**"Психологія переговорного процесу в політичному конфлікті"**

**Вступ**

Переговори є могутнім інструментом, який винайшло людство для урегулювання конфліктів, розв´язання спірних питань, організації спільної діяльності.

Переговори - спільна діяльність двох або більше суб´єктів, налаштована на ефективне розв´язання спірних питань з оптимальним урахуванням потреб кожної із сторін.

Актуальність теми дослідження : Переговори, як і будь-яка інша діяльність, вимагають професіоналізму. Чим багатшим стає світ, тим більше в ньому суперечностей, розв'язувати які потрібно навчитися цивілізовано. Переговори можна вважати найбільш оптимальним і найчастіше ефективним способом урегулювання й розв'язання конфліктів. Небажання вести переговори для вирішення політичних конфліктів найчастіше пояснюється або мотивом уникнення невдачі, або відсутністю навичок переговорної взаємодії, або надмірними амбіціями сторін, що віддають перевагу силовому вирішенню конфлікту. Тому вивчення різноманітних аспектів переговорного процесу є не тільки актуальним напрямком наукових досліджень, але й перспективним. При цьому необхідно враховувати, що одне лише знання про переговори ще не є достатньою підставою для успіху. Не менш важливу роль відіграє формування й розвиток переговірних навичок. А вміння вести переговори здобувається лише при реалізації наявних знань на практиці.

За допомогою переговорів досягається не тільки згода сторін, зберігаються людські цінності, мир і взаємоповага людей, а й підвищується їх толерантність до відмінностей один одного, відбувається розвиток здібностей сприймати, розуміти і приймати один одного, усвідомлювати реальність взаємин і можливостей подолання обмежень, що виникають на шляху їх розвитку. За допомогою переговорів відбувається розвиток соціальних взаємин, виробляються нові продуктивні рішення для досягнення більш високих цілей спільної діяльності людей в загальному для них політичному просторі.

Переговори набувають важливого значення в сучасному житті суспільства. Ще в другій половині ХХ ст. питання переговорів в західному світі стояло гостріше через те, що там серйозною була проблема узгодження поведінки різних соціальних груп та інтересів, в порівнянні із країнами Східної Європи. Країни ж соціалістичного табору довгий час жили за інерцією підкорення думці «керуючої особи» і будь-які варіації на тему «розбіжність політичних поглядів та досягнення політичних домовленостей» були недопустимими для буття як пересічного громадянина, так і для новостворених політичних сил.

Об’єктом дослідження є переговорний процес як набір тактичних прийомів, спрямованих на пошук взаємно прийнятих рішень для конфліктуючих сторін.

Предметом дослідження є психологія проведення переговорів у політичних конфліктах.

Метою дослідження є всебічний аналіз переговорного процесу і визначення його як найбільш оптимального і найчастіше ефективного способу урегулювання й розв'язання політичних конфліктів. Досягнення поставленої мети передбачає реалізацію таких завдань:

– розкрити поняття «переговори» та з’ясувати особливості переговорного процесу в політичній сфері;

– проаналізувати основні стилі ведення переговорів та визначити особливості тактичних прийомів в їх веденні;

– визначити основні особливості ведення політичних переговорів в різних країнах.

**політичний переговори спільний**

**1.Переговори як метод вирішення конфлікту**

Переговори - це спільне обговорення конфліктуючими сторонами із можливим залученням посередника спірних питань з досягнення згоди. Вони виступають деяким продовженням конфлікту, й до того ж час служать засобом подолання. Переговори розуміються як засіб врегулювання конфлікту, всі вони набирають форми чесних, відкритих дебатів, розрахованих на взаємні поступки. Переговори є такою моделлю організації взаємодії конфліктів і розбіжностей, яка передбачає «пряме» узгодження інтересів конфліктуючих сторін через відкриті обговорення учасниками своїх розбіжностей. Переговори є універсальної моделлю владнання конфлікту[7; 215].

