жена еще терпит!». В данном примере «Жена» к существу дела не относиться, и подобное отвлечение от ситуации только вызовет новые конфликты.*
- 4. Один на один. Есть ситуации, когда критиковать в коллективе уместно, но это делать нужно аккуратно, учитывая поставленные цели. Одной из целей коллективной критики является демонстрация неприятия коллективом конкретного поведения. Однако, в решении межличностных вопросов критика один на один выглядит выигрышнее, поскольку у человека, которого критикуют возникает желание защититься от давления, и чем больше субъектов его критикуют, тем старательнее он защищается. В такой позиции тотальной обороны снижается его настрой на конструктивное решение вопроса и смену собственной позиции, не говоря уже о признании своих ошибок даже если действительно эти ошибки есть. Как вариант, можно сказать человеку, которого вы намерены критиковать следующее: «Иван Иванович, мне нужно обсудить с Вами некоторые рабочие моменты (ситуацию), можем мы пообщаться с глазу на глаз?». Затем, оставшись один на один можно сказать: «Иван Иванович, обычно вы сдаете отчеты вовремя, однако вчера этого не произошло, что случилось?»*
- 5. Не загоняйте в угол. Дайте человеку шанс объясниться. Например, руководитель пришел с утра в отдел, где уже должны работать сотрудники офиса, но не увидел Иванова, несколько позже начальник зашел в отдел и поинтересовался все ли пришли вовремя. Появившийся там Иванов также ответил, что был на работе своевременно. При этом директор знает, что это не так. Конечно руководитель может рассказать, что был заходил в начале рабочего дня Иванова там не было, а значит сейчас он лжет. В результате такой ситуации существует большой риск разрыва отношений, поскольку утрачено доверие между собеседниками. Однако, если директор заинтересован в сохранении отношений, то можно дать шанс Иванову и выразить надежду, что в следующий раз он будет приходить вовремя. В результате директор дает понять, что знал об отсутствии сотрудника, но дал возможность «сохранить лицо».*

6. *Говорите, как нужно делать. Критика, в основном, это указание на то, как делать не надо, однако уместно обсуждать, как нужно делать. В бихевиористской психологической традиции считается, что похвала эффективнее наказания. Поскольку в ситуации, когда человека ругают он понимает, какое поведение неодобряемо, но при этом, может не догадываться, какое поведение будет желательным. В ситуации, когда его хвалят за успех он понимает какое поведение является одобряемым и стремится воспроизводить это поведение чаще. Поэтому при критике старайтесь не только указывать на ошибки, но скажите о том, что получилось хорошо.*
7. *Чередуйте плюсы и минусы в оценке деятельности собеседника. Уместно начинать с позитивных моментов затем говорить про ошибки, и далее чередовать «минусы» и «плюсы». В завершении уместно выразить надежду на исправление ошибок и закончить на позитивной ноте. То есть схема конструктивной критики будет выглядеть так: «+ - + - +». При конструктивной критике достигается цель – предоставление возможности исправления допущенных ошибок.*

К любой критике стоит прислушиваться, поскольку часто это возможность стать лучше.

Стелла и Хелена Корнелиус – представители австралийского сообщества по разрешению конфликтов – на международном семинаре по конфликтологии советовали для самооценки поведения в конфликтной ситуации ответить на одиннадцать вопросов. Когда настало время разрешать вашу собственную проблему или помочь другим, подчеркивали они, проработайте эти вопросы наедине или с партнерами. Часто бывает полезно записать ваши ответы. Любой из этих вопросов может оказаться ключевым и дать толчок к разрешению конфликта. Применяйте их в острых ситуациях с вашими близкими, детьми, коллегами и друзьями.

1. Хочу ли я разрешить этот конфликт?

Будь готов решить проблему.

2. Вижу ли я всю картину или только свой уголок?

Смотри шире.

3. Каковы нужды и опасения других?

Опиши их объективно.

4. Каким может быть справедливое решение?

Давайте поговорим об этом.

5. Каковы варианты решения?

Придумайте их как можно больше, отберите те, которые наиболее соответствуют нуждам всех участников.

6. Можем ли мы решить это вместе?

Давайте вести дело на равных.

7. Что я чувствую?

Я чересчур эмоционален? Могу ли я:

- посмотреть на факты;
- дать остыть эмоциям;
- поделиться своими чувствами?

8. Что я хочу изменить?

Будь честен. Нападай не на личность, а на проблему.

9. Какие новые возможности открываются передо мной?

Смотри на плюсы, а не на минусы.

10. Как бы я себя чувствовал на их месте?

Дай знать, что ты понимаешь их.

11. Нужен ли нам нейтральный посредник?

Поможет ли это нам лучше понять друг друга и прийти к взаимоприемлемым решениям?

