

БИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

К ВОПРОСУ О СОСТОЯНИИ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ КАК ФАКТОР ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Зачиняев Ярослав Васильевич
Зачиняева Анна Владимировна

В обзорно-аналитической статье: «Состояние окружающей среды как фактор воздействия на здоровье населения Санкт-Петербурга», ввиду отсутствия собственных экспериментальных данных, авторы ставят совершенно надуманную проблему о «сложности установления зависимости здоровья от состояния окружающей среды». Безусловно, с этой задачей справиться трудно, если в качестве научной базы для подтверждения значимости вышеизложенной проблемы использовать материалы одного учебника и сборника научных трудов пятнадцатилетней давности (ссылка 4 и 6 [1]).

Обратимся к современным научным материалам, в которых представлены массивы данных о причинно-следственных зависимостях между воздействием на организм факторов окружающей среды и показателями здоровья популяции. Многочисленные исследования отечественных и зарубежных специалистов показали, что влияние экологических факторов на здоровье человека оценивается примерно в 20 — 25 % всех воздействий, 20 % составляют биологические (наследственные) факторы, на долю организации здравоохранения отводится 10 %. 50 — 55 % удельного веса факторов, обуславливающих здоровье населения, составляет образ жизни человека [2-5]. Эта причинно-следственная связь с высокой достоверностью давно установлена не только многофакторным анализом, на который ссылаются авторы с определённой долей скептицизма, но и кластерным, дисперсионным, дискриминантным методами анализа [6 - 7].

Какую научную значимость представляют данные о географическом положении Санкт-Петербурга, климате, рельефе местности и т.п.? Эти данные в достаточном объёме можно найти в школьном учебнике по географии. Может что-то изменилось за последние 310 лет, но авторы об этом умалчивают.

А.С. Пушкин в поэме «Медный всадник» гениально отобразил влияние наводнения на здоровье населения ещё в 1824 г. Авторы в своей статье выступают в роли Нострадамуса, сообщая читателю, что «введённые в эксплуатацию в 2011 г. защитные сооружения будут препятствовать наводнениям». Авторы сомневаются, что эти сооружения строились с другой целью?

В докладе об экологической ситуации в Санкт-Петербурге, подготовленном Комитетом по природопользованию, охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности в полной мере представлены количественные данные по уровню загрязнения воздушного и водного бассейнов, загрязнению почв в Санкт-Петербурге [8]. К сожалению, авторы при оценке состояния окружающей среды в Санкт-Петербурге таких данных не приводят. Читателю в этом разделе статьи только сообщается, что «на долю автотранспорта приходится 85% выбрасываемых углеводородов». Откуда была взята эта информация, остаётся только догадываться, поскольку ссылки на источник авторы не приводят (С.83-84 [1]). Если обратиться к докладу [8] об экологической ситуации в Санкт-Петербурге, то:

1. Значения среднегодовых концентраций основных загрязнителей – оксида азота (IV), оксида азота (II), оксида углерода (II), оксида серы (IV), взвешенных частиц (PM₁₀ и PM₂₅), а также 3,4-бензпирена, аммиака, ароматических углеводородов, не превышали уровня ПДК с.с. Величины среднегодовых концентраций основных загрязняющих веществ имели тенденцию слабого спада или сохранения на уровне прошлых годов.
2. По максимальным наблюдаемым разовым концентрациям (по показателю «стандартный индекс») загрязнения атмосферного воздуха в центральной части города оксидами азота, оксидом углерода (II), взвешенными частицами, озоном характеризуется как «повышенное».
3. Наибольший вклад в загрязнение атмосферного воздуха города вносят: формальдегид, оксиды азота, фенол, озон, взвешенные частицы.

Авторы отмечают, что «находится под вопросом эксплуатация полигона «Красный Бор» по захоронению токсичных отходов, вводя читателя в заблуждение, поскольку это не соответствует действительности. В 2011 году полигон заключил 368 договоров на предоставление услуг по приему и размещению промышленных отходов. В целях обеспечения безопасности, повышения эффективности внедрения инновационных технологий в области сбора, хранения, переработки и утилизации отходов производства и потребления в соответствии с распоряжением Комитета № 165-р от 07.12.2011 г. на базе ГУПП «Полигон Красный Бор» создан Региональный Научно-Технический центр «РНТЭЦ». Создание центра позволит объединить научно-технические потенциалы РАЕН и предприятий, работающих в сфере охраны окружающей среды.

Авторы заблуждаются, утверждая, что «специалисты в области медицины и здравоохранения не вычисляют вклад каждого канцерогенного фактора в заболеваемости раком гетерогенной городской популяции». На сегодняшний день существует более 30 (!) методических рекомендаций по оценке риска воздействия канцерогенных факторов на здоровье населения, в том числе и с онкологическими последствиями [9, 10]. Методология оценки риска включена в систему управления качеством окружающей среды и здоровьем населения в Российской Федерации (совместное постановление Минздрава России и Минэкологии России от 10.11.97 № 25 и № 03-19/24-3483).

Демографическую ситуацию в Санкт-Петербурге нельзя считать столь катастрофической как это представляют авторы статьи. Численность постоянного населения **Санкт-Петербурга** на

1 ноября 2012 года составила 5014,7 тыс. человек и с начала года увеличилась на 61,5 тыс. человек или на 1,2% [11]. Население Северной столицы растёт за счёт мигрантов, в основном выходцев из Средней Азии.

Анализ состояния заболеваемости массовыми неинфекционными заболеваниями в связи с вредным воздействием факторов окружающей среды обитания по данным государственного доклада «О состоянии санитарно-эпидемиологического благополучия населения в РФ в 2011 г. показал, что в Санкт-Петербурге первое место занимают заболевания органов дыхания, второе - травмы и отравления, третье - болезни кожи и подкожной клетчатки.

В 2011 г. ФБГУЗ ЦГиЭ в г. Санкт-Петербурге проведена работа по оценке риска для здоровья населения воздействию химических веществ, загрязняющих воду зон рекреации, по данным социально-гигиенического мониторинга. Результаты расчетов показали, что уровни хронического канцерогенного риска имеют допустимые значения по всем веществам, как для взрослого населения, так и для детей. Максимальное значение коэффициентов опасности значительно ниже единицы - в 142 раза (допустимый уровень 1,0) [12].

К сожалению, авторы в своей статье при анализе «динамики и распространении некоторых экзозависимых заболеваний» ограничились только перечислением районов г. Санкт-Петербурга,

которые по данным 1998 года (ссылка 6 [1]) имеют «различающие уровни заболеваемости». Поскольку авторы не привели никаких количественных факторов, показывающих заболеваемость населения в связи с вредным воздействием факторов окружающей среды, то об их динамике и распространенности приходится читателю только догадываться.

Неясно, почему авторы приводят «прогноз состояния здоровья петербуржцев» на основании разработок проф. В.А. Худолея 1996 г. и каким образом «состояние окружающей среды как фактор воздействия на здоровье населения Санкт-Петербурга» влияет на этот прогноз. Авторы предрекают нам «стабилизационный прогноз популяционного здоровья», поскольку такой прогноз является вероятным «только при осуществлении крупных мероприятий экономического, социального, медицинского, экологического характера, сосредоточенных на кардинальном улучшении условий жизни большинства населения». Каким образом, представленные в прогнозе критерии связаны с материалом статьи: состояние окружающей среды, динамика демографической ситуации, распространенность экзозаболеваний и т.д.?

Проведение социально-гигиенического мониторинга, порядок проведения которого утверждён постановлением Правительства РФ от 2 февраля 2006 г. № 60 обеспечивает [13]:

1. установление факторов, оказывающих вредное воздействие на человека, и их оценку;
2. **прогнозирование состояния** здоровья населения и среды обитания человека;
3. определение неотложных и долгосрочных мероприятий по предупреждению и устранению воздействия вредных факторов среды обитания человека на здоровье населения;
4. разработку предложений для принятия решений в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения;
5. информирование органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций и населения о результатах, полученных при проведении мониторинга.

Таким образом, следует сделать вывод, что авторы не смогли *должным образом* исследовать причинно-следственные связи воздействия состояния окружающей среды на здоровье населения Санкт-Петербурга.

Список литературы

1. Чистобаев А.И., Семёнова З.А. Состояние окружающей среды как фактор воздействия на здоровье населения Санкт-Петербурга // Вестник БФУ им. И. Канта. 2012. Вып.1. С. 80-90.
2. Медик В.А., Юрьев В.К. Общественное здоровье и здравоохранение. М., 2012.
3. Келина Н.Ю., Безручко Н.В. Экология человека. Ростов Н/Д-2009.
4. Ревич Б.А., Авалиани С.Л., Тихонова Г.И. Экологическая эпидемиология. М., 2004.
5. Зуева Л.П. Эпидемиологическая диагностика. СПб, 2009.
6. Юнкеров В.И., Григорьев С.Г. Математико-статистическая обработка данных медицинских исследований. СПб, 2002.
7. Комплексная гигиеническая оценка степени напряженности медико-экологической ситуации различных территорий, обусловленной загрязнением токсикантами среды обитания населения. Методические рекомендации утв. Главным государственным врачом РФ 30.07. 1997 № 2510/5716-97-32.
8. Доклад об экологической ситуации в Санкт-Петербурге в 2011 г./Под ред. Д.А. Голубева, Н.Д. Соронина. СПб, 2012.
9. Руководство по оценке риска для здоровья населения при воздействии химических веществ, загрязняющих окружающую среду. М., 2004.
10. МосМР 2.1.9.005-03. Применение факторов канцерогенного потенциала при оценке риска воздействия химических веществ. М., 2012.

11. URL: <http://www.petrostat.gks.ru> (дата обращения: 11.02.2013).
12. О состоянии санитарно-эпидемиологического благополучия населения в РФ в 2011 г. Государственный доклад. М., 2012.
13. Постановление Правительства РФ от 2 февраля 2006 г. № 60. Об утверждении положения о проведении социально-гигиенического мониторинга. М., 2006.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ДЕРИВАТИВЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Иванова-Паленова Екатерина Викторовна

Современной экономике свойственны значительные колебания цен на многие виды товаров. Производители и потребители заинтересованы в создании эффективных механизмов, способных защитить их от неожиданных изменений цен и минимизировать неблагоприятные экономические последствия. Форвардные и биржевые фьючерсные контракты традиционно считаются финансовыми инструментами, направленными на хеджирование (страхование) экономических рисков. Однако эти контракты не всегда отвечают потребностям участников рынка. С развитием финансовой инженерии появились новые инструменты, предоставляющие хозяйствующим субъектам более широкий спектр возможностей для управления экономическими рисками.

Первоначально основной целью рынка деривативов являлось страхование исполнения и неизменности условий исполнения сделок (цены, поставки и др.), однако в дальнейшем для профессиональных участников он стал служить источником постоянной спекулятивной прибыли. Таким образом, на настоящий момент "клиенты, осуществляющие сделки с деривативами, подразделяются на две категории – спекулянты и хеджеры. Первая категория это те, кто покупает деривативы с целью их последующей перепродажи, т.е. сам предмет контракта их не интересует. Хеджеры, напротив, непосредственно связаны с поставляемым товаром по роду своей деятельности"

Рынок деривативов выполняет две важные функции: позволяет согласовывать планы предпринимателей на будущее и страховать ценовые риски в условиях неопределенности экономической конъюнктуры.

Деривативные сделки позволяют застраховаться от изменения цен финансовых активов, валютных курсов, процентных ставок, собственно товарных цен. Привлекательность рынка деривативов состоит также в том, что его инструменты являются высокодоходными, хотя и высокорискованными объектами инвестирования финансовых средств.

Инструменты, используемые на данном рынке, призваны увеличить скорость оборота финансовых вложений, застраховать ответственность и риски участников. Таких целей очень трудно достичь при больших сроках банковских расчетов, жестком контроле со стороны государства над операциями участников, высоком налоговом бремени (когда налогом облагается каждая сделка, а не оборот), значительных трудностях (из-за длительности сроков) привлечения к ответственности участников рынка. В случае использования дериватива большинство из указанных проблем автоматически отпадает.

С учетом многочисленных возможностей для применения деривативных финансовых инструментов круг их пользователей является чрезвычайно разнородным. Участниками рынка деривативов являются частные и институциональные инвесторы, торговые и промышленные предприятия, публичные власти, а также финансовые организации и посредники. Благодаря использованию деривативов хозяйствующие субъекты (исключая финансовых посредников) решают задачи в области риск-менеджмента и портфельного менеджмента (сделок страхования рисков или хеджирования). При этом часть рисков, связанных с текущими хозяйственными сделками или инвестиционными операциями, переносится на других участников рынка.

Отличие деривативов от иных инструментов хеджирования состоит в том, что они позволяют расщеплять риски, которые ранее были не делимы. Например, инвестор, приобретающий

иностранные акции и стремящийся при этом избежать валютного риска, может использовать дериватив, что позволит осуществить вложение, стоимость которого подвержена связанному с выбранной акцией рыночному, но не валютному риску. В принципе для каждого финансового риска или даже его части может быть сконструирован дериватив, структура которого точно соответствует выбранному риску. Названный эффект оказывается прямым следствием того факта, что рыночная стоимость деривативного инструмента является производной от базисной стоимости. Благодаря этому свойству деривативы также хорошо подходят для того, чтобы принять на себя определенный риск (открыть позицию) в ожидании благоприятного изменения стоимости базисного актива (спекуляция или, более изысканно, "трейдинг"). Указанное обстоятельство играет не последнюю роль для институциональных и частных инвесторов.

Особенная привлекательность деривативных инструментов в сравнении с вложениями в базисный актив состоит в том, что при относительно небольшом и даже минимальном использовании собственного капитала, включая транзакционные издержки, можно получить более высокий доход. Обратная сторона этого проявляется в сопоставимой вероятности крупных потерь и весьма высокой вероятности не столь значительных убытков. Вследствие этого деривативы хорошо подходят для получения арбитражного дохода. Финансовый арбитраж строится на разнице цен между наличным и срочным рынками или на сравнительных преимуществах, связанных с более низкими затратами на определенных сегментах финансового рынка, или же сводится к "правовому арбитражу", включая налоговый арбитраж, который использует различия в правовом регулировании экономически равноценных сделок. Наконец, в качестве элемента сложных составных позиций деривативы могут выполнять любые другие функции, свойственные финансовым инструментам, например, выступать в качестве инвестиций (причем не обязательно спекулятивных) или финансирования.

Макроэкономическое значение рынка деривативов состоит в функции выявления и распределения рисков, а также, в качестве вторичного эффекта, в его воздействии на процесс ценообразования на рынке базисного актива. Участники рынка базисного актива могут получить достоверную информацию относительно его будущей цены, необходимую для решения своих производственных, торговых или стратегических задач, и при этом вовсе не обязаны участвовать в срочной торговле. Спекулятивные сделки, заключаемые на рынке деривативов, являются экономическим условием для создания на нем ликвидности.

Общэкономические риски рынка деривативов проистекают из того, что крупнейшие участники рынка вследствие потерь по деривативам могут оказаться на грани финансового краха и даже увлечь за собой других участников. До сих пор не доказано, что деривативы приносят в экономику дополнительные риски, вызывая рост волатильности на рынке базисного актива и снижая эффективность государственной денежной политики. Вот уже несколько лет о деривативах в западноевропейских странах публично говорят прежде всего в связи с сенсационными потерями и банкротством отдельных участников рынка в результате заведомо спекулятивных или, по крайней мере, не достаточно просчитанных сделок. Назовем здесь лишь миллиардные убытки MG Refining and Marketing Inc. (американской дочерней компании Metallgesellschaft AG), потери сингапурского банка Barings Futures Private Ltd., калифорнийской корпорации Orange Country, а также убытки в размере сотен миллионов долларов, понесенные Procter & Gamble Inc. Случаи подобного рода побудили государственные органы в соответствующих странах, а также по всему миру пересмотреть свое отношение к тому, насколько остро стоит потребность в ужесточении законодательных рамок деривативных финансовых инструментов. Заметим, что в России вообще не существует такого законодательного регулирования.

Используя средства обязательственного права, деривативы позволяют сконструировать новые финансовые схемы и риски, или точнее говоря, зависящие от случая ("стохастически

обусловленные") положительные или отрицательные потоки платежей (например, процентные или дивидендные платежи и т.д.), которые обычно связаны с приобретением или передачей имущества (долговых обязательств, акций и т.д.). Отсюда проистекает опасность неравенства и открывающихся в связи с этим нежелательных возможностей для арбитража между традиционными позициями, занимаемыми на наличном рынке базисного актива, и экономически равноценными, построенными с использованием деривативов позициями, порождающими идентичные потоки платежей.

ДЕРИВАТИВЫ В ЭКОНОМИКЕ РЯДА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Иванова-Паленова Екатерина Викторовна

Срочный рынок является молодым и динамично развивающимся сегментом рыночной экономики. Зарождение организованной срочной торговли можно отнести к появлению в 1752 г. Нью-Йоркской Продовольственной Биржи. Первая срочная биржа — Чикагская Торговая Палата (CBT) — образована в 1848 г. для торговли фьючерсными контрактами на сельскохозяйственную продукцию. Однако действительно бурное развитие срочный рынок получил только в 70-90-е гг. нашего столетия. Одна из главных причин этого — усиление нестабильности рыночной экономики в краткосрочном периоде. Именно в 70-е гг. западные страны перешли к плавающим валютным курсам. Если до конца 1960-х гг. процентные ставки были относительно низкими и стабильными, то с начала 1970-х гг. они обнаружили как тенденцию к росту, так и возрастающей неустойчивости. Только в одной Великобритании в период между 1979 и 1989 гг. процентные ставки изменялись более 80 раз. Поскольку в современном мире развитие бизнеса, во многом основано на привлечении заемного капитала и расширении внешнеэкономических связей, то отмеченные процессы не могли не сказаться на росте неустойчивости цен и на других рынках. Именно в 70-80-е гг. стали активно формироваться срочные биржи. Так, в 1972 г. образован Международный Валютный Рынок (IMM), являющийся подразделением Чикагской Товарной Биржи (CME). В 1973 г. открылась торговля опционами на Чикагской Бирже Опционов (CBOE). Лондонский Рынок Торгуемых Опционов (LTOM) образован в 1978 г. в рамках Лондонской Международной Фондовой Биржи. В 1979 г. возникла Нью-Йоркская Фьючерсная Биржа (NYFE). В 1982 г. образована Лондонская Международная Биржа Финансовых Фьючерсов (LIFFE). В этом же году открылась торговля срочными контрактами на Филадельфийской Фондовой Бирже (FHLX). Во Франции в 1985 г. образована Биржа Финансовых Фьючерсных Контрактов (MATIF). В Японии первые срочные сделки стали заключаться в 1985 г. В 80-е гг. возник новый сегмент срочного рынка – рынок свопов.

Франция

Во Франции закон от 28 марта 1885 года окончательно легализовал все срочные сделки купли-продажи товаров и ценных бумаг, включая государственные. В 1898 г. Кассационный суд Франции даже запретил участникам срочных сделок ссылаться в своих возражениях на то, что эти сделки якобы прикрывают сделки на разницу, судам же, в свою очередь, было запрещено устанавливать действительные намерения сторон. Закон от 28 марта 1885 года трижды менялся в течение последних десяти лет своего существования до своей замены законом от 2 июля 1996 года. Сначала, в 1985 году, были признаны законными срочные сделки по процентным ставкам, потом, в 1991 году, были узаконены срочные сделки по индексам и валюте, наконец, 31 декабря 1993 года из текста закона была устранена ссылка на поставку.

В настоящее время во Франции действует закон от 2 июля 1996 года “О модернизации финансовой деятельности”, предоставляющий защиту требованиям, возникающим из расчетных деривативов, если по меньшей мере одна из сторон договора является производителем инвестиционных услуг, финансовым учреждением или нерезидентом, имеющим сходный статус.

Область применения данного закона связана с концепцией инвестиционно-финансовой компании. Такая компания осуществляет коммерческую деятельность в пользу третьих лиц, принимает, передает и выполняет заказы, ведет операции по купле-продаже от своего имени и за свой счет, осуществляет управление портфелями ценных бумаг и вложения в ценные бумаги, когда в этих видах деятельности используются следующие финансовые инструменты:

- ценные бумаги;
- долевые части паевых инвестиционных фондов;
- инструменты денежного рынка, срочные контракты;
- форвардные контракты по процентным ставкам, контракты по свопам и опционам.

Эти виды услуг называются инвестиционными услугами. Закон определяет, что любая сделка, совершенная на территории Франции по какому-либо финансовому инструменту, принятому в качестве такового на регулируемом рынке, может быть заключена только официально признанным участником этого рынка. Несоблюдение этого правила влечет аннулирование самой сделки. Закон предусматривает ряд исключений из этого правила.

Что касается деривативных сделок, то под ними в данном законе (статья 3) понимаются:

- форвардные контракты по всем видам финансовых инструментов, биржевым индексам, ценным бумагам, валютам, включая и инструменты, влекущие за собой оплату наличными;
- форвардные контракты по процентным ставкам;
- форвардные контракты в области валютного дилинга;
- форвардные контракты по всем видам товаров и продуктов питания;
- опционные контракты по покупке и продаже производных финансовых и любых других инструментов срочного рынка.

При возникновении спора между сторонами и невыполнении обязательств одной из сторон по условиям деривативного контракта (ст. 46, п. 1 Закона), сторона несет ответственность за несоблюдение и не может, ссылаясь на статью 1965 Гражданского кодекса Франции, уклониться от ответственности, даже если этот контракт сводится к выплате простой разницы.

Согласно статье 1965 ГК Франции, закон не предоставляет никакого иска о взыскании долга, возникшего из пари или о платеже пари. Со времени вступления в силу Закона 28 марта 1885 года законными являются все срочные сделки с ценными бумагами, хотя бы результатом такой сделки была только уплата разницы в биржевом курсе ценной бумаги. В отношении сделок с другими активами, перечисленными в Законе "О модернизации финансовой деятельности", судебная практика по вопросу о возможности предоставления судебной защиты до принятия этого закона была неустойчивой.

Англия

В Англии суды, отказывая на протяжении более ста лет в защите требований, возникших из расчетных деривативов, пытались тем не менее сформулировать конкретные условия, при которых сделки на разницу подлежали бы все-таки защите в судах. Однако только в 1986 г. в Англии был принят Закон "О финансовых услугах", предоставляющий сделкам на разницу судебную защиту при условии, что обе или хотя бы одна из сторон совершает эту сделку в качестве предпринимателя с целью "обеспечения дохода или избежания потерь". В известном деле "City Index Ltd. v. Leslie" (1991 г.) судья лорд Дональдсон особо подчеркнул, что термин "обеспечение дохода" следует понимать не как защиту дохода, приобретаемого по какому-либо другому договору путем его хеджирования, а просто как обычное получение дохода. Судья Маккоуан в этом же деле указал, что "обеспечение дохода" в смысле Закона 1986 г. "О

финансовых услугах" - это не более чем простое получение дохода любой из сторон. Собственно говоря, предпринимательская деятельность вообще состоит в получении дохода и ни в чем более (см., например, п.1 ст.2 ГК РФ), поэтому очевидно, что, с точки зрения предпринимательской деятельности, различные законные способы получения или сохранения дохода ничем друг от друга не отличаются. Следовательно, у законодателя нет и не может быть необходимости ставить правовую защиту предпринимательских договоров в зависимость от того или иного законного способа извлечения предпринимателем своего дохода.

Интересно, что Палата лордов в 1991 г. пришла к выводу, что муниципальные образования не могут заключать расчетные деривативы, поскольку распоряжаются общественными средствами и поэтому не должны брать на себя повышенные риски.

Германия

В Германии Закон "О фондовых биржах" 1896 г. был дополнен в 1994 г. и теперь предоставляет судебную защиту срочным сделкам с ценными бумагами, включая сделки на разницу, если эти сделки заключаются предпринимателями под контролем биржевого комитета. Если же предпринимателем является только одна сторона сделки, то сделка защищается законом, если предприниматель подчинен специальному банковскому или биржевому контролю и, кроме того, заранее письменно предупредил другую сторону, не являющуюся предпринимателем, об особых рисках, связанных с деривативными сделками.

Важный пример правового регулирования игр и пари дает Германское гражданское уложение (ГГУ). В § 762 гл.17 "Игра. Пари" ГГУ говорится: "Из игры или пари обязательство не возникает. Исполненное на основании игры или пари не может быть истребовано обратно, так как обязательство отсутствовало. Данные правила распространяются и на соглашение, по которому сторона, проигравшая игру или пари, с целью уплаты долга примет на себя обязательство в отношении выигравшей стороны, в частности совершит признание долга".

Следовательно, ГГУ, принятое более 100 лет назад, как и новый ГК РФ, в целом отрицательно относится к играм и пари. Вместе с тем, в § 764 "Сделка на разницу" устанавливается, что если договор, предметом которого является поставка товара или передача ценных бумаг, заключается с тем, чтобы разница между согласованной ценой и биржевой или рыночной ценой в момент поставки была выплачена проигравшей стороной выигравшей стороне, то такой договор рассматривается как игра. Это правило применяется также в случае, если намерение уплаты разницы существовало только у одной стороны, однако другая сторона знала или должна была знать о таком намерении. Указанный параграф представляет собой специальную норму, которая квалифицирует сделки на разность как разновидность игры.

Как видно, европейский законодатель обуславливает защиту требований, возникающих из расчетных деривативов, специальным статусом их участников, во-первых, предполагающим их профессиональную подготовленность к заключению такого рода сделок, во-вторых, исключаящим возможное нанесение ущерба публичным интересам, и, в-третьих, обеспечивающим особый контроль за их деятельностью со стороны властей, а при наличии "слабой" стороны, еще и особые гарантии ее прав.

Это означает, что при решении вопроса о предоставлении судебной защиты расчетным деривативам, как и в случае предоставления судебной защиты некоторым видам игр и собственно пари, существенным для законодателя является не формально-догматическая и даже не общая социальная характеристика договора, а та роль, которую этот договор играет в конкретных обстоятельствах.

СУЩНОСТЬ ДЕРИВАТИВОВ

Иванова-Паленова Екатерина Викторовна

В России торговля деривативами зародилась в 1992 г., когда на Московской Товарной Бирже (МТБ) открылась фьючерсная секция. В настоящее время в России торговля срочными контрактами представлена на Московской Межбанковской Валютной Бирже, Московской Центральной Фондовой Бирже, Российской Бирже и ряде других бирж.

Однако, несмотря на широкое использование производных финансовых инструментов, правовая база, обеспечивающая функционирование этого рынка не была создана. В силу произошедшего в 1998 году дефолта рынок расчетных деривативов очень сильно пострадал. И тем не менее, это не привело к реальным действиям, направленным на создание нормативных актов, регламентирующих отношения по рассматриваемым сделкам.

Рынок деривативов имеет отлаженную организационную инфраструктуру. Подавляющая часть срочной торговли сконцентрирована в главных мировых финансовых центрах, в частности, на ведущих мировых биржах, а также осуществляется с помощью международных телекоммуникационных систем. Клиринг по срочным операциям происходит в объединенных клиринговых центрах.

Инфраструктура рынка деривативов представлена не только биржами и внебиржевыми электронными системами, но и широким спектром организаций, выполняющих как брокерские, так и дилерские функции. Деятельность профессиональных участников рынка деривативов подлежит лицензированию.

Участниками этого рынка являются не только профессиональные организации, формирующие его инфраструктуру, но и любые юридические и физические лица, решающие задачи согласования хозяйственных планов и страхования ценовых рисков.

Как было отмечено выше, деривативные контракты именуют производными активами. В некоторых публикациях их также называют производными ценными бумагами. Если посмотреть на сущностную характеристику ценных бумаг и деривативных контрактов, а также функции, которые выполняют фондовый рынок и рынок производных финансовых инструментов, то с таким определением трудно согласиться.

Деривативный контракт иногда называют также производной ценной бумагой. Впервые этот термин был введен Положением 1991 года "О выпуске и обращении ценных бумаг в фондовых биржах в РСФСР", там говорилось: "Производные ценные бумаги - любые ценные бумаги, удостоверяющие право их владельца на покупку или продажу указанных в настоящем пункте ценных бумаг", в частности акции, облигации и т.д. Другое определение дает профессор Галанов: "Производные ценные бумаги - это класс ценных бумаг, целью обращения которых является извлечение прибыли из колебаний цен соответствующего актива. Существует два типа производных ценных бумаг: фьючерсы и опционы".

Согласно ст.143 Гражданского кодекса Российской Федерации, к ценным бумагам могут быть отнесены бумаги, которые, во-первых, прямо названы таковыми в Кодексе; во-вторых, отнесены к ценным бумагам законами о ценных бумагах или в установленном ими порядке.

Среди ценных бумаг, перечисленных в ст.143 ГК, фьючерсов нет. А в соответствии со ст. 2 Федерального закона "О рынке ценных бумаг" эмиссионной ценной бумагой признается любая

бумага, отвечающая одновременно следующим требованиям:

1. закрепляет имущественные права (хотя Федеральный закон добавляет "и неимущественные", последнее следует опустить, ибо данная трактовка ценной бумаги противоречит ст.142 Гражданского кодекса);
2. размещается выпусками;
3. все бумаги внутри одного выпуска имеют равные объемы и сроки осуществления прав, удостоверенных ценной бумагой, вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги.

Рассмотрим, обладает ли дериватив перечисленными характеристиками и может ли быть признан ценной бумагой.

Совершение деривативной сделки означает, что каждая из сторон получает имущественное право - право на получение потенциальной вариационной (или эквивалентной) маржи в случае, если некая цена единицы базисного актива в установленный момент времени окажется выше или ниже ее цены, закрепленной при совершении деривативной сделки.

Второе условие для признания дериватива ценной бумагой также соблюдается, ибо организатор торгов заранее извещает участников торгов обо всех необходимых условиях, на которых будут совершаться сделки с определенным базисным активом, включающих в себя:

- единицу базисного актива (род, вид ценных бумаг);
- объем базисного актива (количество ценных бумаг при одной сделке);
- расчетную цену (стоимость единицы базисного актива), ее название, например цена отсечения;
- размер биржевого сбора за один контракт;
- дату погашения ценных бумаг, являющихся базисным активом;
- дату проведения первой торговой сессии по этому базисному активу;
- дату (или срок) исполнения (определения расчетной цены исполнения);
- порядок исполнения (перечисление вариационной маржи одновременно или в течение периода времени).

Наличие совокупности однообразных характеристик каждой деривативной сделки могло бы служить достаточным доказательством для признания наличия выпуска ценных бумаг, в рамках которого все ценные бумаги имеют единые сроки осуществления прав.

На этом все доводы за признание дериватива ценной бумагой заканчиваются. Он не может быть признан ценной бумагой, ибо при совершении деривативной сделки, поскольку неизвестна расчетная цена исполнения, неясно, кто же из сторон будет уплачивать вариационную маржу, то есть кто является должником по ценной бумаге. Может также возникнуть ситуация, когда расчетная цена исполнения совпадает с расчетной ценой, обозначенной сторонами деривативного контракта, и тогда никто не получит имущественной ценности.

Для ценной бумаги характерно, что она является документом, который должен быть предъявлен для осуществления заложенного в нем права. Признавать же обе стороны владельцами ценной бумаги абсурдно, поскольку: а) полученная вариационная маржа в таком случае должна распределяться между ними в некоторой установленной пропорции - как это требуется по правилам общей долевой собственности. К тому же б) исполнение по ценной бумаге должно производиться одной из участниц деривативного контракта, ибо ценная бумага представляет собой имущественное право одной стороны по отношению к другой.

По мнению М.Агаркова, в ценной бумаге не может быть выражено правоотношение, в котором

обе стороны взаимно приобретают права и обязанности, так как сторона, не владеющая бумагой, не может осуществить принадлежащее ей право.

Таким образом, в момент выпуска дериватива нельзя определить ни кредитора, ни должника по ценной бумаге.

Между тем ст.2 Федерального закона закрепляет понятие "эмитента" как юридического лица или органов исполнительной власти либо органов местного самоуправления, несущих от своего имени обязательства перед владельцами ценных бумаг по осуществлению прав, закрепленных ими.

В зарубежном законодательстве, в частности в Единообразном коммерческом кодексе США, эмитент также определяется как конкретное лицо: в отношении обязательства или средства правовой защиты по ценной бумаге понятие "эмитент" включает лицо, которое:

1. указывает свое имя на сертификате ценной бумаги либо дает санкцию на указание своего имени на сертификате ценной бумаги, кроме выступающего в качестве удостоверяющего подлинность доверительного собственника, регистратора, трансфер-агента и т.п., с тем чтобы засвидетельствовать долю, участие или другой интерес в отношении своей собственности или в отношении предприятия, либо засвидетельствовать свою обязанность исполнить обязательство, представленное этим сертификатом;
2. создает долю, участие или другой интерес в отношении своей собственности или в отношении предприятия либо принимает на себя обязательство, представляющее собой несертифицированную ценную бумагу;
3. прямо или опосредованно создает частичный интерес в отношении своих прав или имущества, если такой частичный интерес представлен сертификатом ценной бумаги; либо
4. становится ответственным за другое лицо или вместо другого лица, которое является эмитентом (раздел 8-201 "а").

Согласно п.1 ст.142 Гражданского кодекса ценной бумагой является документ, удостоверяющий имущественные права. А поскольку есть право, то должна быть и корреспондирующая ему обязанность, иначе не может существовать обязательство (а исходя из своей сути дериватив мог бы претендовать на статус только обязательственной ценной бумаги). Следовательно, указание должника (эмитента) является обязательным реквизитом ценной бумаги, отсутствие которого влечет ее ничтожность согласно правилу п.2 ст.144 Гражданского кодекса.

Размещение выпусками предполагает наличие некоторого ограничения на количество ценных бумаг. В процессе биржевых торгов может быть совершено сколь угодно много сделок с деривативами при наличии достаточных денежных средств или иного имущества, обеспечивающего исполнение участниками торгов принятых и принимаемых на себя в результате совершения деривативных сделок обязательств. (Хотя теоретически установление количественного ограничения на деривативные сделки как каждому из участников торгов, так и в целом по конкретной торговой сессии или торговому дню представляется возможным.) Однако по определению, содержащемуся в Федеральном законе, размещение эмиссионных ценных бумаг означает их отчуждение эмитентом первым владельцам путем заключения гражданско-правовых сделок. Неопределенность эмитента, установленная ранее, делает невозможным и практическое применение указанного положения Федерального закона.

Существует точка зрения, что право только тогда можно (и нужно) удостоверить ценной бумагой, когда кредитор не ставит целью обладание самим этим правом, а претендует лишь на его юридический заместитель, которым и будет выступать ценная бумага. В нашем случае главным для сторон является получение именно денежных средств - вариационной маржи.

И наконец, абсолютно неприменима третья основополагающая характеристика эмиссионной ценной бумаги, так как каждый деривативный контракт предоставляет выигравшим участникам разный объем имущественных прав. Поскольку участники конкретного деривативного контракта самостоятельно фиксируют расчетную цену, то и размер вариационной маржи, представляющей собой разницу между расчетной ценой исполнения и расчетной ценой, умноженную на объем базисного актива, по каждому конкретному деривативному контракту будет различен.

Признание дериватива ценной бумагой привело бы к невозможности осуществления деривативных сделок на те ценные бумаги, итоги выпуска которых еще не зарегистрированы, в противном случае такие действия привели бы к нарушению правила ст.19 Федерального закона, устанавливающего запрет производить эмиссию ценных бумаг, производных по отношению к эмиссионным ценным бумагам, итоги выпуска которых не прошли регистрацию.

Изложенное приводит к выводу, что деривативные сделки в том виде, как они существуют в настоящее время, не относятся к ценным бумагам.

Несмотря на изложенное, деривативы следует отнести к рынку ценных бумаг. Под рынком ценных бумаг, как указывает Е.Суханов, понимается совокупность сделок, совершаемых участниками имущественного оборота по поводу ценных бумаг. Таким поводом может служить любая непосредственная или опосредованная связь проводимых операций с ценными бумагами.

Таким образом, можно сделать ряд выводов.

1. Общее нормативное отличие. В статье 143 ГК РФ «Виды ценных бумаг» приводится открытый перечень ценных бумаг, среди которых нет ни одного вида дериватива. Однако указывается, что возможно существование и других ценных бумаг, но для этого необходимо их признание в качестве таковых законами о ценных бумагах или в установленном ими порядке отнесены к числу ценных бумаг. Закон «О рынке ценных бумаг» говорит только об опционе эмитента, который, в свою очередь, не является деривативом. Следовательно, на сегодняшний день не существует формальных оснований для отнесения деривативов к рынку ценных бумаг.
2. Общие гражданско-правовые отличия.
 - Ценная бумага — это титул собственности на определенное имущество или отданный займы капитал. Дериватив — это обязательство, закрепляющее право или обязательство поставить или купить в будущем базисный актив. Он может выступать как организационный инструмент поставки.
 - Для ценной бумаги характерно, что она является документом, который должен быть предъявлен для осуществления заложенного в нем права. Следовательно, одна сторона является по отношению к другой правообладателем, а другая имеет только обязанность и никакого встречного правомочия. По деривативу обе стороны являются правомочными. Признать же обе стороны владельцами ценной бумаги – дериватива – абсурдно, поскольку: а) полученная вариационная маржа в таком случае должна распределяться между ними в некоторой установленной пропорции - как это требуется по правилам общей долевой собственности. К тому же б) исполнение по ценной бумаге должно производиться одной из участниц деривативного контракта, ибо ценная бумага представляет собой имущественное право одной стороны по отношению к другой.
3. Общее экономическое отличие. Основополагающая функция рынка ценных бумаг, как правило, сводится к мобилизации денежных средств. Функция рынка деривативов состоит в перераспределении рисков.
4. Отличия деривативов и эмиссионных ценных бумаг.

- Размещение эмиссионных ценных бумаг возможно исключительно выпусками, что предполагает наличие некоторого ограничения на количество ценных бумаг. На заключение деривативов нет никаких количественных ограничений.
- Кроме того, абсолютно неприменима такая характеристика эмиссионной ценной бумаги, как равный объем и сроки осуществления прав по ценным бумагам одного выпуска, так как каждый фьючерсный контракт предоставляет выигравшим участникам разный объем имущественных прав.
- Признание дериватива ценной бумагой привело бы к невозможности осуществления деривативных сделок на те ценные бумаги, итоги выпуска которых еще не зарегистрированы, в противном случае такие действия привели бы к нарушению правила ст.19 Федерального закона "О рынке ценных бумаг", устанавливающего запрет производить эмиссию ценных бумаг, производных по отношению к эмиссионным ценным бумагам, итоги выпуска которых не прошли регистрацию.