Порівняно з іншими способами врегулювання конфліктів переваги переговорів полягають у наступному:

. У переговорах відбувається безпосередня взаємодія сторін;

. Учасники конфлікту мають можливість максимально контролювати різні аспекти свого взаємодії, зокрема самостійно встановлювати час проведення і межі обговорення, проводити процес переговорів і їх результат, визначати рамки угоди;

. Переговори дозволяють учасникам конфлікту виробити таку угоду, яка б задовольнила б кожну зі сторін,що дозволило б уникнути тривалого судового розгляду, що може закінчитися програшем однієї зі сторін;

. Своє рішення, досягнувши домовленостей, нерідко має неофіційний характер, будучи приватною справою договірних сторін;

. Специфіка взаємодії учасників конфлікту переговорів дозволяє зберегти конфіденційність[3;123].

Залежно від цілей учасників політичного конфлікту виділяють різні функції переговорів. Найповніше функції переговорів описує Курбатов. Він виділяє шість функцій переговорів.

Головну функцію переговорів є пошук спільного вирішення проблеми. Це те, навіщо, власне, й ведуться переговори. Складне переплетення інтересів й невдачі в односторонніх діях можуть підштовхнути до початку переговорного процесу навіть відвертих ворогів, чиє конфліктне протистояння налічує десятки років.

Інформаційна функція у тому, щоб одержувати інформацію про інтереси, позиції, підходи вирішення проблеми протилежного боку, і навіть надати таку інформацію про себе. Значимість цієї функції переговорів полягає в тому , що неможливо дійти взаємоприйнятного рішення, не розуміючи суті проблеми, що викликала конфлікт, не розібравшись у справжній меті, не з'ясувавши точок зору одне одного.

Близька до інформаційної комунікативна функція, що налаштована на налагодженням та підтриманням зв'язків і стосунків конфліктуючих сторін.

Важливою функцією переговорів є регулятивна. Йдеться про регуляції і координації дій учасників конфлікту. Вона реалізується, передусім, у випадках, коли сторони досягли певних домовленостей і переговори ведуться в питанні про виконанні рішень.

Пропагандистська функція переговорів у тому, що учасники переговорів прагнуть вплинути на думку суперника із єдиною метою - виправдати власні дії, висунути претензії до опонентам, залучити на свій бік.

І насамперед, через ЗМІ вони створюють суспільну думку сприятливу для собі і негативну для опонента.

Особливо інтенсивно пропагандистська функція використовують у переговорах внутрішньополітичних і зовнішньополітичних проблем.

Переговори можуть виконувати і «маскувальну» функцію. Ця роль відводиться, передусім, переговорам із метою досягнення побічних ефектів. Тут конфліктуючі сторони мало зацікавлені у спільному вирішенні проблеми, оскільки вирішують зовсім інші завдання.

Особливо явно «маскувальна» функція реалізується у тому випадку, якщо одна з конфліктуючих сторін прагне заспокоїти опонента, виграти час, створити видимість прагнення до співробітництва[1;217].

А загалом треба сказати, будь-які переговори багатофункціональні і припускають одночасну реалізацію кількох функцій. Та заодно функція пошуку спільного вирішення повинна залишатися пріоритетною.

Учасники переговорів можуть дотримуватися різних позицій і принципів: розглядати їх як засіб здобуття перемоги чи як засіб спільного аналізу проблеми і пошуку шляхів її розв'язання. Конкретна позиція зумовлює підходи учасників переговорів до обговорення, аналізу та розв'язання проблем:

конфронтаційний підхід. Базується на впевненості, що метою переговорів є перемога, як найповніше досягнення власної цілі;

партнерський підхід. Має на меті з'ясувати позицію партнера, спільно з ним проаналізувати проблему і знайти оптимальні варіанти вирішення суперечності.

Поведінка, наміри учасників переговорного процесу значною мірою залежать від передумов та обставин, у яких вони відбуваються[12;73].