Применяя базовые принципы конструктивного диалога медиатора стремиться выполнить следующие функции:

- обеспечение обратной связи между сторонами с тем, чтобы удостовериться, что одна сторона услышала и поняла, что говорит другой;
- отделение эмоциональных факторов от содержательных вопросов конфликта;
- поиск и раскрытие истинных интересов сторон;
- отделения вопросов, не связанных с реальными интересами сторон, от проблем, связанных с интересами сторон;
- проявление гнева, если он целесообразен и имеет конструктивный характер;
- обеспечение возможности конфликтующим сторонам понять их позиции;
- определение моментов ощущение сторонами несправедливости или принуждение к сделке;
- понимание того, когда сторонам нужно больше информации, консультаций или предоставления времени для обдумывания проблем
- оказание помощи в установлении основных положений, которые лягут в основу процедурных соглашений;
- помощь сторонам в достижении процедурных соглашений;
- создание условий для установления корректных отношений между сторонами;
- удерживание сторон в пределах правил ведения договорного процесса;
- обеспечение психологического удовлетворение каждой из сторон ходом и результатами переговорного процесса;
- обучение сторон правилам ведения партнерских переговоров. Стадии медиации;
- помощь в решении конфликта с максимальной степенью удовлетворения интересов каждой стороны.

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И РЕСУРСЫ

Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. – М.: «Медиум», 1995. – 323 с.

Коновалов А.Ю. Работа медиатора службы примирения с конфликтом с межэтническим контекстом. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.8-926-145-87-01.ru/wp-content/uploads/2013/11>.

Луман Н. Что такое коммуникация? // Социологический журнал. – 1995. № 3. – С. 114-125 [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://jour.isras.ru/index.php/socjour/article/viewFile/190/4126> (дата обращения: 11.03.2019).

Назарчук А.В. Теория коммуникации в современной философии. М.: Прогресс-Традиция, 2009. – 320 с.

Сайт школьные службы примирения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.8-926-145-87-01.ru/>.

Социология: Учебник/Под ред. проф. Ю.Г. Волкова.– Изд. 2-е, испр. и доп.– М.: Гардарики, 2003.– 512 с.

Шульга Е. Н. Символический интеракционизм и проблема понимания [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://iphras.ru/uplfile/root/biblio/ps/ps17/8.pdf> (дата обращения: 11.03.2019).

Тема 4.2. Техники работы с эмоциональным состоянием сторон

сост. Меженин Я.Э.

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ

- ✓ В зависимости от типа медиации (нарративная, трансформативная, восстановительная и т.д.) меняются и техники работы со сторонами. Однако, нижеперечисленные техники подходят к большинству медиативных подходов. Наша задача дать общее описание, однако, данный материал не является достаточным для применения этих техник в реальных условиях без предварительной тренировки под руководством опытного медиатора. Ниже рассмотрим материал, разрабатываемый Коноваловым А.Ю. – руководителем направления «Школьные службы примирения» Общественного центра «Судебно-правовая реформа»; председателем Ассоциации кураторов служб примирения и медиаторов г. Москвы. Членом Европейского форума по Восстановительному правосудию.

Многие техники в медиацию пришли из психологии. Однако надо помнить, что одни и те же психологические техники могут использоваться для разных целей и зависят от статуса и роли человека (следователь, психолог, медиатор и т.д.). Техники коммуникации нужны там, где понимание и эффективный обмен информацией затруднен, а такое в ситуации конфликта случается в 100% случаев.

1. Активное слушание

Слышать – значит улавливать ключевые слова и смыслы. Активное слушание предполагает готовность принять и понять человека, его мотивы и интересы. Это не обязательно означает согласиться с его точкой зрения. Медиатором произносятся слова и фразы, поддерживающие рассказ человека о личной истории, помогающие ему продолжать разговор:

- *Это действительно важно.*
- *Можно ли подробнее?*
- *С чего все началось?*
- *Что было после этого?*
- *Как отнеслись знакомые?*

Невербальными средствами могут быть расположение стульев, кивок или наклон головы, приближение к собеседнику и другие проявления, желая слушать и выделить время на неторопливый разговор. Имеют значение тембр голоса (низкий, спокойный), поворот тела к говорящему, открытая поза, контакт глаз, громкость и скорость речи (неспешная), паузы, наличие и характер жестов, интонация.

Активное слушание позволяет решить важнейшую проблему – проблему доверия, которое возникает только тогда, когда собеседник чувствует искренний интерес к нему как к человеку.

Атмосфера доверия обладает благоприятным эмоциональным воздействием, поскольку собеседник видит, что его слушают.

2. Пассивное слушание, смысл которого заключается в том, чтобы слушать, не перебивая и дать человеку выговориться.