Понятие производного финансового инструмента непосредственно связано с понятием срочного рынка и срочной сделки. Срочная сделка это реальная сделка с отсроченным сроком исполнения обязательств. Срочный рынок – совокупность сделок, на котором продаются и покупаются не реальные товары, а права и обязанности в отношении стандартных контрактов.

Таким образом, рынок производных финансовых инструментов характеризуется особой природой предметов сделок. Их список не является закрытым и по мере возникновения новых торгуемых инструментов постоянно расширяется. Отличительной характеристикой рынка деривативов является то, что большинство конструкций его сделок ранее мировой практике не было известно. Основная их часть не была знакома и мировой экономике, их появление было вызвано развитием экономики как науки. В связи с этим для данных сделок пока не разработано правовое регулирование, и юриспруденция как российская, так и зарубежная вынуждена пользоваться для разрешения возникающих споров имеющимся правовым аппаратом. Такое положение отнюдь не способствует развитию рынка и является уникальным примером юридической ничтожности всех сделок, заключаемых в целой области экономики.

Договоры на рынке деривативов, как правило, характеризуются большой степенью стандартизации. "Подобная стандартизация условий контракта означает, что все трейдеры мгновенно будут знать точные характеристики товара, с которым ведутся торги, без необходимости переговоров или долгих обсуждений". Единственным условием срочного контракта, которое определяется во время торгов, является цена.

Кроме того, необходимым понятием для определения взаимных обязательств сторон является предмет договора (товар), поставляемый по деривативной сделке. Он называется базисом поставки или базисным активом. По ранее действовавшему законодательству в качестве последнего на рынке ценных бумаг могли выступать, например, эмиссионные ценные бумаги, фондовые индексы и т.п. (см. п.2 Постановления Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг (ФКЦБ) от 14 августа 1998 г. N 33 "Об утверждении Положения об условиях совершения срочных сделок на рынке ценных бумаг" (утратившее силу в связи изданием Постановления ФКЦБ РФ от 17.04.2002 N 9/пс, однако представляющее значительный интерес для более глубокого осознания правовой природы деривативов и его регулирования в течение достаточно длительного периода времени). В настоящее время действует Приказ ФСФР РФ от 15.12.2004 N 04-1245/пз-н "Об утверждении Положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг", разделом VI которого регулируются особенности совершения срочных сделок на фондовых биржах. Ценные бумаги и фондовые индексы, в зависимости от изменения цен на которые (значений которых) могут осуществляться расчеты по срочным сделкам, далее вместе именуется базисным активом. При этом ценные бумаги могут быть базисным активом срочных сделок, если они включены в котировальные списки хотя бы одной

фондовой биржи, в том числе иностранной фондовой биржи.

Базисным активом опционных договоров (контрактов) также могут быть не включенные в котировальные списки облигации, при условии, что акции этого же эмитента уже включены в котировальные списки. При этом регистрация спецификаций этих опционных договоров (контрактов) может быть осуществлена одновременно с регистрацией выпуска облигаций, являющихся базисным активом.

Помимо ценных бумаг, базисным активом опционных договоров (контрактов) могут быть фьючерсные договоры (контракты).

Срочные сделки могут совершаться только при условии регистрации в Федеральной службе спецификаций соответствующих сделок. Спецификации срочных сделок регистрируются отдельно по каждому виду срочных сделок с каждым базисным активом.

Как представляется, оснований для ограничения списка базисных активов только этими финансовыми инструментами в законодательных актах нет, и в качестве базисного актива может выступать любой товар, валюта, ценные бумаги или другой пригодный для исчисления объект. Однако в настоящий момент возможности развития рынка деривативов в фондовой сфере законодательно ограничены. ФКЦБ были введены ограничения на виды базисного актива таких сделок (базисный актив должен быть разрешен ФКЦБ).

Суть самих деривативных сделок кратко можно свести к следующему: две фирмы договариваются о купле-продаже некоего товара (акций, валюты и т. д.) через определенный срок по фиксированной цене. Если имущество реально передается от продавца к покупателю, то такие сделки являются поставочными, и они пользуются судебной защитой. Есть, однако, иной тип деривативных сделок - расчетные деривативные контракты.

В таких случаях базисный актив может существовать только на бумаге, основной валютной суммы часто вообще нет, а вся сделка сводится к тому, что одна из сторон уплачивает разницу по результатам колебаний курса валют на рынке. В расчет берется разница между контрактной стоимостью товара и рыночной стоимостью, которая станет известна по прошествии установленного в контракте срока. При этом надо учитывать, что движения товаров или ценных бумаг, конечно, не происходит, но, что гораздо более важно, происходит движение титулов, т.е. право на товар или ценную бумагу переходит от одного собственника к другому и обратно. Кроме того, представляется бесспорным, что такое обращение титулов на рынке подтверждается отражением в балансе организации, являющейся стороной дериватива. Так, стороны отражают в бухгалтерском балансе сначала первую из двух сделок по деривативному договору, в результате чего меняется, в частности, валютная позиция обеих организаций. Кроме того, надо учитывать, что по таким сделкам, уплачиваются налоги. По истечению срока дериватива организации вновь отражают в своих балансах, на этот раз офсетную сделку. При этом вновь меняется валютная позиция организаций, уплачиваются налоги и т.д. Поэтому говорить о том, что никаких хозяйственных операций совершено не было, а уж тем более, что никакой экономической пользы от таких контрактов нет, абсурдно.

Судебная защита по ряду срочных (деривативных) сделок находится под большим вопросом. Так, Пленум Высшего арбитражного суда РФ постановил признать расчетные форвардные контракты разновидностью сделок-пари, а они, в соответствии с Гражданским кодексом, не подлежат судебной защите. Действительно, аукционные сделки без покрытия очень близки по смыслу к тому же спортивному тотализатору.

Такое положение во многом определило трудности, с которыми столкнулись участники этого рынка. В частности, при возникновении конфликтных ситуаций, связанных с исполнением

обязательств по расчетным форвардным сделкам, неопределенность правового регулирования привела к тому, что в ряде случаев суды квалифицировали эти сделки как игровые (пари) и отказывали сторонам подобных сделок в предоставлении судебной защиты. Принудить проигравшего к уплате может биржевой арбитраж, но только в случае, если контракт заключался по биржевым правилам.

Деятельность, связанная с работой на рынке производных финансовых инструментов, отличается специфическими рисками. Учитывая указанное обстоятельство и признавая необходимость защитить как отдельных лиц, так и экономику в целом от возможных потрясений, связанных с проблемами исполнения деривативных контрактов, подавляющее число государств пришло к необходимости регулирования сначала рынка ценных бумаг, а затем и рынка вторичных финансовых инструментов.

Развитые европейские государства в рамках модернизации банковского и финансового законодательства в 80–90-х годах прошлого века предприняли ряд серьезных шагов по изменению и дополнению законодательства для целей урегулирования отношений, связанных с использованием вторичных финансовых инструментов.

Возвращаясь к ситуации, сложившейся на российском рынке, следует отметить что существование основанного на риске сложного механизма, оказывающего огромное влияние на устойчивость экономики в целом, при практически полном отсутствии государственного регулирования этого сегмента экономики представляет собой весьма опасную вещь.

ДЕРИВАТИВЫ В ДОГОВОРНОМ ПРАВЕ

Иванова-Паленова Екатерина Викторовна

Основным объектом изучения в договорном праве является характер обязательств по деривативным договорам. Как известно, сделки игр и пари не обосновывают обязательства, тем самым они не являются обязывающими. Следует отметить еще раз, что практически все рассматриваемые аспекты использования деривативов в договорном праве относятся к сфере обычаев делового оборота и не имеют соответствующего нормативного подкрепления.

Под деривативами понимаются, как правило, договоры или ценные бумаги, предусматривающие будущие денежные выплаты или поставку ликвидных товаров или ценных бумаг, стоимость которых подвержена стохастическим (случайным) колебаниям и которым на этом основании приписываются особые риски. Как правило, деривативы признаются сделками на разницу.

Соотношение деривативов и сделок на разницу

Сделки на разницу являются алеаторными договорами, содержание которых состоит в уплате денежной суммы. Ее размер вычисляется исходя из дохода или убытка, который мог бы быть получен по срочной сделке, предусматривающей поставку товаров или ценных бумаг, после ликвидации обязательства по поставке или принятию. Для признания сделки игрой на разницу в качестве таковой не требуется, чтобы в договоре непосредственно оговаривалось исполнение в денежной форме путем уплаты ценовой разницы (явная сделка на разницу). Достаточно, чтобы присутствовала подлинная воля сторон на ее уплату, пусть и в скрытой форме (скрытая сделка на разницу). Результатом волеизъявления может быть молчаливое согласие сторон на уплату разницы. Поэтому довольно часто сделками на разницу признаются соглашения, которые замаскированы под поставочные сделки, но стороны которых в действительности договорились об исполнении путем уплаты ценовой разницы. Согласно общему правилу о притворных сделках при их правовой оценке следует исходить из того, какую (скрытую) сделку действительно намеревались совершить стороны, а не из того, какая сделка использовалась к качестве прикрытия. Сказанное справедливо и в том случае, когда сделка на разницу прикрывается не одной поставочной сделкой, а двумя заранее оговоренными мнимыми, зеркальными по отношению друг к другу поставочными сделками с разными сроками исполнения и внешне не связанными друг с другом (основная сделка и ликвидационная сделка).

Кроме того, как правило, сделками на разницу признаются поставочные договоры, которые действительно предполагалось исполнить в натуре (так называемые деривативоподобные договоры). При их заключении одна из сторон имела не отраженное в содержании договора намерение в будущем, не позднее срока исполнения ликвидировать возникающее по данной сделке обязательство по поставке или принятию, так чтобы в результате зачета или клиринга получить доход от курсовых колебаний. Необходимая для этого встречность требований возникает либо благодаря тому, что ликвидационная сделка заключается с той же стороной, что и основная сделка, либо в следствие того, что обе сделки проводятся биржей через клиринговую организацию. В целях ликвидации основной сделки эта сторона заключает на срочном или кассовом рынке поставочную сделку с тем же контрагентом или третьим лицом, с тем же базисным активом и сроком исполнения. В случае биржевых сделок между двумя участниками биржевой торговли клиринговая организация согласно правилам торговли обычно автоматически выступает стороной договора путем принятия на себя прав и

обязательств, вытекающих из соглашения участников. Это приводит к тому, что договорные отношения, возникающие из основной и ликвидационной сделок, всегда возникают с клиринговой организацией вне зависимости от того, с кем из участников торговли фактически было достигнуто соглашение. В данном случае единственная возможность защитить противоположную сторону договора состоит в том, чтобы доказать, что она знала или должна была знать о намерении (не содержащемся в договоре, не нашедшем отражения в объективных обстоятельствах) контрагента совершить сделку на разницу. Это позволяет признать такую сделку на разницу игрой, не обосновывающей долговых обязательств.

Денежная выплата по такой сделке представляет собой сумму, которая должна быть уплачена или получена и которая определяется как разница между оговоренной ценой единицы базисного актива и ее ценой в определенный момент времени в будущем, умноженная на некоторое фиктивное количество базисного актива. В результате торговые позиции сторон выглядят таким образом, как будто они заключили договор купли-продажи с отложенным исполнением, предусматривающий поставку реального товара, и в дополнение к нему зеркальную сделку по цене наличного рынка с тем же сроком исполнения, а также договорились о зачете возникающих поставочных и платежных требований. Соглашение о чисто расчетном характере сделки может быть достигнуто скрытно. Для видимости стороны договариваются о продаже на срок, предполагающей "исполнение в натуре", однако в действительности (в соответствии с их волей) они согласны с тем, что исполнение должно быть произведено в денежной форме путем уплаты ценовой разницы. Их воля реализуется при сохранении внешней видимости намерения на поставку, например, благодаря тому, что стороны согласно уговору незадолго до истечения срочной части сделки ради соблюдения формы договариваются о зеркальной продаже. С гражданско-правовой точки зрения обе поставочные сделки следует отнести к мнимым сделкам.

Вследствие того, что платежи по дериватавам стохастически обусловлены и в момент заключения договора размер обязательств по дериватавам не определен, терминологически их можно классифицировать как "долговые обязательства, имеющие денежное выражение", отличая от долговых обязательств по уплате определенной денежной суммы. Это, правда, не приводит к каким-либо новым правовым последствиям. Для такого рода платежных обязательств причитающаяся к выплате денежная сумма устанавливается не в момент заключения договора, а должна быть определена позже расчетным путем. Таким образом, определение размера денежной суммы происходит не при возникновении долгового обязательства, а позднее, в установленный момент времени или в момент исполнения, ведь ее размер зависит от постоянно изменяющихся фактических параметров, которые могут быть заданы соглашением сторон, правовой природой или целью обязательства. Главное отличие денежных обязательств по дериватавам от иных договорных обязательств, имеющих денежное выражение, как, например, обязательств по договору купли-продажи с индексацией цены, состоит в его вычисляемости в любой момент времени, в том числе, непосредственно перед исполнением.

Отдельного анализа заслуживают доказательства существования намерения заключить сделку на разницу ("спекуляцию") и ее ограничения от "экономически обоснованного" использования деривативов, в частности, в ситуации когда не существует связи с хеджированием.

В судебной практике деривативы, заключенные в форме срочных сделок с товарами, драгоценными металлами и ценными бумагами, без колебаний признаются сделками на разницу. Благодаря расширительному толкованию понятия товара валюта однозначно включается в него. Договоры на основе расчетных величин, привязанных к цене акций, не приводя никаких обоснований, считают сделками на разницу. Остается открытым вопрос, основывается ли такой вывод на расширительном толковании понятия ценной бумаги или на

законодательной аналогии.

В литературе разброс мнений о квалификации деривативов и “деривативоподобных” сделок в качестве сделок на разницу достаточно широк. Исключение составляют лишь обычные договоры покупки или продажи на срок, безоговорочно подпадающие под такую квалификацию. Похожая ситуация складывается применительно к другим базисным активам, помимо товаров и ценных бумаг, например, к процентным ставкам или расчетным единицам, производным от стоимости ценных бумаг. Соответственно в качестве сделок на разницу квалифицируются процентные срочные сделки и сделки на индекс. Первичные и вторичные (секундарные) сделки с опционами, оформленными в виде договоров, всегда рассматриваются как сделки на разницу. Опционы в форме ценной бумаги иногда полностью, иногда лишь частично – в случае, если они предусматривают поставку – исключаются из этой категории.

Теперь остановимся на соотношении деривативов с договором игры в контексте договорного права.

Соотношение деривативов и договоров игры

Следует отметить, что правоприменительная практика, как правило, избегает использования понятий “недействительность” или “ничтожность” и говорит о “несовершенных” договорах и о “естественных обязательствах”. Эта терминологическая особенность связана с тем обстоятельством, что, несмотря на отсутствие исковой защиты по таким договорам, исполненное по ним не подлежит возврату.

Игра и пари служат прототипом алеаторного договора. Понимание особенностей, отличающих их от неалеаторных договоров, в частности договоров мены, является принципиально важным.

Согласно широко распространенному мнению, договор игры отличается от других договоров его особая цель. Считается, что эта особая цель делает успех сделки для одной или другой стороны зависящим от некоторой неопределенности, в большинстве случаев от полностью или частично случайного события (алеаторная составляющая). Надежда получить высокий доход при минимальных затратах является важным отличительным признаком игры. В соответствии с другой точкой зрения, цель договора игры определяется как “триада, состоящая из получения выигрыша, развлечения и подтверждения одного из противоположных мнений о чем-либо”. В случае игры основной целью договора должно быть либо разрешение значимого спора (пари), или развлечение, или получение выигрыша, существенным образом зависящего от неопределенного фактора (игра). При этом в качестве правовых оснований необязательности таких сделок называются, неизвестность результата сделки, а также “отсутствие нравственной или серьезной экономической цели”.

Стохастически обусловленные требования по деривативам отличаются от требований по договорам игры тем, что их стоимость может быть оценена в любой момент времени (вычисляемость стоимости). Уже в момент заключения договора они обладают рыночной стоимостью, которая если и не может быть установлена эмпирическим путем, то, как минимум, рассчитывается теоретически. Эта рыночная стоимость в любой момент времени может быть получена на срочном, или, по крайней мере, на наличном (кассовом) рынке.

В случае деривативов, в отличие от игры, имеет место не предоставление стохастически обусловленного исполнения, ранее обещанного стороной договора, ради которого обязываются стороны договора. Деривативный договор заключается ради самого стохастически обусловленного обязательства другой стороны осуществить платеж. Встречное

предоставление может состоять в уплате определенной денежной суммы (опцион) или в принятии на себя стохастически обусловленного обязательства (фьючерс, форвард, своп). Стохастически обусловленное платежное требование является в случае деривативного договора чем-то большим, нежели просто юридико-техническим приёмом, вынужденно используемым сторонами договора. Оно само воплощает цель, к которой они стремятся, принимая обязательства. Аналогичный подход к договорам страхования представлен теорией "обязанностей из несения риска", которая прекрасно обходится без вменения страховщику дополнительных обязанностей, призванных подтвердить его готовность осуществлять страховые выплаты.

Стороны договора должны быть в состоянии в любой момент времени получить рыночную стоимость стохастически обусловленных требований и обязательств (далее – позиции) и применять их для финансового инжиниринга или хеджирования. Только в этом случае можно утверждать, что они достигли намеченной цели, состоящей в получении субъективной выгоды, заключенной во встречном обязательстве. Это предполагает наличие некоторого минимального набора знаний, способностей и иных средств (квалификации). Сторона договора, которая не обладает такой квалификацией, просто не в состоянии использовать к собственной выгоде те свойства деривативов, которые отличают их от игры. Уровень необходимой квалификации стороны договора зависит от структуры дериватива и состояния соответствующего срочного или наличного рынка. Чем проще ликвидация, тем менее жесткие требования предъявляются к квалификации сторон. Если для рассматриваемого дериватива существует вторичный рынок с постоянными котировками, то и непрофессиональный частный инвестор мог бы считаться достаточно квалифицированным в случае, если он располагает информацией об этом. Это касается прежде всего сделок, направленных на хеджирование доходности или стоимости рыночной позиции такой стороны. Поэтому необходимо дать право признавать деривативные сделки действительными в том случае, если они служат целям страхования курсовых рисков (хеджирования).

Здесь следует обратить внимание на тот факт, что квалификация стороны договора сама по себе не является условием сделки. Она служит скорее лишь одним из критериев при толковании этих условий, отражающих цель сделки. Кроме того, договорная обязанность по предоставлению информации признается зачастую дополнительным способом защиты инвесторов.

Сделки на разницу в то же время являются деривативами и как таковые в случае достаточной квалификации сторон договора будут иметь полноценную каузу. Таким образом, не допустим отказ от исполнения платежных требований выигравшей стороны со ссылкой на неосновательное обогащение. Поэтому, с точки зрения договорного права, не существует оснований считать сделки на разницу необязывающими в случае, когда они не являются экономически обоснованными. Фиктивно причисляя эти сделки к договорам игры, правоприменитель недооценивает финансово-экономические свойства деривативных инструментов, а именно имущественную ценность порождаемых ими требований и обязательств.

Обязанность предоставления информации по деривативам

Остановимся более подробно на договорных и преддоговорных обязанностях по предоставлению информации, носящих неписаный характер. Обязанности по предоставлению информации надзорным органам интересуют нас лишь постольку, поскольку они влияют на юридический характер договора.

Неписанные договорные и преддоговорные обязанности по предоставлению информации как таковые нельзя отнести к особенностям деривативных финансовых инструментов. Зачастую судебная практика в отношении различных видов договоров выводит дополнительную неписанную преддоговорную обязанность более информированной стороны добровольно проинформировать контрагента об обстоятельствах, которые могут оказать существенное влияние на принятие решения о заключении договора. Терминологически при этом говорится об обязанности “разъяснить”, “указать”, “раскрыть”, “проконсультировать” или “предупредить”. Альтернативным обоснованием договорной обязанности по предоставлению информации, по мнению судей, является обязанность профессиональной, более информированной стороны с помощью конклюдентных действий заключить самостоятельный договор о предоставлении информации (“договор оказания консультационных услуг”, “договор оказания информационных услуг”). При осуществлении финансовых вложений упрекать, например, профессионального посредника (действующего за свой счет или как комиссионера) можно лишь в том случае, если выданные им и без какой-либо юридической обязанности инвестиционные рекомендации не содержат достаточной информации о рисках или если он удовлетворяет инвестиционные предпочтения своих клиентов, не удостоверившись в том, что они осознают возможные последствия и принимаемые на себя риски. С другой стороны, банк по своему усмотрению может вообще не предоставлять никакой информации, в случае если он ясно укажет клиентам на это обстоятельство. Правовым последствием нарушения преддоговорной или договорной обязанности по предоставлению информации является возможность заявления требования о возмещении ущерба стороной, нуждавшейся в информации, не исполнившему обязанность контрагенту в случае, когда истец заявляет, что он, зная обстоятельства, о которых не было сообщено, воздержался бы от заключения договора. В результате в отношении него должно быть восстановлено такое состояние, которое существовало бы, если бы договор не был заключен или – что то же самое – был недействителен с момента заключения.

Другое своеобразие обязанности по предоставлению информации в деривативных сделках состоит в том, что названная информация должна быть представлена в письменной форме и добросовестным образом в случае, если профессиональный посредник или продавец стремиться привлечь к заключению деривативов лиц, которые не знакомы с биржевыми срочными сделками и потому не располагают специальными знаниями в данной области.

Риски, присущие деривативам

Риски обычно указывают на неопределенность относительно получения или размера будущих доходов или убытков, возникающую из-за недостатка информации, субъективного или объективного незнания, когда рациональные решения принимаются на основе неполной или неточной информации (например, экономическое планирование, частные инвестиционные решения, оценка и использование прибыли).

К типичным банковским рискам относятся следующие риски.

Рыночный риск

Под рыночным риском понимается стохастическая неопределенность будущих потоков платежей, возникающих при исполнении обязательств по деривативам.

Рыночный риск - риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля и производных финансовых инструментов кредитной организации, а также курсов

иностранных валют и (или) драгоценных металлов.

Рыночный риск включает в себя фондовый риск, валютный и процентный риски.

Фондовый риск - риск убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночных цен на фондовые ценности (ценные бумаги, в том числе закрепляющие права на участие в управлении) торгового портфеля и производные финансовые инструменты под влиянием факторов, связанных как с эмитентом фондовых ценностей и производных финансовых инструментов, так и общими колебаниями рыночных цен на финансовые инструменты.

Валютный риск - риск убытков вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов по открытым кредитной организацией позициям в иностранных валютах и (или) драгоценных металлах.

Процентный риск - риск возникновения финансовых потерь (убытков) вследствие неблагоприятного изменения процентных ставок по активам, пассивам и внебалансовым инструментам кредитной организации.

Основными источниками процентного риска могут являться:

- несовпадение сроков погашения активов, пассивов и внебалансовых требований и обязательств по инструментам с фиксированной процентной ставкой;
- несовпадение сроков погашения активов, пассивов и внебалансовых требований и обязательств по инструментам с изменяющейся процентной ставкой (риск пересмотра процентной ставки);
- изменения конфигурации кривой доходности по длинным и коротким позициям по финансовым инструментам одного эмитента, создающие риск потерь в результате превышения потенциальных расходов над доходами при закрытии данных позиций (риск кривой доходности);
- для финансовых инструментов с фиксированной процентной ставкой при условии совпадения сроков их погашения - несовпадение степени изменения процентных ставок по привлекаемым и размещаемым кредитной организацией ресурсам; для финансовых инструментов с плавающей процентной ставкой при условии одинаковой частоты пересмотра плавающей процентной ставки - несовпадение степени изменения процентных ставок (базисный риск);
- широкое применение опционных сделок с традиционными процентными инструментами, чувствительными к изменению процентных ставок (облигациями, кредитами, ипотечными займами и ценными бумагами и пр.), порождающих риск возникновения убытков в результате отказа от исполнения обязательств одной из сторон сделки (опционный риск).

Кредитный риск

Кредитный риск (риск отказа от исполнения обязательств, риск неисполнения) в общем случае выражается в том, что сторона двустороннего договора, уже получившая встречное исполнение, при наступлении оговоренного срока не исполнит взятые на себя обязательства.

Кредитный риск - риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора.

К указанным финансовым обязательствам могут относиться обязательства должника по:

- полученным кредитам, в том числе межбанковским кредитам (депозитам, займам), прочим

- размещенным средствам, включая требования на получение (возврат) долговых ценных бумаг, акций и векселей, предоставленных по договору займа;
- учтенным кредитной организацией векселям;
 - банковским гарантиям, по которым уплаченные кредитной организацией денежные средства не возмещены принципалом;
 - сделкам финансирования под уступку денежного требования (факторинг);
 - приобретенным кредитной организацией по сделке (уступка требования) правам (требованиям);
 - приобретенным кредитной организацией на вторичном рынке закладным;
 - сделкам продажи (покупки) финансовых активов с отсрочкой платежа (поставки финансовых активов);
 - оплаченным кредитной организацией аккредитивам (в том числе непокрытым аккредитивам);
 - возврату денежных средств (активов) по сделке по приобретению финансовых активов с обязательством их обратного отчуждения;
 - требованиям кредитной организации (лизингодателя) по операциям финансовой аренды (лизинга).

Концентрация кредитного риска проявляется в предоставлении крупных кредитов отдельному заемщику или группе связанных заемщиков, а также в результате принадлежности должников кредитной организации либо к отдельным отраслям экономики, либо к географическим регионам или при наличии ряда иных обязательств, которые делают их уязвимыми к одним и тем же экономическим факторам.

Кредитный риск возрастает при кредитовании связанных с кредитной организацией лиц (связанном кредитовании), т.е. предоставлении кредитов отдельным физическим или юридическим лицам, обладающим реальными возможностями воздействовать на характер принимаемых кредитной организацией решений о выдаче кредитов и об условиях кредитования, а также лицам, на принятие решения которыми может оказывать влияние кредитная организация.

При кредитовании связанных лиц кредитный риск может возрасти вследствие несоблюдения или недостаточного соблюдения установленных кредитной организацией правил, порядков и процедур рассмотрения обращений на получение кредитов, определения кредитоспособности заемщика(ов) и принятия решений о предоставлении кредитов.

При кредитовании иностранных контрагентов у кредитной организации также могут возникать страновой риск и риск перевода средств.

Риск, вызванный повышенной сложностью

Рисковая позиция, построенная с использованием деривативов, как правило, оказывается более сложной для понимания, чем аналогичная рисковая позиция в традиционных инструментах. Следствием такой субъективной сложности, которая предъявляет повышенные требования к техническим или профессиональным возможностям участника рынка, могут стать ошибки при оперативной оценке, предупреждении и управлении рыночным риском. По этой причине также говорят об оперативном, "операционном" или "производственном" риске. Особым проявлением оперативного риска является так называемый модельный риск: риск того, что выбранная теоретическая модель окажется несостоятельной при разложении и расчете рисков или рыночной стоимости дериватива. Эти модели основываются на ряде параметров, некоторые из которых, как например будущая рыночная волатильность, не могут быть определены чисто эмпирическим путем. Риски потерь при этом возникают не только потому,

что лежащее в основе модели разложение иной раз очень сложных деривативов на отдельные компоненты с эмпирическими рыночными ценами не всегда точно воспроизводит стохастические потоки платежей инструмента. Независимо от объективной пригодности применяемой модели к убыткам может привести уже то обстоятельство, что участники рынка пользуются различными расчетными моделями.

Системный риск

Системный риск деривативов является опосредованным следствием рыночного и кредитного рисков. Он отражает опасность того, что отдельные крупные участники рынка, прежде всего, финансовые институты, окажутся несостоятельными вследствие существенных потерь по сделкам с деривативами. Возникший при этом психологический эффект, напрямую или опосредованно, становится причиной банкротства других участников рынка, прежде всего контрагентов. Известный феномен состоит в том, что банкротство одного банка ведет к массовому “бегству” вкладчиков, что может повлечь несостоятельность даже вполне благополучных банков. В результате кризис может охватить всю финансовую систему. Системный риск, присущий сегодня международной финансовой системе, значительно вырос за последние годы. Порождаемый деривативами системный риск качественно отличается от системного риска, сопровождающего прямые операции с базисным активом, так как потери одной стороны всегда означают получение дохода другой стороной (“игра с нулевой суммой”). Эта картина имеет мало общего, например, с крахом на рынке акций.

Страновой риск

Страновой риск (включая риск неперевода средств) - риск возникновения у кредитной организации убытков в результате неисполнения иностранными контрагентами (юридическими, физическими лицами) обязательств из-за экономических, политических, социальных изменений, а также вследствие того, что валюта денежного обязательства может быть недоступна контрагенту из-за особенностей национального законодательства (независимо от финансового положения самого контрагента).

Риск ликвидности

Риск ликвидности - риск убытков вследствие неспособности кредитной организации обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме. Риск ликвидности возникает в результате несбалансированности финансовых активов и финансовых обязательств кредитной организации (в том числе вследствие несвоевременного исполнения финансовых обязательств одним или несколькими контрагентами кредитной организации) и (или) возникновения непредвиденной необходимости немедленного и единовременного исполнения кредитной организацией своих финансовых обязательств.

Операционный риск

Операционный риск - риск возникновения убытков в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности кредитной организации и (или) требованиям действующего законодательства внутренних порядков и процедур проведения банковских операций и других сделок, их нарушения служащими кредитной организации и (или) иными лицами (вследствие некомпетентности, непреднамеренных или умышленных действий или бездействия), несоразмерности (недостаточности) функциональных возможностей (характеристик) применяемых кредитной организацией информационных, технологических и других систем и

(или) их отказов (нарушений функционирования), а также в результате воздействия внешних событий.

Правовой риск

Правовой риск - риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие:

- несоблюдения кредитной организацией требований нормативных правовых актов и заключенных договоров;
- допускаемых правовых ошибок при осуществлении деятельности (неправильные юридические консультации или неверное составление документов, в том числе при рассмотрении спорных вопросов в судебных органах);
- несовершенства правовой системы (противоречивость законодательства, отсутствие правовых норм по регулированию отдельных вопросов, возникающих в процессе деятельности кредитной организации);
- нарушения контрагентами нормативных правовых актов, а также условий заключенных договоров.

Репутационный риск

Риск потери деловой репутации кредитной организации (репутационный риск) - риск возникновения у кредитной организации убытков в результате уменьшения числа клиентов (контрагентов) вследствие формирования в обществе негативного представления о финансовой устойчивости кредитной организации, качестве оказываемых ею услуг или характере деятельности в целом.

Стратегический риск

Стратегический риск - риск возникновения у кредитной организации убытков в результате ошибок (недостатков), допущенных при принятии решений, определяющих стратегию деятельности и развития кредитной организации (стратегическое управление) и выражающихся в неучете или недостаточном учете возможных опасностей, которые могут угрожать деятельности кредитной организации, неправильном или недостаточно обоснованном определении перспективных направлений деятельности, в которых кредитная организация может достичь преимущества перед конкурентами, отсутствии или обеспечении в неполном объеме необходимых ресурсов (финансовых, материально-технических, людских) и организационных мер (управленческих решений), которые должны обеспечить достижение стратегических целей деятельности кредитной организации.

Стохастическая обусловленность потоков платежей по дериватам является источником рисков. Причем из всех перечисленных выше наиболее актуальны для производных финансовых инструментов только рыночный, кредитный риски и риск повышенной сложности.

Деривативы как инструмент хеджирования рисков

При заключении двусторонне обязывающего договора, предметом которого является заменимое, то есть определяемое родовыми признаками имущество или услуга, всегда существует возможность экономически "нейтрализовать" собственное обязательство или право требования. Для этого необходимо заключить обратную сделку с аналогичными условиями и с

тем же контрагентом или третьим лицом. В результате второй сделки участник рынка занимает такую же позицию, что и его контрагент по первой сделке. Предложенная стратегия будет практически реализуемой, когда условия сделок стандартизированы и существует их ликвидный рынок. Между тем, в случае деривативов существование такого рынка (а именно, ликвидного срочного рынка) для ликвидации позиции не требуется. Согласно определению, потоки платежей, порождаемые этими инструментами, воспроизводятся на наличном рынке и это справедливо для обеих сторон договора, поэтому занимаемая при заключении договора позиция в любой момент времени может быть нейтрализована (ликвидирована, застрахована, хеджирована) посредством заключения обратной сделки на кассовом рынке.

В большинстве случаев, исключая финансовое посредничество и чистый ценовой арбитраж, хеджирование ограничивается нейтрализацией всех или некоторых рыночных рисков. Тем самым страхуемая рыночная позиция трансформируется в безрисковую позицию или, если другие виды рисков все-таки остаются, в позицию с меньшим уровнем риска. Таким образом, например, требование в иностранной валюте в сочетании со срочной валютной сделкой превращается в новое требование в национальной валюте, или ценная бумага с фиксированным процентным доходом посредством процентного свопа преобразуется в финансовый инструмент с плавающим процентным доходом, защищенный от риска изменения рыночных процентных ставок.

Сказанное не относится к срочным сделкам, заключаемым в целях полного или частичного снижения ценового риска будущих трансакций (так называемые антиципированные страховые сделки, хеджирование платежного потока, *cash-flow hedging*). Имеются ввиду случаи, когда участник рынка, планируя в момент времени t_2 приобрести имущество за рубежом, в момент времени t_1 заключил срочную валютную сделку с исполнением в момент времени t_2 . Полученный страховой эффект связан не с реальным имущественным ущербом, а с возможными потерями и не имеет отношения к описанной выше связи между наличным и срочным рынками. Сочетание "страхующей" срочной сделки и будущей кассовой сделки Π если таковая будет заключена Π можно представить следующим образом: участник рынка, вместо того чтобы ждать момента заключения договора, заранее согласовал условия кассовой сделки (или часть условий), зафиксировав таким образом цену. Для такого рода страхующих трансакций по причине недостаточной ликвидности базисного актива зачастую не существует собственного срочного рынка, поэтому страхуется только часть ценового риска, например, валютный риск. Экономическая равноценность обеих позиций существует только в момент заключения будущей кассовой сделки. Таким образом, ее продолжительность не совпадает со сроком действия дериватива.

Кауза деривативов

С точки зрения каузальной модели, решающее значение для действительности алеаторных договоров имеет тот факт, что как таковые стохастически обусловленные требования и обязательства уже при заключении договора имеют для сторон договора некоторую субъективную ценность независимо от развития ситуации на рынке базисного актива вплоть до момента исполнения договора. Эта имущественная ценность является реальной, если позиция в любой момент времени имеет некоторую объективную рыночную стоимость и сторона договора принципиально в состоянии, используя свои личные знания и опыт, получить эту рыночную стоимость или использовать ее иным образом.

В принципе возможны две различные ситуации, допускающие получение в любой момент времени рыночной стоимости договорной позиции: существование ликвидного вторичного рынка, на котором соответствующая рыночная позиция может быть продана, и ликвидация

позиции путем заключения другой, обратной сделки на наличном или срочном рынке.

ДЕРИВАТИВЫ В КОНКУРСНОМ ПРАВЕ

Иванова-Паленова Екатерина Викторовна

Конкурсное право является ещё одним разделом гражданского права, в котором возникает ряд проблем практической реализации обязательств, возникающих из деривативов. Они касаются правового режима действующих договоров, обязательства по которым в момент открытия конкурсного производства не были исполнены. Тем самым принимается в расчет то обстоятельство, что требования и обязательства по деривативным договорам, несмотря на неопределённость размера будущего исполнения, в каждый момент времени в течение срока действия этих договоров имеют точно вычисляемую рыночную стоимость.

По законодательству ряда стран существует некоторая правовая неопределённость относительно того, может ли конкурсный управляющий самостоятельно выбирать из числа договоров, срок исполнения которых ещё не наступил, те, которые должны быть исполнены. Причина опасений заключается в том, что, пользуясь этим правом, конкурсный управляющий способен потребовать продолжения договорных отношений только по тем действующим деривативам, текущая рыночная стоимость которых является положительной и которые по этой причине позволяют ожидать будущего увеличения конкурсной массы, и в то же время отказаться от исполнения сделок должника, имеющих отрицательную рыночную стоимость. Такой подход ведет к нежелательному ущемлению прав конкурсных кредиторов. В случае несостоятельности одного из контрагентов происходит прекращение сделок с исполнением к строго определенному сроку и финансовых срочных сделок. Применительно к деривативам зачастую заключается рамочный договор, который содержит условие об единовременном прекращении всех предусмотренных в нем трансакций.

В принципе, цель заключения такого договора представляется троякой. Во-первых, досрочное прекращение действующих деривативных сделок призвано исключить возможность “спекуляций на курсе” со стороны конкурсного управляющего. Во-вторых, в случае несостоятельности обеспечивается возможность сальдирования всех ещё неисполненных требований по заключённым сторонами деривативам. Тем самым минимизируются риски, связанные со сделками подобного рода. И, в-третьих, в результате законодательного закрепления указанных положений значительно повышается привлекательность российского финансового рынка.

Считается, что прекращение договоров о финансовых предоставлениях необходимо для того, чтобы конкурсный управляющий не мог использовать право выбора для “спекуляций на курсе” или для того, чтобы ограничить его возможности по причинению несоразмерного ущерба контрагенту несостоятельного должника посредством того, что он принимает решение о продолжении договоров, приносящих выгоду конкурсной массе, и отказывается от исполнения прочих. Оба предположения строятся на том, что конкурсный управляющий захочет продолжать деривативные договоры только в тех случаях, когда ожидает получения дохода по ним. Различается только вид якобы ущемляемых интересов. Согласно традиционному мнению, спекулирующий на курсе управляющий наносит ущерб конкурсной массе, а избирательный подход к договорам, который становится возможным благодаря тому, что конкурсный управляющий имеет право выбора, вроде бы ущемляет интересы кредиторов. Оба аргумента игнорируют финансово-экономические свойства деривативов.

Для спекуляций на курсе конкурсному управляющему в соответствии с его полномочиями на продолжение действующих сделок и заключение новых не требуется сохранения действующих договоров (позиций) по деривативам, находящимся “в деньгах” (in-the-money). С точки зрения

рыночного риска, позиции такого рода заменимы \square в случае их принудительного прекращения в связи с банкротством они по определению в любое время воспроизводимы на наличном рынке, а часто также и на срочном рынке. И наоборот, потенциально убыточные позиции (out-of-the-money) на срочном и наличном рынке можно ликвидировать, формально не прекращая их. Кроме того, вполне вероятно, что конкурсный управляющий вовсе не заинтересован в том, чтобы ликвидировать позиции, находящиеся "вне денег" (out-of-the-money). Это, в частности, относится к финансовым срочным сделкам, которые заключаются в целях хеджирования или в рамках финансового инжиниринга. В этих случаях конкурсного управляющего невозможно заподозрить в спекуляции даже тогда, когда эти позиции в момент принятия решения представлялись потенциально прибыльными. Спекуляцией была бы ликвидация позиции без её замены в момент начала процедуры банкротства.