За умов співробітництва учасники переговорного процесу створюють «новий продукт», вибудовують нові відносини. У конфліктній ситуації сторони можуть бути зорієнтовані на урегулювання, приглушення конфлікту або ліквідацію його джерела. Як правило, основний акцент вони роблять на розподілі або перерозподілі прав, можливостей тощо. Якщо на цей період їм не вдається налагодити каналів комунікації, доводиться звертатися за допомогою посередника. Іноді альтернативою переговорам можуть бути насильницькі дії, що вимагає від учасників переговорного процесу особливої відповідальності за прийняті рішення.

**2. Методичні і тактичні прийоми ведення політичних переговорів**

В залежності від того, як ви визначите свої, а також вашого опонента наміри і оціните можливості їх реалізації, ви можете вибрати найбільш оптимальний для вас стиль ведення переговорів. Базуючись на схемі Томаса Кілмена є п’ять основних стратегій людської поведінки в конфліктній ситуації: 1) уникнення, 2) суперництво (боротьба, примушування), 3) компроміс, 4) співробітництво, 5) пристосованість (поступки). Виділяють чотири основних стиля проведення переговорів: жорсткий стиль, м’який стиль, торговий стиль та стиль співробітництва [5;23].

Жорсткий стиль відповідає стратегії суперництва. Якщо вести переговори в цьому стилі то слід наполягати на своїх вимогах, не піддаватися на поступки, здійснювати тиск на свого опонента та не проявляти ніякої турботи про задоволення його потреб. Результат можна описати формулою: виграш (ваш), програш (опонента). Слід пам’ятати, що переговори в цьому стилі не ведуть до покращення відносин із опонентом. Його доцільно використовувати тільки тоді, коли одна з сторін не зацікавлені у налагодженні добрих відносин із своїм опонентом, а лише на задоволенні власних потреб, а також лише за умови, що має суттєву перевагу на своєму боці.

Існує дві основні тактики ведення переговорів в жорсткому стилі: ультимативна і вижимання поступок.

Для тактики ультиматуму є характерним те, що ще на початку переговорів висувається ультиматум - тобто вимоги, які висуваються одним учасником до іншого в категоричній формі з вказуванням конкретних строків цих вимог і погрозою вжити певні міри впливу в разі відмови. При використанні цієї тактики слід чітко усвідомлювати наскільки великими є ваші шанси на те, що опонент зреагує на погрози і виконає вимогу. Часто в ультимативній тактиці використовуються спеціальні прийоми: розраховане відтягування, прийом альтернатив, прийом затвору. Отже, розраховане відтягування полягає в тому, що переговори спеціально відтягуються до тих пір, поки загострення конфлікту не дійде до своєї вершини і ваш опонент виявиться в дуже невигідному становищі, саме тоді найбільш доцільно висувати ультиматум. Суть прийому альтернатив полягає в тому, що опоненту слід вибрати із двох чи більше непривабливих для нього варіантів вирішення проблеми. Прийом полягає в тому, що ви розробляєте декілька варіантів розв’язання конфлікту, які є для вас майже однаково хорошими, а для вашого супротивника в однаковій степені є невигідними і в ультимативній формі пропонуєте йому вибрати певний варіант.

Тактика вижимання поступок полягає в тому, що не відразу із самого початку переговорів пред’являється опонентові всі вимоги, а поступово, одну за одною. Спочатку формулюються найбільш мінімальні, пізніше, коли опонент пішов на поступки від нього вимагають більших жертв.

Прийоми позиційного тиску спрямовані на те, щоб створити умови які провокують опонента піти на поступки, щоб досягнути позитивного результату. До прийомів позиційного тиску належать такі прийоми: „закриті двері”, „пропускний режим”, „візування”, „зовнішньої небезпеки”[14;7].