Сильные эмоции у разных людей могут выражаться по-разному: криком и обвинениями, молчанием или отказом от беседы и пр. Работать с сильными эмоциями позволяют техника пассивного слушания и техника отражения.

Пассивное слушание – это внимательное выслушивание человека почти без внешней реакции на его слова. Применяется при сильном эмоциональном возбуждении собеседника. Это дает ему возможность выговориться, а медиатору – показать, что вы его слушаете и понимаете. Медиатор должен быть готов, что на встрече могут выплеснуться эмоции, что стороны могут начать кричать, высказывать обвинения и пр. Сильное выражение эмоций – знак того, что предмет разговора для людей очень важен, что затронуты какие-то болезненные темы. Поэтому на медиации допускается определенный уровень эмоций и медиатору не стоит этого бояться. В какой-то момент и сами стороны, выговорившись и увидев бесперспективность такой формы общения, могут остановиться и начать общаться более конструктивно. Либо медиатор может сказать: «Я вижу, что эта тема очень важна для всех, и хорошо, что были высказаны многие наболевшие вопросы, пусть и в такой резкой форме. Но я не уверен, что взаимные обвинения помогут нам найти выход. Предлагаю не продолжать обвинять друг друга, а вместе обсуждать решение этой ситуации».

1. Задавание вопросов

Часто за время разговора медиатор почти не произносит утвердительных предложений, а общается через точно сформулированные вопросы разных типов:

А) открытые вопросы

Открытые вопросы требуют развернутого ответа или объяснения. Обычно начинаются со слов: «Как..?», «Кто...?», «Почему...?», «Каково ваше мнение?», «Что бы вы хотели в результате этого?» и пр. При этом возникает непринужденная атмосфера, но человеку бывает труднее на них отвечать. Особенно сложно ответить на вопросы, касающиеся чувств.

Б) закрытые вопросы

Предполагают однозначный ответ «да» или «нет», проясняют некоторые факты («Вас это расстроило?»). Это сокращает время разговора, но может вызвать ощущение допроса у партнера, кроме того, вместо размышления и внутреннего изменения может возникнуть внешнее согласие со всем, что говорит медиатор (поскольку это проще).

В) альтернативные вопросы

представляют собой нечто среднее между открытыми и закрытыми вопросами и предлагают несколько вариантов ответов, с одной стороны, давая возможность рассказывающему согласиться с каким-то из предложенных вариантов, а с другой – оставляют вопрос «открытым»: «Вы почувствовали гнев? Обиду? Огорчение? Растерянность? Или что-то еще?»

При общении используются также вопросы переформулирования и резюмирования. Хочу еще раз подчеркнуть, что задача – не выведать нечто у человека, а помочь ему самому понять произошедшее и выработать к этому собственное отношение.

2. Переформулирование

Как уже говорилось, понять человека достаточно сложно и наше понимание его сбивчивой речи может быть искажено. Чтобы помочь человеку лучше понять произошедшее и выработать к этому свое отношение, медиатор возвращает, «отражает» услышанное человеку, дает ему «обратную связь», причем без добавлений, оценок, жалости, воспитания и подталкиваний «на путь истинный» и пр.

Переформулирование – это почти дословное краткое повторение высказанных партнером мыслей и чувств:

- *Я правильно вас понял, что...*
- *Насколько я вас понял, Вы...*
- *Проконтролируйте меня, правильно ли я Вас услышал, что...*

Обратная связь «Сообщение»

Если собеседник отвечает: «Да, вы поняли правильно, НО...» – значит, медиатор не совсем понял или исказил информацию. Тогда уместно медиатору задать уточняющий вопрос, например: «А как будет правильно, еще раз скажите, пожалуйста?» Когда вы повторяете без искажений то, что сказал человек, он слышит себя со стороны и может отнестись к своей особе. Нередко человек сам понимает что высказанное не совсем точно отражает произошедшее (состояние или стремление человека) и начинает менять, корректировать свою позицию в более конструктивную сторону. И это является важнейшим изменением у участников конфликта, которое осуществляется не за счёт давления, убеждения, поучения, а за счет того, что люди сами начинают лучше понимать свое отношение к случившемуся и брать на себя ответственность за произошедшее и выход из ситуации.

3. Резюмирование

Резюмирование представляет собой краткую формулировку важнейших мыслей собеседника. В процессе рассказа и понимания ситуации участника (с использованием переформулирования и вопросов), у медиатора формируется некоторое предположение, что для человека в ситуации является наиболее важным:

- *Как я понял, основной сложностью для вас является...*
- *Больше всего вас волнует...*
- *Самым важным для вас является...*

Если медиатору удалось понять и резюмировать наиболее важные для человека аспекты конфликтной ситуации, образуются вопросы и темы, которые станут основой повестки примирительной встречи:

Техники слушания тем не менее могут и помешать искреннему диалогу, особенно в тех случаях, когда использующий их человек не в состоянии чувствовать себя комфортно в ситуации молчания. Неспособность уважать молчание, глубоко задумываться над сказанным участниками и над тем, что они чувствуют и переживают в данный момент, мешает посреднику.