Таким образом, юридическое признание рамочных договоров, предусматривающих единовременное прекращение охватываемых ими сделок, следует интерпретировать как принципиальную допустимость зачета встречных требований о выплате компенсации по различным транзакциям между одними и теми же контрагентами в случае банкротства одного из них. С точки зрения общих положений конкурсного права, касающихся зачёта, названные права требования предполагаются возникшими ещё до открытия конкурсной процедуры. Это опять же можно интерпретировать как признание имущественной ценности деривативных позиций в конкурсном праве.

ДЕРИВАТИВЫ В БАНКОВСКОМ РЕГУЛИРОВАНИИ

Иванова-Паленова Екатерина Викторовна

В данной статье рассматриваются существующие в банковском праве обязанности финансовых организаций по обеспечению достаточности собственного капитала для покрытия принимаемых на себя рыночных и кредитных рисков. Термин “финансовая организация” в данном параграфе употребляется применительно к кредитным организациям, а также к организациям, оказывающим финансовые услуги. Предприниматели, которые в рамках своей профессиональной деятельности осуществляют операции с деривативами в качестве комиссионеров, брокеров, торговых представителей или от своего имени, причисляются к кредитным организациям или организациям, оказывающим финансовые услуги.

С точки зрения банковского регулирования, риски убытков по деривативам могут проявлять себя в виде постоянных (ежедневных) колебаний стоимости базисного актива: непосредственно – в форме рыночных рисков и опосредовано – в форме кредитных рисков.

Рыночные риски деривативов выражаются в том, что существует возможность возникновения на балансе платёжных обязательств (в пассиве) или возможность будущей полной или частичной утраты стоимости имеющегося (балансового или внебалансового) имущества. В балансе эти риски в принципе находят отражение лишь в том случае, когда потеря рыночной стоимости соответствующего дериватива уже произошла.

Однако следует остановиться на несколько иной проблематике – можно ли и каким образом отнести деривативные договоры к собственным средствам, учитываемым при расчете показателя достаточности капитала. Такая возможность появляется тогда, когда на момент определения размера собственных средств деривативные договоры имеют положительную рыночную цену и тем самым обещают еще не полученную прибыль.

Требования банковского регулирования в отношении достаточности собственного капитала для покрытия рыночных и кредитных рисков призваны обеспечить финансовую устойчивость организации в ситуации неожиданных колебаний активов и пассивов (предупреждение несостоятельности). Этой цели наилучшим образом соответствует экономический подход, который ставит во главу угла платёжные потоки и тем самым позволяет в полной мере учесть финансово-экономические свойства деривативов. В рамках стандартного подхода к количественной оценке рыночных рисков действующие правила явно предусматривают декомпозицию деривативов на финансово-экономические составляющие.

Кредитные риски действующих деривативов зависят от двух факторов: от платежеспособности контрагента и от размера требования на момент исполнения, то есть от рыночного риска. Финансово экономически равноценные позиции будут требовать равного резервирования собственных средств под покрытие кредитного риска только в тех случаях, когда синтетическая позиция в свою очередь является комбинацией срочных сделок с теми же контрагентами, что и натуральная позиция, или же, если платежеспособность контрагентов оценивается как равная. В принципе обязательная количественная оценка кредитных рисков на основе рыночной стоимости означает признание имущественной ценности и воспроизводимости деривативных позиций.

Нереализованные положительные курсовые разницы (прибыль) по деривативам, которые, вообще не отражаются в балансе, могут в тоже время выступать в качестве собственных средств под покрытие рисков. Это касается, прежде всего, частного случая торгуемых на бирже

и удостоверенных ценной бумагой прав требования по дериватам, входящих в состав инвестиционного портфеля, которые учитываются при расчете дополнительного капитала. Помимо этого нереализованные курсовые разницы по дериватам торгового портфеля могут резервироваться для покрытия рисков как средства третьего уровня. Таким образом, существующая система придерживается экономического, ориентированного прежде всего на стоимость имущества подхода в той мере, в какой это необходимо для обеспечения устойчивости и предотвращения банкротства финансовых организаций.

ФЬЮЧЕРСНЫЙ КОНТРАКТ

Иванова-Паленова Екатерина Викторовна

Фьючерсный контракт — это соглашение между сторонами о будущей поставке базисного актива, которое заключается на бирже. Биржа (расчетная палата) сама разрабатывает его условия, и они являются стандартными для каждого базисного актива. Биржа организует вторичный рынок данных контрактов.

Фьючерсные контракты по своей форме являются стандартными. Кроме того, на бирже торгуются контракты только на определенные базисные активы. Поэтому фьючерсные контракты, как правило, заключаются не с целью осуществления реальной поставки, а для хеджирования и спекуляции. В мировой практике только порядка 3% всех заключаемых контрактов оканчиваются поставкой, остальные закрываются оффсетными сделками.

Использование с недавнего времени ценных бумаг в качестве базисного актива срочного рынка вызвало необходимость провести правовое исследование так называемых "расчетных фьючерсов".

Экономическая сущность фьючерсной сделки заключается в том, что одна сторона принимает на себя обязательство в случае возникновения положительной вариационной маржи выплатить другой стороне в срок, оговоренный в контракте, сумму положительной маржи, а другая сторона принимает на себя обязательство в этот же срок выплатить первой стороне отрицательную вариационную маржу в случае образования таковой.

Сама же вариационная маржа - это разница между ценой ценной бумаги, зафиксированной в соглашении сторон, и ценой этого же количества тех же ценных бумаг, сложившейся на бирже (или на внебиржевом рынке, если в качестве организатора торгов выступает иной профессиональный участник рынка ценных бумаг) в определенную соглашением сторон дату (или ценой, складывающейся в течение некоторого периода времени). То есть при расчетном фьючерсе, о котором идет речь в настоящей статье, реальной передачи ценных бумаг и их полной оплаты не производится.

Придание расчетному фьючерсу статуса законного пари должно повлечь расширение понятия "деятельности по определению взаимных обязательств (клиринга)", обозначенного ст.6 Федерального закона. Клиринговая деятельность должна включать в себя деятельность по определению взаимных обязательств и их зачету не только по сделкам с ценными бумагами, но и по сделкам, связанным с ними. Допускаем, что во избежание каких-либо злоупотреблений необходимо первоначально установить перечень конкретных операций, подпадающих под "связанные с ценными бумагами", в который войдет и фьючерс расчетный.

Фьючерсы могут исполняться (то есть перечисление вариационной маржи может производиться) либо только по наступлении даты исполнения, закрытия, устанавливаемой до начала торгов с конкретным базисным активом (видом ценных бумаг), либо в течение периода времени с момента совершения фьючерсной сделки до названной выше даты исполнения. В последнем случае ежедневно перечисляемая сторонами вариационная маржа может рассматриваться относительно последнего расчета как предоплата и возврат предоплаты соответственно. В зависимости от этого и необходимо рассматривать правовую основу существования фьючерсов.

В основе фьючерсного контракта могут лежать как товары, так и финансовые инструменты.

Контракты, базисными активами для которых являются финансовые инструменты, а именно, ценные бумаги, фондовые индексы, валюта, банковские депозиты, драгоценные металлы, называются финансовыми фьючерсными контрактами. Современный фьючерсный рынок развивается, в первую очередь, за счет роста торговли финансовыми фьючерсными контрактами, объемы которой существенно превышают объемы торговли товарными фьючерсными контрактами.

Этот финансовый инструмент впервые получил правовую регламентацию в Законе РФ от 20 февраля 1992 г. N 2383-1 "О товарных биржах и биржевой торговле" (далее Закон о товарных биржах). Согласно ст.8 названного Закона, фьючерс – биржевая сделка, связанная с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара. На рынке ценных бумаг при совершении срочных сделок, базисным активом которых являются эмиссионные ценные бумаги или фондовые индексы, фьючерс это – договор купли-продажи базисного актива (договор на получение денежных средств на основании изменения цены базисного актива) с исполнением обязательств в установленную дату в будущем, условия которого определены спецификацией организатора торговли. Под базисным активом понимается товар, в отношении реальной поставки которого и заключается фьючерсная сделка.

Интересна правовая природа фьючерсного договора. Определение фьючерсного договора, данное в Законе о товарных биржах, не упоминает о существовании стандартного контракта на поставку биржевого товара на момент заключения фьючерсного договора. В том случае, если на момент заключения фьючерсного договора контракт на поставку биржевого товара существует, из него возникли обязательства, определены стороны этих обязательств, известны существенные условия договора купли-продажи (например, относительно его предмета), такой "фьючерсный" договор является обыкновенной цессией. Однако как на российском, так и на международном биржевом и внебиржевом рынках контракты такого рода распространения не имеют.

На момент заключения фьючерсного договора отсутствуют все либо одно из перечисленных условий базисного договора. Это связано не в последнюю очередь с предметом поставки по базисным договорам. Как правило, он еще физически не существует на момент заключения договора (теоретически он может представлять собой и индивидуально-определенную вещь), следовательно, не может быть установлен с полной достоверностью. Более того, придав фьючерсному договору характер цессии, необходимо было бы установить сроки и порядок оплаты, место исполнения обязательства и определить все остальные условия базисного договора. Подавляющая часть условий уже predetermined на момент заключения предварительного договора, но могут существовать и другие применительно к конкретным участникам сделки. Учитывая, что все указанные условия договора (включая цену исполнения) с точки зрения права являются определяемыми, а с точки зрения экономики, бесспорно, существенными, введение таких условий крайне затруднило бы взаимоотношения сторон. Стороны такого договора не имели бы права ни с полной определенностью быть обязанными установить эти условия в дальнейшем, ни обратиться в суд, поскольку обращение в суд возможно по общему правилу лишь в случае установленной законом или договором необходимости (п.1 ст.445 ГК РФ) заключить договор либо в случае нарушения обязательства (ст.2 АПК, ст.3 ГПК).

Типовой фьючерсный договор, повсеместно используемый на финансовых рынках, в описанную правовую схему не укладывается. На момент заключения фьючерсного договора базисный договор, права по которому могли бы передаваться, не существует. Имеется только обязательство обеих сторон заключить договор поставки базисного актива и принять права и исполнить обязанности, предусмотренные базисным договором.

Квалификация фьючерсного контракта как гражданско-правового договора

В ст. 8 Федерального закона "О товарных биржах и биржевой торговле" говорится, что в ходе биржевых торгов могут совершаться сделки, связанные с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара (фьючерсные сделки). Само определение фьючерсного договора в законодательстве не дается.

Представляется логичным, что фьючерсный контракт является гражданско-правовым договором, и следовательно он должен подпадать под определенные виды договоров. В науке гражданского права принято весь массив договоров делить на определенные виды. Если фьючерсный контракт подпадает под эти критерии деления гражданско-правовых договоров на виды, то это еще раз подтверждает приведенную позицию относительно природы фьючерсного контракта. Итак, все гражданско-правовые договоры принято делить на:

1. Основные и предварительные договоры.
2. Односторонне обязывающие и взаимные договоры.
3. Возмездные и безвозмездные договоры.
4. Свободные и обязательные договоры.
5. Взаимосогласованные договоры и договоры присоединения.
6. Реальные и консенсуальные договоры.
7. Срочные и условные договоры.

Основные и предварительные договоры

Основной договор непосредственно порождает права и обязанности сторон, связанные с перемещением материальных благ, передачей имущества, выполнением работ, оказанием услуг и т.п.. А в соответствии с п. 1 ст. 429 ГК по предварительному договору стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг (основной договор) на условиях, предусмотренных предварительным договором. Проблема отнесения фьючерсного контракта к одному из этих двух видов заключается в понятии фьючерса, которое указывается в законодательстве. Определение, данное в Федеральном законе о товарных биржах, где говорится, что фьючерсная сделка - это сделка, связанная с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара, приводит к тому, что превращает фьючерсную сделку в предварительный договор. Отсюда следует, что стороны фьючерсной сделки создают права и обязанности по отношению к другому (основному) договору - фьючерсному контракту. Но закон не объясняет характер и природу прав и обязанностей, которые возникают из фьючерсной сделки. Неясно, является ли это правами и обязанностями по передаче основного контракта или же это права и обязанности по поводу заключения основного договора. А словосочетание "взаимная передача прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов", указанное в ст. 8 Закона, говорит о том, что передаются права и обязанности не "из договора", а "на договор". Если же попытаться трактовать фьючерсную сделку, указанную в данной статье, как предварительный договор, то есть договор, по которому стороны обязуются заключить основной договор, то мы также приходим к неопределенности. Несмотря на то, что второй подход более логичен, тем не менее он не соответствует реальной действительности. Во-первых, об этом прямо не говорит сам закон, а искусственно приписывать или трактовать статью правоприменитель не имеет права. Во-вторых, сама практика противоречит такому пониманию природы фьючерсного контракта. На основании самой сделки, заключаемой на бирже, стороны наделяются непосредственными

правами и обязанностями по передаче биржевого актива и денежных средств (по поставочному фьючерсу) или по перечислению вариационной маржи (по расчетному фьючерсу). При этом к моменту исполнения договора не требуется никаких дополнительных соглашений или договоров. Этот момент исполнения, то есть будущий срок, - это срок исполнения основного договора, но не срок заключения будущего договора.

Определение, которое было дано в Постановлении ФКЦБ N 33, более точно подчеркивало характер фьючерсного контракта: **фьючерс** - вид срочной сделки, договор купли-продажи базисного актива (договор на получение денежных средств на основании изменения цены базисного актива) с исполнением обязательств в установленную дату в будущем. Из этого определения видно, что права и обязанности возникают непосредственно из самого договора, нет необходимости в дополнительных соглашениях, то есть это основной договор.

К предварительному договору можно отнести другой биржевой, родственной фьючерсу, договор. Речь идет об опционе, где одна сторона за вознаграждение (премию) получает право (но не обязанность) на покупку или продажу биржевого актива, а другая сторона обязуется за вознаграждение продать или купить указанный биржевой актив. При опционе правообладатель должен обратиться к обязанному лицу с требованием продать или купить биржевой актив. Сами права возникают из предварительного договора, то есть на основании этого договора, за вознаграждение одна сторона получает право на заключение в дальнейшем договора, по которому непосредственно передается биржевой актив. На практике в биржевой торговле все это происходит автоматически, без фактического заключения дополнительного договора. То есть при благоприятной для правообладателя рыночной цене обязанная сторона без дополнительного соглашения поставляет или покупает биржевой актив. По поводу опционов аналогичной позиции придерживается и В.В. Витрянский.

Согласно п.1 ст.429 Гражданского кодекса, по предварительному договору стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг на условиях, предусмотренных договором.

Предметом предварительного договора является заключение сторонами в будущем договора на перечисление вариационной маржи.

Гражданский кодекс предъявляет к предварительному договору требование - он должен содержать условия, позволяющие установить предмет, а также другие существенные условия основного договора. При заключении фьючерсной сделки невозможно определить, кто, кому и в каком объеме должен перечислять вариационную маржу. Однако предварительный договор может быть составлен таким образом, что эти неизвестные данные будут зафиксированы в нем в виде "порядка их определения", как это принято в законодательной технике (в частности, такой прием использует часто и сам Гражданский кодекс, например, ст.465). И поскольку основной договор будет заключаться в день исполнения фьючерсной сделки, для него достаточно устной договоренности сторон.

Минус этого варианта заключается в необходимости повторного согласования сторонами условий сделки в день исполнения (имеется в виду заключение основного договора).

Существует мнение, что фьючерсы - это чистые (абсолютные) пари на предмет движения курсов ценных бумаг, по которым платежи происходят ежедневно до истечения срока исполнения либо продажи фьючерсов или нейтрализации коротких позиций длинными и наоборот.

К этому варианту стоит отнестись особенно осторожно, поскольку ст.1062 ГК устанавливает, что требования граждан и юридических лиц, связанные с организацией пари или с участием в них, не подлежат судебной защите, за исключением требований лиц, принявших участие в пари под

влиянием обмана, насилия, угрозы или злонамеренного соглашения их представителя с организатором пари.

По мнению М.Брагинского, из ст.1062 и 1063 ГК следует, что пари считаются действительными сделками только в случаях, прямо предусмотренных этими статьями (то есть когда в отношении одной из сторон существовал обман, насилие и т.д.). Однако нормами Кодекса о недействительных сделках определено, что сделка может быть признана недействительной по основаниям, установленным ГК (ст.166), в частности если она не соответствует требованиям закона или иных правовых актов (ст.168). По нашему мнению, пари по фьючерсам - сделка, которая не противоречит правовым нормам, а потому в силу подп."1" п.1 ст.8 ГК порождает гражданские права и обязанности. Другое дело, что в случае спора ни один суд не сможет и удовлетворить требования потерпевшей стороны. Здесь уже сами участники при вступлении в правоотношения должны предусмотреть такие способы обеспечения исполнения обязательств, которые бы позволили им в случае спорной ситуации удовлетворить свои претензии к другой стороне без обращения к третьему лицу.

С точки зрения правовой безопасности, наиболее защищенным здесь становится организатор пари (будь то биржа или банк), так как зачастую именно он собирает все залоговые средства участников пари для проведения расчетов по результатам пари как по денежным средствам, так и по ценным бумагам. Все же остальные участники фьючерсных сделок в случае разногласий и обращения в судебные инстанции не смогут воспользоваться даже нормами о неосновательном обогащении.

Следует также рассмотреть и такой вариант применительно к фьючерсу, когда последний представляет собой договор, включающий элементы обычного договора купли-продажи ценных бумаг и соглашения об отступном и прощении долга, то есть стороны определяют все существенные условия договора купли-продажи ценных бумаг, являющихся базисным активом, а также оговаривают, что взамен перечисления суммы сделки и передачи ценных бумаг одна сторона передает вариационную маржу (порядок определения размера которой установлен этим же единым договором), а обязательство другой прекращается прощением долга.

Представляется очевидным, что заключение одновременно договора купли-продажи и соглашения об отступном явно свидетельствует об отсутствии у сторон намерения, чтобы результатом совершенной сделки послужил обмен имущественными ценностями между ними (ценными бумагами и денежными средствами), что означает ничтожность таковой сделки купли-продажи в силу самого факта ее совершения и к ней по норме ст.170 ГК будут применяться правила той сделки, которую стороны действительно имели в виду.

Опцион означает предоставление одной из сторон другой права на покупку или продажу ценных бумаг в установленный договором срок по определенной цене. Как правило, получающая такое право сторона уплачивает другой некоторую денежную премию. Думается, что соглашение об опционе нельзя рассматривать как предварительный договор, ибо ст.429 ГК не дает ответа, можно ли заключение договора поставить в зависимость от инициативы лишь строго определенной стороны предварительного договора. Опционное соглашение является договором купли-продажи имущественного права - права на приобретение в собственность ценных бумаг. И это право прекращается, если купившая опцион сторона не воспользовалась им в оговоренный срок.

Фьючерсная сделка не тождественна опционному соглашению, ибо при заключении фьючерсного контракта неизвестно, какая из сторон является покупателем, а какая - продавцом права на получение вариационной маржи в размере, порядок определения которого установлен фьючерсной сделкой.

Однако фьючерсная сделка может содержать следующие условия: "Стороны определили, что сторона А, если расчетная цена исполнения "___" 199__г. (дата исполнения) будет менее расчетной цены, сторона Б, если расчетная цена исполнения в эту же дату будет выше расчетной цены, обязуется перечислить в течение ___ дней, следующих за датой исполнения, другой стороне разницу между расчетной ценой исполнения и расчетной ценой". Таким образом, договор будет представлять собой условную сделку, то есть момент возникновения прав и обязанностей сторон по договору будет поставлен в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или нет (будет ли расчетная цена исполнения выше или ниже расчетной цены или числовые значения обеих совпадут). А в случае его наступления выигравшая сторона получает право и сразу его реализует (то есть используются нормы, закрепленные ст.157 ГК).

Этот вариант с позиций действующего законодательства наиболее подходящий для понимания правовой природы расчетного фьючерса.

Таким образом, фьючерсный договор принадлежит к основным договорам.

Односторонне обязывающие и взаимные договоры

В зависимости от сочетания прав и обязанностей договоры принято делить на односторонние и взаимные. Односторонний договор порождает у одной стороны только права, а у другой - только обязанности. Во взаимных договорах каждая из сторон приобретает права и одновременно несет обязанности по отношению к другой стороне. Возникает вопрос, к какому из этих видов договоров относится фьючерсный контракт. Поставочный фьючерсный контракт однозначно подпадает под взаимные договоры. У каждой из сторон есть права и обязанности. У продавца на основании договора возникает право требовать от покупателя принять и оплатить стоимость поставленного биржевого актива, а у покупателя, соответственно, право получить этот актив. У продавца возникает обязанность по поставке биржевого актива, у покупателя - по оплате поставленного товара.

Сложнее решать этот вопрос при расчетных фьючерсных контрактах. Во-первых, в зависимости от формирования рыночной цены на биржевой актив у одной стороны возникает право на получение вариационной маржи, у другой - обязанность по ее перечислению. Внешне такое стечение обстоятельств превращает расчетный фьючерс в односторонний договор. У одной стороны есть только право, у другой - только обязанность. Во-вторых, рыночная цена может и не измениться вовсе до момента исполнения, тогда ни у одной из сторон не возникает ни прав, ни обязанностей. Исходным при решении этого вопроса пунктом является не рыночная цена, а сама суть договора. При заключении договора каждая из сторон берет на себя обязанность по перечислению вариационной маржи, конечно, при отрицательных ценовых колебаниях, то есть обязательство возникает не в конце, к моменту исполнения договора, а в момент его заключения. Именно с этого момента возникает реальное обязательство по несению потенциальных убытков по конкретному договору. То же самое касается и права: одновременно с реальным обязательством возникает и реальное право на потенциальные выгоды. Кроме того, каждая сторона обеспечивает свое потенциальное обязательство реальным имуществом, начальной маржей.

Таким образом, независимо от вида фьючерсные контракты относятся к взаимным договорам.

Возмездные и безвозмездные договоры

Договор является возмездным в том случае, если обязанности совершить известное действие для другой стороны соответствует встречная обязанность этой второй стороны совершить какое-нибудь действие для первой стороны. В безвозмездном договоре имущество предоставляется только одной стороной без получения встречного имущества от другой стороны.

Фьючерсный контракт принадлежит к группе возмездных договоров. Каждая из сторон одновременно передает и получает определенное имущество, покупатель взамен переданного биржевого товара выплачивает продавцу его стоимость, а продавец передает биржевой товар взамен полученных денежных средств, либо происходит взаимозачет требований по обязательствам.

Свободные и обязательные договоры

Свободным является договор, заключение которого полностью зависит от воли самих сторон. Заключение же обязательных договоров, как это следует из самого их названия, является обязательным для одной или обеих сторон. По общему правилу независимо от вида фьючерсного контракта его заключение всецело зависит от усмотрения сторон. Стороны вольны принимать участие в торгах, подавать заявки и заключать фьючерсный контракт или же отказаться от него. Но как ранее действовавшее Постановление ФКЦБ от 27 апреля 2001 г. N 9 "Об утверждении положения о требованиях к операциям, связанным с совершением срочных сделок на рынке ценных бумаг" (утратившее силу в связи с изданием Постановления ФКЦБ РФ от 26.12.2003 N 03-54/пс), так и вступивший в силу с 1 января 2005 года Приказ ФСФР РФ от 15.12.2004 N 04-1245/пз-н "Об утверждении Положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг" говорят и о принудительном закрытии открытых позиций. Более того, указанные акты обязывают организатора торгов разработать и определить в правилах совершения срочных сделок биржи основания, порядок и правовые последствия принудительного закрытия открытых позиций. Принудительное закрытие позиции является договором, но договором обязательным. При этом обязательство возникает только для одной стороны. Она подменяется новым лицом, и это обстоятельство на контрагента никак не влияет. Принудительное закрытие позиции означает обязательство по совершению офсетной сделки. В соответствии с п. 10.8 ст. 10 Правил совершения срочных сделок на фондовой бирже РТС в случае если при перечислении вариационной маржи ее сумма снизится ниже минимального размера, то приостанавливается принятие заявок от данного участника торгов на открытие новых позиций. Участнику предлагается вносить дополнительные суммы до уровня установленного размера начальной маржи. В этом случае все заявки, которые подает трейдер, не регистрируются, за исключением офсетных заявок. То есть участнику предлагается закрыть свои открытые позиции. Если участник добровольно не закрывает свои открытые позиции или не вносит на свой счет дополнительные суммы (маржу), то клиринговый центр производит принудительное закрытие открытых позиций. Это значит, что если у участника торгов был фьючерсный контракт на продажу, то клиринговый центр принудительно заключает от имени участника фьючерсный контракт на покупку, если участником был заключен фьючерсный контракт на покупку, то клиринговый центр заключает контракт на продажу. Если при этом у участника образовывается задолженность, то, в соответствии с п. 10.11, ему дается трехдневный срок на погашение задолженности. По истечении пяти дней в случае непогашения задолженности брокер или дилер может быть исключен из биржи по решению Совета директоров.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что по общему правилу фьючерсный контракт - это добровольный, свободный договор. В противоположность этому принудительное закрытие позиции, представляющее собой договор, который заключается в обязательном порядке.

Взаимосогласованные договоры и договоры присоединения

При заключении взаимосогласованных договоров их условия устанавливаются всеми сторонами, участвующими в договоре. В соответствии со ст. 428 ГК договором присоединения признается договор, условия которого определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных формах и могли быть приняты другой стороной не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом.

С одной стороны, фьючерсный контракт стандартизирован, и стороны не обсуждают условия контракта. Они вправе указать лишь на два существенных условия - цену и объем биржевого актива. А при "внесистемных" торгах указывают также на наименование контрагента. Эти обстоятельства сближают фьючерсный контракт с договором присоединения. Но это лишь внешнее сходство. При ближайшем рассмотрении поставленного вопроса мы приходим к отрицательному ответу. Во-первых, при договоре присоединения договор составляется одной стороной, другая лишь присоединяется к составленному договору. Условия договоров этой категории очень редко согласовываются: вместо этого их подготавливает одна сторона. Но во фьючерсном контракте условия договора определяются не одной из сторон, а самой биржей, которая стороной договора не является. Стороны присоединяются к договору, который разработан неким третьим лицом, не являющимся стороной договора. По этому критерию можно провести аналогию с п. 3 ст. 940 ГК, который гласит, что страховщик при заключении договора страхования вправе применять разработанные им или объединением страховщиков стандартные формы договора (страхового полиса) по отдельным видам страхования. В этом случае также некая третья сторона - объединение страховщиков, которая стороной договора не является, - составляет и стандартизирует договор.

Кроме того, ГК говорит о принятии договора в целом, то есть ни одно условие не подлежит обсуждению. А во фьючерсном контракте по крайней мере два условия (цена и объем) составляются сторонами самостоятельно, и договор заключается только при их совпадении, то есть совпадении воли и волеизъявления сторон.

Все эти обстоятельства не позволяют нам причислить фьючерсный контракт к договорам присоединения. По этим соображениям сложно соглашаться с С.Э. Жилинским, который говорит, что биржевой договор является договором присоединения.

Но фьючерсный контракт не относится в полной мере и к взаимосогласованным договорам. Эти договоры предполагают возможность обсуждения сторонами всех его условий. А во фьючерсном контракте обсуждению подлежат, как было отмечено, только два условия.

В науке гражданского права выделяют также примерные договоры.

В соответствии со ст. 427 ГК примерная форма договора должна отвечать двум признакам:

1. Они должны быть разработаны для договоров соответствующего вида.
2. Должны быть опубликованы в печати.

Стороны сами могут включить в договор условие, что на них будут распространяться примерные условия соответствующих договоров. М.И. Брагинский и В.В. Витрянский справедливо указывают, что "...если примерные условия соответствуют признакам обычая

делового оборота, они будут применены к сторонам и независимо от его соответствия признакам, присущим примерным условиям договора", то есть независимо от воли сторон.

Иногда примерные формы утверждаются компетентными органами. В качестве примера можно привести Рекомендации о порядке распоряжения земельными долями и имущественными паями, одобренные Правительством РФ 1 февраля 1995 г. (утратившее силу с изданием Постановления Правительства РФ от 20.12.2002 N 912 "О признании утратившими силу некоторых решений Правительства Российской Федерации по вопросам оборота земель сельскохозяйственного назначения"). В документе есть специальные приложения, примерные договоры аренды земельной доли, купли-продажи земельной доли и дарения имущественного пая. Но эти примерные договоры носят рекомендательный характер, их применение всецело зависит от самих сторон. И все же указанные договоры отличаются от обычных примерных тем, что основаны хотя и не на авторитете силы, но на силе авторитета органа, который их рекомендовал.

Но существуют и примерные, стандартизированные, типовые договоры, утвержденные государством, которые должны применяться хозяйствующими субъектами в обязательном порядке, невзирая на их желание по поводу их применения. Утверждаемые Правительством РФ и федеральными органами типовые и примерные договоры (на поставку газа, аренду отдельных видов имущества и др.) являются нормативными актами и под действие правил ст. 427 не подпадают. Например, Правила поставки газа потребителям РФ, утвержденные Постановлением Правительства РФ 30 декабря 1994 г. (утратившее силу в связи с изданием Постановления Правительства РФ от 05.02.1998 N 162 "Об утверждении правил поставки газа в Российской Федерации").

Примерные условия, как это следует из п. 3 статьи 427, могут иметь разную форму (общие условия договора, текст договора, руководство к заключению договора и т.д.) и различное наименование (примерный или типовой договор, проформа договора и т.д.).

Таким образом, можно выделить две категории примерных условий договора, а если использовать термин "стандартизированный договор (контракт)", то два вида стандартизированного договора:

1. Договор, вопрос применения условий которого зависит от усмотрения сторон.
2. Договор, применение условий которого является обязательным для сторон в силу законодательства.

По всей видимости, фьючерсный контракт следует отнести ко второму виду договора. Во-первых, условия фьючерсного контракта указаны в Постановлении ФКЦБ и являются обязательными для всех участников фьючерсного оборота, то есть не только для сторон фьючерсного контракта, но и для самого организатора торгов. То есть организатор торгов должен согласовывать не только общие правила торгов, но и сам стандартизированный контракт (спецификацию соответствующих фьючерсных контрактов). Кроме того, Приказ ФСФР РФ от 15.12.2004 N 04-1245/пз-н "Об утверждении Положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг" конкретно указывает на существенные условия самого фьючерсного контракта, спецификации. Без этих условий спецификация фьючерсного контракта считается недействительной, не соответствующей законодательству и не порождает никаких прав и обязанностей.

Таким образом, фьючерсный контракт, во-первых, является стандартизированным договором и, во-вторых, подлежит обязательному применению для сторон и самого организатора торгов в силу законодательства.

Реальные и консенсуальные договоры

По моменту, к которому приурочивается возникновение сделки, сделки бывают реальными (от лат. res - вещь) и консенсуальными (от лат. consensus - соглашение). М.И. Брагинский указывает, что "...в основе разграничения договоров реальных и консенсуальных лежит признание правообразующим фактом либо самого соглашения (консенсуальный договор), либо основанной на соглашении передачи вещи или иного имущества (реальный договор)". Такое деление договоров основывается на ст. 433 ГК, где п. 1 указывает, что консенсуальный договор вступает в силу с момента получения лицом, направившим оферту, ее акцепта, а п. 2 устанавливает, что реальный договор считается заключенным с момента передачи имущества, являющегося предметом договора, например рента, заем, хранение. Фьючерсный контракт относится к группе консенсуальных договоров. Об этом свидетельствует анализ ст. 8 Правил совершения срочных сделок НП "Фондовая биржа РТС", раздела 12 Правил торговли в секции срочного рынка "Московской фондовой биржи" и т.д. В соответствии с вышеназванными документами, фьючерсный контракт считается заключенным с момента совпадения двух противоположных по направленности заявок и биржевой регистрации в реестре совершенных сделок. При отсутствии хотя бы одного из указанных юридических фактов договор не считается заключенным. Поэтому следует согласиться с О.А. Красавчиковым, что "юридические последствия наступают только при наличии всех юридических фактов соответствующего юридического состава. Созданная отдельными юридическими фактами незавершенного состава возможность движения конкретного правоотношения сама по себе, как и факты, ее создающие, юридического значения не имеет". Таким образом, фьючерсный контракт независимо от вида (поставочный или расчетный) считается заключенным с момента достижения соглашения. Исполнение обязательства, вытекающего из фьючерсного контракта, обеспечивается залоговой маржей, которую стороны вносят до заключения ими фьючерсного контракта. Но внесение маржи не следует рассматривать как передачу предмета договора, о которой говорится в п. 2 ст. 433 ГК, то есть от факта внесения залоговой маржи фьючерсный контракт, который является консенсуальным, не превращается в реальный договор. Внесение маржи является одним из элементов юридического состава, который приводит в движение правоотношение по поводу участия в биржевых торгах, но не по поводу заключения фьючерсного контракта. Внесение маржи является лишь предпосылкой к заключению фьючерсного контракта, но не юридическим фактом, наличие которого позволило бы считать договор заключенным. Кроме того, внесение залоговой маржи не обязывает к заключению фьючерсного контракта. Сторона, которая внесла залоговую маржу, но не заключила фьючерсный контракт, получает залог обратно, не создавая для себя никаких прав и обязанностей. Более того, отнесение фьючерсного контракта к реальным договорам противоречит самой природе фьючерсных контрактов: к моменту заключения договора стороны не только не передают предмет договора, но чаще всего в этот момент сами не обладают таким имуществом. По такому договору продавец биржевого актива обязывается передать имущество лишь в будущем, и именно в этом и заключается суть фьючерсного контракта. Если же говорить о расчетных фьючерсных контрактах, то в этом случае передачи предмета договора вовсе не происходит и договор исполняется выплатой вариационной маржи. Таким образом, фьючерсный контракт считается заключенным с момента достижения соглашения, а не с момента передачи предмета договора, то есть относится к консенсуальным договорам.

Срочные и условные договоры

Само понятие срочной сделки, к которой законодатель и многие авторы относят фьючерсный договор, на уровне закона отсутствует. Понятие "срочный контракт" дается только в проекте ФЗ

"О срочном рынке" N 147313-З, где в ст. 3 указывается: "Срочная сделка - соглашение сторон, определяющее их права и обязанности в отношении базисного актива в установленную дату в будущем (или в течение установленного периода в будущем), порядок и условия осуществления которых определяются правилами организатора торговли либо непосредственно соглашением сторон".

В определении подчеркивается, что исполнение этого рода договоров и их заключение не совпадают по времени, то есть исполнение отстает во времени от их заключения.

Аналогичное определение срочных сделок дает и Центральный банк России. В указании ЦБ РФ дается следующее понятие срочной сделки: "Срочная сделка - сделка, исполнение которой (дата расчетов по которой) осуществляется сторонами не ранее третьего рабочего дня после дня ее заключения. Кассовая (наличная) сделка - сделка, исполнение которой (дата расчетов по которой) осуществляется сторонами не позднее второго рабочего дня после дня ее заключения".

Смысл данного определения аналогичен определению, указанному в проекте закона: момент исполнения срочных сделок отстает от момента их заключения и превышает срок между заключением и исполнением при кассовых сделках.

Учитывая, что фьючерсный контракт относится к срочным сделкам, то есть является одним из видов срочных сделок, что подтверждает анализ законодательства, непонятным является подход к этому вопросу Комиссии по товарным биржам при МАП. Так, в письме ГКАП от 30 июля 1996 г. говорится, что фьючерсные и опционные сделки в отличие от форвардных не являются срочными сделками и на них не распространяются нормативные акты, касающиеся срочных сделок. Однако это не так: в понятие "срочные сделки" входят как форвардные, так и фьючерсные и опционные контракты.

Таким образом, в литературе и в законодательстве срочной называется сделка, исполнение по которой отстает от момента ее заключения. Однако такой подход вряд ли представляется исчерпывающим. Понятие "срочная сделка" используется в науке гражданского права как критерий классификации всей массы сделок на срочные и условные.

Сделки, в которых определен либо момент вступления сделки в действие, либо момент ее прекращения, либо оба указанных момента, называются срочными. Говоря о срочных сделках в общегражданском смысле, В.А. Рясенцев справедливо указывает, что "...в этом случае правовые последствия сделки связаны с определенным отрезком (моментом) времени. Срок в сделке имеет тройное значение: а) начальный срок определяет момент, с которого у сторон сделки возникают основные права и обязанности; б) срок исполнения определяет момент выполнения сделки; в) конечный срок определяет момент прекращения действия сделки".

В поставочных биржевых срочных сделках указывается начальный срок, то есть момент возникновения прав и обязанностей, а срок исполнения и конечный срок в биржевых "срочных" сделках совпадают. Например, при трехмесячном поставочном фьючерсном контракте, который допускается к биржевым торгам с 01.01.01 по 01.04.01, при покупке данного контракта 01.01.01 этот срок выступает начальным сроком, а 01.04.01 выступает одновременно сроком исполнения договора и конечным сроком, определяющим момент прекращения действия договора. Таким образом, срочными, в полном смысле слова, биржевыми сделками являются кассовые и поставочные срочные сделки.

Но на часть биржевых сделок распространяются и нормы ст. 157 ГК об условных сделках. Сделки, которые порождают предусмотренные ими права и обязанности или прекращают свое действие на будущее время в зависимости от наступления или ненаступления определенного

обстоятельства (условия), указанного в сделке, называются совершенными под условием (условными). Это имеет место, например, при заключении расчетного фьючерсного контракта. Стороны такого договора, заключая сделку, обуславливают возникновение прав и обязанностей с изменением биржевой цены на базисный актив в будущем. При этом условие такого фьючерсного контракта должно отвечать трем основным признакам. Во-первых, такое условие может наступить только после заключения договора, то есть условие относится к будущему, во-вторых, обстоятельство не должно быть неизбежным и, в-третьих, такое условие не должно быть неправомерным.

