УДК316.485.6

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ ПЕРЕГОВОРОВ В УСЛОВИЯХ КОНФЛИКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ СТОРОН**

**Скребова Е.Г., Сиротина С.А.**

*Военный учебно-научный центр Военно-воздушных сил «Военно-воздушная академия имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина», Воронеж, dolgorukaja1@rambler.ru*

**Статья посвящена вопросам определения коммуникативных стратегий переговоров в условиях конфликтны отношений. Актуальность избранной тематики обусловливается стремлением оппонентов договориться по жизненно важным проблемам для обеспечения комфортного сосуществования. Рассматривается понятие «конфликт», раскрывается его сущность. Значительное внимание уделяется коммуникативным стратегиям и их выбору в условиях конфликтных отношений сторон. Анализируются особенности коммуникативной стратегии позиционного торга, а именно: цели субъектов переговорного процесса, способы их поведения, ожидаемые реакции, способы противодействия, тактические приемы. В качестве практического материала были выбраны публикации общественно-политического дискурса, посвященные анализу переговорного процесса Российской Федерации и Украины 2022 года. В ходе проведенного исследования было выявлено, что основными недостатками коммуникативной стратегии позиционного торга являются заключение неразумных соглашений, увеличение цены достижения договоренностей, увеличение количества участников переговорного процесса. Преимущество коммуникативной стратегии позиционного торга заключается в возможности разового конфликтного взаимодействия, когда субъекты переговорного процесса не стремятся наладить долговременные взаимоотношения.**

**Ключевые слова:** переговорный процесс, субъекты переговорного процесса,коммуникативная стратегия, тактический прием, позиционный торг, достижение договоренностей.

**DEFINITION OF COMMUNICATIVE NEGOTIATION STRATEGIES IN THE CONTEXT OF CONFLICTING RELATIONS BETWEEN THE PARTIES**

**Skrebova E.G., Sirotina S.A.**

*Military Air Force Education and Research Center «The Zhukovsky and Gagarin Air Force Academy» (Voronezh), Voronezh,* [*dolgorukaja1@rambler.ru*](mailto:dolgorukaja1@rambler.ru)

**The article is devoted to the issues of defining communicative negotiation strategies in the context of conflict relations. The relevance of the chosen topic is determined by the opponents’ desire to agree on vital issues to ensure comfortable coexistence. The concept of «conflict» is considered, its essence is revealed. Considerable attention is paid to communication strategies and their choice in the context of conflicting relations between the parties. The article analyzes the features of the communicative strategy of positional bargaining, namely: the goals of the subjects of the negotiation process, their behaviors, expected reactions, methods of counteraction, tactics. Publications of socio-political discourse devoted to the analysis of the negotiation process between the Russian Federation and Ukraine in 2022 were chosen as practical material. In the course of the conducted research, it was revealed that the main disadvantages of the communicative strategy of positional bargaining are the conclusion of unreasonable agreements, an increase in the price of reaching agreements, and an increase in the number of participants in the negotiation process. The advantage of the communicative strategy of positional bargaining lies in the possibility of one-time conflict interaction, when the subjects of the negotiation process do not seek to establish long-term relationships.**

**Key words**: the negotiation process, subjects of the negotiation process, communication strategy, a tactical device, positional bargaining, reaching agreements.

Термин «конфликт» (от лат. *conflictus* – столкновение) в русском языке имеет много синонимов: противостояние, противоборство, конфронтация. Его этимологическое значение связано с понятиями напряженность, разногласие, спор, кризис.

Сущность конфликта состоит в возникновении и развитии субъективно-объективных острых противоречий, связанных с блокированием базовых смыслообразующих потребностей двух или более субъектов, осознаваемых ими как существенные, требующие разрешения и обусловливающие открытое или скрытое столкновение оппонентов.

Переговоры в условиях конфликтных отношений сторон представляют собой цивилизованный способ разрешения противостояния. Переговоры в подобного рода коммуникативных ситуациях характеризуются тем, что интересы субъектов частично совпадают, а частично расходятся. Отсюда, актуализируется процесс определения коммуникативной стратегии ведения переговоров.

Под коммуникативной стратегией понимается ориентация субъектов переговоров на достижение собственных целей, направленная на эффективное удовлетворение заблокированных потребностей оппонентов [1, с. 14].

Существуют различные коммуникативные стратегии ведения переговоров в условиях конфликтных отношений сторон. Наиболее распространены позиционный торг, ориентированный на конфронтационный тип поведения, и переговоры на основе учета взаимных интересов. Выбор той или иной стратегии переговоров во многом зависит от ожидаемых субъектами результатов, от понимания ими успеха – неуспеха [4, с. 31].