Подлинный диалог предполагает, что стороны чувствуют себя в безопасности и могут говорить и слушать, не прибегая к обороне и не занимаясь самооправданиями. Он требует жизненного опыта и навыков, которые органичны для многих незападных культур, но сложны для нас. Это способность говорить и слушать «сердцем», уважать молчание и не ощущать неловкость пауз.

4. Разделение событий, чувств и состояний, оценок и устремлений

При восприятии следует сразу отделять факты, которые произошли или могут произойти, от эмоций, переживаний и состояний человека.

Насколько глубокой должна быть работа с чувствами, эмоциями и состояниями? Поскольку медиация – достаточно рациональная практика и ориентируется на осознание и понимание, то важно, чтобы участники были способны понимать ситуацию, другую сторону, принимать ответственные решения и осознанно договариваться. Если этому мешают слишком сильные эмоции и переживания, медиатор работает с ними

5. Выдерживание пауз

Когда Вы задали человеку важный вопрос, нужно терпеливо ждать ответ (не задавайте следующий и не подсказывайте решение). Если вопрос важный, изменяющий отношение, затрагивающий ценности, человеку обязательно требуется время на размышление над этим вопросом! Часто пауза – это признак того, что человек задумался, размышляет, пытается понять свои чувства, переосмыслить произошедшее. То есть происходит процесс внутренних изменений. Молчание в работе медиатора – это приглашение человека в пространство диалога. Исследования показывают, что в 80% случаев человек воспринимает паузу в речи как приглашение к продолжению разговора.

Одинаково ценно уважение к паузам собеседника (дать ему «собраться с мыслями») и паузы в собственной речи, когда собеседник может задать уточняющие вопросы.

Признание, использование тишины и способность комфортно себя чувствовать, храня молчание (качества, как отмечалось выше, часто встречающиеся не в западных культурах), очень важны для гуманистической модели примирения.

6. Отражение чувств и состояний

Данная техника обычно используется, когда эмоции «захватили» человека и не дают ему возможности разумно и конструктивно понимать произошедшее и обсуждать это с медиатором. Вы стараетесь понять состояние и чувства человека и называете их в виде вопроса или предположения. Этот способ общения позволяет сообщить партнеру, как мы воспринимаем его эмоциональное состояние на данный момент и что мы ждем от него подтверждения (или уточнения) нашего отражения:

- *Мне кажется, вас это очень огорчает.*
- *Вас это обидело?*
- *Вы были рассержены или даже разгневаны?*
- *Вы чувствуете усталость от нашего разговора?*
- *Вам наш разговор кажется бесполезным? Вопросы могут быть про настоящее, прошлое, желаемое будущее.*

Если собеседник проявляет сильное возбуждение, негативные эмоции или агрессию, важно увидеть за этим его боль, страх, беспокойство и т. п. При этом важно избегать оценочных суждений типа: «Плохо» или «Неправильно, что вы чувствуете то-то и то-то». Каждый имеет право на свои чувства и нельзя называть их неправильными, тем более, когда человек раскрыл их перед вами. В данном случае важно максимально точно отразить чувство партнера или воспользоваться альтернативными вопросами, перечисляя несколько вариантов. Суть отражения заключается в том, что при высказывании (а не при проявлении) своих негативных чувств и эмоций человек постепенно освобождается от них и начинает более уравновешенно относиться к ситуации.

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И РЕСУРСЫ

Коноваленко М.Ю. Деловые коммуникации 2-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для академического бакалавриата – Юрайт, 2015. – 476 с.

Болотова, А.К. Социальные коммуникации. Психология общения : учебник и практикум для академического бакалавриата / А.К. Болотова, Ю.М. Жуков, Л.А. Петровская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019.

Сайт школьные службы примирения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.8-926-145-87-01.ru/>.

Тема 4.3. Психологические основы медиации: Как сохранить позицию медиатора? Семинар с элементами тренинга

сост. Трофимова Ю.В.