Но ст. 157 ГК говорит о двух видах условных сделок - о сделках под отлагательными и под отменительными условиями. К какому из этих видов условных сделок тяготеют расчетные биржевые сделки, расчетные фьючерсные договоры? Очевидно, что биржевые "срочные", расчетные сделки являются сделками, совершенными под отлагательным условием. Поводом для такого утверждения является следующий анализ. Заключая, например, расчетный фьючерсный контракт, одна сторона - покупатель - обязуется купить (осуществить взаиморасчет) 10 акций АО "М" по цене 100 руб. через три месяца. Продавец в свою очередь обязуется продать (осуществить взаиморасчет) 10 акций по указанной цене в указанное время. Так как договор является расчетным, то реальной поставки акций не предполагается, стороны лишь собираются произвести взаиморасчет между собой. Через три месяца биржевая цена на акции поднимается до 120 руб. В этом случае продавец должен передать разницу между договорной и биржевой ценами покупателю. До момента определения биржевой цены ни у кого из сторон не возникает ни прав, ни обязанностей. Правоотношения в этом случае являются неподвижными до возникновения обусловленного юридического факта, приводящего их в движение. Пункт 1 ст. 157 ГК гласит, что сделка считается совершенной под отлагательным условием, если стороны поставили возникновение прав и обязанностей в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или не наступит. В данном примере именно это и имеет место. Стороны поставили возникновение прав и обязанностей по расчетному фьючерсному контракту в зависимость от формирования биржевой цены, относительно которой неизвестно, какой она будет. Хотя такая сделка не порождает правовых последствий до наступления отлагательного условия (формирования биржевой цены), она юридически связывает стороны. Поэтому условная сделка, как и безусловная, не может быть отменена одной из сторон. Если отлагательное условие не осуществится, то юридическая связанность отпадает и стороны окажутся в том положении, в каком находились до заключения сделки. В данном примере стороны до момента формирования биржевой цены не вправе в одностороннем порядке выйти из договора. А в случае если к конечному сроку биржевая цена не изменится и останется на уровне 100 руб. за акцию, то юридическая связь между сторонами отпадет, не порождая никаких прав и обязанностей, и стороны останутся в первоначальном положении.

Таким образом, расчетные биржевые сделки в отличие от поставочных являются сделками, совершенными под отлагательными условиями. Поэтому не представляется возможным согласиться с О.Н. Садиковым, что "...не считаются условными те сделки, в которых возможное будущее обстоятельство, влияющее на правовые последствия сделки, выражает ее существо и без него сделка данного вида вообще совершена быть не может (страхование, конкурс, лотереи, игры)". Расчетные фьючерсные договоры именно такими и являются: формирование биржевой цены составляет "их существо", но от этого обстоятельства они не перестают быть условными.

Таким образом, представляется целесообразным отказаться от термина "срочные сделки" при выделении биржевых сделок с отсроченным сроком поставки из остальной массы гражданско-правовых сделок (фьючерсов, опционов и форвардов), так как смысловое содержание понятия "срочные сделки" намного шире, чем то, что вкладывается в понятие "срочные сделки" при

обозначении биржевых сделок. Ведь в понятие "срочные сделки" входят не только биржевые сделки, но и все гражданско-правовые сделки, где указывается срок, с которого у сторон сделки возникают права и обязанности, срок исполнения и срок прекращения действия сделки. Кроме того, называя биржевые сделки срочными, под ними подразумевают также биржевые сделки, совершенные под отлагательным условием, что не является правильным.

Вместо термина "срочные сделки" представляется целесообразным использовать термины "дериватив", или "производный финансовый инструмент", которые стали привычными в биржевой терминологии и употребляются специалистами в области биржевой торговли. Под деривативом (производным инструментом) следует понимать биржевой договор (контракт) с отсроченным сроком исполнения, стоимость которого зависит (является производной) от стоимости лежащего в основе этого контракта биржевого актива (базисного актива). Такое определение подчеркивает особенность этого рода биржевых сделок. Во-первых, определение отграничивает деривативы от кассовых биржевых сделок, во-вторых, подчеркивает зависимый характер дериватива от лежащего в его основе биржевого актива, то есть является производной от базисного актива, лежащего в основе контракта.

Схожее понятие производного финансового инструмента дается в п. 2.8 указаний ЦБ РФ. В документе говорится, что производные финансовые инструменты - финансовые инструменты, которые привязаны к другим конкретным инструментам, показателям или товарам и с помощью которых на финансовых рынках может осуществляться торговля конкретными финансовыми рисками, независимо от основного инструмента. К числу производных финансовых инструментов относятся опционы, фьючерсы, свопы и др..

Таким образом, представляется целесообразным: во-первых, отказаться от термина "срочная сделка" при выделении биржевых сделок с отсроченным сроком их исполнения и употреблять термин "дериватив, или производный инструмент", во-вторых, дать законодательное определение понятия "дериватив".

С развитием финансового рынка и появлением новых договорных форм появляется необходимость законодательного регулирования этих отношений, но очевидно, что такое законодательное регулирование в современной России реально отстает и не удовлетворяет финансовый рынок, что подтверждает судебная практика. Отсутствие законодательной базы позволяет судебным инстанциям признавать многие биржевые сделки, в том числе фьючерсный контракт, игрой и пари. Но, как было показано, фьючерсный контракт вполне подпадает под классификацию гражданско-правовых договоров, что еще раз подтверждает наши суждения о том, что фьючерсный договор является гражданско-правовым договором и заслуживает исковой защиты.

Фьючерс в зарубежном законодательстве

Закон "О товарных биржах" США определяет фьючерсный контракт как сделку в отношении продажи товара с будущей поставкой, заключаемую на бирже. Данным актом установлено, что круг товаров достаточно широк и охватывает помимо сельскохозяйственных продуктов, на которые традиционно заключаются фьючерсные контракты, все другие товары, а также услуги, права и проценты, за некоторым исключением.

Хотя не существует исчерпывающего перечня признаков фьючерсного контракта и суд в каждом деле исходит из фактических обстоятельств, разъяснения Комиссии по фьючерсной торговле и судебная практика позволяют обозначить ряд его особенностей.

Фьючерсный контракт предлагается неограниченному кругу лиц и содержит стандартные условия, согласно которым одна сторона обязуется продать другой стороне в будущем определенный товар по цене, определяемой в момент заключения договора. Стандартные условия (количество и качество товара, дата и место поставки, процедура уведомления при намерении произвести или принять поставку и т.п.) предопределяют эффективность торговли и исключают необходимость согласования договорных условий, кроме условия о цене. Хотя стандартизация условий - важный признак фьючерсного контракта, не всегда необходимо наличие всех таких условий. Контракт может расцениваться как фьючерсный, если существует подразумеваемая гарантия заключения офсетной сделки (по этой сделке сторона по договору (например, покупатель) заключает фьючерсный контракт, предусматривающий продажу товара, т.е. исполнение противоположного обязательства по отношению к первому контракту. Заключив офсетную сделку, сторона освобождается от поставки). Так, в одном из судебных дел было признано, что стандартные условия о количестве и дате поставки достаточны для проведения офсетной сделки и признания контракта фьючерсным. Сторона, у которой нет обязательства произвести или принять поставку, не считается заключившей фьючерсный договор.

Стороны заключают договор не в целях приобретения товара, а прежде всего для перераспределения рисков, связанных с изменением цен на товары. Фьючерсный контракт позволяет перенести риск с производителей, дистрибьюторов товаров и других лиц (хеджеров) на тех, кто желает его принять (спекулянтов). Кроме того, ст.3 Закона о товарных биржах с учетом внесенных Законом о модернизации фьючерсной торговли изменений и дополнений, устанавливает, что заключение фьючерсных сделок способствует выявлению информации о ценах на товар и распространению такой информации.

Для заключения фьючерсного контракта необходимо внести первоначальный взнос (обычно он составляет 10-20% от цены контракта), направленный на обеспечение исполнения обязательств. Первоначальный взнос не рассматривается как частичная оплата товара при заключении фьючерсного контракта, поскольку он служит для открытия фьючерсной позиции и его сумма зависит от вероятности колебаний курса во время действия контракта. В течение срока договора сумма первоначального взноса может меняться. Если произошло увеличение цены на товар, брокер извещает клиента о необходимости увеличить сумму первоначального взноса, т.е. произвести дополнительный платеж. И наоборот, при понижении цены клиенту возвращают часть суммы первоначального взноса. Коррекция величины первоначального взноса осуществляется ежедневно при проведении биржевых торгов. Обычно первоначальный взнос несколько выше, чем сумма, необходимая для поддержания открытой фьючерсной позиции. Это нужно для того, чтобы незначительное повышение цен не потребовало немедленного увеличения суммы первоначального взноса.

Таким образом, внесение указанного взноса позволяет заключить договор на значительно большую сумму и получить большую прибыль. И наоборот, существует риск понести убытки, которые могут значительно превышать сумму первоначального взноса.

Как правило, по фьючерсному контракту поставки не осуществляются, сторона не намеревается принимать товар и не имеет для этого необходимых условий. Исполнение договора обычно происходит путем перечисления вариационной маржи - разницы между договорной и биржевой ценами.

Встречается мнение о том, что заключение договора на бирже - признак фьючерсного контракта. Но данная позиция не поддерживается судебной практикой. При рассмотрении одного из дел судом было отмечено, что требование о заключении фьючерсного контракта на бирже - условие действительности такого контракта, которое не влияет на правовую природу

сделки. Таким образом, установление биржевой монополии на совершение фьючерсных контрактов может рассматриваться как желание установить для указанных сделок определенный правовой режим, но не как признак договора.

ФОРВАРДНЫЙ КОНТРАКТ

Иванова-Паленова Екатерина Викторовна

Форвардный контракт — это соглашение между сторонами о будущей поставке базисного актива. Все условия сделки оговариваются в момент заключения договора. Исполнение контракта происходит в соответствии с данными условиями в назначенные сроки.

Заключение контракта не требует от контрагентов каких-либо расходов (мы не принимаем здесь в расчет возможные комиссионные, связанные с оформлением сделки, если она заключается с помощью посредника).

Форвардный контракт заключается, как правило, в целях осуществления реальной продажи или покупки соответствующего актива и страхования поставщика или покупателя от возможного неблагоприятного изменения цены. Контрагенты страхуются от неблагоприятного развития событий, однако они также не могут воспользоваться возможной благоприятной конъюнктурой.

Несмотря на то, что форвардный контракт предполагает обязательность исполнения, контрагенты не застрахованы от его неисполнения в силу, например, банкротства или недобросовестности одного из участников сделки. Поэтому до заключения сделки партнерам следует выяснить платежеспособность и репутацию друг друга.

Форвардный контракт может заключаться с целью игры на разнице курсовой стоимости активов. Лицо, открывающее длинную позицию, рассчитывает на рост цены базисного актива, а лицо, открывающее короткую позицию, — на понижение его цены.

По своим характеристикам форвардный контракт — это контракт индивидуальный. Поэтому вторичный рынок форвардных контрактов на большую часть активов не развит или развит слабо. Исключение составляет форвардный валютный рынок.

При заключении форвардного контракта стороны согласовывают цену, по которой будет исполнена сделка. Данная цена называется ценой поставки. Она остается неизменной в течение всего времени действия форвардного контракта.

В связи с форвардным контрактом возникает еще понятие форвардной цены. Для каждого момента времени форвардная цена для данного базисного актива — это цена поставки, зафиксированная в форвардном контракте, который был заключен к этому моменту.

Правовая природа и виды форвардных контрактов

Остановимся более подробно на правовой характеристике форвардных сделок. Как уже было отмечено, форвардная сделка предполагает, как правило, в качестве результата реальную поставку товара. "Предметом форвардных биржевых сделок является реальный товар, т.е. вещи, имеющиеся в наличии". При этом ссылка на реальность товара не должна ограничивать право продавца на заключение договора о продаже товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем в порядке п. 2 ст. 455 ГК РФ.

Исполнение по форвардной сделке происходит через определенный срок после ее заключения. Основной целью такой отсрочки исполнения обязательств по поставке и расчетам по форвардной сделке является "страхование от изменения курсов валют, стоимости товара и т. д.

При этом побочной целью может быть также получение спекулятивной прибыли”.

Форвард отличное средство страхования прибыли. В момент заключения такой сделки фиксируются существенные условия контракта, такие как срок, количество товара, его цена, но до наступления определенного срока поставка не производится. Такое страхование рисков называется, как было отмечено выше, хеджированием. Стоимость товара по форвардным сделкам отличается от его стоимости по кассовым сделкам. Она может определяться как на момент заключения контракта, так и на момент расчетов или поставки. Ценой исполнения по форвардной сделке (определяемой на момент ее исполнения) служит, как правило, среднее биржевое значение цены на товар. Форвардная стоимость является результатом оценки участниками биржевых торгов всех факторов, влияющих на рынок, и перспектив развития событий на нем.

В процессе формирования финансового рынка произошло разделение форвардных сделок по принципу поставки на поставочные форвардные контракты (поставочные форварды) и расчетные форвардные контракты (беспоставочные форварды). По поставочным форвардам, как указывалось выше, поставка предполагается изначально, а взаиморасчеты производятся путем уплаты одной стороной другой стороне образовавшейся разницы в цене товара или заранее определенной денежной суммы в зависимости от условий договора.

При операциях с расчетными форвардными контрактами поставки товара (базисного актива) не происходит и изначально не предусматривается. Такая сделка предусматривает уплату проигравшей стороной определенной денежной суммы разницы между ценой, оговоренной контрактом, и ценой, фактически сложившейся на рынке на определенную дату. Расчет этой суммы (вариационной маржи) происходит на заранее назначенную дату обычно по отношению к биржевой цене базиса поставки.

Форвард в зарубежном законодательстве

Интересным в данном вопросе является позиция американского законодателя. Из сферы Закона о товарных биржах США исключены форвардные контракты, которые подразумевают отсроченную поставку по причине необходимости или для удобства сторон. Необязательно, чтобы товар существовал к моменту заключения договора. Форвардный контракт может предусматривать поставку товара, который отсутствует на момент заключения сделки (например, зерно урожая будущего года), но будет наличествовать к моменту поставки.

Поскольку форвардные контракты направлены на удовлетворение индивидуальных потребностей сторон, условия договора не стандартизированы. Контрагенты согласовывают условия о качестве товара, месте поставки, дате исполнения и т.п. Традиционно соглашение о цене достигается в момент заключения договора. Даже в тех случаях, когда положения договора, предлагаемые одной стороной, стандартизированы, часть условий все же приходится согласовывать. В форвардных контрактах не допускается перемена лиц без согласия контрагента, поэтому невозможно совершить сделку, схожую с биржевым офсетом, где не требуется согласия другой стороны.

Для признания контракта форвардным необходимо, чтобы положения договора и практика сторон свидетельствовали о том, что существует обязательство поставить товар и обе стороны намереваются произвести и принять поставку товара. Итак, цель форвардного контракта состоит прежде всего в поставке товара. Стороны при заключении договора не преследуют спекулятивной цели - получения прибыли в результате изменения цен.

Поскольку форвардные сделки связаны с поставкой, необходимо исследовать обстоятельства, указывающие на использование товара в коммерческой деятельности. Форвардный контракт направлен на получение прибыли лицами, чья коммерческая деятельность связана с товаром, в отношении которого заключается договор. В связи с этим необходимо обращать внимание на то, существовала ли у сторон по договору возможность произвести поставку товара и принять его, происходит ли обычно в процессе осуществления хозяйственной деятельности такая поставка.

Определенные обстоятельства могут помешать продавцу поставить товар. В таком случае сторона, не исполнившая обязательства, вытекающие из контракта, несет ответственность перед покупателем в размере денежной разницы между контрактной и рыночной ценами. Некоторые контракты могут предусматривать положение, в силу которого на продавце лежит обязанность приобрести товар у другого производителя и поставить его покупателю. Возможна ситуация, когда в договоре не устанавливается ответственность продавца за неисполнение или ненадлежащее исполнение им своих обязательств. Указанные случаи не меняют сути форвардного контракта, поскольку существует намерение поставить товар, но обязательство не исполняется надлежащим образом вследствие форс-мажорных обстоятельств. Тем не менее, если сделка не исполняется по иным причинам, это может стать препятствием для признания контракта форвардным.

Деятельность Комиссии по фьючерсной торговле США свидетельствует о некотором изменении подхода в отношении требования поставки товара как основополагающего критерия разграничения фьючерсного и форвардного контрактов. В отношении форвардных контрактов, например, совершаемых на рынке "Брент ойл маркет", допускается отсутствие поставки. Тем не менее в ряде последних судебных дел подчеркивается необходимость такого критерия для квалификации в качестве форвардного контракта. Развитие инновационных процессов может способствовать дальнейшему изменению подходов к разграничению фьючерсных и форвардных контрактов.

Условия форвардного контракта, согласовываемые в индивидуальном порядке, определяют его внебиржевой характер. Форвардный контракт не предусматривает проведения расчетов посредством перечисления вариационной маржи и не требует привлечения клиринговой организации.

СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА В РОССИИ. ЕЁ РОЛЬ, ПРОБЛЕМЫ

Хлевицкая Юлия Викторовна

Социальная реклама — вид некоммерческой рекламы, направленной на изменение моделей общественного поведения привлечение внимания к самым актуальным проблемам общества и его нравственным ценностям. Миссия социальной рекламы – изменение поведенческих моделей в обществе.

Основным заказчиком социальной рекламы является государство, так как оно в силу присущих ему функций должно заниматься социальной политикой. Так же некоммерческие или общественные организации также могут быть заинтересованы в размещении социальной рекламы. Еще один рекламодатель - это как не странно коммерческие организации. В данном случае, социальная реклама, как правило, выступает компонентом их PR-стратегии, направленной на установление благожелательных отношений со своей целевой аудиторией.

Социальная реклама в советское время носила политический характер, она не была особо разнообразна, была политизирована, но, как утверждают специалисты, отличалась высоким качеством. Социальная реклама в то время использовалась для выполнения информационной, имиджевой, коммуникативной функций. Особая роль отводилась задачам пропаганды и воспитания, которые в советские времена были одними из самых важных.

Начиная с 20-х годов, основными темами были война, борьба с инакомыслящими, голод, идеи коммунизма; носителями её выступали плакаты.

Под конец 50-ых годов наступила политическая оттепель, и направление социальной рекламы немного изменяется - в ней становится меньше идеологического наполнения, и она начинает больше соответствовать не только нуждам партии, но и самих граждан.

Появились новые темы: здоровый образ жизни, физкультура и спорт.

Начиная с 90-х годов жизнь, в России была насыщена с одной стороны, лавиной демократических выборов, многие из которых проводились впервые в нашей стране, а с другой стороны, совпала с наиболее тяжелым, кризисным этапом в построении новых экономических отношений. В этот период социальные вопросы: безработица, невыплаты зарплат, пенсий, социальных пособий, болезни и даже голод - стали для большинства россиян проблемой номер один. Пришло время, когда эти проблемы выходят на первый план рекламного пространства, становится самостоятельным видом коммуникации. Так же активно обсуждаются тема борьбы с наркоманией и СПИДом, курение и алкоголизм, предупреждение чрезвычайных ситуаций, насилие в семье, обязанности граждан и их права, аборт, личная безопасность граждан.

Современными носителями социальной рекламы выступают такие носители как пресса, Полиграфическая продукция, реклама в электронных СМИ (на радио и телевидении), наружная реклама, реклама в сети, реклама в сотовых сетях (SMS-рассылки), почтовые рассылки, рекламное оформление транспорта.

Роль социальной рекламы, неоспоримо, очень велика. Она пробуждает в человеке понятия о морали и нравственности, подталкивает к размышлениям, заставляет действовать, обращает внимание на самые значимые проблемы и призывает каждого не оставаться равнодушным к

своей жизни и жизни других людей.

Создание социальной рекламы, способной вызвать отклик в человеке, – весьма сложная задача. Ведь идея социальной рекламы – изменить человека, а это, как известно, нелегко. В этом смысле коммерческая реклама привлекает больше внимания. Продавать гораздо легче, чем пытаться совершенствовать мир.

Социальная реклама на современном этапе развития занимает лишь 1% рекламного рынка. Но это не значит, что потребность в ней так же мала. Наоборот, по результатам исследования Союза создателей социальной рекламы в России 72% участников опроса относятся к социальной рекламе, в общем, положительно; 44% полагают, что социальная реклама способна повлиять на решение проблем общества, а 68% респондентов даже критикуют государство за плохую пропаганду национальных ценностей, в первую очередь духовных, нравственных.

Табл. Затраты на социальную рекламу в среднем в год(2005-2010гг)

На этом основании возникает вопрос, почему место социальной рекламы так мало.

Проблемы социальной рекламы в России.

- Отсутствие четкого механизма регулирования
- Качество социальной
- Низкая осведомленность
- Налогообложение

Отсутствие четкого механизма регулирования социальной рекламы.

Российский рынок социальной рекламы не развит, поскольку децентрализован. Зарубежный опыт показывает: только в странах, где социальные коммуникации регулируются специальными государственными или общественными институтами, они есть и успешно работают. Так, в Великобритании вопросы социальной рекламы не регулируются законодательством. Сама реклама заказывается правительством и финансируется из его бюджета. Власти не пытаются заставить СМИ размещать социальную рекламу бесплатно. Например, корпорация «BBC» имеет специально оговоренный пункт в своем уставе о размещении социальной рекламы. В России же рынок социальной рекламы практически не регулируется. Федеральный закон «О рекламе» содержит большое количество пробелов, являясь в то же время единственным регулирующим рекламу, в том числе социальную, законодательным актом.

Решение: полное совершенствование законодательства по части социальной рекламы.

Качество социальной рекламы.

По общему мнению профессионалов, большинство социальных роликов, по творческому воплощению, не идут ни в какое сравнение с коммерческой рекламой. Государство вынуждает рекламные агентства и СМИ работать над созданием и размещением социальной рекламы бесплатно – следовательно, получают низкокачественный продукт. В России нет специального координирующего органа в этой сфере, политики, определенной программы.

Решение: контроль качества в рекламных агентствах. Необходимо выработать критерии по выпуску социальной рекламы, иначе она так и будет оставаться в тени.

Низкая осведомленность о социальной рекламе, как следствие, её низкая эффективность.

Министерства заказывают рекламные кампании крайне редко и бессистемно, потому что нет ни четкого понятия, какие темы и в каком объеме должны освещаться, прежде всего, ни денег собственно на производство. Зачастую социальная реклама в России часто не может дойти до своего адресата.

Решение: мотивация рекламодателей и вообще любых организаций на размещение социальной рекламы. Например проводить какие-либо ежегодные конкурсы на всевозможные темы социальной рекламы, выплачивать премии за заказы, создание и размещение её.

Проанализировав закон о рекламе и Налоговый кодекс, я выделила следующую проблему. Размещение любой рекламы (в том числе социальной) – это услуга. А оказание услуг в российском законодательстве определено в Налоговом Кодексе 38 и 39 статьями, следовательно социальная реклама – это объект налогообложения.

Проблема налогообложения

В части социальной рекламы существуют два налога – налог на прибыль и налог на добавленную стоимость. По НДС можно сделать одну оговорку, которую СМИ, как правило, забывают: у нас существует специальная льгота, касающаяся благотворительной деятельности. В 149 статье Налогового Кодекса написано, что безвозмездное оказание услуги в рамках благотворительной деятельности не облагается НДС. Если социальная реклама попадает на эту цель, то НДС не платят. Но если нет, то возникают негативные последствия: необратимость уплаты налога на прибыль и НДС при том, что денежные поступления от социальной рекламы отсутствуют.

Решение: были подготовлены поправки в законодательство, касающиеся налогообложения. Они включают в себя специальную льготу для социальной рекламы по НДС, когда услуги по созданию и распространению социальной рекламы, независимо от того, благотворительная это деятельность или нет, облагаться НДС не будут. Поправки в 25 статью по налогу на прибыль предполагают освобождение от налогообложения условных доходов от безвозмездно полученных услуг и имущественных прав, касающихся операций, связанных с благотворительной деятельностью и социальной рекламой.

Из всего этого можно сделать вывод – социальная реклама должна все больше внедряться в нашу жизнь; необходимо создание специальных институтов, регулирующих социальную рекламу, задающих её главные течения, освещающих самые важные темы. Следует вводить определенные вознаграждения за этот вид деятельности, а не заставлять работать агентства бесплатно. Обязательно нужно увеличивать долю видеороликов социальной рекламы на телевидении, так как это самый эффективный источник её освещения. Я считаю, что такой вид рекламы (особенно в виде видеороликов) способен повлиять на культуру нашей страны больше, чем что-либо другое.

Список литературы

1. <http://www.superinf.ru/>
2. <http://www.coolreferat.com/>
3. <http://www.referatbank.ru/>

4. <http://www.forsage.biz/>
5. <http://www.mpilot.ru/>
6. www.socreklama.ru
7. Кузнецов П.А. Социальная реклама. — М.: Юнити-Дана, 2010г.
8. Степанов Е. Социальная реклама в России. Генезис, жанры, эволюция. — М.: Вест-Консалтинг, 2006

ПРОБЛЕМА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Василенко Александра Геннадьевна

Принцип сбалансированности государственного бюджета является одним из основополагающих принципов бюджетной системы РФ. Этот принцип даже при дефиците бюджета позволяет достичь баланса между величиной поступлений и величиной расходов. Если этот принцип не соблюдается, то нет и равновесия. Актуальность данной темы обуславливается тем, что государственный бюджет должен быть максимально сбалансирован по расходам и доходам.

Проблеме сбалансированности и дефицитности бюджета огромное внимание уделяют экономические науки, так как сейчас наблюдается увеличение числа стран с большим его дефицитом. Поэтому поиск оптимального решения проблем дефицитного бюджета и его сбалансированности – это одна из самых важных задач экономической политики практически каждого государства.

Расходы государственного бюджета – это денежные средства, которые направлены на финансовое обеспечение функций и задач местного и государственного самоуправления. Бюджет – финансовая категория, важная составляющая государственных и муниципальных финансов. Сущность бюджета обусловлена сущностью общественно-политического строя страны. Бюджет удовлетворяет потребности государства в денежных средствах вне зависимости от общественно-экономических формаций.

Такие термины, как дефицит и профицит, появляются в связи с несбалансированностью бюджета. Профицит – это превышение доходов над расходами, дефицит – обратное понятие, подразумевающее превышение расходов над доходами. Соблюдение баланса государственного бюджета является одним из важнейших вопросов в экономике страны. Поэтому, несомненно, важны методы его регулирования.

Для Российской Федерации характерен подход балансирования бюджета в среднесрочной перспективе. В 2004 г. был создан Стабилизационный фонд, за счет средств которого правительство планировало покрывать дефицит бюджета в периоды спада экономики. Его создание было связано с тем, что до 2009 г. доходы государственного бюджета превышали расходы, то есть существовал профицит бюджета, и Стабилизационный фонд стал своего рода специальным финансовым резервом страны. Динамика расходов и доходов государственного бюджета РФ отражена в таблице 1.

Таблица 1. Динамика расходов и доходов государственного бюджета РФ (2004-2009 гг.)

	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Доходы государственного бюджета (млрд. р.)	3428,9	5127,2	6276,3	7779,1	9275,9	6956,9
Расходы государственного бюджета (млрд. р.)	2698,9	3514,3	4281,3	5983,0	7570,9	9917,8
Дефицит/профицит (млрд. р.)	+730	+1621,8	+1995,0	+1796,1	+1705,0	-2960,9

Стабилизационный фонд был частью системы в формировании дохода государственного бюджета России. Порядок управления Фондом осуществлялся Правительством РФ, а непосредственно управление средствами велось Министерством финансов Российской Федерации. После начала кризиса, в 2008 году, сложилась экономическая ситуация, заключающаяся в том, что средств, зачисляемых в Фонд, стало недостаточно для обеспечения бюджетной стабильности. Вследствие этого Стабилизационный фонд был преобразован в Резервный фонд РФ и Фонд национального благосостояния РФ. В 2009г. большая часть средств из Резервного фонда была потрачена на покрытие дефицита бюджета. В 2010-2012гг. увеличивается часть государственных заимствований в финансировании дефицита государственного бюджета для сохранения бюджетных резервов. В 2009г. до 1 января 2013г. была приостановлена норма Бюджетного кодекса Российской Федерации, ограничивающая общий объем других источников финансирования дефицита государственного бюджета одним процентом прогнозируемого ВВП. Начиная с 2010г. страна находится на рынке внешних заимствований. Для обеспечения сбалансированности государственного бюджета объем других источников финансирования дефицита госбюджета составил в 2010 году 2,0 % к ВВП, в 2011 году – 2,7% к ВВП, в 2012 году – 1,6 % к ВВП.

Данные о дефиците государственного бюджета в 2010-2013 гг. представлены в таблице 2.

Таблица 2. Динамика расходов и доходов государственного бюджета РФ (2010-2013 гг.)

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г. (проект)
Доходы государственного бюджета (млрд. р.)	8305,4	11068,6	11779,9	12705,9
Расходы государственного бюджета (млрд. р.)	10117,5	11098,5	12656,4	13730,6
Дефицит/профицит (млрд. р.)	-1812	-29,9	-876,6	-1024,7

Для покрытия дефицита бюджета используются внешние и внутренние заимствования, однако помимо них в РФ вводятся изменения в налоговое законодательство. В 2010г. ЕСН заменили на страховые взносы в Пенсионный фонд, ФСС, ФОМС. С 2011г. ставки взносов повысились с 26 до 34%. С 2015г. планируется отмена всех льгот, все страхователи будут уплачивать взносы по равным ставкам. В результате должна увеличиться доля поступлений в Пенсионный фонд.

Одним из возможных долгосрочных источников стабилизации доходов бюджета правительство РФ считает Таможенный Союз России, Белоруссии и Казахстана. В результате образования единого таможенного пространства будет стимулироваться развитие экономики России и других стран в составе союза, что будет обеспечивать рост ВВП и доходы государственного бюджета РФ.

Соблюдение сбалансированности бюджета - трудная задача на каждом уровне управления, а особенно на государственном уровне. Для соблюдения этого принципа следует рационально тратить остатки средств. Доходная часть бюджета должна в основном стать социально-ориентированной системой, не угнетающей население страны. Это важно, потому что от того, насколько экономически развит каждый житель страны, зависит и величина налоговых поступлений в бюджет, обеспечивающих его доходность.

Для достижения этой цели необходимо создать в стране благоприятный инвестиционный климат при помощи налоговых льгот. Немаловажным является развитие науки и техники для ускорения роста экономики. Это в свою очередь приведет к переходу от экспорта сырья к экспорту высокотехнологичного оборудования. Но самое важное – это правильный план вложения средств таким образом, чтобы они приносили прибыль.

Все затраты, связанные с реформированием системы, будут покрыты тем, что в результате них

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

ДИДАКТИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ УЧИТЕЛЯ КАК ОСНОВНОЙ КОМПОНЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ

Шиткина Элеонора

В настоящее время, в связи с переходом на новые стандарты обучения в школе одной из острых проблем является вопрос подготовки высококвалифицированных кадров. К личности педагога в современной школе предъявляется ряд требований, однако нас больше интересует содержание профессиональной компетентности будущего педагога.

Одним из немаловажных аспектов процесса обучения является вопрос готовности учителя эффективно организовать процесс обучения (дидактический процесс). Поэтому основой целью данной статьи является попытка определить место дидактической компетентности в структуре профессионально педагогической компетентности педагога, дать определение понятию «дидактическая компетентность» и провести теоретический анализ изучения данного вопроса в настоящее время.

Нужно отметить, что вопрос формирования профессиональной компетентности специалиста исследуются многими педагогами и психологами с позиций деятельностного подхода - единства личности, сознания и деятельности, взаимосвязи процессов деятельности и общения (К.А. Абульханова-Славская, Б.Г. Ананьев, А.А. Бодалев, В.В.Давыдов, Л.С. Выготский, П.Я. Гальперин, И.А. Зимняя, А.А. Леонтьев, А.Н.Леонтьев, С.Л. Рубинштейн и др.).

Исследование профессионально-педагогической компетентности является актуальным направлением деятельности ряда ученых (Н.В. Кузьмина, И.А. Зимняя, А.К. Маркова, В.Н. Введенский, М.И. Лукьянова, А.В. Хуторской, Г.С. Сухобская, О.Н. Шахматова, В.А. Сластенин).

Кузьмина Н.В. в профессионально-педагогическую компетентность, включает пять элементов или видов компетентности: специально-педагогическая, методическая, социально-психологическая, дифференциально-психологическая, аутопсихологическая. Методическая компетентность охватывает область способов формирования знаний, умений у учащихся [4].

Ангеловски К. в своих работах выделяет структуру профессиональной компетентности учителя через педагогические умения. Данные педагогические умения можно объединить в четыре группы: [1,с.63].

1. Умения “переводить” содержание объективного процесса воспитания в конкретные педагогические задачи: изучение личности и коллектива для определения их подготовленности к активному овладению новыми знаниями и проектирования на этой основе развитие коллектива и отдельных учащихся; выделение комплекса образовательных, воспитательных и развивающих задач, их конкретизация и определение доминирующей задачи.
2. Умения построить и привести в движение логически завершённую педагогическую систему: комплексное планирование образовательно-воспитательных задач; обоснованный выбор форм, методов и средств его организации.
3. Умения выделить и устанавливать взаимосвязи между компонентами и факторами воспитания, приводить их в действие: создание необходимых условий (материальных,

морально-психических, организационных, и др.); активизации личности школьника, развитие его деятельности; и др.

4. Умения учета и оценки результатов педагогической деятельности: самоанализ и анализ образовательного процесса и результатов деятельности учителя; определение нового комплекса доминирующих и подчиняющихся задач.

Анализируя научную литературу, мы пришли к выводу, что многие ученые, изучающие проблему компетентности педагога, в своих исследованиях используют то термин «профессиональная компетентность» [7,с.9], то термин «педагогическая компетентность», то оба термина, а иногда объединяют данные термины.

В настоящее время в науке нет единого подхода к определению этого понятия. Так, по мнению В.А. Слостенина, И.Ф. Исаева, А.И. Мищенко и Е.Н. Шиянова, профессиональная компетентность педагога выражает готовность к осуществлению педагогической деятельности, при этом основу структуры компетентности педагога составляют многочисленные педагогические умения, характеризующие эту готовность [3,с.9].

Мы остановились на следующем определении педагогической компетентности.

Итак, *педагогическая компетентность* - системное явление, сущность которого состоит в системном единстве педагогических знаний, опыта, свойств и качеств педагога, позволяющих эффективно осуществлять педагогическую деятельность, целенаправленно организовывать процесс педагогического общения и также предполагающих личностное развитие и совершенствование педагога [3,с.10].

Наш научный интерес направлен на дидактическую компетентность, которая является составной частью профессиональной компетентности педагога. Основным из компонентов содержательного наполнения понятия «профессиональная компетентность» будущего педагога является дидактическая компетентность.

Общедидактические компетенции можно отметить в разных классификациях, например у Хуторского они входят в состав учебно-познавательных компетенций (целеполагания, планирования, анализа, рефлексии, самооценки учебно-познавательной деятельности.). Зимняя И.А. выделяют такой вид компетенций, как – компетенции деятельности: игра, учение, труд; средства и способы деятельности: планирование, проектирование, моделирование, прогнозирование, исследовательская деятельность, ориентация в разных видах деятельности.

Так же такой вид компетентности как дидактическая компетентность на наш взгляд заложен в состав методической компетентности в области способов формирования знаний, умении учащихся, что в свое время является элементом профессионально-педагогической компетентности по Н.В. Кузьминой.

Исследуя научные труды посвященные вопросу формирования дидактической компетентности практикующего педагога, мы выяснили, что данная проблема еще недостаточно изучена. Данной проблеме посвящены работы С.Н. Горычевой, М.П. Эндзинь [2], Ю.В. Маховой [5], В.В. Сериков [8], а также развитию дидактической компетентности преподавателя вуза исследование Е.В. Храмовой [9].

Актуальность изучения дидактической компетентности учителя обосновано тем, что число найденных научных источников свидетельствует о недостаточной разработанности данной проблемы в педагогике.

Дидактическая компетентность преподавателя — это составная, ключевая часть

профессионально-педагогической компетентности как обобщенной комплексной характеристики уровня профессионализма, который обнаруживает себя в характере субъектности педагога в организации дидактического процесса [6].

Так Ю.В. Махова выделяет, что дидактическая компетентность педагога является составной частью профессиональной компетентности как обобщенной комплексной характеристики уровня профессионализма, который обнаруживает себя в организации дидактического процесса. Другими словами, дидактическую компетентность можно охарактеризовать как способность педагога решать сложные профессиональные задачи, возникающие в организации процесса обучения, в соответствии с имеющимися знаниями, умениями, опытом. [5, с.47].

М.Н. Певзнер, О.М. Зайченко, С.Н. Горычева в своей монографии «Научно-методическое сопровождение персонала школы: педагогическое консультирование и супервизия» (2002) выделяют три уровня дидактической компетентности: репродуктивный, эвристический, креативный.

Репродуктивный уровень дидактической компетентности преподавателя вуза определяется такими характеристиками организации процесса обучения, как стереотипность деятельности (четкое следование образцам, ограниченный набор способов и форм), использование готовых технологий обучения, позиционирование себя только в контексте преподаваемого предмета, низкая мотивация. Здесь ярко проявляется нормативно-адаптивный, инвариантный, четко структурированный внеличностный компонент.

Эвристический уровень дидактической компетентности характеризуется вариативностью и эффективностью используемых технологий, методов и приемов обучения, отказом от стереотипов в деятельности, критическим переосмыслением своего опыта в целях его совершенствования, использованием творческих приемов мышления.

Креативный уровень дидактической компетентности преподавателя проявляется в субъектности преподавателя по организации дидактического процесса. Преподаватель использует индивидуальный стиль деятельности, решает педагогические задачи на уровне современных эффективных теорий и технологий конструирования и моделирования процесса обучения (системное моделирование), способен проектировать и совершенствовать собственные технологии, активно включается в инновационную деятельность, гибко адаптируется к изменениям.

На основе анализа представленных трактовок мы можем выделить, что дидактическая компетентность учителя – это, прежде всего составная часть профессионально педагогической компетентности, которая характеризует ту область компетенций учителя, относящуюся к готовности эффективно организовать дидактический процесс (процесс обучения).

На наш взгляд в область компетенций входящих в дидактическую компетентность относятся: специальные знания (предметные), предметно-дидактические, психолого-педагогические, организационные, консультационные.

Данные компетентностные грани можно дифференцировать еще на отдельные области компетенций:

- предметные знания в углубленном понимании предмета;
- предметно-дидактические знания в представлениях учащихся о предмете, знания задач, знания о том, как объяснить;
- психолого-педагогические знания методик, знания учебного процесса;

— организационные знания о том, как руководить классом.

Следует отметить, что данное предположение нуждается в последующем исследовании.

В данной статье мы освятили лишь часть вопроса, касающегося дидактической компетентности педагога. Актуальным остается вопрос формирования данной компетентности в рамках подготовки будущих специалистов. Однако на данный момент следует заметить, что дидактическая компетентность является не только составной частью педагогической компетентности, но и является одной из ключевых сторон в подготовке высококвалифицированного педагога для работы в современной школе.