М’який стиль відповідає стратегії пристосованості, і передбачає, те що налагодження добрих відносин між сторонами важливіше за відстоювання власних інтересів однієї із сторін в конфлікті. Одна з сторін проявляє поступливість, йде на зустріч опонентові, а тому результат може бути представлений у вигляді формули: „програш - виграш”. Такий стиль переговорів є доцільним за декількох умов, а саме: коли добрі відносини із опонентом є дуже важливими, коли одна з сторін розуміє, що вона не права, коли у неї мало шансів перемогти в конфлікті. Сутність переговорів в м’якому стилі не в тому, щоб іти на зустріч опоненту і робити йому будь-які поступки, а в тому, щоб зняти напруження у відносинах.

Торговий стиль відповідає стратегії компромісу. Принцип цього стилю можна описати наступним чином: „ ви зробите для нас це, а ми зробимо наступне”, тобто відбувається обмін поступками, в результаті ви в чомусь програєте, для того, щоб в чомусь виграти. Цей стиль має в собі ознаки жорсткого та м’якого стилю, але в цілому він суттєво відрізняється від них. Жорсткий стиль заставляє опонента виконати те, що від нього вимагається, а торговий стиль передбачає добитися від опонента добровільної згоди на ті ж умови. На відміну від м’якого стилю, торговий націлений не на налагоджування добросусідський відносин з опонентом, а на досягнення своєї вигоди.

Співробітницький стиль відповідає стратегії співробітництва. При такому їх веденні ви ставите своєю метою в максимальній степені задовольнити як свої власні інтереси, так і інтереси свого опонента. Оскільки ви проявляєте турботу про інтереси опонента, то можна надіятися ,що він підтримає ваші зусилля і ви разом приймете взаємовигідне рішення. Результат на який ви розраховуєте -„ виграш - виграш”. Співпрацювати це означає діяти разом, приймати участь в спільній справі. Якщо в ситуації конфлікту вдається провести переговори в співробітницькому стилі, то це означає, що сторони спроможні дійти до консенсусу. Досить важкою є задача провести переговори в стилі співробітництва, вона значно полегшується, якщо будують переговори у цьому стилі обидві сторони, і дещо важче, коли на таку роботу налаштована лише одна сторона. Проте, як у першому, так і в другому випадку доцільно використовувати метод принципових переговорів, яку розробили гарвардські вчені під керівництвом Фішера і Юрі. Цей метод полягає в тому, щоб прагнути віднайти взаємну вигоду там, де тільки можна, а там де ваші інтереси не співпадають, слід наполягати на такому результаті, який би був заснований на певних справедливих нормах, незалежно від волі кожної сторони. Метод принципових переговорів означає жорсткий підхід до розгляду суті справи, але передбачає м’який підхід до відносин між учасниками переговорів. Він не передбачає використання певних трюків. Він дає вам можливість бути справедливим, одночасно охороняє від тих, хто міг би використати вашу чесність[10;210].

**3.Національні особливості ведення політичних переговорів**

Дати рекомендації щодо проведення політичних переговорів у кожній конкретній країні практично неможливо. Однак для чіткішої орієнтації пропонуються деякі характеристики ведення дипломатичних переговорів з представниками ряду країн[9;105].

Франція. Коли ведуться переговори з французами, то потрібно бути готовими до деякої специфіки. Наприклад, у французів завжди існує намагання підтримувати репутацію своєї фірми, навіть, якщо ви стверджуєте про деякі недоліки її роботи або про деякі моменти, які вас не зовсім задовольняють. Французи ніколи не бажають ризикувати. Переговори вони проводять жорстко, тиснуть своєю конфронтацією. Потрібно вести переговори виключно коректно, стримано і пам'ятати про всі ці особливості.

Китай. Слід пам'ятати, що специфіка переговорів з китайськими делегаціями вирізняється такими особливостями: перше - гостинністю; друге - прагненням схилити партнера до принципів, вигідних китайській стороні; третє - терпінням, відсутністю всіляких емоцій, підкресленою увагою до всіх учасників переговорів, не тільки до керівників; четверте - перевагою в проведенні переговорів на своїй території; п'яте - використанням тактики непрямого тиску, тобто через якусь іншу країну.