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ

- ✓ Медиация – это процесс переговоров с участием посредника, который помогает конфликтующим в разрешении конфликта (Аллахвердова О.В., Павлова М.В.). Медиация – добровольный процесс, который контролируется самими сторонами. Медиация особенно эффективна в тех случаях, когда нужно не только восстановить отношения между людьми, но обеспечить их взаимодействие в будущем.
- ✓ Известными принципами медиации являются: *Беспристрастность* (медиатору важно сохранять беспристрастность и справедливость к разбираемой ситуации и к участникам процесса. Признаком нарушения принципа беспристрастности выступает любая форма заинтересованности в конфликте, например: установление профессиональных, личных отношений с одной из сторон без согласия другой стороны; не заинтересованность в выигрыше одной из сторон, предубеждения, основанные на личностных характеристиках сторон, их социального происхождения или поведения и др.). *Конфиденциальность* (медиатор не должен разглашать ход и результаты медиации, если на это нет разрешения всех сторон или если этого не требует Закон, важно избегать передачи кому-либо информации о поведении сторон во время процесса медиации, качестве, содержании дела или предлагаемых решениях и др.). *Добровольность* (процедура медиации добровольный процесс, он основан на стремлении сторон достигнуть честного и справедливого соглашения). *Равноправия сторон* (медиатор не вправе ставить своими действиями какую-либо из сторон в преимущественное положение, равно как и умалять права и законные интересы одной из сторон).
- ✓ Успех процесса медиации во многом определяется профессионализмом работы медиаторов. Осуществление медиативной практики предполагает, помимо высшего образования, специальной подготовки в области переговорных коммуникаций и медиативных технологий, психологии и конфликтологии.
- ✓ Опытные медиаторы выделяют несколько личностных образований, при наличии которых медиация может быть наиболее успешной: высокий личностный потенциал; способность к самоанализу и самоконтролю; умение распорядиться своей свободой; осознание ответственности личного выбора.
- ✓ Феномен триангуляции был описан М. Боуэном по отношению к семейным отношениям и семейным конфликтам. М. Боуэном определят триангуляцию как вовлечение третьего лица (это может быть не обязательно член семьи) в диадические отношения. Проблема триангуляции, ее понимание важно не только внутрисемейных отношений, но и для конфликтов вообще. Особое значение она приобретает, когда в разрешение спора, конфликта, вовлекается третий участник. Поэтому позиция медиатора становится крайне чувствительной к попыткам участников переговорного процесса «перетянуть» медиатора на свою сторону, склонить его к принятию выгодной для одной из сторон позиции. Проблема в том, что такие попытки происходят как в виде сознательных манипуляций, так и плохо или совсем неосознаваемых процессов.

Именно поэтому медиатору важно понимать причины и последствия триангуляционных процессов.

- ✓ Основой разработки семинара-тренинга стали представления о требованиях к личности медиатора и процессах триангуляции, возникающих при решении конфликта, которые медиатор должен распознать и противостоять им. Тренинговая составляющая семинара направлена на формирование коммуникативной и конфликтологической компетентности, повышению осознанности процессов вовлечения медиатора сторонам конфликта в конфликтное взаимодействие для «усиления» своей позиции, что приводит к нарушению медиативного процесса.

Содержание семинара-тренинга

«Психологические основы медиации: Как сохранить позицию медиатора?»

Предварительная подготовка:

Ведущему следует изучить материала о требованиях к личности медиатора, познакомиться с теорией М. Боуэна.

Материалы:

1. Два стола, стулья по количеству участников, малярный скотч, ножницы, маркеры, флипчарт, бланки для дискуссии.
2. Игровые атрибуты: связка с ключами, непрозрачный мешочек с цветными бусинами/пуговицами, листы формата А4 и ручки по числу участников.

Ход семинара-практикума

Участники рассаживаются по кругу, на груди крепится малярный скотч, на котором маркером участник пишет ту форму имени, которая допустима в процессе семинара-тренинга.

Информационная часть 1.

Несмотря на многочисленность подходов в современной науке к вопросу о профессиональной деятельности медиатора, в контексте этнической медиации, остается открытой дискуссия относительно особенностей деятельности медиатора в условиях межнациональных разногласий, столкновений на религиозной почве и т.д. А также остается дискуссионным вопрос о профессиональной подготовке и требованиях к личности медиатора. Существуют разные взгляды на требования даже к профессиональной подготовке: есть мнение, что медиатором может быть только юрист, другое мнение связан с тем, что психолог может быть успешным медиатором. Существует мнение, что некоторая схожесть медиации и судебного процесса, может обеспечивать продуктивную работу бывших судей в медиативном процессе. Последствия такой неопределенности к профессиональной подготовке медиатора выделяет В.В. Гадук, указывая, что в медиации сложнее быть уверенным в профессионализме медиатора, чем судьи в судебном процессе, тем более что медиатор, должен выступать как специалист сразу в нескольких областях, что на практике выливается в неприемлемую поверхностность знаний в каждой из таковых.