Список литературы

1. Ангеловски К. Учителя и инновации книга для учителя [Текст] / К. Ангеловски. — М.: Просвещение, 1991,-159с.
2. Горычева С.Н., Эндзинь М.П. Развитие дидактической компетентности учителя: Пособие. Великий Новгород: МОУ ПКС «Институт образовательного маркетинга и кадровых ресурсов», 2006. 96 с.
3. Гришина И.В. Профессиональная компетенция руководителя школы как объект исследования [Текст]: Монография — СПб.: СПбГУПМ, 2002.
4. Кузьмина Н.В. Профессионализм личности преподавателя / Н.В. Кузьмина. - М.: АПН, 1990. - 149 с
5. Махова Ю.В. Использование группового консультирования при формировании дидактической компетентности педагогов // Среднее проф. образование. 2009. №5. С. 46-48
6. Певзнер М.Н., Зайченко О.М., Горычева С.Н Педагогическое консультирование: Учеб. пособие. М.: Академия, 2006. С.268.
7. Психология: словарь [Текст]: А.В. Петровский. — М.: Просвещение, 1984. — 212с.
8. Сериков В.В. Обучение как вид педагогической деятельности: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. В.А. Сластёнина, И.А. Колесниковой. М.: Издательский центр «Академия», 2008. 256 с. (Профессионализм педагога).
9. Храмова Е.В. К вопросу развития дидактической компетентности преподавателя вуза // Вестник Новгородского государственного университета. 2010. №58. С. 51-54.

ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС. ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПЬЮТЕРНОГО ТЕСТИРОВАНИЯ

Лучинский Михаил Михайлович

Современная система высшего образования характеризуется качественными преобразованиями, связанными с социально-экономическими, политическими и социокультурными процессами, происходящими в России и в мире. Одним из перспективных направлений модернизации высшей школы выступает внедрение информационных технологий, высокий уровень развития которых позволяет совершенствовать всю систему образования, выводить ее на новый качественный уровень.

Важной для реализации возможностей информационных технологий является проблема совершенствования форм и методов педагогической диагностики, от качества которой зависит эффективность управления педагогическим процессом и качество образования в целом.

Все шире используются в учебном процессе такие формы и методы диагностики на основе информационных и коммуникационных технологий, как теле- и видеоконференции, электронные отчеты и рефераты, проектный метод. Наиболее распространенным методом педагогической диагностики на основе информационных технологий является компьютерное тестирование.

Отметим некоторые преимущества компьютерного тестирования.

- оценивание результатов тестирования осуществляется мгновенно, автоматически фиксируется и сохраняется на длительное время;
- возможность формирования достаточно большого количества вариантов теста, которое ограничено лишь размером банка тестовых заданий;
- возможность реализации удобных процедур ввода, модификации тестовых материалов;
- возможность формирования тестов, различных по уровню обученности испытуемых;
- возможность управления как содержанием теста, так и стратегией проверок в ходе тестирования;
- отсутствует необходимость в бумажных носителях и листах ответа.
- каждый тестируемый выбирает самостоятельный темп работы с тестом;
- при компьютерном тестировании легко ввести временные ограничения;
- использование мультимедийных компонентов и графических изображений высокого качества (объем, цвет), доступные при компьютерном тестировании, обеспечивает правильное и быстрое восприятия содержания задания, а с психологической точки зрения снимает напряжение с тестируемого;
- повышается эффективность тестирования: уменьшается время тестирования (до 50% по сравнению с бумажной формой тестирования).

Необходимо отметить, что все вышеперечисленные преимущества достижимы лишь при правильной организации технологии компьютерного тестирования и наличия программных средств, их реализующих. В настоящее время еще активно используются программные оболочки, которые не могут обеспечить всех указанных преимуществ

ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

МУЗЫКАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ЛЕВОРУКИХ ДЕТЕЙ В СИСТЕМЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Федульева Ираида Александровна

Система дополнительного образования в современных социокультурных условиях является одной из наиболее востребованных и актуальных для учащихся образовательных школ. Музыкальное образование в этой системе должно быть доступно и комфортно для всех категорий учеников, в том числе и для леворуких детей.

Формально леворукость считается единичным явлением, но практика свидетельствует о постоянном увеличении числа учеников с этой особенностью, тем более что в настоящее время нет тенденции их переучивания. В современном мире вместе с показателями по скрытой леворукости насчитывается до 20% леворуких детей, и это дает основание изучить вопрос о соответствии содержания музыкально-педагогического процесса и возможностей этих обучающихся. В действительности практически весь инструментальный репертуар написан для праворуких исполнителей, а в процессе исполнения ведущая роль принадлежит правой руке. Писать, рисовать, и даже сочинять музыку леворукий ребенок может при помощи ведущей руки, но в музыкально-исполнительской практике левше приходится приспосабливаться к несвойственной для него нагрузке. Поэтому требуется разработка специальных рекомендаций для эффективного обучения леворуких детей игре на музыкальных инструментах.

Потребность эстетического и художественного развития данной группы детей должна реализовываться в рамках государственного дополнительного образования. Это подразумевает выявление оптимальных музыкально-педагогических условий обучения леворуких детей на основе анализа и прогнозирования их музыкального развития. Речь идет об отличительных особенностях восприятия музыки, инструментального обучения, развития художественного потенциала личности ученика в целом.

В начале обучения важно узнать, какая сторона тела ученика является ведущей. Делать это надо очень тактично, не обязательно об этом спрашивать прямо, так как многие родители относятся к подобным вопросам крайне настороженно, видя в левшестве ущербность. Определить левшество можно через определенные задания. Например, через запись нот, прохлопывание мелодии, разнообразные игры. Манера держать ручку также может подсказать учителю, что перед ним ученик со скрытым или явным левшеством.

С первого класса леворуким ученикам надо рассказывать об оркестрах, знаменитых исполнителях, поощрять посещение концертов классической музыки, театров, художественных выставок. Надо помнить, что у многих левшей природой ярко выражено стремление ко всему прекрасному и благодаря этому свойству они готовы преодолевать многие препятствия. Эту особенность левшей надо не только использовать, если она есть, но и активно развивать, потому что область искусства для леворуких людей является наиболее благоприятной сферой деятельности.

Творческий подход в освоении инструмента - главный стимул обучения левшей. Подбор мелодии, сочинение музыки как для скрипки-соло, так и для ансамбля с аккомпанементом - все это помогает реализовать леворуким детям внутреннюю потребность личного творчества.

Леворукие дети более ранимы, чем остальные ученики. Левшам нельзя напоминать о том, что у

них что-то не получается по причине их леворукости. На уроке с ними надо стараться вообще не затрагивать тему леворукости хотя бы до подросткового возраста, а если у ребенка скрытое левшеество, то можно не говорить с ним об этом вообще.

С первого урока левше надо давать знания в законченном объеме, формируя у него целостное представление о конечном варианте исполнения музыки: объяснять, какого качества должен быть профессиональный звук, как бегло могут работать пальцы левой руки, как получается вибрация. Это нужно для того, чтобы последующие, более подробные объяснения казались леворукому ученику повторением уже известного ему материала. Часто леворукие дети боятся всего нового, так как они не уверены в себе и чувствуют, что могут не справиться с поставленной задачей. При повторении материала ребёнок сам будет подстраивать свои движения под сформированное в его сознании представление о требуемом звучании инструмента.

Важно с первых уроков показать ученику, как может звучать его инструмент, каким способом извлекаются звуки из его скрипки. Бывает так, что учитель на уроке показывает, как должна звучать музыка, которую учит ребенок, на своей профессиональной скрипке, в то время как ученик играет на фабричной "четвертушке" или "восьмушке". Профессиональная целая скрипка звучит намного лучше, чем детские фабричные инструменты. Дети, сравнивая звук своей скрипки с тем, что они слышали, расстраиваются, полагая, что это они виноваты в том, что не могут извлечь такой же красивый звук. Леворуким ученикам нужно играть на их инструменте, рассказывать о способах звукоизвлечения, принципах игры на инструменте, который имеется у ребенка. Необходимо показывать звуковые и технические приемы, которые предстоит освоить ученику, на его собственной скрипке.

Принцип формирования целостного представления об исполнении, принцип опережения представления над умением должен сохраняться весь период в обучения левши.

Пальцевые движения (пальцевая моторика) у левшей вырабатываются через представление о звуке, а не через объяснение, каким это движение должно быть. Все инструменты созданы для правой, и левши, согласно своей природе, должны выполнять все движения наоборот. Сенсорная координация - самая сложная область исполнительской техники без которой трудно в дальнейшем рассчитывать на хороший результат. Ученик-левша выравнивает игровое движение только подключив образное мышление: думая о продолжительности фразы, качестве звука, красочности и образности исполнения. Говорить ученику только о ровном счете и точном выполнении полярных динамических оттенков - значит тормозить его пальцевую технику.

Несмотря на то, что со стороны кажется, что ведущая рука на скрипке левая, ведущей рукой, которая организует игровые движения, является правая. Правая рука, как дирижер, управляет музыкальным процессом. Насколько правшам неудобно работать левой рукой, настолько левшам неудобно держать смычок в правой. Им трудно чувствовать трость, контролировать на ней пальцы, управлять смычком. Так как все движения у нас связаны, пальцы левой руки у детей-левшей делаются неуправляемыми на первом этапе из-за новых ощущений в правой руке. Леворукие ученики позже других детей начинают контролировать пальцевые ощущения одновременно в двух руках.

Процесс контроля пальцевых движений в руках торопить нельзя, иначе ребёнок будет нервничать. Надо изначально рассчитывать, что левши долго вырабатывают управляемость пальцев. Поэтому строить индивидуальный план освоения инструмента надо исходя из этих реальностей.

Владение кистями рук при игре на скрипке является одним из самых сложных элементов в

обучении левшей. Ученики очень долго не могут почувствовать нужную форму кистей, часто их "склеивают" с предплечьем, после чего кисти делаются неуправляемыми. Как и с пальцевыми ощущениями, здесь помогает время и задания, основанные на воображении ребёнка. Например, можно попросить ученика представить, что у него на ладони цыпленок, можно попросить показать, как вкручивается лампа в патрон, и т.д.

Свобода кистей рук в должной степени может вообще не появиться у левшей. Ученики-левши, которые не стремятся продолжить музыкальное образование, мало работают над тем, чтобы свобода кистей, выработанная на уроке, превратилась в устойчивый навык. Это, наверное, связано с тем, что они не могут по-настоящему ощутить, что такое свободные кисти рук при игре на инструментах, созданных для праворуких исполнителей. Однако очень часто даже таким ученикам удается извлекать качественный, выразительный звук. У левшей из-за понимания того, что они не полностью владеют своими руками на инструменте, хорошо развивается внутренний слух и контроль за качеством звука, в то время как ученики с лучшей координацией могут играть с различными призвуками по причине невнимательности.

Леворуких учеников нельзя торопить по программе в младших и средних классах, иногда даже и в старших классах педагоги вынуждены давать заниженную программу по специальности. Лучше дать ребенку произведения меньшей сложности и предотвратить его уход из музыкального образования из-за непосильной для него нагрузки.

Леворуких детей целесообразнее учить игре, исходя из профессиональных исполнительских приемов, для того, чтобы впоследствии не переучивать. Для левшей переучивание ведет к потере ориентиров в игровых навыках, поэтому для них очень важно изначальное получение знаний в том виде, в котором они будут использовать их в старших классах. Осанка скрипача, прикосновение к инструменту, форма пальцев обеих рук, распределение смычка, качество звука - все должно быть подчинено задаче исполнительского роста музыканта.

Часто можно видеть, как ученик с хорошими музыкальными данными в среднем классе примитивно распределяет смычок, играет с редкой и зажатой вибрацией. В выпускном классе учителя отмечают, что этот ребенок стал серьезно заниматься только в последний год, и показать полностью свои исполнительские возможности он уже не успеет. А ведь это ошибка педагога, который поздно стал заниматься с учеником распределением смычка и вибрацией. Леворукому ученику справиться с такой ситуацией еще сложнее: ему трудно подстроить тело под новые движения. Например: сначала играть всем смычком или его половиной, а потом - маленьким и у колодочки - одинаковый нотный текст.

Леворуких учеников надо сразу учить грамотным скрипичным навыкам, чтобы впоследствии им не надо было переучиваться, так как подобное переучивание для них может обернуться стрессом.

Леворукие ученики хорошо перенимают скрипичную технику, играя в ансамбле. В ансамбле все партии дети играют одними штрихами и одной аппликатурой. Играя в группе детей, левша лучше запоминает направление смычка в разных штрихах, лучше осваивает позиции. Уровень сложности в партиях по ансамблю - разный. Это помогает леворуким ученикам быть в коллективе сверстников и знакомых ему скрипачей даже в том случае, когда они отстают по специальности.

На протяжении всего времени обучения должен быть тесный контакт учителя с родителями леворуких учеников. Многие леворукие дети скрытны даже при внешней болтливости. Они не торопятся рассказать о своих бедах и проблемах. Часто только их родители могут прояснить причины возникновения негативных ситуаций в учебном процессе. Родители леворуких учеников знают, что дети у них нестандартные и готовы во всем помогать учителям.

В методиках преподавания музыки ссылок на леворуких детей практически нет. Между тем, оказалось, что между обучением леворукого ребенка письму и обучением музыке много общего, в частности, общими являются дидактические основы. Левши мыслят преимущественно образами, вникают в проблему мгновенно, а не изучают ее последовательно и постепенно. Это приводит к трудностям в обучении письму и чтению. В связи с этим разработаны специальные прописи для левшей, которые облегчают им тренировку пространственно-зрительного восприятия (М. М. Безруких). Обучение музыке - это тоже особая система освоения графических знаков и движений, передающих художественный смысл звуков.

Исследования психологов показывают, что восприятие музыки и музыкальное развитие праворуких и леворуких учеников отличается. Поэтому в музыкальном обучении леворуких детей необходимо учитывать их природные особенности и отводить особую роль выравниванию так называемых «инструментальных движений» - области, за которую отвечает левое полушарие, вспомогательное у левшей.

Музыкальное обучение и развитие леворукого ребенка - это определенная педагогическая проблема не только потому, что у левшей особые способности. Леворукие дети адаптируются к школе труднее, чем остальные. Высокий уровень тревожности сочетается у них с возбудимостью и впечатлительностью. Данные исследователей говорят о том, что психическое здоровье левшей нуждается в усиленном внимании, также эти дети часто попадают в группу риска школьной дезадаптации, школьного стресса. Согласно когнитивной теории психологического стресса, он наступает в том случае, когда человек считает, что обстоятельства предъявляют ему слишком высокие, значительно превышающие его ресурсы, требования и ставят под угрозу его благополучие (Л. Первин, О. Джонс). Следовательно, от учителя требуется особый контроль за сохранением психологического здоровья и комфорта леворуких детей в процессе музыкального обучения. Леворукость - не дефект, а особенность. Вместе с тем, в исследовании мы приводим мнение П.Я. Гальперина, который считал, что один и тот же физический дефект или преимущество могут по-разному отразиться на развитии и даже судьбе ребенка - в зависимости от того, как они будут учтены, использованы или преодолены в обучении, а главное - какое отношение будет сформировано у самого ребенка к его природной особенности. То, что пишет ученый о дефектах и преимуществах, можно отнести и к обучению и воспитанию леворуких детей.

Данные исследователей говорят о том, что для левшей больше подходит деятельность нерегламентированная, требующая проявления инициативы и интуиции. Художественное образование может помочь леворуким детям ярко развить их лучшие личностные качества. Поэтому для успешного музыкального обучения детей этой группы должны быть продуманы методические рекомендации, репертуар и последовательность прохождения индивидуальной программы. Так, в скрипичной педагогике Л. Ауэр и П.С. Столярский широко использовали репертуарные «скачки», которые были хорошо подготовлены и тщательно продуманы. Однако Б.А. Струве осуждал форсированное прохождение программы. Руководство темпом изучения инструментального репертуара и музыкального развития ученика должно осуществляться на основе природных данных ребенка, что особенно актуально в отношении леворуких учащихся.

Список литературы

1. Вестник Международного совета по музыкально-художественному образованию (к 100-летию Д.Б. Кабалевского) /Отв. за выпуск: Е.Д.Критская, М.С.Красильникова.-М., 2004.- 100с.
2. Искусство в условиях модернизации школьного образования и воспитания (Сборник научных статей). Редакция: И.А. Жбанкова, О.И. Радомская, ред.-составитель Л.Г. Савенкова, М.: Институт художественного образования РАО, 2003.- 273с.

3. Кабалевский Д.Б. О музыке и музыкальном воспитании: Книга для учителя/ Составитель И.В.Пигарева. Ответственный редактор Г.П.Сергеева.-М., 2004.-192с.
4. Кожохина С.К. Путешествие в мир искусства: Программа развития детей дошкольного и младшего школьного возраста на основе изодейтельности. — М.: ТЦ Сфера, 2002. 102с.
5. Макарьев Г.А. Если ваш ребенок левша. Санкт-Петербург. Изд-во «Лань», 1995. 121с.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

МОТИВАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ТРУДОМ

Варыханова Клара Викторовна
Горячук Ирина Витальевна

В современном обществе многие организации в связи с нынешними экономическими условиями находятся в процессе реорганизации. В этом случае изменяется качество и количество персонала, структура и стратегии производственного процесса. Для этого требуется комплексно подойти к рассмотрению проблемы мотивации персонала. Как известно, работники могут активно способствовать росту эффективности деятельности организации, а могут безразлично относиться к результатам деятельности, противодействовать нововведениям, нарушающим привычный для них ритм работы. Только заинтересованный в своей работе человек и удовлетворенный ею, может по настоящему эффективно работать и приносить пользу организации.

Несмотря на существование различных исследований, направленных на изучение профессиональной мотивации, недостаточно разработанной остается проблема взаимосвязи мотивации профессиональной деятельности и удовлетворенности трудом. Сложность и многоаспектность проблемы мотивации обуславливает множественность понимания ее сущности, природы, структуры[5].

Решением различных вопросов психологии мотивации занимались такие ученые, как К. Замфир, Е.П. Ильин, Ф. Герцберг, Д. Мак - Клеlland, А. Маслоу, Х. Хекхаузен и другие. [2].

Впервые термин «мотивация» употребил А. Шопенгауэр в статье «Четыре принципа достаточной причины» (1900-1910). Затем этот термин прочно вошел в психологический обиход для объяснения причин поведения человека и животных.

В настоящее время мотивация как психическое явление трактуется по-разному [3]. В одном случае — как совокупность факторов, поддерживающих и направляющих, то есть определяющих поведение, в другом случае — как совокупность мотивов, в третьем — как побуждение, вызывающее активность организма и определяющее ее направленность. Кроме того, мотивация рассматривается как процесс психической регуляции конкретной деятельности, как процесс действия мотива и как механизм, определяющий возникновение, направление и способы осуществления конкретных форм деятельности, как совокупная система процессов, отвечающих за побуждение и деятельность. Мотивация, обуславливая поведение и деятельность, оказывает влияние на профессиональное самоопределение, на удовлетворенность человека своим трудом [2].

Говоря о профессиональной мотивации, мы подразумеваем действие конкретных побуждений, которые обуславливают выбор профессии и продолжительное выполнение обязанностей, связанных с этой профессией.

В зарубежной и отечественной психологии существует множество различных концепций трудовой мотивации [3].

Первый подход основывается на исследовании содержательной стороны мотивации. Теории базируются на идентификации тех внутренних побуждений, называемых потребностями,

которые заставляют людей действовать так, а не иначе. Этому посвящены работы А. Маслоу, Ф. Герцберга и Д. Мак - Клееланда.

Научный интерес также представляют и процессуальные теории мотивации. Согласно их содержанию, общая концепция мотивации основана на том, что человек, осознав задачи и возможное вознаграждение за их решение, соотносит эту информацию со своими потребностями, мотивационной структурой и возможностями, настраивает себя на определенное поведение и осуществляет действия, приводящие к конкретному результату. К таким теориям относятся теория ожиданий или модель мотивации В. Врума, теория справедливости Л. Портера – Э.Лоулера.

Большую роль в нашем исследовании играет учение К. Замфир о структуре мотива трудовой деятельности. Она исходит из представления о трех составляющих мотивации: внутренней мотивации (ВМ), внешней положительной мотивации (ВПМ) и внешней отрицательной мотивации (ВОМ) [4].

Под внутренними мотивами автор понимает то, что порождается в сознании человека самой трудовой деятельностью: понимание ее общественной полезности, удовлетворение, которое приносит работа, то есть результат и процесс труда. Внутренняя мотивация возникает, как полагает автор, из потребностей самого человека, поэтому на ее основе он трудится с удовольствием, без какого-либо внешнего давления.

Внешняя мотивация содержит те мотивы, которые находятся за пределами самого работника и труда как такового: заработок, боязнь осуждения, стремление к престижу. К внешней положительной мотивации относятся: материальное стимулирование, продвижение по работе, одобрение со стороны коллег и коллектива, престиж, т. е. те стимулы, ради которых человек считает нужным приложить свои усилия. К внешней отрицательной мотивации автор относит наказания, критику, осуждение, штрафы.

Внутренняя мотивация с точки зрения удовлетворения трудом и его производительностью наиболее эффективна. Затем, по степени положительного влияния, идет внешняя положительная мотивация. При этом как внешняя положительная, так и внешняя отрицательная мотивации по сравнению с внутренней мотивацией обладают меньшей устойчивостью, быстро теряют свою стимулирующую силу. Так, материальное вознаграждение, если оно остается на одном и том же уровне, теряет свою мотивационную нагрузку по прошествии некоторого времени. Теряют свою силу при многократном повторении и внешние отрицательные мотиваторы.

Следует отметить, что в настоящее время к пониманию феномена удовлетворенности трудом сложилось значительное количество подходов [1].

Так, по мнению Д.Я. Шульца, удовлетворенность трудом - это исполнение, осуществление ожиданий человека от материальных, социальных и духовно-нравственных результатов своей работы; совокупное воздействие на работника компонентов трудовой мотивации, включая содержание и условия труда, величину заработка, общественное признание достигнутого, возможности для самовыражения и самоутверждения личности - факторов, определяющих, в конечном счете, стремление к полезной деятельности, проявление творческой инициативы, готовность к партнерскому сотрудничеству [цит. по 7].

В рамках нашего исследования особое значение приобретает двухфакторная «мотивационно-гигиеническая» теория удовлетворенности трудом Ф. Герцберга. Согласно теории, к условно обозначаемым как мотивационные критериям относят содержательные характеристики трудовой деятельности: успехи и достижения личности или группы в труде, перспективы

квалификационно-профессионального, в том числе и карьерного роста, признание со стороны социального окружения, в частности, показатели престижного и «имиджевого» характера. К условно обозначаемым как повышения гигиенические критериям относят эргономические условия труда, уровень материального вознаграждения, стиль руководства, характер межличностных отношений в трудовом коллективе. Следует специально отметить, что удовлетворенность трудом, как правило, повышается при оптимизации «мотивационных» факторов. В случае же «гигиенических» показателей чаще всего снижается неудовлетворенность работой, но далеко не всегда изменяется показатель удовлетворенности трудом. При этом понятно, что жесткое деление факторов, влияющих на степень удовлетворенности трудом, на «мотивационные» и «гигиенические» достаточно условно, так как в ряде случаев именно «гигиенические» факторы выступают в качестве мотивационно определяющих активность, как отдельной личности, так и группы в целом. Помимо этого, необходимо специально оговорить тот факт, что в группах разного уровня социально-психологического развития «удельный вес» различных факторов удовлетворенности трудом также различается [4].

Как считает Э.Е. Старобинский, важнейшей составляющей профессиональной мотивации является степень удовлетворенности сотрудником своей профессиональной деятельностью. Удовлетворенность трудом является выражением его общего отношения к своей работе [7].

Психологический механизм возникновения высокой профессиональной мотивации заключается в переживании вероятности удовлетворения всех основных и прежде всего, социальных потребностей личности. Когда работа становится способом проявления потенциала работника, сферой его самоактуализации и творчества, тогда итогом будет существенный профессиональный рост и высокая самоудовлетворенность [6].

Роль разных мотиваторов профессиональной деятельности существенно зависит от имеющихся в данное время общественных отношений, выполняемой деятельности (профессии), направленности личности (интереса к профессии), гендерных различий субъектов профессиональной деятельности.

Подобными мотиваторами могут выступать:

- престиж профессии;
- содержание труда;
- возможность продвижения по службе и повышения квалификации;
- возможность заработка;
- установление благоприятных взаимоотношений с руководителями и коллегами по работе;
- степень гарантированности работы.

Первые четыре мотива составляют «мотивационное ядро» личности, определяющее направленность и активность труда. Сила мотива зависит от степени напряженности и значимости потребности, и поэтому данный перечень представляет собой не иерархию мотивов трудовой деятельности, а их комплекс. Внешние побуждения (стимулы) проходят через систему потребностей и ценностных ориентаций сотрудников и в результате этого становятся побудителями их профессиональной деятельности - мотивами.

Два последних мотива отражают состояние социально-психологического климата (СПК). Одним из основных показателей характера СПК является удовлетворенность сотрудников некоторыми параметрами своей профессиональной деятельности, а также удовлетворенностью взаимоотношениями с партнерами по профессиональному взаимодействию.

Таким образом, для воздействия на мотивацию работников и для повышения их готовности

напряженно работать в интересах организации необходимо не только исключить те внешние факторы, которые могут снижать удовлетворенность работников, но и создавать условия для повышения внутренней мотивации работников (признание достижений, возможности профессионального и должностного роста, предложение перспективной и содержательной работы) [4].

Из проведенного анализа литературы мы видим, что учитывая сложную природу индивидуальной удовлетворенности трудом однозначно сказать о мотивации сотрудника, о его отношении к выполняемой работе на основании знаний о его удовлетворенности достаточно непросто. Необходимо также отметить, что мотивация для каждого человека имеет свое собственное значение и содержание.

Таким образом, проблема мотивации профессиональной деятельности как фактора удовлетворенности трудом является актуальной в современном обществе.

Список литературы

1. Бюссинг, А. Мотивация и удовлетворенность. Управление человеческими ресурсами /А. Бюссинг.- Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002.
2. Вилюнас, В.К. Психологические механизмы мотивации человека/ В.К.Вилюнас. - М.: МГУ, 1987.
3. Егоршин, А.П. Мотивация трудовой деятельности/ А.П.Егоршин.- М.:2008.
4. Ермолаева, М.В., Охотенко Р.В. Проблема удовлетворенности трудом с позиции субъектного подхода/М.В.Ермолаева., Р.В.Охотенко.- Психология зрелости и старения, 2009.- № 1.
5. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы /Е.П. Ильин. – СПб.: Изд-во «Питер», 2000.
6. Мильман, В.Э. Рабочая мотивация и удовлетворенность трудом /В.Э. Мильман.- Психологический журнал.: 1985.- № 5.
7. Старобинский, Э.Е. Как управлять персоналом [Текст] / Э.Е. Старобинский. - М.: Интел-синтез, 1995.

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

ИССЛЕДОВАНИЯ КОНФЛИКТОВ: ОТ ПАРАДИГМЫ К ПРЕДМЕТНОЙ ОБЛАСТИ

Цой Любовь Николаевна

Исследования конфликтов: от парадигмы к предметной области

Конфликтологическая мысль в разных странах развивалась в рамках нескольких парадигм: социально-биологической, социально-психологической); классовой; структурно-функциональной, диалектно-созидательной (СНОСКА: Арон А. Этапы развития социологической мысли. М., 1993.; Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.; Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта//Социологические исследования. 1994. №5.; Девятко И.Ф. Модели объяснения и логика социологического исследования. М.: «Институт социологии РАН», 1996.; Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991.; Зайцев А.К. Социальный конфликт. М.: Academia, 2000.; Зиммель Г. Конфликт современной культуры. Пг., 1983.; Кун Т. Структура научных революций. М.: Прогресс, 1975.; Манхейм К. Диагноз нашего времени. М.: Юрист, 1994.; Тернер Дж. Структура социологической теории. М. 1985.; Уайтхед А. Избранные работы по философии. М.,1990.; Штомпка Ю.Н. Много социологии для одного мира//Социологические исследования. 1991. №22.; Юлина Н.С. Введение в философию: два подхода//Философские исследования. М., 1993. №2.).

Условное разделение этих парадигм можно выявить через признание ими двух крайних подходов в теории общества - «общества порядка» и «общества конфликта»

Таблица 1

Две теории общества: «порядка» и «конфликта» (СНОСКА: Зайцев А.К. Социальный конфликт. М.: Academia, 2000. С. 20-34, 37.)

Отправная точка зрения на общество • «от порядка» или «интеграционистская» • -функциональная (равновесная) модель	Отправная точка зрения на общество • -«конфликтная» или «насильственная» • конфликтная модель
Стабильность Интеграция Функциональная координация Консенсус	Изменение Конфликт Дезинтеграция Насилие

Первая теория - это признание общества как стабильной социальной системы, которая развивается от порядка к интеграции, вторая - это признание общества как изменяющейся социальной системы, которая невозможна без конфликтов, насилия и дезинтеграции.

Различия между парадигмами в основном можно выявить через выявление основных характеристик, выраженных в нескольких ключевых понятиях. Так, например, А. К. Зайцев выделяет основные из них - это парадигма, ситуация, управление конфликтом, формы конфликтования, насилие-ненасилие, агрессия, культура и энергия (СНОСКА: Зайцев А. К. Социальный конфликт. М.: Academia, 2000. С. 65-67.). Теоретическая мысль может рассматривать конфликт с точки зрения разных парадигм и различных теорий. Непременное одно, что соотношение насилия и ненасилия является не только предметом теоретической мысли, оно

должно быть контролируемо в обществе и общественный контроль в практике управления должен быть направлен на формирование новых культурных образцов взаимодействия конфликтующих сторон в рамках нормативного правового поля.

С точки зрения управления социальными процессами в разных конфликтных ситуациях могут быть использованы разные формы и структуры конфликтования. В одних - по логике социально-психологического подхода, в других - по схеме классового конфликта, в третьих - в соответствии со структурно-функциональным подходом. В этом плане парадигмы, как теоретические конструкты, сами по себе не являются взаимоисключающими. Их необходимо рассматривать с точки зрения применимости к разным типам и видам конфликтных ситуаций. Необходимо отметить, что тема конфликта относится именно к тому типу научных проблем, «в истории которых в полной мере отражаются культурные, социальные, идеологические ценности и предрассудки своего времени» (СНОСКА: Грин Н, Стаут У, Тейлор Д. Биология. М., 1990. Т. 1. С. 34.).

В этом случае идеи, теоретические конструкты и результаты исследований ученых могут быть рассмотрены как квинтэссенция идеологических ценностей и предрассудков того общества, в котором они живут и которое они изучают

Например, дискуссии по проблемам конфликтов в России выявили, что существует несколько разных точек зрения о том, какая научная парадигматика может придти на смену теории классовой борьбы.

Но эти ценности и предрассудки относятся не только к обществу, но и к исследователям в том числе. Многие из них признают, что формируется новая парадигма. Одни считают, что это «Конфликтология переходного периода» (СНОСКА: Сулимова Т.С. Социальная работа и конструктивное разрешение конфликтов. М., 1996.), другие, что это «Метатеория социального конфликта» (СНОСКА: Зайцев А.К. Социальный конфликт. М.: Academia, 2000. С. 9.), третьи, что это «Теория социального конфликта» (СНОСКА: Здравомыслов А.Г. Социология конфликта. Исследование конфликта на макроуровне. Теоретические предпосылки. Н. Новгород: Волго-Вятский кадровый центр, 1994.; Здравомыслов А. Г. Социология конфликта. Проблема конфликта в западной социологии. Н. Новгород: Волго-Вятский кадровый центр, 1994.). Так формируется ли в России новая конфликтологическая парадигма и чем она отличается от уже существующих?

Объединение усилий отечественных конфликтологов в разработке методологических, концептуальных, теоретических, методических и технологических проблем, позволило с 1991 года наладить выпуск сборников, брошюр и журналов в разных регионах страны. С этого периода начинается координация научных исследований по социальным конфликтам в России, обсуждаются важнейшие стратегические направления конфликтологии. Помимо признания наличия разных парадигм и теорий об обществе, все работы по конфликтам можно условно разделить на четыре группы по разным основаниям.

К первой группе можно отнести работы, раскрывающие общетеоретические проблемы, мировоззренческо-методологические аспекты в исследовании конфликта, рассматривающие различные основания конфликта. Наиболее полно это направление представлено в работах К. Маркса (теория классовой борьбы), Э. Дюркгейма (концепция девиантного поведения и солидарности), Г. Зиммеля (теория органической взаимосвязи процессов ассоциации и диссоциации), М. Вебера, К. Манхейма, Л. Козера (функциональность конфликта), Р. Дарендорфа (теория поляризации интересов), П. Сорокина (теория несовместимости противоположных ценностей), Т. Парсонса (теория социальной напряженности), Н. Смелзера (теория коллективного поведения и инновационного конфликта), Л. Крисберга, К. Боулдинга, П. Бурдые, Р. Арона, Э. Фромма, Э. Берна, А. Рапопорта, Е. Галтунга и других. С перечисления работ классиков социологической мысли начинаются практически все отечественные работы по

конфликтам.

Ко второй группе можно отнести работы исследователей конфликта в конкретных сферах жизнедеятельности. В этих работах проводится анализ конфликтов на макроуровне: забастовочные движения, социальная напряженность в обществе, межнациональные, этнические, политические, экономические, экологические, межгосударственные и т. п. конфликты.

К третьей группе можно отнести работы, в которых исследуются конфликты в трудовых коллективах, в производственной сфере, в управлении.

Четвертая группа представлена самой многочисленной по количеству литературой зарубежных и отечественных исследователей. Это работы по способам и технологиям управления, разрешения конфликтов, по технологиям переговоров, анализу тупиковых и безвыходных ситуаций.

Фамилии авторов работ второй, третьей и четвертой группы не перечисляются, что обусловлено относительно условным их делением, так как во всех работах исследование конфликтов не ограничивается указанными основаниями.

Дискуссии по вопросу о становлении конфликтологии в России как самостоятельной науки развернулись с 1990 года. Вопрос, который до сих пор остается открытым заключается в следующем: смогло ли научное сообщество объединить свои усилия в исследовании конфликтов в рамках конфликтологии?

Этапы становления конфликтологии в России

Периоды становления конфликтологии в России наиболее полно представлены в работах А.Я. Анцупова и С.Л. Прошанова (СНОСКА: Анцупов А.Я., Малышев А.А. Введение в конфликтологию. Как предупреждать и разрешать межличностные конфликты. Ужгород, 1995.; Анцупов А.Я., Прошанов С.Л. Конфликтология: междисциплинарный подход. М., 1996.; Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: теория, история, библиография. М., 1996.; Анцупов А.Я., Прошанов С.Л. Конфликтология: междисциплинарный подход, обзор диссертационных исследований. М.: Издано группой «Дом Советов», 1997.; Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 1999.). Они обобщили научные работы в области исследования конфликтов и сформулировали основные методологические подходы и принципы ее становления. Ими выделяют несколько этапов развития конфликтологии в России (СНОСКА: Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 1999.).

Первый этап - до 1924 г. характеризуется зарождением и развитием практических и научных знаний о конфликтах, но как специальный объект исследования конфликт не выделяется.

Второй этап - 1924-1989 гг. Конфликт начинает изучаться как самостоятельное явление в рамках сначала двух (правоведение, социология), а к концу периода -11 наук. Второй этап включает 4 фазы 1924-1934 гг. - увеличение числа публикаций в разных дисциплинах; 1935-1948 гг. - полное отсутствие публикаций в связи с войной и репрессиями; 1949-1972 гг. - возвращение интереса к конфликту, появление научных работ (25 кандидатских диссертаций с явным преобладанием работ по искусствоведению), 1973-1989 гг. - появление докторских диссертаций по конфликтам.

Третий этап - с 1990 г. по настоящее время. Конфликтология выделяется в самостоятельное

научное направление и учебную дисциплину. Появляются попытки разработать парадигму конфликтологии как науки на основе разных подходов: междисциплинарного, системного, личностно-социально-деятельностного, эмпирического и ситуационного. Отрасли конфликтологии: военные науки (1988-й - год опубликования первой работы; 1,4% - количество публикаций данной науки в общем, объеме); искусствоведение (1939; 6,7%); исторические науки (1972; 7,6%); математика (1933; 2,7%); педагогика (1964; 6,3%); политические науки (1972; 14,7%); правоведение (1924; 5,8 %); психология (1930; 26,4%); социобиология (1934; 4,3%); социология (1924; 16,9%); философии (1951; 7,2%) (СНОСКА: Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: теория, история, библиография. М., 1996. С. 10.). Периоды развития исследований в области конфликтов отражают в явной или скрытой форме те представления, которые доминировали в общественной и политической жизни. Так, например, после выступления Г.М. Маленкова на отчетном докладе ЦК КПСС XIX съезду партии был объявлен бой теории бесконфликтности. В докладе прозвучал призыв партии к тому, чтобы советская литература и искусство показывали жизненные противоречия и конфликты. Этот период оставил след в кандидатских диссертациях по искусствоведению.

Длительная монополия искусствоведения на конфликт

Искусствоведы не только открыли, но и монополизировали эту область, в плане защиты диссертационных работ вплоть до 1974 года. До этого года ими было защищено 15 диссертаций, одна из которых докторская (СНОСКА: Это работа Сахновского-Панкеева В.А. «Актуальные проблемы теории драмы/конфликт, композиция, драма и театр» - Л., 1973.). Интерес искусствоведения к конфликту определялся не только идеологическими установками, а самим фактом существования конфликта, вокруг которого развивалось искусство театра, кино или художественная литература. Необходимо отдать должное искусствоведам в том, что в своих работах они сохранили понятие «антагонизм», несмотря на то, что в обществе антагонистических противоречий не было, точнее они не признавались.

Необходимо перечислить некоторые основные тезисы, которые позволяли искусствоведам не только вскрывать, насыщенную антагонистическими (непримиримыми) противоречиями реальность советского общества, но и по возможности защитить антагонизм в конфликтной реальности в рамках развития драматургии.

Так, Н. Крючечников, писал, что по характеру драматического конфликта в подлинно реалистическом произведении можно судить о закономерностях действительности, отображаемой драматургом. В драме все конфликты должны быть «антагонистическими» в том смысле, что драматург показывает острую, напряженную борьбу столкнувшихся сил, а общественная сущность этих конфликтов выражается в событиях, поступках героев, в характерах (СНОСКА: Анцупов А.Я., Прошанов С.Л. Конфликтология: междисциплинарный подход, обзор диссертационных исследований. М.: Издано группой «Дом Советов», 1997. С. 36.).

Позже В. Я. Голдобин отмечает, что понятие «антагонистический конфликт», как понятие драмы, тождественно по своему смыслу определению «драматический конфликт». Вкладывая в это понятие другой смысл - значить лить воду на мельницу теории бесконфликтности, отстаивать ее лишь в несколько смягченной редакции, т. к. защитникам теории затухания конфликтов ничего больше и не надо, кроме утверждения, что конфликты теперь стали спокойными, мирными

(СНОСКА: Там же. С. 38-39.).