Латинська Америка. Дуже велика увага приділяється особистим контактам, особливо якщо хто-небудь з членів делегації був особисто знайомий з представником іншої країни. Обставини, що склалися, обов'язково диктують тактику переговорів. Делегація завжди виступає єдиним фронтом. Підкреслюється власна незалежність - незалежність даної країни, даної делегації. Завжди враховується в першу чергу національний інтерес. Іноді відсутня пунктуальність, тобто делегація може запізнюватись навіть на півгодини, але потрібно бути терплячими і цього не помічати.

Сполучені Штати Америки. Слід сказати, що в Сполучених Штатах Америки розроблена ціла теорія ведення переговорів. Існує спеціально створена посада - конфліктолог, який завжди присутній під час проведення переговорів зі всіма країнами. Яка ж існує специфіка під час проведення переговорів з делегаціями із Сполучених Штатів Америки? Дуже багато уваги приділяється традиціям переговорів. Конфліктологи (інакше їх називають переговорниками) присутні не тільки під час офіційних переговорів, вони навіть приїжджають на фірму завчасно знайомитися, ставлять свій “діагноз” і тільки після цього призначаються офіційні переговори. В США навіть у поліцейських відділках працюють свої конфліктологи, ось наскільки важлива ця посада, цей фах «знавців переговорів». Американська делегація завжди відрізняється пресингом, тобто тиском. Виключна ідеологізація переговорів. Це дуже притаманне американцям.

У Сполучених Штатах виділяють три підходи до ведення переговорів: м'який, жорсткий, принциповий. Ділові переговори поділяються на стадії. Перша - стадія аналізу, тобто збір інформації, аналіз варіантів. Друга стадія - планування. Третя стадія - дискусія, тобто головне - зрозуміти позицію партнера.

Німеччина. Під час зустрічі з делегацією з Німеччини потрібно враховувати свої особливості. Перше - точність, пунктуальність, охайність. Ці якості потрібні для переговорів не тільки з делегаціями зарубіжних країн, але й взагалі на будь-яких переговорах. Але якщо ви зустрічаєтесь з делегацією з Німеччини, то це повинно обов'язково враховуватись.

Друге - у всьому повинна бути ясність і порядок. Почнемо зі столу. Все необхідне має бути охайно розміщене на столі. Питання повинні бути добре підготовленими заздалегідь, написаними на спеціальному папері.

Третє - не вступати у переговори, якщо ви не впевнені і самі для себе не вирішили, як правильно сформулювати або як правильно поставити дане запитання. Англія. Прагнення прийняти рішення в ході самих переговорів, коли стає відомою позиція протилежної сторони. Англійці гнучко й охоче відповідають на ініціативу партнера.

Японія. Якщо японці зустрічаються з яскраво вираженою поступкою, вони відповідають тим же. Тиск у переговорах з японцями неприйнятний. Необхідно поважно ставитися до індивідуальності партнера, тобто заздалегідь знати його потреби, стан фірми. Необхідно уникати фізичного контакту - потискання рук не є бажаним, достатньо зробити уклін головою, - це офіційне привітання. При цьому цікаво, що залежно від рангу змінюється уклін головою; більш глибокий - у пояс, менш глибокий - кивок тощо. Пунктуальність - це обов'язкова норма, як і в німців. Якщо ви перебуваєте в Японії, потрібно бути готовим до того, що перед входом у приміщення, де накриті столи, тобто куди вас запрошують поїсти, знімається взуття [13;85].

**Висновок**

Визначено, що переговори - це процес досягнення угоди на взаємній основі. Таке розуміння переговорів є загальноприйнятим в політичній практиці.