Что же касается личных качеств медиатора, то опытные медиаторы выделяют несколько личностных образований, при наличии которых медиация может быть наиболее успешной: высокий личностный потенциал; способность к самоанализу и самоконтролю; умение распорядиться своей свободой; осознание ответственности личного выбора. Успешный медиатор должен выслушать позиции и изложить их так, чтобы обе стороны согласились их рассмотреть и понять. Медиатор должен ликвидировать эмоциональную окраску высказываний так, чтобы намерения высказываний были сохранены. Медиатор должен почувствовать, как ему ликвидировать враждебность меж-

ду сторонами и установить коалиционные отношения, а в последствие - привести их к согласию. Говоря об особенностях этнической медиации, приоритетным становится вопрос о профессионально – личностных качествах медиатора – специалиста, создающего безопасную среду для решения споров и разногласий.

В силу того, что медиатор ориентирован на достижение четких соглашений между участниками спора в том, которые сторонам придется соблюдать в будущем, организует переговоры между сторонами, то ключевыми качествами медиатора выступает коммуникативная и конфликтологическая компетентность. Задача медиатора заключается не только в том, чтобы помогать сторонам договариваться, но и в том, чтобы позаботиться о надежности и долгосрочности договоренностей, а также учить стороны думать, действовать и вести переговоры с установкой на сотрудничество и компромисс.

Так как медиатор сосредоточен на том, как люди хотели бы видеть вещи в будущем, то важными качествами становятся прогностичность, критичность и гибкость мышления, продуктивное воображение.

Принципы медиации предъявляют требование к сохранению нейтральности, доброжелательности медиатора, то важными становятся качества самоорганизации, самоконтроля и эмоциональной устойчивости.

Деятельность медиатора, по мнению Гойхер О.Л., Закировой М.И., в области межнациональных отношений имеет ряд особенностей, основной из которых является умение вести диалог, выстроенный на основе уважения к культуре, вере и ценностям собеседника. Медиатор, имеющий дело с этническими конфликтами должен видеть, как движется мышление клиента, что является его Законом (вера, совесть, ценности), что выступает в качестве его сакрального. Поэтому Гойхер О.Л., Закирова М.И. дополняют требования к личности медиатора такими личностными качествами как: толерантность, конгруэнтность, устойчивость к фрустрации, высокий уровень коммуникативных способностей.

Тренинговая часть 1.

Упражнение «Знакомство».

Ведущий предлагает объемную связку разных ключей (если у ведущего нет готовой игровой связки, то ее можно сделать, предложив участникам соединить имеющиеся у них с собой ключи). Упражнение выполняется по кругу, участник говорит тогда, когда держит в руках связку с ключами. Каждому участнику предлагается найти два ключа. Первый символизирует коммуникативное качество, которое, по мнению участника, ему следует усилить/сформировать, второй - коммуникативное качество, которое нужно ослабить или устранить, чтобы успешно вести медиативный процесс. Данные качества нужно озвучит для всех участников, показывая выбранные ключи.

По завершению упражнения короткое обсуждение, какие мысли и чувства возникли в ходе выполнения задания.

Упражнение «Получаем-отдаем» (за основу взято упражнение «Получаем - отдаем»¹¹).

Участникам предлагается взять по одной из заранее заготовленных карточек, на ней написать свое имя и вернуть ее ведущему. Далее ведущий предлагает взять каждому участнику по карточке уже с именем участника группы (если участник вытягивает карточку со своим именем, то возвращает ее обратно ведущему и берет другую). Затем ведущий просит на полученной карточке написать следующее:

¹¹ Фопель К. Психологические группы. Рабочие материалы для ведущего. – 2-е изд. – Москва : Генезис, 2016. – 283 с.

1. По меньшей мере, три ваших желания в отношении этого человека на время работы семинара. Каждое желание должно конкретно описывать, что должен сделать этот человек или что он должен вам дать.

2. По меньшей мере, пять возможных вознаграждений — способов, которыми вы хотели бы расплатиться с партнером.

После того, как карточки заполнены, ведущий предлагает начинать переговоры друг с другом. Ведущий обращает внимание на то, что перед участниками нет задачи прийти к результатам, которыми каждый останется довольным.

В результате переговоров у каждой пары должен появиться небольшой договор, который конкретно зафиксирует, что каждый отдает и что получает. Основное содержание договора каждому предлагается записать себе на карточки.

Важно отвести на это упражнение достаточно времени для того, чтобы каждый успел провести свои переговоры.

В заключение упражнения предлагается обсудить итоги своих переговоров:

1. Довольны ли вы результатами переговоров?
2. На какое количество желаний удалось заключить договор?
3. Что удалось легко?
4. Какие трудности возникли в процессе выполнения упражнения?
5. Какие размышления возникли по поводу баланса «получаем-отдаем»?
6. В чем бы вам мог бы помочь медиатор?
7. Чтобы разрешить возникшие затруднения, какими, на ваш взгляд, качествами должен обладать медиатор?