Г. А. Могилевская обозначает реально существующий конфликт между писателями. Например, она считает, что большая четкость, прямолинейность может быть и должна быть в раскрытии

классовых антагонистических конфликтов по сравнению с конфликтами психологическими, что раскрытие конфликта в сатирическом произведении отличается от бытового, психологического романа или новеллы, не ставящих целью сатирического изображения действительности (СНОСКА: Там же. С. 39-40.).

Анализ диссертационных работ в области искусствоведения показывает, что до 1980 года предметом их исследований были произведения писателей, в которых, отражался реальный конфликт. Конечно, необходимо учитывать, что все произведения в тот период проходили цензуру, и поэтому явно мог быть вскрыт тот конфликт, который был безопасным для исследователей и для власти.

В 1980 году В. А. Гаврилов защитил кандидатскую диссертацию «Художественное обобщение и конфликт в русском советском романе 70-х годов. (С. Залыгин, А.

Иванов, П. Проскурин)» (СНОСКА: Там же. С. 53-54.).

Он поставил перед собой задачу - выявить, какова доля антагонистических и неантагонистических, противоречий в художественных, произведениях «Судьба», «Вечный зов», «Комиссия».

Им показано, что при отсутствии антагонистических классов в Советском Союзе, эти писатели раскрывали наличие классовых и непримиримых, антагонистических противоречий. Парадокс заключался в следующем: антагонистических классов как таковых не было, а антагонистические противоречия и конфликты в произведениях присутствовали. Естественно, что отрицательными героями были те, кто противостоял социалистическому строю, либо был подвержен собственнической, эгоистической морали, которая перерастала в политическую враждебность к новому миру.

Интересна специфика отражения жизненных конфликтов в области «чистой» музыки, раскрывается в диссертационной работе А.Н. Петрова «Выражение конфликта в инструментальной музыке» (СНОСКА: Там же. С. 57.).

Методологическая аргументация раскрытия конфликта в «чистой» музыке следующая: «Поскольку музыка является искусством «лирического наклонения», а, следовательно, обладает свойством моделирования субъективной реальности, поскольку она не обладает свойством воспроизведения в структуре художественного мира предметной действительности, методологически совершенно оправдан поиск видовой специфики отражения конфликтов в сфере лирического рода воспроизведения».

Отдавая должное работам искусствоведов, необходимо зафиксировать некоторые основные направления, которые на наш взгляд, являются актуальными и сегодня.

В рамках драматургии сохранилось понятие «антагонистических» конфликтов, однако антагонизм в искусствоведении не отождествлялся тотально с классовым антагонизмом, это был советский антагонизм, предполагающий воспитательные (карательные) меры для конфликтующего с властью субъекта.

В работах по искусствоведению сохранилась разность взглядов в раскрытии конфликтного материала. Например, дискуссии о том, как подавать конфликтный материал: придерживаться ли четкости и прямолинейности или приглушенности и сдержанности, без прямолинейных выводов, предоставляя это право читателю или слушателю.

Конфликт как предмет исследования во многих науках

Не успев еще оформиться, как самостоятельная дисциплина, конфликтология начинает «разветвляться» и специализироваться: педагогическая, юридическая, политическая конфликтология, социология конфликта, этнополитическая конфликтология, психология конфликта. Это свидетельствует о сложности, специфичности данной дисциплины и отражает ее многофункциональную структуру и многообразие форм, процессов разворачивания и протекания конфликтов в разных сферах человеческой деятельности. Исследованием конфликтов занимаются одиннадцать научных дисциплин (Схема 1).

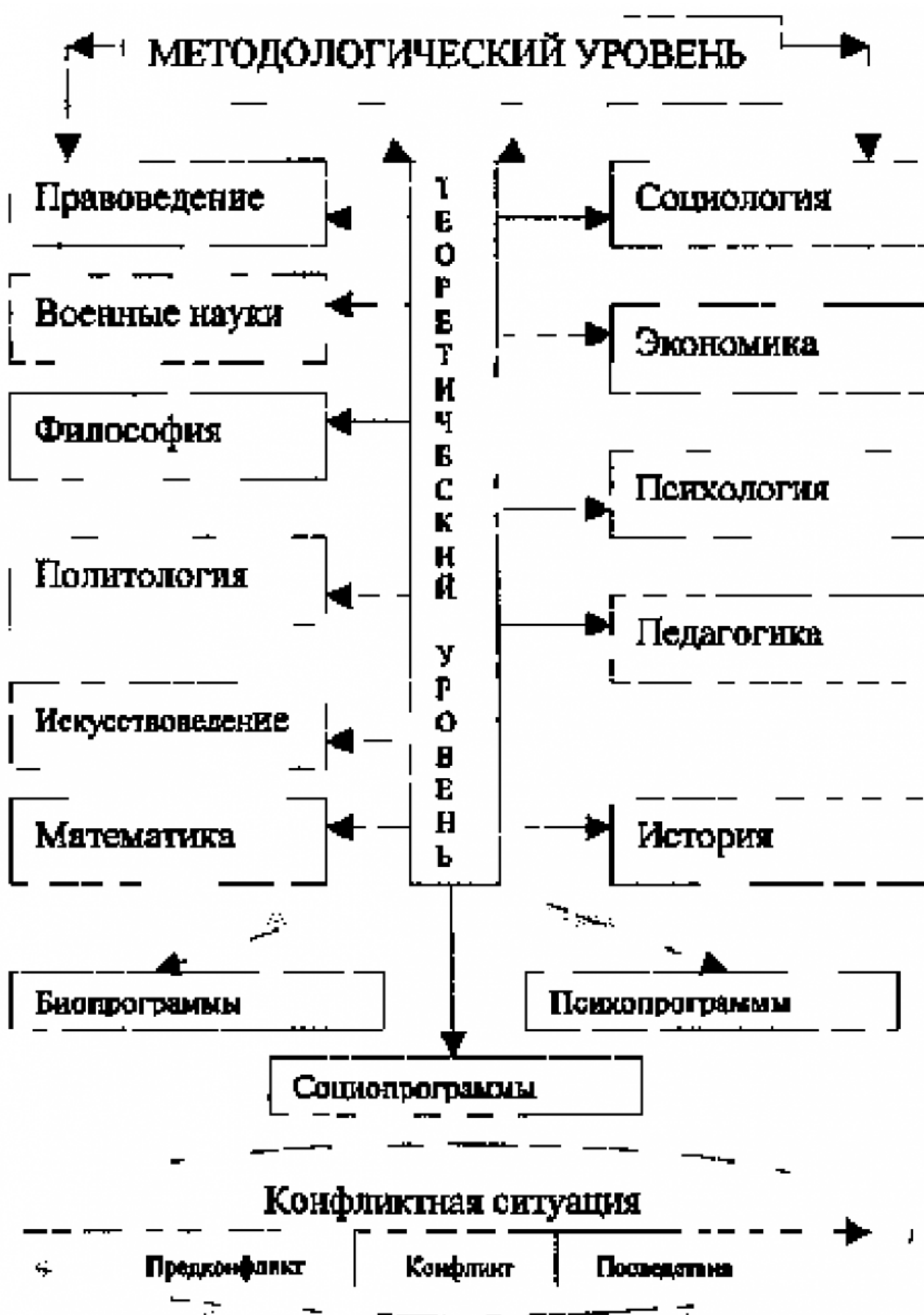


Схема 1. Принципиальная схема взаимосвязи методологического, теоретического, технологического и практического уровней

Общая схема исследования может быть представлена несколькими уровнями знаний: методологическим, теоретическим, технологическим и практическим.

В универсальной методологической схеме наглядно представлены теоретические и практические возможности исследователей в плане формулирования гипотез, постановки задач. Эти уровни соответственно могут раскрывать специфику макро-, мезо и микроуровней с точки зрения масштабности и границ конфликтных ситуаций и конфликтов, процессов развития и закономерностей их «разворачивания» в жизнедеятельности людей. Уровни знаний предъявляют определенные требования к любому специалисту (ученому, управленцу, консультанту и т. д.), начинающему исследовать конфликт, с профессионально-содержательной точки зрения.

Методологический уровень - это поиск исходных оснований, позволяющих исследовать конфликты как естественные и/или искусственные процессы, система принципов и взглядов, доминирующая в разных общественно-исторических условиях. Это методы организации теоретической, технологической и практической деятельности, основанные на выявлении соответствия разных теоретических конструкций и технологий задачам практики. Этот уровень требует включения в процесс исследования конфликтов и в процесс рефлексивного анализа собственно мыслительных средств самого исследователя.

Теоретический уровень - это непосредственно научные теории и знания закономерностей развития и специфических свойств конфликта, полученные научными методами в какой-либо науке. Корректность научного исследования требует, чтобы исследователь изложил основания построения научного знания и научные методы, которые он применяет. А так как одиннадцать дисциплин занимаются исследованием конфликтов, то можно представить, какое количество научных методов применяется в арсенале этих наук. Последние годы возрастает потребность в междисциплинарных исследованиях. Однако стремление к ним далеко не всегда приводит к глубоким и значительным достижениям. Это заметили уже многие отечественные специалисты, потерявшие интерес к синтезу накопленных сведений. Дело в том, что предпосылки и выводы различных, конкретных дисциплин зачастую несовместимы.

Например, если экономика допускает, что человек способен к рациональному выбору и действиям, то психология чаще исходит из того, что мотивы человеческого поведения в большей степени иррациональны. Психология ищет стабильные характеристики психики, которые обеспечивают постоянство поведения личности внутри любой эпохи. Если биологи пытаются доказать неизменность человеческой природы, то историки проявляют интерес к тому, как под влиянием культурных факторов преобразуется человеческое естество, а социология рассматривает человека как чрезвычайно пластическое существо, способное к различным общественным адаптациям. Взаимообогащение теории и практики происходит благодаря непосредственным разработкам на уровне социальных технологий. Только доведенные до технологического уровня теоретические разработки могут быть применены в практике.

Технологический уровень - представлен различными технологиями формирования определенных программ, по которым осознано или неосознанно действует субъект (социальная группа) в конфликте биопрограммы, психопрограммы, социопрограммы.

Биопрограммы это программы выживания человека, как биологического существа (программы защиты, нападения и подчинения). Такие программы выявляют биологи в среде животного мира.

Психопрограммы - это программы, по которым действует человек, как психическое существо, удовлетворяющее потребность в обеспечении комфортного состояния, психологической

поддержки, покоя, радости.

Социопрограммы - это программы, по которым действует человек как личность в социальной системе. Эти программы в основном обеспечиваются институтами и механизмами управления в обществе. В соответствии с этими программами человек или группа стремится к достижению социального статуса, положения, уровня обеспечения материальными и духовными благами, реализации своего предназначения и т. д. Традиции, социальное и правовые нормы, мировоззренческие установки «вгоняют» человека в эти программы.

В социопрограммах заложены технологии борьбы, конкуренции, конфронтации, соперничества, переговоров, сознательные и несознательные технологии манипулирования, технологии профилактики, управления и разрешения конфликтов. Знание этих технологий, владение ими и их применение может иметь самые различные последствия. Однако несомненно, что человек, от которого эти программы скрыты, в большей степени подвержен бессознательным импульсам и реакциям, а значит высокоманипулируем в конфликте. Поэтому этот уровень знаний предъявляет специалисту высокие профессионально-этические требования и налагает ответственность за ситуацию, в которой он начинает применять различные технологии.

Практический уровень представлен реальными конкретными конфликтными ситуациями и конфликтами. Конфликтная ситуация как понятие является шире чем конфликт и включает в себя три стадии, предконфликтная ситуация, конфликт и постконфликтная ситуация, которые представлены шестью этапами; зарождение, созревание, инцидент, конфликт, развитие конфликта, постконфликтная ситуация.

Каждый этап характеризуется определенными признаками, элементами, связями и отношениями, усиливающими или ослабевающими социальную напряженность. Основные характеристики этапов будут раскрыты далее.

Речь в дальнейшем пойдет о возможности рационализации феномена конфликтной действительности, которая не возможна вне рамок какой-либо научной парадигмы. Такая междисциплинарная парадигма, по мнению некоторых теоретиков, может быть разработана в рамках конфликтологии, как формирующейся науки.

Можно ли считать конфликтологию самостоятельной наукой?

Классическая наука предполагает наличие дистанции между исследователем и объектом исследования. Если объектом исследования является конфликт, то необходимо определить этот социальный феномен из пространства вне конфликта, то есть со стороны, применяя весь научный инструментарий какой-либо научной дисциплины. Развитая научная дисциплина должна содержать, как минимум, не менее восьми основных типов единиц (СНОСКА: Щедровицкий Г.П. Избранные труды. М.: Школа культурной политики, 1995. С. 648-650.), которые включают в себя:

- эмпирические факты;
- средства выражения (язык описания, оперативные системы математики, системы понятий);
- методики (системы методик, процедуры научно-исследовательской работы); онтологические схемы, изображающие модель идеальной ситуации; модели, репрезентирующие частные объекты исследования; знания, объединяемые в систему, теории;
- проблемы, которые исследуются данной научной дисциплиной;
- задачи научного исследования.

Между всеми этими единицами-блоками существуют отношения и связи рефлексивного

отображения (СНОСКА: Там же. С. 649.).

Научное исследование возможно в любом из обозначенных блоков, другие блоки привлекаются в исследование в соответствии со схемой. Факт наличия нескольких знаний об одном объекте не дает оснований ставить вопрос об их объединении. Чтобы действительно связать и «объединить» подобные знания, их нужно еще предварительно перестроить» (СНОСКА: Там же. С. 653.), создав «модель-конфигурант».

Какой багаж имеет собственно конфликтология? Несомненно, она имеет эмпирические факты, т.е. конфликты во всем их многообразии и формах проявления. Вот, собственно, и все. Все основные элементы научного знания заимствованы из разных дисциплин понемногу. Фактически и объективно мы можем признать, что конфликтология на современном этапе развития не является самостоятельной наукой, так как не имеет еще своего языка описания, средств выражения и даже собственного предмета исследования. В большей степени конфликтология пока накапливает эмпирический материал и анализирует его в рамках какой-либо научной дисциплины. Вероятно, поэтому и появились: юридическая, педагогическая, этнополитическая, а автором предлагается еще и практическая конфликтология. Попытки некоторых исследователей вырваться на междисциплинарный уровень показывает несостоятельность этих шагов. Последнее подтверждается тем, что междисциплинарных работ практически нет. Даже, несмотря на то, что интенсивность исследований постепенно увеличивается, крайняя разобщенность исследователей подтверждается следующей статистикой: исследователи знают примерно 1% из того, что сделано по проблемам конфликта в других отраслях знаний и лишь 9,8% из того, что сделано в науке, которую они представляют (СНОСКА: Анцупов А.Я., Прошанов С.Л. Конфликтология: междисциплинарный подход, обзор диссертационных исследований. М.: Издано группой «Дом Советов», 1997. С. 19.).

Реальные междисциплинарные и внутридисциплинарные связи по проблемам конфликтов у исследователей слабы. Это позволяет сформулировать тезис о том, что система коммуникации исследователей в области конфликтов практически отсутствует. А это существенный критерий для того, чтобы признать, что конфликтология в настоящее время не в состоянии сформировать междисциплинарную парадигму. Нет также оснований ее появления в рамках формального выделения конфликтологии как науки. Необходимо признать, что конфликтология в России - это пока некоторая программа, а не законченная строгая наука.

Любой учебник по конфликтологии или книга (учебное пособие) о социальном конфликте начинается с компиляции уже существующих знаний. Работы зарубежных исследователей, можно сказать классиков социологической мысли, являются бесценным интеллектуальным потенциалом в проблемном поле теоретической мысли. С ними можно ознакомиться по многочисленной литературе. Однако с точки зрения принятия управленческих решений, теоретическая мысль классиков уступает тем выводам и результатам, к которым приходят сегодня отечественные ученые, анализирующие реальные конфликты и направляющие взгляд политиков и управленцев в определенное русло. Любой политик и руководитель должен иметь возможность сравнить не только методологические, но и мировоззренческие подходы, их сильные и слабые стороны в анализе конфликтов. Поэтому в данной главе сделана попытка критического анализа и проблематизации основных положений, тезисов и определения понятий, представленных в работах отечественных исследователей, имеющих наибольший процент цитирования в научных работах.

Процесс критического отношения к имеющимся отечественным работам обусловлен наличием критического мышления, которое не может воспринимать готовые знания и рекомендации для принятия их к руководству в конфликтной действительности. Конфликтная действительность, в которой анализ конфликтов и его результат имеют принципиальное идеологическое,

гносеологическое и практическое значение (СНОСКА: Батыгин Г.С. Обоснование научного вывода в прикладной социологии. М.: Наука, 1986. С. 4.), требует от каждого человека (социальной группы) самостоятельного и ответственного принятия решений и выбора определенной стратегии конфликтного взаимодействия.

Попытку системного переосмысления теории, которая доминировала в бывшем Советском Союзе при анализе социальных конфликтов, предприняли несколько исследователей, дискуссия с которыми разворачивается в этой главе. Поэтому для дискуссии выбраны те работы, в которых существует попытка системного анализа и поиска новых идей и взглядов на конфликт.

СМЕНА НАУЧНОЙ ПАРАДИГМЫ: ОТ ТЕОРИИ КЛАССОВОЙ БОРЬБЫ К ТЕОРИИ СОЦИАЛЬНОГО КОНФЛИКТА

Цой Любовь Николаевна

Одной из первых работ по социологии конфликта в России, в которой осуществлена постановка фундаментальных вопросов и поиск новых подходов в исследовании конфликтов является работа А.Г. Здравомыслова (далее в тексте будем кратко именовать А.Г.) (СНОСКА: Здравомыслов А.Г. Социология конфликта. Исследование конфликта на макроуровне. Теоретические предпосылки. Н. Новгород: Волго-Вятский кадровый центр, 1994.).

В ней предпринята попытка соотнесения макрои микроуровня, изложение различных идей о конфликтах, обоснование смены парадигм, а также дано авторское определение понятия «конфликт». Попытаемся разобраться, что лежит в основании смены парадигм, и какое влияние оказала смена парадигм на определение конфликта? Рассмотрим определение конфликта, сформулированное А. Г. с точки зрения нового подхода и обоснования смены парадигм.

В этих целях проведем логический анализ понятия «конфликт». (В дальнейшем, те характеристики понятия «конфликт», которые будут подвергнуты детальному «разложению» выделены курсивом)

«Конфликт, - утверждает А.Г. - это форма отношений между потенциальными или актуальными субъектами социального действия, мотивация которых обусловлена противостоящими ценностями и нормами, интересами и потребностями» (СНОСКА: Там же. С. 32./

Детально развернем это понятие и начнем свое размышление с признания того, что конфликт - это явление, имманентно присущее человеческому существу, могущее проявиться через социальное действие между потенциальными или актуальными субъектами. Принятие конфликта как нормального явления и введение определений «потенциальный» или «актуальный» субъект обязывает нас признать, что любой человек на Земле находится в состоянии конфликта с теми, о существовании которых он даже не подозревает, так как они являются потенциальными субъектами будущего социального действия. Эта теоретическая предпосылка и теоретическая возможность уже были зафиксированы в истории конфликтологической мысли. Теория классовой борьбы (К. Маркс), в которой абстрактный уровень рассмотрения противоречий между трудом и капиталом, позволяет сделать вывод о том, что, принадлежа к тому или иному классу (класс, как теоретическая конструкция), субъект уже находится в состоянии конфликта и непримиримого противоречия антагонистического характера. В этом плане введение в определение конфликта «потенциального или актуального» субъекта показывает тождество подхода к конфликту А. Г. и теории классовой борьбы К. Маркса.

А если это так, то в небольшом анализе части понятия «конфликт» (это касается актуального или потенциального субъекта) пока не видно нового подхода к конфликту со стороны А.Г.

Теперь поразмышляем о субъектах социального действия, так как мотивация их конфликтного взаимодействия обусловлена противостоящими ценностями, нормами, интересами и потребностями. Зададим вопрос: «На каком уровне представлены конфликтующие субъекты?» Например, если это макроуровень, то субъекты социального действия могут быть представлены

государствами, нациями, крупными акционерными компаниями, общественными движениями, партиями. Но тогда следующий вопрос: «О какой мотивации идет речь? У кого эта мотивация?» Если это мотивация политиков, дипломатов и прочих лиц, имеющих весьма ограниченные возможности и полномочия, то их ценности и потребности не имеют существенного значения, поскольку это субъективные параметры. Поэтому искать мотивацию субъектов на макроуровне не имеет смысла. Государство же в целом, или общественные движения, партии, классы и т. д. не могут иметь единой мотивации, тем более каких-либо одних противостоящих ценностей, потребностей, интересов. Поэтому искать мотивацию субъектов на макроуровне - это нонсенс, так как мотивация - это субъективное понятие. А когда мы включаем «мотивацию» в понятие «конфликта», необходимо сразу же конкретизировать индивидуального или социального субъекта. Так, например, анализируя конфликты в России необходимо искать мотивацию таких субъектов, как «ЛДПР», «Наш дом - Россия», «МММ» и т.п. (В дальнейших работах А. Г. мотивация субъектов в конфликтах не раскрывается), Например, причины распада СССР, А.Г. объясняет не мотивацией субъектов, а демократической трансформацией России, межнациональными конфликтами, реакцией республик на мораторий и другими причинами (СНОСКА: Здравомыслов А.Г. Межнациональные конфликты в постсоветском пространстве. М.: Аспект-Пресс, 1997. С. 38-47.).

Таким образом, мотивация субъектов социального действия является некоторой ограниченной характеристикой и не может быть рассмотрена как неперенный и существенный элемент при определении социального конфликта на макроуровне, тогда как с психологической точки зрения, она заслуживает внимания.

Раскрывая далее понятие «конфликт», мы видим, что в нем социальное действие субъектов имеет мотивацию, которая обусловлена противостоящими ценностями и нормами, интересами и потребностями. Значит, если ценности и нормы не противостоят, конфликта может не быть?

Мы видим, какие жестокие и крайние формы конфликтов происходят в России, где недавно были единые ценности (не противостоящие), но разные и нормы и потребности, которые сегодня привели к наиболее жестоким формам насилия в конфликтах. Например, события в Чечне показывают, что все конфликтующие стороны хотели бы мира в Чечне. Но каждый субъект и социальная группа устанавливают мир, в первую очередь, в соответствии со своими представлениями о мире и о Законе, а затем уже на основании этих представлений осознается заново история, интерпретируются факты, защищаются интересы, нормы, потребности и т.д.

Что значит противостоять? Это значит чему-то сопротивляться. Это ситуация, в которой одна сторона прилагает усилия или производит давление, а другая сопротивляется, противостоит ей. В данном определении понятия «конфликт» существенные характеристики конфликтного взаимодействия - насилие, борьба, столкновение сторон, сопротивление и ущерб (Л. Козер) - заменены А. Г. на противостояние. Почему произошла замена характеристик конфликта в направлении более мягкого варианта?

А. Г. обосновывает смену характеристик в определении конфликта тем, что на смену теории классовой борьбы в анализе социальных явлений «приходит теория социального конфликта». Но самым важным аргументом смены парадигм для А. Г. является то, что «исходная предпосылка исследования конфликта состоит также в том, что после августа - декабря 1992 года в обществе сложилась новая общественно-политическая ситуация» (СНОСКА: Здравомыслов А. Г. Социология конфликта. Исследование конфликта на макроуровне. Теоретические предпосылки. Н. Новгород: Волго-Вятский кадровый центр, 1994. С. 12.).

Такой аргумент позволяет сделать вывод о том, что смена научной парадигмы в России действительно неотделима от смены идеологических установок в обществе, в том числе и у исследователей. Значит, если завтра опять изменится политическая ситуация, то исследователь

вправе будет опять сменить научную парадигму? Возможно, что для исследователя (социолога) должна быть первична не теория, как ценность научного познания, а общественно-политическая ситуация, в которой он находится. Принесение теории классовой борьбы в жертву политической ситуации, показывает тесную взаимозависимость исследователя от тех социальных процессов, которые происходят в обществе. Смена научных парадигм в обществе - это нормальное явление. Нормальным должен быть также и принцип критического анализа исходных оснований и ценностей мировоззренческого плана самого исследователя, в том случае, если он предлагает научному сообществу и новой власти заменить одну научную теорию (как теоретическую конструкцию) на другую. Но любая теория имеет свою ценность как теоретическое исследование, которое не может потерять свою ценность из-за смены общественно-экономической формации.

Новая власть также как и любая власть в обществе формирует, создает и консервирует идеологические установки. Отказ от теории классовой борьбы вовсе не означает, что общества перестало быть разделенным на тех, кто у власти, и на тех, кто не у власти; на богатых и бедных. Все это сохраняется в рыночно ориентированном обществе, обостряя противоречия между трудом и капиталом. Эти факты социолог (в отличие от не социолога) не может не признать.

Таким образом, логический анализ определения понятия «конфликта», данного в работе А. Г. и раскрытие его смысловых характеристик показывают, что с точки зрения логического анализа понятия «конфликт», фундаментальные вопросы в работах А. Г. развивают те идеи, которые доминировали в зарубежной и отечественной социологии и психологии. Можно с большой вероятностью утверждать, что в работе А.Г. отказ от теории классовой борьбы обусловлен как общественно-политической ситуацией в России, так и гражданской (и мировоззренческой) позицией исследователя.

В то же время отметим, что если теория классовой борьбы появилась в результате поисках ответа на животрепещущие проблемы, сложившиеся в капиталистическом обществе в жесткой классовой борьбе, то появившаяся позже теория социального конфликта (Г. Зиммель, Л. Козер) (СНОСКА: Зиммель Г. Конфликт современной культуры. Пг., 1983.; Козер Л. Функции социального конфликта//Социальный конфликт: современные исследования. М., 1991.) как бы «вписывала» конфликт в идеи общественного порядка.

Поэтому теория социального конфликта не нова в научном мире, она нова для исследователей в плане приложения ее к конфликтной реальности в России.

На основе логического анализа понятия «конфликт» можно выявить, что А.Г. Здравомыслов действительно подтвердил мысль о тесной взаимосвязи теории конфликта (и теоретика как ее носителя) с практикой, т.е. с появлением новой общественно-политической ситуации.

Самый главный вопрос, который задают практики, а что если завтра изменится общественно-политическая ситуация, то теоретики будут искать другую теорию для объяснения социальных конфликтов?

Вероятнее всего - да, так как именно в рассматриваемой далее работе такая постановка вопроса нашла свое развитие и разрешение.

ОТ КОНФЛИКТОЛОГИИ К КОНФЛИКТОЛОГИИ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Цой Любовь Николаевна

Основные свои взгляды Е.И. Степанов (далее Е.И.) излагает в монографии «Конфликтология переходного периода: методологические, теоретические, технологические проблемы» (СНОСКА: Степанов Е.И. Конфликтология переходного периода: методологические, теоретические, технологические проблемы (по результатам исследовательских проектов). М.: «Институт социологии РАН», 1996.).

Название монографии предполагает раскрытие специфики переходного периода и роли конфликтологии в обществе. Известно, что с научной точки зрения этапы развития общественных формаций можно принять как теоретические конструкции. В практике управления такое допущение можно принять с большой долей условности, так как точных критериев, по которым общественные науки могут определить, что общество в целом перешло из одного состояния в другое, пока нет. Необходимо все-таки признать, что это некоторые условности теоретического плана. (Например, социально-экономические характеристики общественно-экономических формаций, которые описал К. Маркс. Многие исследователи подвергали и до сих пор подвергают их сомнению, однако это не снижает научной значимости теории классовой борьбы).

Если Е. И. конструирует конфликтологию как науку переходного периода, тогда это действительно открытие, так как ни в одной науке еще этого не было. Было бы даже интересно рассмотреть физику, химию или социологию переходного периода. А какой должна быть наука после переходного периода и как долго этот период может продлиться?

Переходный период - это время преобладания иррациональных, стихийных тенденций над рациональными конструктами. Переходный период, вероятнее всего, фиксируется не научными парадигмами, а анализом состояния массового, группового и индивидуального сознания. Именно состояние сознания является специфическим признаком переходного периода.

С другой стороны, не имея идеального конструкта, можно описать переходный период как период жизни общества, в котором доминируют неустойчивые, быстро меняющиеся формы и способы жизнедеятельности человека. В этот период общество временно живет вне системы нормального функционирования. Сложно определить нормы, по которым живут социальные группы и каждый человек в отдельности. Каждый человек в отдельности предоставлен самому себе, он «погружен» в среду с разрушенной экономической, социальной и идеологической системой.

В работе Е. И. в большей степени уделяется внимание состоянию уровня знаний и теориям, которые следует пересмотреть, но не состоянию сознания российского общества. Обратим внимание на те вопросы и проблемы, которые носят дискуссионный характер. Для этого выделим несколько основных тезисов и попытаемся их проблематизировать.

Тезис первый.

Е.И. определяет конфликт как *«разрешаемое социальное противоречие»*, а конфликтологию соответственно - *«как теорию разрешения социальных конфликтов»* (СНОСКА: Там же. С. 48.).

Означает ли это, что если противоречия не разрешимы, то конфликт отсутствует? Что делать с теми противоречиями, которые в принципе не разрешимы? Например, противоречия между: трудом и капиталом, мужчиной и женщиной, детьми и родителями, этническими группами. А что делать с теориями создания социальных конфликтов? Какая наука будет этим заниматься?

Тезис второй

Е. И. ставит вопрос о *«необходимости определенной корректировки того традиционного марксистского представления, что разрешению противоречия предшествует его предельное обострение и крайнее напряжение усилий борющихся сторон»* (СНОСКА: Там же. С. 53.).

Обосновывается это тем, что «разрешение конфликта, как правило, тем легче и эффективнее, чем меньше степень его эскалации и чем на более ранней стадии прилагаются миротворческие усилия».

Необходимо отметить, что миротворческие усилия, без улучшения и повышения качества жизни социальных групп, являются некоторым мифотворчеством и психологической поддержкой с оказанием минимальной гуманитарной помощи населению в зонах конфликтов. Обострение конфликтов необходимо в определенных ситуациях. Если в целях выявления реальных противоречий в конфликте требуется его обострение, то «марксистское представление» как метод адекватно данной постановке задачи.

Например, конструктивна деятельность общественного движения «Гринпис». Оно привлекает внимание общественности к экологическим проблемам и идет на конфликт, обостряя отношения с теми, кто у власти, показывает необходимость открытого конфликта. Другое дело, что в любом конфликте необходимо какие-то элементы обострять (с учетом динамики ситуации), а какие-то - ограничивать как действительно разрушительные. Но для этого требуется классификация этих элементов, которые и должна исследовать конфликтология как наука. Возможно, что предельное обострение конфликтов относится к формам, в которых протекает конфликт. Но и смена форм, как подвижных процессов может быть направлена как на разрешение конфликта, так и на его эскалацию.

Необходимо учитывать, что обострение конфликтов часто не желательно для той стороны, которая ощущает, что в конфликте ей придется что-то существенное потерять (власть, средства, позицию и т.д.). И тогда, действительно, отказ от обострения противоречий и конфликтов как методологический принцип, если его примут на вооружение структуры власти и управления, может способствовать усилению тоталитарной власти. Поэтому отказываться от конфликта или подвергать корректировке представление, что «разрешению противоречий предшествует его предельное обострение и крайнее напряжение усилий борющихся сторон, нет оснований.

Тезис третий

«Конфликтология, как совокупность конфликтологических исследований является «основой эффективного социального контроля за состоянием, связанных с этим процессом, социальных конфликтов» (СНОСКА: Там же. С. 21.).

«Конфликтологии и ее представителям предлагается выступать на стороне тех политических сил, которые ставят своей важнейшей задачей снятие насильственных форм протекания и разрешения конфликтов» (СНОСКА: Там же. С. 76.).

Мониторинги, которые проводят социологи с использованием социологических методов не имеют отношения к конфликтологии, которая (как уже было показано в первой главе) не имеет

своих научных методов.

Такие утверждения свидетельствуют о претензии конфликтологов-теоретиков на идеологическую позицию в государственных структурах управления. Нет необходимости быть конфликтологом, чтобы не поддерживать насильственные формы в конфликтах. Для этого достаточно соблюдать цивилизованные нормы взаимодействия в конфликтах и существующие Законы.

Тезис четвертый

«Субъектно-деятельностный подход способен «выступить адекватной общеметодологической основой для эффективного анализа концептуальных, методологических и технологических проблем конфликтологии» (СНОСКА: Там же. С. 44.).

Вопрос заключается в следующем: как субъектно-деятельностный подход может быть применен в одиннадцати науках, которые исследуют конфликты?

Необходимо отметить, что кроме субъектно-деятельностного подхода (в большей степени развитого в психологии), в России развивается также организационно-деятельностный подход (СНОСКА: Щедровицкий Г.П. Избранные труды. М.: Школа культурной политики, 1995. С. 115-142.), деятельностно-конструктивистский подход как метатеория, которые учитывают структурно-организационные элементы конфликта и одновременно учитывает субъектную составляющую конфликта (СНОСКА: Зайцев А.К. Социальный конфликт. М.: Academia, 2000. С. 65-66.)

Поэтому является сомнительным утверждение, что только субъектно-деятельностный подход способен «выступить адекватной общеметодологической основой для эффективного анализа концептуальных, методологических и технологических проблем конфликтологии».

Тезис пятый

«Анализ формирования современной конфликтологической парадигмы в развитых демократических странах и участия в ее обосновании конфликтологов показывает, что это происходило в социальных и познавательных условиях, во многом сходных с нашими теперешними» (СНОСКА: Степанов Е.И. Конфликтология переходного периода: методологические, теоретические, технологические проблемы (по результатам исследовательских проектов). М.: «Институт социологии РАН», 1996. С. 39.).

Необходимо отметить, что становлению конфликтологии во многих государствах способствовали два кризиса: социально-политический и кризис собственно теоретической парадигмы.

В России социально-политический кризис «налицо». Кризис же теоретический не должен вроде бы коснуться конфликтологии как науки, он коснулся общественных наук, а конфликтологии как науки в России не было. Поэтому, можно в большей степени утверждать, что развитию отечественных конфликтологических программ способствовал кризис идеологический, разрушивший всю систему управления в России, чего западные демократические страны не испытывали. Поэтому условия, при которых формируется конфликтология в России и условия в демократических странах вообще не схожи. Необходимо задать вопрос: «Из каких социальных и профессиональных групп сформировалось сообщество так называемых конфликтологов?».

Конфликтологов, как представителей профессиональной позиции в России, не было и нет по

сей день, а есть специалисты, представляющие разные области научных интересов, структур управления и общественных движений. Конфликтологическая парадигма в России должна основываться на понятии «конфликтологическая компетенция», которые еще предстоит формировать в обществе через образовательные программы.

Резюме

Е. И. поднимает вопросы институализации конфликтологии, но допускает при этом методологическое упущение, которое заключается в отсутствии проблематизации исходных принципов и взглядов на конструирование конфликтологии как науки и на позиции конфликтолога как новой профессии в обществе.

Необходимо осознать, что любое представление является одновременно и установкой, которая может трансформироваться в некоторый прием или метод, с помощью которого можно достичь решения какой-либо задачи. Методы не могут быть скорректированы, не могут устареть, потому что они не заменяемы. Каждый новый метод не отменяет предыдущего, наоборот, дополняет существующий потенциал методов.

Успех конфликтологии, если она претендует на науку, не может зависеть от смены парадигм. Конфликтологии в России еще нечего менять, так как она только начинает формироваться. По отношению к науке неприменимо понятие успешности, ценностью науки является поиск научного знания и научной истины, которая всегда относительна и поэтому научна. Освобождение от идеологической парадигмы не тождественно освобождению от какой-либо теории или от научной парадигмы.

- Как видно, тотальное отождествление гражданской и научной позиций не позволяет Е.И. произвести различие парадигм.
- Что нового внесла эта работа в развитие российской конфликтологической мысли?
- Поставлены задачи объединения конфликтологов и их самоопределения.
- Обозначена проблема взаимодействия конфликтологов с властными структурами.
- Обозначен также ряд проблем, сопровождающих становление конфликтологии как науки.
- Какие новые мифы и стереотипы создаются в данной работе?
- Миф о том, что конфликтология является наукой.
- Миф о том, что существует наука переходного периода.
- Миф о том, что позиции теоретика и практика тождественны.
- Какие новые для российских конфликтологов задачи только обозначены?
- Разработка технологий управления конфликтными ситуациями.
- Разработка технологий согласования интересов.
- Проведение конфликтологической экспертизы управленческих решений. Проведение мониторингов.
- Какие проблемы обозначены, но не могут быть решены тем научным инструментарием, который предъявлен в работе Е. И.?
- Проблема взаимодействия теоретиков и практиков.
- Проблема становления профессиональной позиции конфликтолога-практика в России.
- Проблема междисциплинарного подхода к анализу социальных конфликтов.

ЗООКОНФЛИКТ: РЕАЛЬНОСТЬ ИЛИ АРТЕФАКТ?

Цой Любовь Николаевна

А.Я. Анцупов и А.И. Шипилов предлагают классифицировать конфликты с участием человека (социальные и внутриличностные) и без участия человека (зооконфликты) (СНОСКА: Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 1999. С. 117-123.). Отмечая высокую значимость работ этих исследователей, проблематизируем некоторые дискуссионные и спорные утверждения.

«Под конфликтом понимается наиболее острый способ разрешения значимых противоречий, возникающих в процессе взаимодействия, заключающийся в противодействии субъектов и обычно сопровождающийся негативными эмоциями» (СНОСКА: Там же. С. 81.).

Обозначим формальные содержательные рамки, которые задаются авторами в определении конфликта.

Первая формальная рамка: конфликт - это наиболее острый способ разрешения значимых противоречий. Острые способы разрешения конфликтов описаны в многочисленной литературе и представлены в формах войны, революции, терроризма, бунта, забастовок, суицида, голодовок. Значит, по логике, все, что не представлено в этих формах конфликтом не является. Согласиться с этим утверждением не позволяет реальная конфликтная действительность, так как конфликты, как открытое предъясвление противоречий могут протекать и не в острых формах, например, научные конфликты.

Вторая формальная рамка: противодействие субъектов. Субъектом можно обозначить конкретного человека, социальную группу, социальную структуру, территорию (например, субъект Федерации).

Но можем ли мы назвать животное субъектом? Является ли собака, кошка, лев, буйвол и т.п. - субъектом?

На одной из первых в России конференций по проблемам конфликтов, исследователи констатировали, что «конфликт представляет собой не просто противоречие, возникшее между определенными социальными субъектами, а противоречие, так или иначе осознанное и оцененное» (СНОСКА: Социальные конфликты: экспертиза, прогнозирование, технологии разрешения. М.: «Институт социологии РАН», 1991. С. 114.). А так как животные не осознают свои противоречия (это чисто человеческая способность), то и «помещать» их отношения защиты и нападения в конфликт по этому основанию невозможно. Признавая наличие противоречий и борьбы в животном мире, сложно назвать их конфликтами.