Мета переговорів - досягнення згоди з питань, що виникають в політичних відносинах. В умовах конфліктного протистояння сторін політичні переговори можливо розглядати і як науку, і як мистецтво досягнення політичної згоди. З точки зору «переговори як мистецтво» - це мистецтво можливого, яке балансує на межі «переконати», «перемогти», і досить часто пов’язано з ризиком. За таких обставин специфіка політичних переговорів повною мірою розкривається в теорії ігор. Але якщо розглядати політичні переговори з позиції науки, то в першу чергу слід вирізнити цю форму політичної практики від інших типів політичних взаємодій людей. Саме переговори, на відміну від політичного конфлікту, консультацій, мають чітко виражений процесуальний аспект, а саме - правила, порядок обговорення та протокол. Від інших видів політичного спілкування переговори вирізняють наявність єдиної проблеми в учасників переговорного процесу та необхідності пошуку оптимального шляху вирішення конфліктної проблеми.

Ведення політичних переговорів є прерогативою професійних політиків та державних діячів. Можливо говорити про спорідненість понять конфлікту і переговорів, але переговори - не що інше, як подоланий конфлікт. В той же час переговорний процес передбачає складну динаміку, який поєднує в собі конфліктні процеси і процеси співробітництва. За всіх обставин, розв’язання або поновлення конфлікту за межами «переговорів» залишається загрозою і двигуном переговорів як сумісного проекту.

Таким чином, переговори можна визначити як засіб попередження, врегулювання, розв’язання політичного конфлікту, а в деяких випадках і маневром, який відволікає від конфлікту.

Зазначено, що в політичних переговорах не другорядну роль мають особисті якості учасників переговорного процесу саме через те, що,

По-перше, політики - це публічні люди і своєю агресивною, неадекватною поведінкою компрометують себе не лише перед опонентами, а й перед суспільством, і навіть перед світовою спільнотою.

По-друге, ведучи політичні переговори, вони відповідальні за рішення, які стосуються всієї держави, а не окремих суб’єктів, і тут такі помилки, як некеровані агресивні емоції, можуть завадити прийняттю доленосного рішення. І по-третє, якщо це міжнародні переговори, то від загального враження про лідера країни, досить часто формується враження про країну.

Щодо завершення політичного конфлікту, то воно повинно бути таким, щоб, розраховуючи на майбутнє, дозволило зберегти контакти, політичні зв'язки та сприятливі взаємовідносини.

**політичний переговори спільний**

**Список використаної літератури**

1. Анцупов А. Я. Конфліктологія: Підручник для вузів / Олександр Якович. -М.: Логос, 2004. - 365 с.

. Клементьєва А. Я. Поведінка в умовах конфлікту / Анна Ярославівна // Соціальний конфлікт. - 1997. - № 2. - 25 с.

. Козирєв Г.І. Конфликтология: підручник / Георгій Іванович Козирєв. - М.: Форум, 2010. - 304с.

. Хасан Б.І. Конструктивна психологія конфлікту: Навчальний посібник / Борис Йосипович Хасан. - С-Пб.: Пітер, 2003. - 250 с.

. Калашник Г. Вступ до дипломатичного протоколу та ділового етикету / Галина Миколаївна Калашник . - К. : Знання, 2007. - 143с.

. Гах Й. Етика ділового спілкування: Навчальний посібник/ Йосип Гах. - К.: Центр навчальної літератури, 2005. -158 с.

. Василенко И. А. Политические переговоры / Ирина Алексеевна Василенко. - М.: Инфа-М, 2010. - 396 с.

. Глухова А.В. Политические конфликты: основания, типология, динамика / Александра Викторовна Глухова. - М.: Эдиториал УРСС, 2000. - 277 с.

. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов / Валентин Иванович Андреев. - Казань: Знания , 1992. - 216 с.

. Андреева Г. М., Деловые переговоры / Галиина Михайловна Андреева. - М.: 2006. - 234 с.

. Архипова Ю.Б. Особенности процесса ведения переговоров / Юлия Борисовна Архипова. - М.: 2004. - 266 с.

. Баева О. А. Ораторское искусство и деловое общение / Ольга Абрамовна Баева. - М.: 2005. - 328 с.