В нашей статье мы рассмотрим стратегию позиционного торга. Позиционный торг характеризуется следующими особенностями:

- субъекты переговорного процесса стремятся к максимально полной реализации собственных целей без учета интересов друг друга;

- переговоры ведутся на основе первоначально выдвинутых крайних позиций, без альтернатив и вариаций;

- субъекты переговорного процесса стремятся скрыть или исказить информацию о существе конфликта, а также своих истинных намерениях.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **способ поведения** | **ожидаемая реакция** | **способ противодействия** |
| Указание на возможную критику действий оппонента со стороны общественности или его союзников | Пробуждение чувства опасности и  неуверенности | Выражение возмущения тем, что вторая сторона «опускается» до подобных методов |
| Постоянная демонстрация упрямства, самоуверенности | Заставить оппонента быть просителем посредством демонстрации неуспешности его методов | Скептическое отношение ко второй стороне, не теряя уверенности в себе |
| Постоянное  подчеркивание того, что аргументы оппонента не выдерживают никакой критики | Пробудить чувство бессилия, установку на несостоятельность других аргументов | Вежливое указание на недопонимание второй стороной сказанного |
| Постоянно задаваемые риторические вопросы относительно аргументации или поведения оппонента | Породить тенденцию оппонента отвечать в ожидаемом ключе, либо вообще не отвечать вследствие чувства бессилия | Игнорирование вопросов второй стороны, ненавязчивое что вторая сторона формулирует проблему не совсем корректно |
| Проявление себя как «милого и подлого», то есть демонстрация дружественности и вместе с тем постоянное возмущение | Породить неуверенность, дезориентировать и напугать оппонента | Прохладное отношение как к дружелюбию, так и к возмущению со стороны оппонента |
| Стремление показать, что зависимость оппонента намного больше, чем есть на самом деле | Завоевать авторитет и заставить оппонента усомниться в себе настолько, чтобы он не был способен сохранить занятую позицию | Демонстративно хладнокровное реагирование, критические вопросы |

Таблица 1. Манипуляции, используемые при реализации коммуникативной стратегии позиционного торга

Наиболее ярким примером реализации данной коммуникативной стратегии являются переговоры Российской Федерации и Украины. Переговорный процесс имеет четыре направления. Первое направление переговоров касается внеблочного статуса Украины. До сих пор нет определенности с гарантиями безопасности, которые Украине должны предоставить третьи страны. Отмечается, что в Киеве хотят получить гарантии по примеру 5 статьи договора НАТО (прямая военная помощь в случае угрозы).

Второе направление переговоров относится к демилитаризации Украины. Речь идет об ограничениях в отношении украинской армии. Украина хочет сохранить текущую численность войск, в то время как Российская Федерация настаивает на уменьшении украинской армии и ее отказе от некоторых дальнобойных систем.

Третье направление затрагивает политическое устройство Украины. Российская Федерация настаивает на категорическом устранении праворадикальных группировок из органов государственного управления.

Четвертое направление касается границ Украины. Российская Федерация подчеркивает, что статус Крымского полуострова не подлежит обсуждению, равно как и признание независимости Донецкой и Луганской народных республик в границах Донецкой и Луганской областей. По мнению главы Российского совета по международным делам А.В. Кортунова, «договоренности ни по одному из направлений переговоров отдельно практического смысла не имеют, и неудачный исход по одному из направлений испортит результат» [2].

Тактическими приемами ведения переговоров в процессе позиционного торга являются:

- «завышение требований»: переговорный процесс начинается с выдвижения неправомерно высоких требований, на выполнение которых субъекты не рассчитывают. Затем, якобы уступая, субъекты предъявляют друг другу реальные требования. Так, о невозможности мирного урегулирования заявили начальник Главного управления разведки Министерства обороны К. Буданов, секретарь Совета национальной безопасности и обороны СНБО А. Данилов. Общий смысл заявлений сводится к тому, что мир с Россией возможен только после ее капитуляции. Политолог Р. Бортник замечает по этому поводу: «Украина повышает ставки. Если в первые дни войны Киев был готов обсуждать российские ультиматумы, на переговорах в Стамбуле часть требований уже была отброшена, а компромисс обсуждался только в плане внеблоковости и нейтральности Украины, то сейчас переговоры и в целом мирное соглашение пока не в приоритете. Мол, если Россия хочет договариваться, то по-новому, или разговора не будет. Уверенность вселяют, думаю, западные поставки. Это игра с общественным мнением» [3].