Третья формальная рамка: наличие негативных эмоций. На каком основании мы можем утверждать, что у животных есть негативные эмоции. В естественной среде животные обладают только двумя ярко выраженными реакциями: защитноагрессивной и нападающей. Прирученные животные показывают и положительные реакции, но связаны они не с осознанием, а с выживанием в человеческой среде.

Таким образом, определение конфликта в работах вышеуказанных авторов не позволяет признать, что конфликт может быть в среде животных. Так как все характеристики, которые они перечисляют, присущи человеческому сообществу, но не животному миру.

Но даже если мы поддержим точку зрения авторов, и будем стремиться ввести в понятийный аппарат конфликтологии понятие «зооконфликт», тогда необходимо довести зооконфликт до такой аналогичной структуры, связей и отношений между элементами, которыми «богат» конфликт как понятие. По логике, определение понятия «зооконфликт» должно быть иное, чем социальный конфликт. Безусловно, что исследование жизни животного мира позволяет человеку получать некоторые модели поведения. Однако в большей степени - это интерпретационные и объяснительные модели, которые могут быть учтены в анализе конфликта, а могут быть, и не учтены. Профессионализация исследователя оказывает влияние на его предпочтения в выборе не только теоретических моделей, но и соответствующих теоретических работ. Авторы учебника «Конфликтология» являются психологами. Вероятно, поэтому негативные эмоции являются одной из характеристик конфликта, а в списке литературы, которую они рекомендуют, отсутствуют работы современных отечественных и зарубежных социологов. А это уже серьезное упущение в плане учета информационного пространства по проблемам конфликтов и в подготовке будущих конфликтологов, которым необходимо знать работы А.Г. Здравомыслова, А.Г. Зайцева, Р. Шайхутдинова, Г.П. Щедровицкого, О.С. Анисимова, В. С. Дудченко, А. Турена и др.

Хотелось бы обратить внимание, что глава «Инновационные конфликты» раскрывает в основном лишь межличностный уровень, так как это наиболее важный аспект для управленческого уровня рассмотрения конфликтов (СНОСКА: Анцупов А.Я., Шипилов А. И. Конфликтология. Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 1999. С. 361-371.). С учетом того, что этот учебник рекомендован Министерством общего и профессионального образования Российской Федерации для студентов высших учебных заведений, проблемы дискуссионного характера должны быть включены, как факультативные курсы и четко обозначены не как устоявшиеся, а как проблемные области направления.

Что нового внесли эти исследователи?

Они разработали новую методологическую схему междисциплинарного подхода к исследованию социальных конфликтов.

Предложили учебник для вузов, в котором доминируют знания из области психологии конфликта.

Хотя эти авторы и заявили о необходимости междисциплинарного подхода, они не смогли преодолеть границы дисциплинарности.

«ОНТОСИНТЕЗ КОНФЛИКТА» КАК РАЗНОВИДНОСТЬ «БЕСКОНФЛИКТНОЙ МОДЕЛИ ОБЩЕСТВА»

Цой Любовь Николаевна

В.С. Дудченко (далее В.С.) подходит к конфликту с позиции консультанта по управлению. Его основные положения заключаются в следующем:

Предлагается новый подход к методологии онтосинтеза конфликта (ОК) как альтернатива существующим конфликтологическим программам в России (СНОСКА: Дудченко В.С. Онтосинтез конфликта.//Социологические исследования, 1996. №10.).

Утверждается, что, применяя новый подход в практике консультирования, можно увидеть результат в том, что «конфликт перестал быть проблемой».

Дана критика конфликтологических программ, в которых описаны технологии борьбы за власть, манипулирования людьми в управлении конфликтными ситуациями.

Сделан вывод о том, что конфликтологи порождают конфликты в России.

Раскроем понятие «онтосинтез конфликта». Онтология как учение о бытии в теории противопоставляется гносеологии - учению о познании (СНОСКА: ФЭС. М., 1983. С. 458, 572.). Размышления С.Л. Рубинштейна могут помочь обозначить некоторые существенные характеристики бытия как предельного понятия (СНОСКА: Рубинштейн С. Л. Проблемы общей психологии. М.: Педагогика, 1973. С. 256, 275). «Первичное открытие бытия человеком - это прерогатива чувственного», чувственность «непосредственно вплетена во взаимодействие человека с окружающим миром». Раскрытие бытия происходит через «испытание и принятие бытия человеческим существом как объекта потребностей и действию» (СНОСКА: Дудченко В.С. Онтосинтез конфликта.//Социологические исследования, 1996. №10. С. 57.). Человек - одно из состояний бытия, по-видимому, не начальное и не конечное. Бытие открывается человеку, и в этом плане открывая бытие, человек открывает себя, свои чувства, потребности, действия и т.д. Человек является естественной частью материала. Он способен различные материалы и элементы мира соединять или синтезировать. По логике, далее необходимо определить место, где синтезируется бытие. Естественно, что это сознание человека. В. С. называет возможность и способность синтезировать бытие в сознании «онтосинтезом», то есть онтологическим синтезом (СНОСКА: Там же. С. 56.) Онтосинтез является главной функцией сознания. «По механизму действия, утверждает он - это процесс порождения некой целостности из отдельных составляющих материала мира». Итак, если онтология представлена сознанием и в сознании, то тогда именно порождающая природа сознания должна стать центральным предметом онтосинтеза. Акты сознания, изложенные им

(СНОСКА: Там же. С. 56.), представляют собой развернутую схему рефлексии. Если мы обратимся к И. Г Фихте, то должны признать, что «условием ее (т.е. рефлексии) является некоторое ограничение» (СНОСКА: Фихте И. Сочинения в двух томах. СПб., 1993. Т. 1. С. 308.).

Сознание ограничивает себя, и в этом ограничении оно должно с чем-то столкнуться, стать в оппозицию к иному бытию или проявить некоторую степень конфликтности. Это теоретические размышления. Однако на практике В. С. предлагает синтезировать бытие без конфликтов, без ограничений и столкновений, вести себя «естественно» с точки зрения критериев именно

данной реальности и «не рефлексивно». Он описывает резкий скачок из теории в практику «Конфликтом ни руководство, ни консультанты не занимались принципиально» (СНОСКА: Дудченко В.С. Онтосинтез

конфликта.//Социологические исследования, 1996. №10. С. 54-55.).

Но если конфликтом принципиально никто не занимался и конфликт остался за пределами «новой» реальности, которую строил коллектив вместе с консультантами, то можно сделать вывод, что предметом онтосинтеза было бытие без конфликта.

Этот вывод очень важен, так как, если в теории разрабатывается новая теоретическая конструкция и она имеет определенное название - «онтосинтез конфликта», а в практике конфликт остался за пределами сознания (или онтосинтеза), то наиболее приемлемое определение должно быть «онтосинтез вне конфликта», а не «онтосинтез конфликта» (ОК). Или, по крайней мере, должна быть фиксация того, что теоретическая конструкция В. С. почти не имеет никакого отношения к его реальной практике консультирования.

Центральным звеном в «онтосинтезе конфликта» является сознание. А так как оно представлено им в схеме рефлексии (СНОСКА: Там же. С. 56.), то можно предположить, что бытие синтезируется на уровне рефлексии. Исходя из идеальной схемы сознания, общепризнанной в плане вспомогательного средства в теории, мы можем увидеть, что оно представлено минимум четырьмя уровнями: подсознание, обыденное сознание, мышление, рефлексивное мышление.

Очевидно, что на разных уровнях сознания бытие синтезируется различно, более того, оно даже противоречиво по отношению друг к другу. Выло бы интересно узнать: как на практике, через какие характеристики можно обнаружить соответствие синтеза бытия какому-либо уровню сознания? Каково влияние каждого уровня на степень конфликтности субъекта (социальной группы) и в какой форме оно (влияние) проявляется?

Это не праздные вопросы. Дело в том, что если мы обнаружим, что синтезирование бытия возможно без конфликтов, тогда, возможно, будет найдено «лекарство от конфликта». Однако необходимо учесть, что коллективный субъект вел себя «естественно» и «нерефлексивно» на уровне рефлексии. Это возможно при условии, если субъект сознательно отсекает от себя часть некоторой реальности и не замечает ее. Но тогда говорить о содержании синтеза можно в ограниченном плане. Содержание синтеза будет как бы «урезано» и в этом плане

«вытеснено» из «бытия». Это некоторая часть истории, о которой нет необходимости даже вспоминать, так как строится другая, новая реальность без конфликта.

Для дальнейшего методологического исследования ОК необходимо раскрыть понятие «реальность», так как именно она синтезируется и конструируется разными технологиями, средствами, программами и т. д.

Понятие «реальность» может быть раскрыто в двух аспектах: как объективная и субъективная. К объективной реальности (ОР) можно отнести все, что не зависит от временных рамок сознания субъекта. Можно сказать, что ОР по отношению к субъекту бесконечна во времени и в пространстве. Но она (ОР) включает в себя временные рамки, в которых функционирует сознание субъекта, ограниченного его биологической жизнью (т. е. физическим существованием), Время объективной реальности разворачивается в сознании субъекта и представляется в каждый момент его жизни. И, исходя из того факта, что физическая жизнь человека ограничена биологическими законами, можно фиксировать, что реальность на разных этапах жизни человека, в каждый момент включает прошлое, настоящее и будущее.

В настоящем в свернутой форме содержатся «ростки будущего», а также результат и продукт прошлого. Прошое в этом плане уже является объективной реальностью, т.к. оно уже не зависит от человека, оно уже состоялось, Будущее - это потенциальность, присутствующая в настоящем, оно зависимо от человека, его целей, задач, и в этом плане оно субъективно. Т.е. будущее - это субъективная реальность, отодвинутая вперед (Субъективная реальность - это реальность зависящая и порождающаяся сознанием человека) Для того чтобы приблизить и осуществить будущее, необходимы соответствующие действия со стороны человека стратегического и тактического характера, включенность человека в самые разные отношения и связи с другими элементами мира и людьми. Эти связи и отношения разворачиваются (схематично) на гносеологическом и онтологическом уровнях и могут быть рассмотрены в социально-психологическом, организационно-управленческом, физическом и других пространствах.

Оттого, какие отношения и связи человек предполагает перенести в будущее, зависит то, как он формулирует и осознает цели и задачи в своих планах Настоящее (а не прошлое и будущее) предоставляет человеку сделать выбор Самим выбором настоящее зарождает «ростки будущего». Приближая будущее к настоящему, и отрицая будущее настоящим, человек позволяет будущему «умереть» в настоящем и одновременно отодвинуть его снова в будущее. Поэтому будущее постоянно наполняется качественно новым содержанием, иным содержанием субъективного плана. Настоящее требует освобождения от иллюзий, мифов и чрезвычайных идеализации. Насколько в настоящем происходит процесс освобождения от чувственно-слепого, иллюзорного, настолько будущее будет реально приближаться и раскрываться настоящему. Поэтому настоящая реальность требует мысленного перенесения в нее всех противоречий, тупиков, конфликтов и трудностей будущего. В этом плане она предвосхищает будущее своими противоречиями в сознании субъекта и несет в себе опасность для будущего самими требованиями освобождения от иллюзий. Можно предположить с большой вероятностью, что сбои в сознании субъекта происходят потому, что он не готов принять реальность во всем многообразии противоречий и конфликтов. Он хочет освободиться от них, как от кошмарного прошлого, и построить свою жизнь бесконфликтно и без противоречий, а значит, не замечая их или уходя от них.

Теперь вернемся к В.С. - автору «онтосинтеза конфликта», для которого очень важно, чтобы «ростки будущего» не были иллюзорны и недостижимы.

Практика консультантов представлена тем, что конфликтами они принципиально не занимаются. Значит, управленцам рекомендуется конфликты не замечать, уходить от них, строя иную реальность - бесконфликтную. А это показывает, какие представления существуют у части консультантов по отношению к самой реальности. Исключать из анализа реальности конфликт - значит, способствовать формированию очередного мифа и иллюзии, что коллектив может развиваться, уходя каждый раз от конфликта. Здесь четко прослеживается идея бесконфликтной модели развития общества. Эта идея объединяет, на первый взгляд, совершенно противоположные идеологии и парадигмы «царство божье на земле» - у христианства; «коммунизм» (светлое будущее всего человечества, где будет уничтожена классовая борьба) и «онтосинтез конфликта» (где конфликт перестал быть проблемой). Исторически эта идея порождает конфликты, революции, войны.

Описывая практику внедрения «онтосинтеза конфликта» (а точнее, как мы уже поняли, «онтосинтеза вне конфликта») в управленческом консультировании, В.С. приводит пример, подтверждающий образец отторжения конфликтующего субъекта из коллектива. Во время одного семинара в коллективе выделился лидер, который, вероятнее всего, остро переживал конфликт и хотел в нем разобраться. Однако консультанты ему этого не позволили, и он выделился в оппозицию (правда, из статьи не понятно к кому: к консультантам или к

администрации). После семинара он получил более высокую должность, «несмотря на то, что было видно, что это слабый руководитель», но «финансовый гений».

Далее события разворачиваются так: через два месяца он уволился, не справившись со своей новой должностью. Нет человека - нет конфликта. По описанию ситуации и фактическим последствиям есть все основания утверждать, что коллективу организации был дан хороший урок, дабы никто больше «не высовывался» и не конфликтовал. С помощью консультантов была приведена в действие игра в «продвижение», суть которой показать не сильные, а слабые стороны конфликтующего, с целью создания «приличного фасада» для увольнения (эта игра повсеместно была проиграна в нашей стране, в логике которой находятся, в том числе и консультанты по управлению).

Вероятнее всего, консультанты не способствовали формированию навыков рефлексивного мышления. Так как именно нерефлексивный субъект может легко попасть под любую манипуляцию. В чем заключается манипуляция? Если человек во время работы с консультантом не смог увидеть с его помощью свои слабые стороны, которые были видны всему коллективу, не смог ничего откорректировать в плане усиления своего потенциала, то возникает вопрос: кому консультанты «открывают глаза»? Почему одним «открывают», а другим нет?

За время работы с консультантами «финансовый гений» не смог увидеть себя со стороны (а значит выйти, в саморефлексию), а после семинара поддался соблазну идти на повышение, не ожидая и не осознавая того, что у него отсутствуют необходимые для управленца знания и навыки. Вот если бы «финансовый гений» отрефлектировал вовремя ситуацию и себя в ней с помощью консультантов, возможно, что он, прежде чем согласиться на повышение, пошел бы немного поучиться. Можно утверждать, что с помощью консультантов конфликтующий субъект был постепенно (не резко) вытеснен из организации. Как мы знаем, такой подход не нов, он описан как «радикальная криминология». Н. Смелзер отмечает, что такой подход соответствует конфликтологическому (СНОСКА: Смелзер Н. Социология. М.: Феникс, 1994. С. 215.).

Ее сторонники рассматривают конфликтующих как бунтарей. Общество старается их изолировать, помещая в соответствующие учреждения. Конечно, хотелось бы уйти от прямой аналогии. Однако, по факту «онтосинтез конфликта» и «радикальная криминология» очень близки, так как и первом и во втором случаях изоляция или вытеснение субъекта из организации (социальной системы) очевидны.

А поэтому, можно предположить, что В. С также использует манипулятивные техники (в обход сознания человека), за которые так критикует тех, кто их описывает. Критика в адрес чех, кто описывает технологии манипулирования и техники борьбы в конфликтах, может исходить из позиции нежелания того, чтобы эти техники были доступны большинству людей. Почему? Да потому, что чем меньше людей знают о них, тем больше шансов манипулирования ими. Если человек знает эти технологии, он вряд ли попадет в ситуацию манипулирования или, по крайней мере, будет поддаваться им сознательно. Другое дело, когда эти технологии и приемы скрыты от сознания человека, вот тут-то простор для манипулирования им. Не в такую ли ловушку попадают сегодня не только отдельные люди, социальные группы, но и целые народы, нации, общественные движения, уничтожая друг друга, став жертвой манипуляции в борьбе политиков и власть имущих за власть.

Технологии манипулирования и техники борьбы в конфликте должны быть доступны всем. Они должны быть открыты. Только тогда они могут быть предметом для осознания и принятия социальных и правовых норм их применения в обществе. Применение их (или неприменение) зависит не от авторов, которые их описывают, а от ценностных установок, уровня культуры тех, кто их применяет. Поэтому необходимо приветствовать работы, раскрывающие манипулятивные технологии и программы.

Есть несколько предположений (версий), почему консультанты принципиально не занимаются конфликтами в своей практике.

У консультантов существует страх перед конфликтами; они не стрессоустойчивы, реальная конфликтная ситуация их разрушает.

Консультанты в своей деятельности жертвуют позицией социолога, для которого социальный факт (в том числе и конфликт) является первым шагом на пути исследования социальной реальности (СНОСКА: Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991. С. 411-447, 493.).

Консультанты не владеют методами диагностики, профилактики и управления (разрешения) конфликтами.

Консультанты находятся в финансовой зависимости от заказчика, нейтральную, «независимую» позицию в реальном конфликте им удержать сложно, так как они могут его потерять.

Исходя из вышеизложенного, можно с большей вероятностью утверждать, что «онтосинтез конфликта» в практике является «онтосинтезом вне конфликта». ОК является разновидностью конфликтологического подхода в рамках идеи «бесконфликтной модели общества», поэтому (ОК) не является альтернативой существующим конфликтологическим программам в России. Подходы к синтезу бытия с учетом разных уровней сознания являются интересными и перспективными с точки зрения постановки проблемы диагностики конфликтов.

«Конфликт перестал быть проблемой "миф или реальность"» Утверждение В.С. о том, что конфликт перестал быть проблемой, можно принять при условии, что совершается ряд ошибок.

Первая ошибка - логическая. Что может перестать быть? То, что было прежде. Значит, прежде, должен быть конфликт (или проблема и т. п.). Для кого? Для коллектива, администрации или консультантов? Допускаем, что конфликт перестал быть проблемой для коллектива. Итак, вначале в коллективе был конфликт, коллектив от него ушел с помощью консультантов, не занимаясь им принципиально. Куда исчез конфликт? Он даже не стал проблемой, т.е. осознанным предметом для исследования. А значит, конфликт не может перестать быть проблемой, так как он не был проблемой.

Вторая ошибка - историческая. В нашей стране конфликт тоже не был проблемой. Это было связано с тем, что руководящая сила общества знала, что с конфликтами надо делать, так же как и с теми, кто конфликтовал не в «стройном ряду». Модель «бесконфликтного общества», в котором были уничтожены антагонистические социальные группы (классы), не предполагала наличие антагонистических противоречий и конфликтов. И не было необходимости рассматривать конфликты как проблему. Конфликты стали проблемой с 1991 года, когда СССР был «взорван» ими изнутри и Советский Союз распался. Выяснилось, что это - слабо изученная область, как в теории, так и в практике. Осознав эту проблему, ученое сообщество начало предпринимать организационные и другие шаги в направлении ее решения. Создаются центры конфликтологии, издаются переводные работы и т. д. (см. список литературы).

Опыт работы с управленцами показывает, что большинство из них имеют «пещерные» знания о сложнейших механизмах возникновения и о причинах конфликтов. Этому есть объяснение: до 1994 года в программе обучения в высших учебных заведениях отсутствовала конфликтология как учебная дисциплина. Только в 1994 году Правительством Российской Федерации была утверждена программа по конфликтологии на 136 академических часов в цикле общепрофессиональных дисциплин (СНОСКА: Концепция государственного стандарта, утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации 12 августа 1994 г.,

№940.).

Поэтому утверждать, что «конфликт перестал быть проблемой» - значит совершать историческую ошибку. В настоящее время конфликт является проблемой для ученого сообщества, управленцев и для России в целом.

Третья ошибка - методологическая. Она заключается в том, что социолог обязан закладывать некоторый фундамент, опираясь на социальные факты и систематизируя их для социологического исследования (СНОСКА: Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991.). Встреча с фактом - это обнажение реальности. Именно с фактами в сознание человека входит многоликая, противоречивая, не залакированная действительность. Через факты наше сознание открыто миру. Уметь вычленять факты из противоречивой действительности или не замечать их - это позиция познающего человека (субъекта), как ученого или политика. Именно в критических ситуациях, конфликтах у человека возникает потребность разобраться в фактах, то есть в том, что уже свершилось в деятельности и в действительности. Для встречи с фактом необходима огромная затрата интеллектуальных, эмоционально-психологических и духовных сил, - тем более в конфликтах. Поэтому, если субъект стоит на позиции социолога и не желает видеть факты или уходит от них, он смещается с позиции социолога на позицию субъекта со своим интересом. Поэтому, утверждая, что «конфликт перестал быть проблемой», он теряет свою позицию как социолог и должен обозначить другие методологические рамки и позицию. Так как не понятно - для кого конфликт перестал быть проблемой, для какой позиции и какой конфликт? Тотальное отождествление позиций и неспособность их разтождествить присуще обыденному сознанию. Однако в методологии исследования должно быть четко зафиксировано, когда и где познающий субъект переходит на другие позиции.

Особенно это важно для управленцев и политиков, так как учет этих позиций и возможности профессиональной диагностики конфликтов позволяют снижать субъективизм при принятии решений в конфликтной ситуации, минимизируют деструктивные последствия и ограничивают насильственные методы разрешения конфликтов. Поэтому тезис о том, что «конфликт перестал быть проблемой», можно считать несостоятельным и не имеющим аргументированных оснований.

На какие факты опирается В.С., утверждая, что «конфликтологи порождают конфликты в России»? Основной это то, что они создают программы борьбы за власть и описывают манипулятивные техники.

Итак, большая посылка существуют технологии манипулирования, которые программируют мышление и поведение людей в борьбе за власть. Малая посылка: конфликтологи создают и описывают эти технологии и программируют людей. Умозаключение: конфликтологи порождают конфликты в России.

Не будем доказывать несостоятельность умозаключения, так как нарушение законов формальной логики, видно «невооруженным глазом». Если следовать логике В. С. и признать что «конфликтологи порождают конфликты», то придется признать, что вулканологи порождают вулканы, психологи - психов и т. д. Естественно, что логика может не иметь никакого отношения к реальным фактам, т. е. не все можно объяснить и доказать в рамках формальной логики. Тогда обратимся к другим основаниям, которые не представлены в критикуемой работе. Обратимся к статистически достоверным фактам. Сколько конфликтологов проживает в каком-либо регионе (например, в Чечне, Таджикистане, в Украине и т. д.) и какое количество конфликтов, в каких формах они «породили»? В каком месте концентрация конфликтологов представлена наиболее плотно на карте «очагов» конфликтов в России? Есть ли регионы или города, где нет конфликтологов и нет конфликтов? Или где есть конфликтологи, но нет конфликтов? Вопросов

для первичной диагностики много, но вот очевидный факт, раскрываемый без статистики. В России на всех уровнях и во всех сферах жизнедеятельности конфликты приобретают острые формы, и количество их растет. Такое впечатление, что Россия «напичкана» конфликтологами, как пороховая бочка, могущая вот-вот взорваться. Практически каждый человек является конфликтологом, так как трудно найти такого, который хотя бы раз в жизни не создавал или не провоцировал других на конфликт.

Как мы видим, с точки зрения социологического анализа утверждение в том, что «конфликтологи порождают конфликты в России», также не имеет основания. Конфликты могут быть созданы и создаются без участия конфликтологов, тенденция поиска виновного среди людей стара, как мир. Но если мы все-таки нашли виновного в конфликтах и России (а это, если судить по статье, конфликтологи), то возникает вопрос, что с ними делать? Необходимо вспомнить, в какой ситуации сегодня находятся профессиональные группы и каждый человек. Это - ситуация рынка, где консультанты «выталкиваются» в позиции конкурентов. Отсюда вывод, конфликтологов нельзя пускать в организации, так как они там будут порождать конфликты, ибо в России они уже породили конфликты, от которых страдает все население страны. Конкуренция среди консультантов - это нормальное явление, но, судя по позиции автора статьи, представлена она прошлой корпоративной культурой и идеологией - это поиск виновного. Наиболее безопасно назвать виновными в конфликтах в России именно конфликтологов, которые пока не институализированы в России как профессиональная группа (имеется в виду, что такая профессиональная деятельность в России отсутствует). Ну не обвинять же в конфликтах правительство, депутатов, политиков или мафиозные структуры. Это опасно и за эти утверждения власть имущие могут привлечь к ответственности. Исследователь в первую очередь направит свои усилия на выявление механизма и причин, «выталкивающих» стороны в оппозицию и конфликт друг с другом.

Вместо заключения хотелось бы обратиться к классикам. Например, под синтезом И. Кант понимал в самом широком смысле «акт присоединения различных представлений друг к другу и понимания их многообразия в едином знании. Такой синтез называется чистым, если многообразие дано a priori (как многообразие пространства и времени), а не эмпирически» (СНОСКА: Кант И. Критика чистого разума. СПб., 1993. С. 81.). Вопрос заключается в следующем - возможен ли синтез несводимого к одному основанию эмпирического опыта и абстрактных схем?

Что нового внес В. С. в развитие конфликтологии:

- Он предложил работать с сознанием конфликтующих сторон, не как психолог, а как социолог, то есть работать с фактами и их интерпретациями, с учетом ситуации в России.
- Он четко разделил теоретические проблемы и практические.
- Он определил место работы с конфликтами в практике консультантов по управлению.
- Он показал наличие реально существующей конкуренции в среде профессионального сообщества.

СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОДХОДЫ К ТИПОЛОГИИ И КЛАССИФИКАЦИИ КОНФЛИКТОВ

Цой Любовь Николаевна

В этой статье представлена попытка разобраться в типологии и классификации конфликтов. Кратко изложим основные подходы, показывающие их многообразный спектр.

Н. Смелзер выделяет три вида конфликтов, связанных с развитием культуры (СНОСКА: Смелзер Н. Социология. М.: Феникс, 1994. С. 58-59.): аномию (термин введен Э. Дюркгеймом), т.е. нарушение единства культуры в связи с отсутствием ясно сформулированных социальных норм; культурное запаздывание (термин введен У. Осборном), когда перемены в материальной жизни общества опережают трансформацию нематериальной культуры; чуждое влияние, когда множество противоположных элементов культуры тормозит процесс национальной интеграции в обществе. В основание выделения вида он положил основу жизнедеятельности - культуру. Он также выделяет уровни конфликтов по степени сложности субъектов: межиндивидуальные конфликты; конфликты между ассоциациями (партиями); внутри и межинституциональные конфликты; конфликты между секторами общественного развития труда; конфликты между государственными образованиями; конфликты между культурами или типами культур. Таким образом, в классификации Н. Смелзера мы можем выделить виды конфликтов, в основу которых положена сфера жизнедеятельности и уровни, в основу которых положена сложность субъектов.

Ф.М. Бородкин и Н.М. Коряк выделяют четыре типа конфликтных ситуации по характеру их возникновения, в основании которых положены две пары противоположных параметров, определяющих специфику конфликтов (СНОСКА: Бородкин Ф.М., Коряк Н.М. Внимание конфликт! Новосибирск, 1994. С. 19.):

- объективная целесообразность - объективная нецелесообразность;
- субъективная целесообразность - субъективная нецелесообразность.

Эти исследователи вводят понятие типы конфликтов, в основу которых положена целесообразность или нецелесообразность с точки зрения субъекта и объекта. Здравомыслов А.Г., анализируя конфликты на макроуровне, выделяет две группы конфликтов (СНОСКА: Здравомыслов А.Г. Социология конфликта. Исследование конфликта на макроуровне. Теоретические предпосылки. Н. Новгород: Волго-Вятский кадровый центр, 1994. С. 7, 13.):

- между новыми и старыми порядками;
- конфликты по поводу способа становления и реального содержания новых отношений.

В целях упорядочения проблематики он также выделяет три вида конфликтов: политический, национально-этнический, социально-экономический. В основу выделения групп им положены ценности (выбор между новыми, инновационными) и старыми (традиционными, консервативными) порядками, а также выбор пути и содержания новых отношений. В основу выделения видов им положены сферы жизнедеятельности (сфера политики, социально-экономическая сфера, национально-этнические отношения, т.е. производственная и непроизводственная сферы).

В.А. Ядов предлагает выделить типы конфликтов (СНОСКА: Социальные конфликты. М, 1991. С.

13, 16.):

- по интересам;
- по напряженности;
- по охвату;
- по времени протекания (долгосрочные, краткосрочные);
- по ресурсам (материальные, социальные).

Мы видим, что в основание выделения типов конфликтов положены разные характеристики.

В коллективной монографии под руководством В. Н. Кудрявцева прослеживается тенденция к тому, что в основание видов конфликтов положены элементы, не сводимые к какой-либо единой, существенной характеристике (СНОСКА: Юридическая конфликтология. Под ред. В.Н. Кудрявцева. М.: Ин-т государства и права, 1995. С. 89.). Поэтому в этой работе виды конфликтов бывают одиночные и групповые (сложность субъектов), экономические и политические (сферы жизнедеятельности), конфликты взглядов (мировоззренческие), насильственные и ненасильственные (формы) и т.п.

Небольшой обзор литературы показывает, что в настоящий момент исследователи выделяют иерархические единицы конфликтов (типы, виды, уровни, классы), однако отсутствуют:

- единый подход к типологии и классификации конфликтов;
- работы по выявлению методологических оснований классификация конфликтов, с точки зрения управления конфликтами.

Также можно зафиксировать, что у исследователей сформировалось представление о невозможности единого подхода к классификации конфликтов. Один и тот же конфликт относится то к виду, то к типу. Поэтому сложно начинать проводить диагностику конфликта при отсутствии целостного взгляда на конфликт и отнесения его к определенному типу, виду, классу и т. д. Конфликты, как узловые точки, в которых переплетены многообразные процессы жизнедеятельности людей, могут быть описаны и систематизированы в иерархические структуры, фиксирующие устойчивые признаки сходства и различия конфликтов.

То есть анализ конфликта начинается не с выявления причин, интересов, форм конфликтного взаимодействия и т.д., а с отнесения конфликта к тому или иному типу и классу конфликта.

АВТОРСКАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ КОНФЛИКТОВ

Цой Любовь Николаевна

Данная статья представляет собой попытку теоретического конструирования и систематизации разных оснований классификации конфликтов. Если мы рассмотрим конфликт как некоторое подобие социального организма, то обращение к систематизации в естественных науках (К. Линней) (СНОСКА: Грин Н, Стаут У, Тейлор Д. Биология. М., 1990. Т. 1. С. 359.), возможно позволит нам выстроить некоторую иерархию в обозначении конфликтов.

В соответствии с системой К. Линнея каждый организм имеет два латинских названия; родовое (которое пишется с прописной буквы) и видовое (которое пишется со строчной буквы). Так, например, человек имеет систематическое название *Homo sapiens*. Это биномиальная система, в которой организмы объединяются в группы, расположенные на различных иерархических уровнях: таких, как форма, число, положение конечностей и т.д. В ней предусматриваются такие иерархические единицы: царство, тип, класс, отряд (порядок), семейство, род, вид. Каждая иерархическая единица может содержать несколько таксономических единиц (таксоны или группы) более низкого ранга. Например, один тип может иметь несколько классов, род несколько видов и т.д. На каждом иерархическом уровне может находиться несколько групп, но все они отличаются друг от друга, поскольку члены каждой группы обладают общим набором диагностических признаков, характерных для всех организмов предшествующих уровней (более высоких). Каждая группа обладает уникальными диагностическими признаками, т. е. признаками, присущими организмам только этой группы. Группы могут разделяться на подгруппы, подклассы, или надгруппы и т.д. Т.е. эта система позволяет продиагностировать и выявить специфичность и разнообразие признаков организма уже имеющегося или могущего вновь образоваться. На каждом иерархическом уровне, при движении от вида к царству число сходных признаков между членами таксонов уменьшается.

В химии систематизация химических элементов позволила Менделееву предсказать свойства еще не найденных элементов, которые должны были обладать определенными признаками (удельный вес, плотность), Таким образом, классификация представляет собой систему соподчиненных понятий (классов объектов) в какой-либо области знания или деятельности человека. Она может быть выражена в виде различных по форме схем (таблиц) и использоваться как средство установления связи между этими понятиями или классами объектов.

По степени существенности, основания деления различаются на естественные и искусственные. В естественной классификации в качестве основания берутся существенные признаки, из которых вытекает максимум производных, что позволяет ей служить источником знания о классифицируемых объектах. Пример, периодическая система химических элементов. В искусственной классификации в основании используются несущественные, т. н. вспомогательные признаки. Например, алфавитно-предметные указатели, именные каталоги в библиотеках. Научная классификация фиксирует закономерные связи между классами объектов, с целью определения места объекта в системе, что указывает на свойства последнего. Типология, как научный метод познания, представляет собой расчленение систем объектов и их группировку с помощью обобщенной идеализированной модели или типа. Она решает задачу упорядочения и объяснения крайне разнородных по составу множеств объектов. По способу построения различаются эмпирические и теоретические типологии. В основе эмпирической типологии лежит количественная обработка и обобщение опытных данных, фиксация

устойчивых признаков сходства и различия, находимых индуктивным путем, систематизация и интерпретация полученного материала. Теоретическая типология предполагает построение идеальной модели объекта, обобщенное выражение признаков, фиксацию принципов таксономического описания множества изучаемых объектов. Она опирается обычно на понимание объекта как системы, что связано с вычленением системообразующих связей, а также с построением представления о структурных уровнях объекта.

Так, например, описывая подход к конструированию и выделению «идеальных» типов, М Вебер отмечал, что они необходимы для того, чтобы в них можно было выразить наибольшую смысловую адекватность крайним проявлениям социальной действительности, крайне редко встречающейся в реальности в абсолютно идеальной форме. Однако, «чем отчетливее и однозначнее конструированные идеальные типы, тем дальше они, следовательно, от реальности, тем плодотворнее их роль в разработке терминологии и классификации, а также их эвристическое значение». В социологическом исследовании, объектом которого является конкретная реальность, «необходимо постоянно иметь в виду ее отклонения от теоретической конструкции; установить степень и характер такого отклонения - непосредственная задача социолога» (СНОСКА: Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 623-625.). Анализируя принципы и подходы к классификации в научных исследованиях, можно отметить, что конфликты, как узловые точки, в которых переплетены многообразные процессы жизнедеятельности людей, могут быть описаны и систематизированы в иерархические структуры, фиксирующие устойчивые признаки сходства и различия конфликтов.

В основание классификации конфликтов положены подходы многих исследователей. Классификация в первую очередь необходима для профессиональной диагностики конфликтов. Таким образом, относя какой-либо конфликт к определенной иерархической единице - типу, виду, классу и т.д., мы тем самым сразу же выделяем несколько диагностических признаков, не зависящих от ценностных установок исследователя, и в этом плане объективных.

Таблица 2

Классификация конфликтов

п/п	Иерархические единицы	Основания классификации	Содержание
1.	ТИПЫ	Жесткие признаки конфликтующих сторон	<i>Социально-позитивные</i> неантагонистические, рациональные, функциональные, в рамках нормативно-правового поля, сохранение целостности. <i>Социально-негативные</i> антагонистические, иррациональные, дисфункциональные, за пределами нормативно-правового поля, разрушение целостности
2.	УРОВНИ	Границы и масштаб конфликта	2. Макроуровень 3. Мезоуровень 4. Микроуровень

п/п	Иерархические единицы	Основания классификации	Содержание
3.	КЛАССЫ	Форма конфликтов	2. Насильственные 3. Ненасильственные
4.	СЕМЕЙСТВА	Природа субъекта и объекта	2. Объективные 3. Субъективные
5.	ПРЕДМЕТНАЯ ГРУППА	Предмет конфликта	2. Материальный 3. Нематериальный
6.	ВИДЫ	Сфера жизнедеятельности людей	2. Производственная 3. Не производственная

Предлагается выделить шесть основных иерархических единиц в систематизации конфликтов, каждая из которых может быть описана в количественных или качественных показателях (Таблица 2). Эта систематизация позволяет не только дистанцироваться от конкретного конфликта, но и расширить проблемное поле для профессиональной диагностики и возможности целенаправленного управления ими. Каждый конфликт, как социальный феномен в своей полноте содержит позитивную и негативную составляющую. Важно выделить то, что требует особого внимания, поддержки и развития, и то, что необходимо ограничивать, ослаблять и даже уничтожать в зародыше. Тем самым существует возможность минимизации негативных последствий конфликтов, в которых доминируют иррациональные, стихийные элементы, требующие применения насильственных методов в их разрешении.

Вид - это первичная единица в системе классификации, она должна обладать легко обнаруживаемыми признаками, устойчивыми в организации и содержании связей. Виды обладают наиболее конкретными характеристиками, присущими реальной ситуации в определенное общественно-историческое время, обособленные друг от друга и составляющие целостность данного уровня. основополагающей характеристикой вида является сфера жизнедеятельности: политическая, экономическая, педагогическая, юридическая, семейная, управленческая и т.д. Сфера жизнедеятельности может быть производственной и непроизводственной. Выделяя сферу жизнедеятельности как основополагающую, первичную единицу в иерархической структуре конфликтов, мы тем самым подчеркиваем главную роль социальной (производственной и непроизводственной) организации в формировании и организации конфликтов. Каждый вид имеет свои подвиды (группы), отличающиеся причинами и источниками конфликтов.

Выделение групп конфликтов основывается на выделении предмета противоречия в конфликте: материальный и нематериальный. Для обнаружения нематериального предмета требуются определенные процедуры. Выделяя группу предметов конфликта, мы тем самым очерчиваем границы процедур, например, нормы взаимодействия, ресурсы обеих сторон в конфликте, этические нормы и т. п.

Таблица 3

Подвиды конфликтов в сфере жизнедеятельности

Производственные	Не производственные
политический	национально-этнический
экономический	религиозный
юридический	смысловой
экологический	коммуникационный
семейный	ценностный
педагогический	идеологический
организационно-управленческий научный	мировоззренческий
	культурный
	социально-психологический информационный

Подвиды конфликтов в сфере жизнедеятельности имеют очень условное разделение (Таблица 3). Так, например, политика может быть сферой деятельности целой партии или общественного движения, поэтому политический конфликт может быть отнесен к производственной деятельности. С другой

стороны, если политика может быть временным средством для решения религиозного конфликта, тогда политический конфликт может быть рассмотрен как относящийся к непроизводственной сфере.

Именно предмет конфликта позволяет субъекту (в группе) сделать определенный выбор в техниках борьбы (Таблица 4). По предмету конфликта можно зафиксировать жизненный уровень, социальный потенциал, физическое, интеллектуальное и эмоционально-психологическое развитие субъектов.