Информационная часть 2.

Феномен триангуляции был описан М. Боуэном по отношению к семейным отношениям и семейным конфликтам. М. Боуэном определят триангуляцию как вовлечение третьего лица (это может быть не обязательно член) в диадические отношения. Проблема триангуляции, ее понимание важно не только внутрисемейных отношений, но и для конфликтов вообще. Особое значение она приобретает, когда в разрешение спора, конфликта, вовлекается третий участник.

В теории Мюррея Боуэна выделяются два важных понятия – уровень тревоги и дифференциация «Я». Тревога, понимается ученым, как базовая характеристика человека. Чем выше тревога, тем вероятнее человек начнет прибегать к поведенческим паттернам, направленным на снижение тревоги. В конфликтных ситуациях всегда уровень тревоги повышается. Поэтому, участники конфликта стараются его снизить, например, избегая конфликтного взаимодействия либо же вовлекая в конфликт третье лицо, тем самым усиливая свою позицию. Дифференциация – следующая характеристика в теории М. Боуэна, отмечающая характер интеллектуального контроля над эмоциями. Человек способен, используя свой интеллект, вести себя разумно даже в эмоционально-напряженных ситуациях, при оценке действительности опираться на факты, а в условиях, когда требуется принять решение, руководствоваться своими принципами и целями. В рамках своей концепции ученый утверждал, что люди имеют разный уровень дифференциации, но также отмечал, что чем выше дифференциация, тем люди более гибки, адаптивны к стрессам и более свободны в выборе способов и средств решения. На общественном уровне Боуэн выделял дифференциацию как континуум отклонения функционирования, которые приводят к образованию эмоциональных треугольников, действующие между социальными группами и внутри них.

Для анализа психологических аспектов медиативного процесса является крайне важной идеей о том, что низкий уровень дифференциации конкретной личности и уровень тревоги, в том числе усиливающейся в разных социальных условиях и обстоятельствах, приводит к затруднению решений конфликтов, споров и противоречий, а также к

феноменам триангуляции, вовлечения третьей стороны, в том числе и медиатора, в непродуктивные эмоциональные отношения, созданию эмоциональных треугольников. Эта идея созвучная с идеей психологической и социальной модели взаимодействия между людьми в трансакционном анализе, получившей название «Треугольник Карпмана», впервые описанная Стивеном Карпманом. Модель описывает три привычные психологические роли «жертвы», «преследователь», «спаситель», которые люди часто занимают в ситуациях.

Поэтому позиция медиатора становится крайне чувствительной к попыткам участников переговорного процесса «перетянуть» медиатора на свою сторону, склонить его к принятию выгодной для одной из сторон позиции. Проблема в том, что такие попытки происходят как в виде сознательных манипуляций, так и плохо или совсем неосознаваемых процессов. Именно поэтому медиатору важно понимать причины и последствия триангуляционных процессов.

Оказавшись втянутым в эмоциональный треугольник, происходит потеря позиции медиатора, он начинает выполнять другие «роли» или другие профессиональные позиции, например «адвокат», «следователь», «консультант», «психолог», «прокурор», «педагог» и т.д.. Угроза такой трансформации профессиональной позиции заключается в том, что изменится его взгляд на ситуацию, а значит и способ разрешения конфликта, и как следствие, действия, то есть он уже перестанет быть медиатором.

Удержание позиции медиатора требует подготовки и самоконтроля. Деформация позиции медиатора выражается в следующих моментах: Медиатор не удерживает ценности и цели медиации, а начинает реализовывать ценности или задачи из другой роли (например, оценивать, воспитывать, давать советы, искать виновного и пр.); медиатор не соблюдает процедуру медиации (основных этапов порядка работы медиатора); медиатор пытается уговорить стороны на примирение (например, описывая выгоды и потери их отказа от медиации), а не передать ответственность; медиатор не обеспечивает безопасного пространства встречи.

Потеря позиции случается у всех медиаторов, поэтому важно в ходе тренингов, супервизий и обсуждения кейсов научиться обнаруживать маркеры, свидетельствующие об утере позиции медиатора, и научиться в неё возвращаться.

Дискуссия

Группе предлагается поделиться на пять подгрупп, для этого ведущий передает по кругу «секретный мешочек», в котором находятся бусинки (пуговицы) по количеству участников пяти цветов (количество цветов соответствует количеству необходимых групп). Ведущий отмечает, что каждому участнику нужно в «закрытую» взять из мешочка свою фишку, далее предлагает участникам, вытянувшим фишки одинакового цвета, объединиться в одну подгруппу. Каждой образовавшейся подгруппе предлагается разместиться в пространстве игровой комнаты отдельно друг от друга.