- «расстановка ложных акцентов в собственной позиции»: демонстрация крайней заинтересованности в решении какого-либо незначительного вопроса, инсценирование уступки, что вызывает ответные послабления со стороны оппонента. В экспертной среде прошедшие переговоры российской и украинской делегаций склонны рассматривать как позитивное событие. Политологи отмечают, что сам факт состоявшейся встречи – половина успеха. По мнению политолога А. Шпунта, «по итогам переговоров никаких конкретных решений не принято. Здесь надо говорить о том, что стороны сконцентрировались на решении гуманитарных вопросов, потому что именно эти вопросы в теории решить можно. А вопросы признания ДНР и ЛНР независимыми, на чем настаивает русская делегация.

- «двойное толкование»: внедрение формулировок соглашения с двойным смыслом, что позволяет толковать его в своих интересах. Изменилось отношение к возможному нейтральному статусу Украины, хотя в Стамбуле, в процессе мартовских переговоров, украинская делегация была готова отказаться от вступления в НАТО в обмен на гарантии безопасности. Теперь же заявлено, что Украина не собирается отказываться от намерений добиваться вступления в альянс. Представитель Кремля Дмитрий Песков усомнился в том, что переговорный процесс может закончиться как-то результативно. То есть ситуация выглядит так, что переговоры поставлены на паузу. Обе стороны, по-видимому, ожидают результатов противостояния на юго-востоке. Кроме того очевидно, что Киев ужесточил риторику вслед за Западом, который заговорил о «войне до победного конца». И строится она теперь на основном тезисе «Война может закончиться лишь после капитуляции Москвы».

Характеризуя тактические приемы ведения переговоров в процессе позиционного торга, следует отметить следующие недостатки:

- заключение неразумных соглашений, не отвечающих интересам сторон, когда реализуется стратегия «выигрыш – проигрыш»;

- увеличение цены достижения договоренностей (здесь имеются в виду дополнительные ресурсные затраты);

- возрастание риска недостижения договоренностей;

- реальное нарастание напряженности, вражды и разрыв отношений;

- увеличение количества участников переговорного процесса по принципу чем больше, тем серьезнее становятся недостатки этой стратегии.

Что касается положительных моментов ведения переговоров в процессе позиционного торга, то необходимо отметить наличие возможности разового конфликтного взаимодействия, когда стороны не стремятся наладить долговременные взаимоотношения. Нередко это может означать отказ от ведения переговоров вообще.

Представляется, что партнерский подход, или стратегия ведения переговоров на основе учета взаимных интересов, является альтернативой позиционному торгу.

**Список источников**

1. Кильмашкина Т.Н. Стратегии ведения переговоров в ситуации конфликта // Труды Академии управления МВД России. – 2016. – № 4 (40). – С. 13–17.

2. Кортунов А.В. Линии расхождения: что переговоры с Украиной говорят о состоянии Российского общества // Газета Ведомости. – 04 апреля 2022.

3. Силенко И. Переговоров не будет? Украина призывает Россию капитулировать // Афинские новости. – 05 мая 2022. URL: <https://rua.gr/news/european-news/vojna-v-ukraine/47902-peregovorov-ne-budet-ukraina-prizyvaet-rossiiyu-kapitulirovat.html> (дата обращения: 18.03.2025).

4. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения / Пер. с англ. А. Гореловой; Предисл. В.А. Кременюка. – М.: Наука, 1992. – 158 с.

**Spisok literatury**

1. Kil’mashkina T.N. Strategii vedeniya peregovorov v situacii konflikta // Trudy Akademii upravleniya MVD Rossii. – 2016. – № 4 (40). – S. 13–17.

2. Kortunov A.V. Linii rashozhdeniya: chto peregovory s Ukrainoj govoryat o sostoyanii Rossijskogo obshhestva // Gazeta Vedomosti. – 04 aprelya 2022.

3. Silenko I. Peregovorov ne budet? Ukraina prizyvaet Rossiyu kapitulirovat’ // Afinskie novosti. – 05 maya 2022. URL: https://rua.gr/news/european-news/vojna-v-ukraine/47902-peregovorov-ne-budet-ukraina-prizyvaet-rossiiyu-kapitulirovat.html (data obrashheniya: 18.03.2025).

4 Fisher R., Yuri U. Put’ k soglasiyu, ili peregovory bez porazheniya / Per. s angl. A. Gorelovoj; Predisl. V.A. Kremenyuka. – M.: Nauka, 1992. – 158 s.