Каждая подгруппа получает карточку с функцией медиатора (работаем с функциями, предложенными Е.В. Ивановой, О.В. Аллаhverдовой):

1. *Оценщик конфликтов* – в этой роли медиатор должен обдуманно и тщательно изучить все измерения спора с точек зрения обеих (или всех) спорящих сторон.

2. *Активный слушатель* – в этой роли медиатор должен слушать активно, с тем, чтобы усвоить как содержательную, так и эмоциональную составляющую.

3. *Беспристрастный организатор процесса* – в этой роли медиатор имеет несколько функций:

4. *Генератор альтернативных предложений* – в этой роли медиатор может помочь спорщикам найти иные решения, которые, в конечном итоге, могут послужить спасению репутации стороны.

5. *Расширитель ресурсов* – медиатор снабжает участников спора информацией или помогает им разыскать необходимую информацию.

Ведущий предлагает каждой подгруппе в течение 15–20 минут с учетом доставшейся ей функции выполнить следующее задание:

1. Выделить формы поведения, которые в соответствии с функцией, должны быть присущи медиатору (например, расширитель ресурсов – помогает разобраться с нормативно-правовой базой, регулирующей предмет спора, оценщик конфликта – помогает найти информацию о конфликте в социальной сети, в СМИ и т.д.).

2. Продумать, как функция может «трансформироваться», нарушая принципы беспристрастности, добровольности, конфиденциальности, принимая роли «жертвы» или «преследователя», «спасателя».

3. Предложить способ сохранения продуктивной функции медиатора.

В процессе выполнения заданий ведущий помогает подгруппам справиться с затруднениями, отвечает на вопросы.

По сигналу ведущего подгруппы образуют общее коммуникативное пространство и представляют свои наработки, заполняя таблицу, подготовленную ведущим на флипчарте:

Форма поведения, отражающая функцию медиатора	Возможная трансформация функции	Способы сохранения продуктивной функции медиатора
Пример:		
Осуществлять поиск необходимой информации о конфликте и ее участников	Собирается информация, только ослабляющая позицию одной из сторон. Собирается информация, только усиливающая позицию одной из сторон	Предварительное обсуждение принципов сбора информации и совместные ее анализ и обсуждение со сторонами.

После выступления каждой группы, другие участники могут задать вопросы и получить на них ответы от докладчиков.

Подведение итогов дискуссии:

1. Какие мысли возникли при выполнении задания?
2. Как полученные результаты дискуссии изменили ваше представление о медиаторе, процессе медиации и о вашей готовности выполнять медиативные функции в области межнациональных отношений?
3. Что оказалось для вас сложным? А что простым?
4. Какие формы подготовки, сопровождения начинающих медиаторов на ваш взгляд должны существовать?

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И РЕСУРСЫ

Научные источники

Гайдук В.В. Политическая медиация в этнокультурном и религиозном многообразии // Вопросы национальных и федеративных отношений. – 2015. – № 1 (28). – С. 98–106.

Гойхер О.Л., Закирова М.И. Медиация как метод разрешения организационных конфликтов в трудовых коллективах // Вестник Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. Серия: Экономические науки. 2015. – № 3 (5). – С. 56–62.

Егидес, А.П. Психология конфликта: учебное пособие/ А.П. Егидес. – Электронные текстовые данные. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013. – 320 с.

Емельянов С.М. Практикум по конфликтологии. – 2-е изд., доп. и перераб. — СПб.: Питер, 2004. – 400 с.

Конфликтология: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления и гуманитарно-социальным специальностям / В.П. Ратников, И.К. Батурин, В. Ф. Голубь [и др.] ; под ред. В. П. Ратников. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 543 с.

Овчинникова Т.М. Этнокультурная составляющая моделирования медиации: структурный подход // Вестник Омского государственного педагогического университета. Гуманитарные исследования. 2018. № 3 (20). С. 44–47.

Фопель К. Психологические группы. Рабочие материалы для ведущего. – 2-е изд. – Москва : Генезис, 2016. – 283 с.

Цветков, В.Л. Психология конфликта: от теории к практике : учеб. Пособие / В.Л. Цветков. – М. : ЮНИТИ-ДАНА . – 2015. – 183 с.

Подписано в печать 14.07.2020 г.
Объем 19,7 уч.-изд. л. Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная.
Тираж 100 экз. Заказ №5857.
Отпечатано ИП Колмогоров И.А.,
656049, г. Барнаул, пр-т Социалистический, 85,
тел.: (3852) 36-82-51, 8-800-700-1583,
nf-kniga@yandex.ru,
сайт: типография-новый-формат.рф