Таблица 4

Предмет конфликта

Материальный	Нематериальный
субъект	законы
вещь (деньги, пища и т.д.)	духовные ценности
природа	социальные нормы
территория	религия, идеология
	информация, факты

Семейства конфликтов (Таблица 5) заданы изначальной природой субъекта или объекта - это объективные и субъективные конфликты, которые определяются моделями поведения конфликтующих сторон. Можно выделить психологические, социологические, экономические и др. модели поведения. Они описаны в многочисленной литературе. В этом параграфе описаны семь исходных социологических моделей поведения субъектов в конфликте.

Таблица 5

Семейства конфликтов

Объективные:	Субъективные:
социально-значимые	ложно соотнесенные
целесообразные	целесообразные
нецелесообразные	нецелесообразные
адекватно соотнесенные	замещенные, экспрессивные
неадекватно соотнесенные	вынужденные

В основу выделения классов (Таблица 6) положены формы конфликтов: насильственные и ненасильственные. Насильственные формы бывают физические и нефизические. Насильственные формы характеризуются угрозой жизни людей, физическим увечьем, уничтожением жизней. Как физическое, так и нефизическое насилие направлено на жесткое управление более слабым субъектом. Иногда нефизическое насилие скрыто за тонкими манипуляциями. Главный аргумент - это применение силы (физической, политической, экономической, интеллектуальной и т.д.) с целью уничтожения или подчинения себе противника. Ненасильственные формы характеризуются отказом от применения физического насилия в любой форме, но используются все интеллектуальные, эмоционально-психологические, законные (правовые) и другие формы взаимодействия людей при разрешении конфликтов. Это борьба не с людьми, а с причинами, порождающими разрушительные конфликты, зло и т.д.

Таблица 6

Классы конфликтов

Насильственные	Ненасильственные	
Физические война революция бунт драка самоубийство тер. акты физическая агрессия	Нефизические психическая травля стычки социальный контроль тайный сговор беспорядки саботаж и т.д.	(более 196 форм) (СНОСКА: Зайцев А.К. Социальный конфликт на предприятии. Калуга: КаИС, 1993.) голодовка демонстрация забастовка стачка конкуренция марши и т.д.

В основу классификации уровней конфликта (Таблица 7) положен территориальный масштаб и границы конфликтной ситуации. Масштабность и степень эскалации конфликта показывают количество участников, вовлеченных в конфликт. Чем большей людей и государств вовлечено в конфликты, чем мощнее оружие, применяемое в их борьбе, тем большей опасности подвергается все человечество.

Таблица 7

Уровни конфликта

Макроуровень	Мезоуровень	Микроуровень
межрегиональный межгосударственный	межгрупповой внутригрупповой между социальными институтами	межличностный внутриличностный между личностью и группой

Существенные пары противоречивых признаков определяют направленность процессов в обществе и формы конфликтов. Именно тип конфликта (Таблица 8) определяет характер связей и отношений между конфликтующими сторонами.

Таблица 8

Типы конфликтов

Социально-деструктивные (негативные)	Социально-конструктивные (позитивные)
<p><i>Антагонистические:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • внешние, • внутренние <p><i>Иррациональные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • иррационально-объективные, • иррационально-субъективные <p><i>Дисфункциональные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • традиционно-дисфункциональные • инновационно-дисфункциональные <p><i>За пределами нормативно-правового поля.</i></p> <p><i>Разрушение целостности как социальной системы.</i></p>	<p><i>Неантагонистические:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • внешние, • внутренние <p><i>Рациональные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • рационально-объективные • рационально-субъективные <p><i>Функциональные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • традиционно-функциональные, • инновационно-функциональные <p><i>В пределах нормативно-правового поля.</i></p> <p><i>Сохранение целостности как социальной системы.</i></p>

Типы конфликтов определяются уровнем сознания, мышления и культурными нормами коммуникации субъектов. Всего выделяется два типа конфликтов, имеющие четыре пары антиномий, в основу которых положены жесткие признаки оппозиционных сторон. Каждый тип имеет свои отличительные диагностические признаки. К первому типу относятся социально-конструктивные (позитивные) конфликты, ко второму типу социально деструктивные (негативные) конфликты. Типы конфликтов характеризуются соотношением социальных норм со всеми уровнями социальной организации человечества: личность - группа - организация - общество - человеческая цивилизация. Это теоретическая модель, предполагающая наличие двух типов конфликтов, могущих быть в обществе. С точки зрения управления вполне понятно, что социально-позитивные конфликты должны быть нормой человеческого общежития, а социально-негативные - патологией. Поэтому основная задача, которая должна быть поставлена перед управленческим персоналом всех уровней, а также перед каждым мыслящим и ответственным человеком - это перевод социально-негативных (деструктивных) конфликтов в социально-позитивное русло.

ОТ КЛАССИФИКАЦИИ К ДИАГНОСТИКЕ И ПРОФИЛАКТИКЕ КОНФЛИКТА

Цой Любовь Николаевна

Выделение в конфликте доминирующих характеристик позволяет отнести его к определенной группе для проведения диагностики и разработки профилактических технологий. Исходя из предложенной схемы, цель профилактики заключается в том, чтобы перевести социально-негативный конфликт в социально-позитивное русло, минимизируя крайние формы его проявления. Под профилактикой подразумеваются целенаправленные действия людей в процессе какой-либо деятельности, влияющие на удовлетворение потребности общества и человека в предупреждении, ограничении (или стимулировании в случае эксперимента) процессов, в основном носящих негативный и разрушительный для общества характер. Так, например, профилактика машин или техники направлена на поддержание исправности технических объектов. Профилактика в медицине направлена на сохранение здоровья и предупреждение человека об опасности, которые его ожидают, в случае если он не будет выполнять назначения врача. Профилактика включает и провоцирование болезни через внесение в организм вакцины, способствующей развитию антител, чтобы организм в дальнейшем мог сам сопротивляться болезни с их помощью. В криминологии существует понятие «профилактика правонарушений», оно включает предупредительные меры, направленные на искоренение, ограничение правонарушений.

Для полноты раскрытия понятия «профилактика конфликта» необходимо иметь представление о том, что же представляет собой здоровый конфликт. Конфликт - это социальное явление, в котором отношения между людьми насыщены борьбой, противостоянием и открытым предъявлением противоречий, столкновением. Однако сами по себе борьба и противостояние не являются элементами, относящимися только к конфликту. Эти отношения включены в человеческую деятельность наряду с другими отношениями, такими, как согласие, сотрудничество, конкуренция, взаимопомощь и т. п. Здоровый конфликт содержит в себе характеристики социально-позитивного конфликта и способствует разрешению противоречий, решению проблем и переходу человека, организации, общества на новый уровень развития. Здоровый конфликт возможен тогда, когда конфликтующие стороны не только осознают ответственность за его последствия, но также обладают конфликтологической компетенцией.

Теперь поразмышляем о целостности. Полагая целое, нам необходимо одновременно полагать часть (или части, элементы) и их функциональную зависимость. Через какое понятие мы можем приблизиться к целостности с точки зрения функционального взаимодействия элементов в целостности? Это понятие - диагностика, как способность распознавать методы, направленные на «схватывание» целостности, диагностика неразрывно связана с анализом и синтезом (от греч. *diagnostik* - способный распознавать).

Это понятие часто используется в медицине (постановка диагноза), в технике (диагностика технического состояния машины), в психологии (диагностика психического состояния). В конфликтологии, особенно с точки зрения практики, введение понятия «диагностика конфликта» требует одновременно и введения представления о целостности конфликта как социального феномена. Поэтому введения понятия «диагностика конфликта» ставит перед исследователями задачу «схватывания» целостности конфликта и методов его исследования. Эта целостность не может принадлежать ни одной из одиннадцати научных дисциплин, занимающихся исследованием конфликтов. Более того, в диагностике конфликтов, исходя из определенной

практической задачи, на первый план могут выходить функции или характеристики, которые при иной постановке задач, занимали подчиненное положение или не имели существенного значения.

Диагностика и затем профилактика конфликтов должны полностью опираться на весь имеющийся арсенал средств и методов и, несомненно, должны включать в себя:

- предупреждение нежелательных для развития личности и общества процессов (здесь главная роль может отводиться правоведению, воспитанию, образованию);
- ограничение крайних насильственных форм конфликта, в рамках существующих законов (здесь главное место должны занимать структуры управления и власти);
- изолирование конфликтующих сторон, стремящихся нанести физические увечья или уничтожить друг друга (в соответствии с законами, ответственность лежит на правоохранительных органах.);
- ослабление или нейтрализация агрессивности, иррациональности на уровне бытовых конфликтов (главное место должны занимать социальные психологи, социальные педагоги);
- провокация зарождающегося социально-позитивного конфликта в организациях. Главное место должны занимать профессионалы, владеющие технологиями минимизации деструктивных элементов в конфликтах;
- стимулирование и поддержка открытого предъявления противоречий в конфликтной ситуации (главное место должны занимать органы власти, управленцы, специалисты в области практической конфликтологии).

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНФЛИКТОВ

Цой Любовь Николаевна

Попытки вырваться из-под власти конфликтологического подхода присутствуют как в работах теоретиков (смягчающих жесткие характеристики в определении конфликта), так и в деятельности практиков, (стараящихся не замечать конфликт, уходить от него). Это говорит о том, что существуют проблемы для рефлексивного анализа, как теоретических конструкций, так и деятельности практиков. Опасностей и риска (эмоционально-психологического, интеллектуального и даже физического) достаточно много в этой области, особенно в практике. Например, очень сложно описать процессы, происходящие в реальной практике консультирования. Однако методология исследования не требует понимания. Потому что когда исследователь обращается к методологии, он ищет и фиксирует, исходные принципы построения каких-либо теоретических конструкций, идей, взглядов, расчлняя исходные основания до «первоклеточек» - в этом суть методологической работы. И поэтому методологию понимать нет необходимости, понимать необходимо друг друга, принимая или не принимая исходные принципы построения в размышлении.

Дискуссии и полемика между имеющими различные идеи и взгляды современниками показывают, как сложно идет становление конфликтологической мысли в среде профессиональных групп и как легко можно превратить конфликтологию в конфликтоманию. Несомненно, что в конфликте присутствует открытое столкновение субъектов, в нем актуально и потенциально присутствуют как разрушающие, так и созидающие процессы, связи и отношения между субъектами взаимодействия в различных сферах жизнедеятельности на уровнях бытия и познания. В этом представлении фиксируется такая существенная характеристика взаимодействия, как столкновение в формах насилия (как разрушительные процессы), так и в формах сотрудничества (как созидательные процессы), проявляющаяся во всех сферах жизнедеятельности: на производстве, в быту, в политической деятельности и т.д. (т.е. в процессах деятельности), на уровне собственных интересов и в процессе познания собственного бытия.

Определение понятия «конфликт» задает некоторые рамки и существенные характеристики, которые в дальнейшем обуславливают и подход к самому конфликту. В конфликте заложено не только разрешение противоречия, но и сам факт осознания (конфликтующими сторонами) не разрешаемых противоречий, которые необходимо каждый раз иметь в виду при анализе конфликтов. Исследователи, которые выделяют жесткие характеристики в конфликтах, будут изучать крайнюю форму противоречий; исследователи, которые «размывают» границы конфликта, будут изучать предконфликтную ситуацию, социальную напряженность, постконфликтную ситуацию.

Реально разворачивающийся конфликт имеет конфессиональное значение. Он сложно определяем и не имеет какого-либо одного определения. Оно зависит от того, как и куда будут направлены мыслительные процессы исследователя. Или на получение знаний о конфликте и на их критику при фиксированных методах и средствах, или на мыслительные средства, методы исследования и на их критику.

Проблематизация некоторых положений и тезисов, которая была проведена в этой главе, исходила из позиции исследователя, критически переосмысливающего теоретический материал. Доверие по отношению к научным знаниям, должно быть обусловлено способностью теоретического положения, выдерживать критику. Синтез знаний возможен на теоретическом уровне, однако в практике есть элементы, относящиеся к неразрешимым противоречиям.

Синтез знаний -это функция сознания, а не практического действия. Следуя логике, можно утверждать, что действия конфликтующих сторон в значительной степени обусловлены качеством субъектного сознания. Поэтому необходимы социальные (образовательные) технологии, которые помогали бы конфликтующим сторонам осуществлять конфликтное взаимодействие в соответствии с высокими культурными образцами и с учетом нормативно-правового поля.

Конфликт необходимо рассматривать как пространство возможностей для формирования новых культурных образцов взаимодействия между конфликтующими сторонами, могущих осознать непримиримые противоречия и вырабатывать нормы, позволяющие очеловечить стихию конфликта. В среде профессионального сообщества, исследующего конфликты с позиций теоретика или практика, необходимы научные дискуссии. В этом случае научное сообщество будет способствовать развитию конфликтологии как науки. С позиции теоретика предлагается выделить в качестве предмета исследования конфликтологии как науки разнообразие типов конфликтов и методов (технологий) их создания и разрешения (СНОСКА: Семенов И.Н. Методологическая концепция рефлексивной интелликтики и философии образования И.С. Ладенко//Вопросы методологии. М.,1996. №1-2. С. 37.). А с позиции практика - предмет конфликта будет определяться исходя из интересов конфликтующих сторон, в рамках нормативно-правового поля.

Конфликтология не является Наукой, так как находится еще на стадии развития и кроме богатых эмпирических фактов (а именно, конфликтов), собственно своего еще ничего не имеет. Однако это не снижает ее практической значимости. Конфликтологии как науке еще предстоит не только определить свой предмет исследования, но и реконструировать его, а также создать междисциплинарную парадигму. Конфликтология это некоторая программа по формированию будущей науки. Пока отсутствуют достаточные основания, позволяющие признать конфликтологию наукой. Присоединиться к некоторым исследователям и считать конфликтологию «совокупностью всех исследований о конфликтах» (СНОСКА: Степанов Е.И. Конфликтология переходного периода: методологические, теоретические, технологические проблемы (по результатам исследовательских проектов). М.: «Институт социологии РАН», 1996. С. 21.) - значит навсегда остановить развитие конфликтологии как науки

Исследователи конфликтов пока разобщены и им еще предстоит вырабатывать общий «язык» и налаживать процесс коммуникации, дабы не вводить обыденное сознание и себя, как профессиональное сообщество, в заблуждение. Кроме этого им еще предстоит использовать образовательную программу для подготовки специалистов (конфликтологов-практиков), которых пока не существует институционально, как носителей профессиональной позиции и как образцов профессиональной деятельности в России.

Необходимо признать, что междисциплинарная парадигма по исследованию социальных конфликтов возможна в рамках социологии, как наиболее развитой общественной дисциплины.

ПРАКТИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ПОДХОДЫ К КОНФЛИКТАМ

Цой Любовь Николаевна

В статье нас будут интересовать те методологические принципы реконструкции конфликта (как целостного явления), которые осознаются и рефлектируются критически мыслящими исследователями вне зависимости от их дисциплинарной специализации.

Французский социолог А. Турен, считает, что именно «социология запаздывает сравнительно с другими дисциплинами в огромной трансформации общественных наук» (СНОСКА: Турен А. Возвращение человека действующего. Очерк социологии. М.: Научный мир, 1998. С. 29.). Его стремление к отказу «от иллюзорных попыток анализировать действующих лиц вне всякого отношения к общественной системе или, наоборот, от описания системы без действующих лиц» (СНОСКА: Там же. С. 7) продиктовано тем, что он увидел в этом главную опасность. Такой подход достался нам в наследство от классической социологии, которая находится сегодня «не только в состоянии кризиса, но и, по-видимому, неотвратимого упадка» (СНОСКА: Там же С. 36.). Он предлагает и отстаивает идею, которая заключается в том, что «понятие общества должно быть исключено из анализа общественной жизни. При этом появляется возможность и необходимость описать другой тип анализа, в центре которого находится идея социального действия» (СНОСКА: Там же. С. 18-19.). Социология социального действия А. Турена «отбрасывает такое объяснение действующего лица посредством указания на его место в системе. Напротив, он видит во всякой ситуации результат отношений между действующими лицами, имеющими определенные культурные ориентации, включенными в социальные конфликты» (курсив мой) (СНОСКА: Там же. С. 21.). Социология действия, по А. Турену, может быть представлена следующими тезисами.

Живой тканью социальной жизни является деятельность самопроизводства и самотрансформации, через вложение инвестиций, имеющих широкий, а не чисто экономический, смысл.

Социальную жизнь характеризуют конфликты, связанные с борьбой за управление этими инвестициями, наличие все более и более живого сознания действующего лица - субъекта, которое:

- дистанцируется от результатов своих инвестиций;
- признает их своими творениями;
- размышляет над своей творческой способностью;
- выбирает в качестве главной ценности сознание и опыт самого себя в качестве субъекта;
- видит в других сходство с собой единственно в силу способности быть субъектами.

«Здесь коренится единство социальной системы, оно представляет собой область, где производится историчность, представляющая смысл общественных конфликтов и основанная на сознании субъекта» (СНОСКА: Там же. С. 22-24.).

Действующее лицо в обществе:

- не является ни отражением функционирования (или противоречий) общества; ни суммой индивидуальных интересов и желаний;

- не может больше говорить от имени Истории, а только от своего собственного имени в качестве определенного субъекта (курсивом выделено мной);
- не призывает никого слиться в большом коллективном порыве, склоняясь, скорее, к антиколлективному порыву;
- отказывается обожествлять общество и еще более государство;
- больше верит в личные свободы, чем в коллективное освобождение;
- утверждает, что общественная жизнь вовсе не управляется естественными или историческими законами, а направляется действиями тех, кто борется и договаривается о том, чтобы придать некую общественную форму значимым для них культурным ориентациям;
- в прошлом оно протестовало против традиций, соглашений, форм репрессий и привилегий, которые мешали его признанию. Сегодня оно протестует с такой же силой, но против аппаратов, дискурсов, заклинаний о внешней опасности, которые мешают ему разъяснить свои проекты, определить собственные цели и непосредственно включиться в те конфликты, дебаты и переговоры, которые он желает.

«Возвращение действующего лица не является возвращением ангела, а скорее, старого крота, и работа социологии состоит в том, чтобы прорвать стену мертвых или извращенных идеологий, а также иллюзий чистого индивидуализма или ослепление декаданса, чтобы увидеть действующее лицо и услышать его слова. Социологический анализ оказывается, таким образом, далеким от официальных дискурсов общества, размышляющего о самом себе. Он гораздо ближе к эмоциям, мечтам, обидам всех тех, кто является действующим лицом, но не признан в качестве такового, потому что формы политической организации и идеологии сильно запаздывают по отношению к практике и действительно современным идеям и чувствам» (СНОСКА: Там же. С. 30-32.). В центр социологического анализа социологии действия ставятся такие понятия, как действующее лицо, общественный (социальный) конфликт, коллективное поведение, формы борьбы, общественное движение.

Одна из основных идей А. Турена (СНОСКА: Там же. С. 10.) - это заново определить субъекта, учитывая дистанцию, которую он занимает по отношению к самой способности дистанцирования. Дистанцию, которую способен занять субъект по отношению к ситуации, к себе, к другому, к организации и т. д., необходимо «распредметить» для того, чтобы заново подготовить самого себя к возвращению в деятельность, включению в общественное движение или в культурную инновацию.

Конфликты могут исследоваться на общесоциальном, социально-психологическом и индивидуально-психологическом уровнях. На всех уровнях можно выделить две стратегии взаимодействия конфликтующих сторон. Экспериментально эти стратегии выявлены прикладной психологией, как стратегия «сглаживания» и стратегия, ориентированная на интеграцию (СНОСКА: Хасан Б.И. Психотехника конфликта и конфликтная компетентность. Красноярск: РИЦ Красноярского гос. Ун-та, 1996.).

Стратегией «сглаживания», которая является ведущей идеей в тренинговом подходе. Участники оснащаются способами-навыками эффективного поведения, слушания, говорения в уже случившемся конфликте. Основное - это не поиск противоречия, а изменение отношения к факту переживания в конфликте и его последствий;

Стратегией, ориентированной на интеграцию. Она открывает принципиально новые возможности анализа конфликта на основе ясного и открытого выявления всех различий, вычленения наиболее существенных противоречий, уяснения используемых понятий, схем, теоретических конструкций и т. д., а также раскрытия технологий принятия управленческих решений в конфликтных ситуациях.

В отечественных тренингах преобладает первый подход, где упор делается на сиюминутной выгоде и пользе для участников. Практически на всех (автором статьи их было проведено более 30) тренингах инновационного типа, где принимали участие психологи, между автором статьи, как ведущим тренинга, и психологами возникали ожесточенные конфликты, показывающие наличие конфликтофобии и этических предрассудков у психологов (СНОСКА: Пашкова М.Е., Цой Л.Н. Опыт взаимодействия психологических методов и социологических подходов в учебном процессе. Реальные разногласия, пути их преодоления, дальнейшие перспективы совместной работы//В контексте конфликтологии. М.: «Институт социологии РАН», 1997. Вып.1.; Цой Л.Н. Профессиональное самоопределение в ситуации неопределенности и конфликта (по результатам работы социологической школы конфликтологии)//В контексте конфликтологии. Отв. ред. Т. М. Дридзе и Л. Н. Цой. М.: «Институт социологии РАН», 1999. Вып. 2.). Отношение к конфликтам у большинства традиционно мыслящих психологов - отрицательное. Присутствие такого феномена, как конфликтофобия (страх перед конфликтом), не позволяло им всерьез обратиться к генезису конфликтной ситуации, в одном из пунктов которого появляется конфликт.

Можно сказать, что тренинг - это экспериментальная площадка, на которой возникает реальная возможность выявить коммуникативные способности и возможности исследователей. С одной стороны, возникает осознание необходимости междисциплинарного подхода для целостного видения конфликта, с другой - остаются конфликтофобия, эмоционально-психологическая и интеллектуальная ограниченность исследователей, не позволяющие преодолеть собственные стереотипы сознания.

Принципиальное замечание Б. Хасана обращено к традиционно мыслящим психологам. Оно заключается в том, что большинство исследователей не определяет границы между конфликтом и стоящим за ним противоречием. «Нет четкого различия: где разрешается конфликт, снявший противоречие и имеющий самостоятельную жизнь и форму, а где разрешается породившее его противоречие и таким образом делается шаг в развитии системы» (СНОСКА: Хасан Б. И. Психотехника конфликта и конфликтная компетентность. Красноярск: РИЦ Красноярского гос. Ун-та, 1996. С. 22-23.) и человека. «Наблюдая конфликт извне, традиционные психологи всегда стремятся разрешить его изнутри, не выходя за границы субъективированной конфликтной ситуации и обсуждая только пользу ее участников».

В отличие от социальных явлений, которые изучаются общественными науками как бы в отчуждении от их субъективного переживания, конфликт представляет собой особый объект познания. Он не существует независимо от человека, а значит и от исследователя. Конфликт, по Б. Хасану, является необходимой стороной любого взаимодействия как внешнего (интеракция), так и внутреннего (интраакция). Таким образом, считает Б. Хасан, перед прикладной психологией и психологами стоит задача «отойти от стереотипов обыденных представлений, что означает отказаться от субстанционального отношения к конфликту», а значит, исследовать и дистанцию между исследователем и конфликтом. Еще М. Фуко писал, что психология - это «главным образом исследование человека в терминах функций и норм (а эти функции и нормы в свою очередь можно интерпретировать на основе конфликтов и значений, правил и системы)» (СНОСКА: Там же. С. 377.), т.е. трактовал конфликт шире, чем позволяют предметные рамки психологии.

Междисциплинарной научной парадигмой (интегрирующей разнопредметное знание под общим углом зрения на жизненный мир и социокультурные процессы в современной отечественной социологии) можно считать эоантропоцентрическую парадигму в социальном познании и социальном управлении. Ее автором является Т.М. Дридзе (СНОСКА: Дридзе Т.М. На пороге эоантропоцентрической парадигмы.//ОНС (Общественные науки и современность). М.: Наука, 1994. №4.; Дридзе Т.М. Человек и городская среда в прогнозном социальном

проектировании.//ОНС (Общественные науки и современность). М.: Наука, 1994. №1.; Дридзе Т.М. Социальная коммуникация и культура в эоантропоцентрической). Как исследователь, теоретик и практик она преодолела (в первую очередь в своей профессиональной биографии и профессиональном сознании) некоторые междисциплинарные барьеры между филологией (по первоначальному высшему образованию), философией (кандидат философских наук), психологией (доктор психологической наук) и социологией (профессор социологии), а также:

- дала язык описания социальной реальности в двух парадигмах;
- ввела новые понятия и определения;
- предложила социальную технологию, включающую две взаимоувязанные стратегии - социально-диагностическую и социально-коммуникативную, которые траиваются в управленческий цикл на стадии, предворяющей принятие управленческого решения;
- выделила, из многочисленного арсенала методов, методы диагностики локальной ситуации, которые предоставляют широкие возможности для применения всей «совокупности разновидностей анализа» содержания любых документальных и других источников (СНОСКА: Дридзе Т.М. Эоантропоцентрическая парадигма в социальном познании и социальном управлении.//Человек №2, 1998. С. 85.).

Проведенный ею анализ некоторых фундаментальных социологических моделей, которые, как правило, представляют собой идеальные конструкторы без человека, позволил ей вместо триады понятий: «группа (класс) - общество - общественные отношения» в центр социологического анализа поставить связку «человек - среда (жизненная, социокультурная) - их взаимодействие (основанное на коммуникации)» (СНОСКА: Дридзе Т.М. Человек и городская среда в прогнозном социальном проектировании.//ОНС (Общественные науки и современность). М.: Наука, 1994. №1. С. 99.). Эоантропоцентрическая социология позволяет отойти от узкопрофессиональной специализации. Она предоставляет возможности как бы «схватить» в целостности такое социальное явление, как конфликт, где в центре внимания будут «не просто Человек и/или среда, но те обменные (метаболические) процессы, которые происходят между ними» (СНОСКА: Дридзе Т. М. Социальная коммуникация и культура в эоантропоцентрической парадигме.//В контексте конфликтологии... М.: «Институт социологии РАН», 1997. № 1. С. 74.), не только в конфликте, но и в предконфликтной ситуации.

Основные идеи эоантропоцентрической социологии могут быть представлены следующими тезисами:

- социальные институты общества представляют собой кристаллизацию межчеловеческих отношений;
- поскольку природа человека целостна и двуедина (сочетает в себе инстинктивные и ментальные начала), то и социально-значимые процессы, восходящие к предметным и функциональным потребностям человека, также целостны и двуедины.

«А поэтому изначально не группы (этнические, конфессиональные, профессиональные и т.п.) с предписанным им типовым сознанием и поведением, «распадающиеся» на отдельных «представителей», а люди, которые, осуществляя свой собственный выбор и/или, делая его под давлением среды, образуют такие группы и общности, идентифицируют себя с ними сегодня, а завтра по каким-либо мотивам меняют ориентацию» (СНОСКА: Дридзе Т.М. Эоантропоцентрическая парадигма в социальном познании и социальном управлении.//Человек №2, 1998. С. 100.).

Близость идей вышеперечисленных исследователей определена не только осознанием социально значимых проблем и конфликтов как целостных социальных феноменов, в которых оказывается человек (общество), но и невозможностью в рамках уже существующих подходов приблизиться к практике.

ПОДХОДЫ К «КОНЦЕПЦИИ ВМЕШАТЕЛЬСТВА» В КОНФЛИКТЫ

Цой Любовь Николаевна

Под «концепцией вмешательства» имеется в виду некоторая система взглядов, идей и принципов, объединенных для освещения какой-либо проблемы и поиска путей ее решения. Она раскрывается посредством разработки подходов и принципов привлечения к социальному участию всех субъектов, заинтересованных в выработке решений, затрагивающих их судьбу, интересы, ценности, позиции. Показателем того, что вмешательство произошло, является изменение той ситуации, системы или организации, на которую направлено вмешательство. Когда речь идет о вмешательстве, то предполагается, что оно происходит извне, а не изнутри организации. Вопросы вмешательства науки (а точнее, ученых) в процесс выработки решений раскрываются, в частности, в работе Т.М. Дридзе (СНОСКА: Прогнозное социальное проектирование: теоретико-методологические и методические проблемы. Под ред. Дридзе Т. М. М.: Наука, 1994. С. 16.). Вмешательство связывается с прогнозным социальным проектированием, которое направлено не только на то, чтобы показать или предсказать, «что ждет нас там, за поворотом», но и по возможности «предотвратить за поворотом, возможную беду».

В этом плане «только путем диагностирования актуальных и потенциальных точек напряжения» в преддверии выработки управленческих решений (а не после принятия таковых) с соответствующей организацией диалога между всеми заинтересованными сторонами (включая тех, кому предстоит проводить решения в жизнь) возможна профилактика социальных конфликтов. Предлагается рассматривать какую-либо значимую ситуацию, в том числе и конфликты, «глазами ученых, специалистов-практиков, должностных лиц и обывателей». С учетом того, что каждым субъектом информация будет интерпретироваться по-разному, а реально наблюдаемые ими события, факты или явления приобретают значимость или нейтральность в зависимости от интересов, потребностей или даже сиюминутной выгоды. Таким образом, в подходе к вмешательству в конфликт предполагается:

Сбор социально значимой информации и организация полученных, данных на социально-диагностическом этапе как некоторый зондаж.

Выход на последующий диалог посредством особого способа организации «социокультурной коммуникации на локальном уровне».

Одновременно Т. М. Дридзе отмечала, что фундаментальная и прикладная проблема социальной коммуникации, сегодня «витающая в воздухе» среди специалистов по деловым, ситуационным, инновационным и прочим играм, по управленческому консультированию, нейтрализации конфликтов, «практически не поднимается в научных дискуссиях по управлению в нашей стране» (СНОСКА: Там же. С. 17.). Недооценивается она и в социологической литературе. Выделяя, пять уровней социокультурной организации общества (СНОСКА: Там же С. 31.), можно построить аналитическую абстракцию практической деятельности субъектов в различных связях и отношениях, которые постоянно актуализируются в общественной жизни. Нормы и ценности, присущие этим уровням социальной организации, могут препятствовать или способствовать достижению целей и решению задач на каждом уровне. Приведем фрагмент «конуса Дридзе», характеризующий иерархическую многоуровневую организацию практического (включенного в деятельность) сознания субъектов социального действия, чьи

интересы могут быть затронуты в рамках любого конфликта (СНОСКА: Там же С. 30-31.).

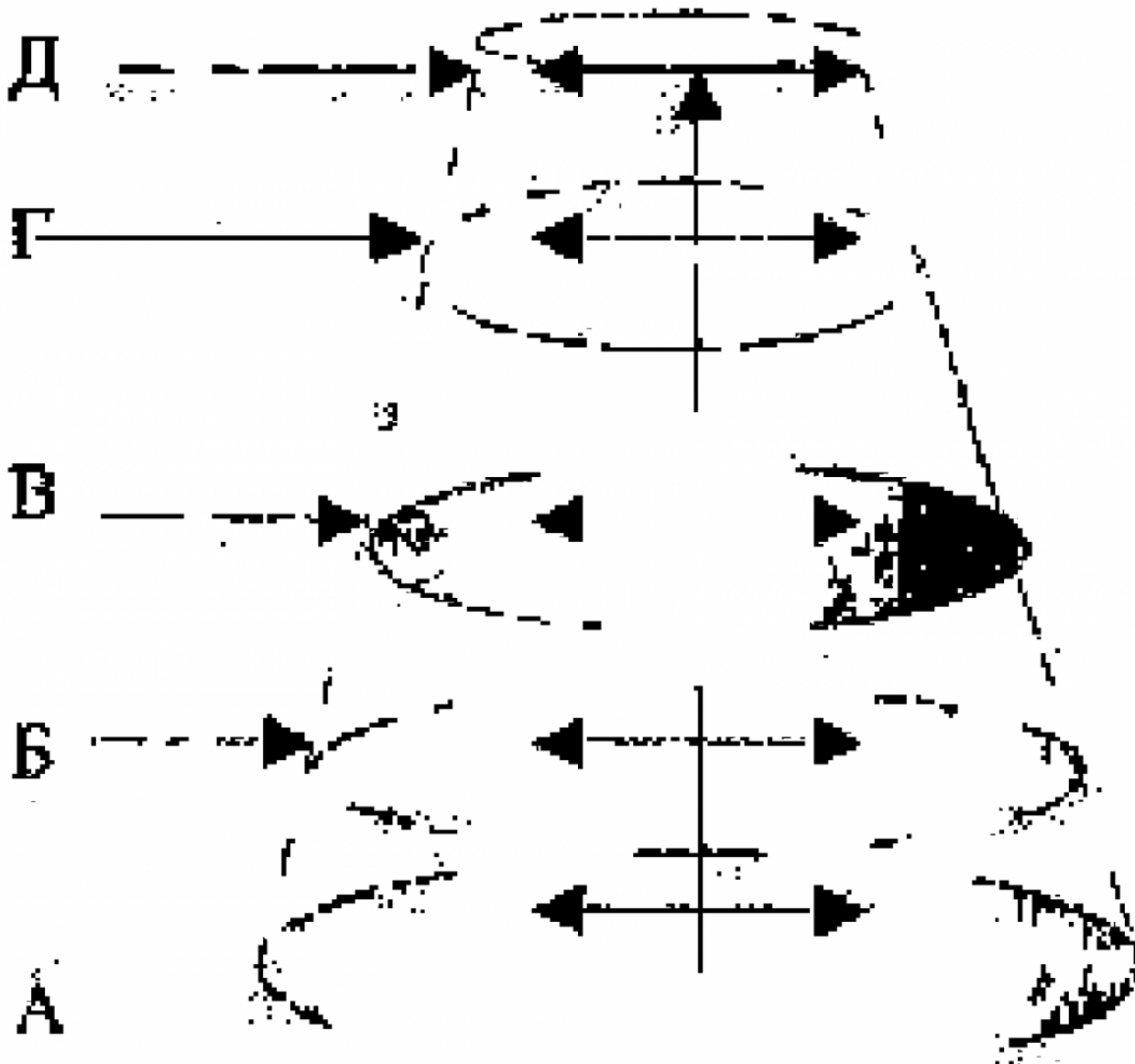


Схема 2. «Конус Дридзе». Пять уровней социокультурной организации общества

1. личностный уровень субъектности, индивидуальное (личностное) сознание («Я - человек», «Я - личность»);
2. групповой уровень субъектности, групповое (коллективное) сознание, включая сознание условных социально-психологических и социокультурных групп («Мы - артель», «Мы - рокеры», «Мы - демократы»; «Мы - молодежь» и т.п.);
3. организационно-управленческий уровень субъектности - должностное, представительское сознание («Мы - руководство», «Мы - представители интересов»);
4. институциональный уровень субъектности: институционально-профессиональное сознание («Мы - консультанты», «Мы - правоведаы», «Мы - семья» и т. п.);
5. общесоциальный (социентальный) уровень субъектности: сознание крупного социально-культурного сообщества. («Мы - москвичи»; «Мы - американцы»; «Мы - буддисты»; «Мы - чеченцы» и т.п.).

Динамика отношений в значительной степени определяется тем, насколько эффективно общаются и взаимодействуют на основании сложившихся социокультурных норм и ценностей субъекты всех уровней организации общества. У основания «конуса Дридзе» оказываются

«личности с их индивидуальным сознанием». Поэтому учет специфики каждого уровня иерархии при подходе к исследованию а вмешательству в конфликт должен дополняться знаниями закономерностей развития субъектного сознания, а значит, и тех нравственных установок и ценностных ориентации, которым следуют участники конфликта, принадлежащие к разным уровням социокультурной организации общества.

Представляет интерес работа Ю.Д. Красовского (СНОСКА: Красовский Ю.Д. Управление поведением в фирме. М.: Инфра-М., 1997.), в которой он раскрывает диспозиционные конфликтные зоны. Он считает, что *«организационная культура управления может быть осознана руководством фирмы через преодоление внутренних противоречий, которые достигают пика в конфликтных отношениях»* (СНОСКА: Там же. С. 246.).

Смыслом консультирования по вопросам управления является изменение в деятельности субъектов структуры. Но прежде чем что-либо изменять, необходимо иметь представление о том, что же есть управление, в которое вмешивается консультант. Ю.Д. Красовский выделяет два подхода к организации управления, «рационалистический» и «поведенческий» (СНОСКА: Там же. С. 8.). В первом подходе акцент делается на максимальном эффекте от трудовой деятельности, на это направлено управление производством. Во втором подходе главное внимание уделяется управлению работниками, которое могло бы давать максимальный эффект от инициативного отношения к делу. Только в этом случае приходит осознание и ясность: от чего необходимо уйти и к чему прийти? Остается вопрос; как это лучше сделать? И вот тогда без профессионального консультанта руководителю не обойтись. Тем самым конфликт оказывается катализатором формирования организационной культуры управления и несет преобразование отношений в коллективе.

Вмешательство консультанта начинается со сбора информации и диагностики ситуации и представлено семью этапами, которые позволяют не только понять природу конфликтных отношений в организации, но и оказывать влияние на конфликтную ситуацию (СНОСКА: Там же. С. 272.).

Первый этап - изучение точек зрения различных оппозиционных групп, чтобы понять их экономические, организационные, социально-психологические и психологические причины.

Второй этап - выявление того, что мешает, и что помогает преодолевать трудности в работе.

Третий этап - изучение динамики конфликта с применением экспресс методик, разносторонне выявляющих управленческую ситуацию.

Четвертый этап - экспресс опросный метод изучения мнения руководства по поводу недостатков и всего того, что провоцирует конфликтные отношения.

Пятый этап - выяснение, в какой мере внешняя организационная среда поддается изменению с целью смягчения провоцируемых психологических ударов по руководителям подразделений.

Шестой этап - отслеживание конфликтных отношений методом экспресс опросов, которое позволяет выявить, как будет нарастать конфликт, если высшее руководство ничего не будет менять и все останется, как есть.

Седьмой этап - акцентирование внимания на выяснении того, в каких конкретно подразделениях создаются предпосылки, мешающие работать в инновационном режиме. Проводится оценка конфликта, в которой содержатся предложения руководителей отделов (управлений) и возможные варианты выхода из конфликтной ситуации.

В качестве внутренней стратегической ориентации им был разработан проект игры, направленный на решение инновационных проблем. Игра позволила создать ансамбль единомышленников, способных перенести некоторые технологии управления на формирование собственных команд в подразделениях. Вероятно, поэтому Ю. Д. Красовский назвал «ансамблевыми» игры, в которых противоречивые интересы различных управленческих групп могут успешно согласовываться через конфликт - к сотрудничеству. Можно видеть, что внимание консультантов было сосредоточено не на разрешении конфликтной ситуации, а на организации инновационной среды и формировании такой культуры управления, в которой персонал органически удовлетворял бы потребность в поисках нового. А так как инновационная среда является постоянным конфликтогенным фактором, то коллектив должен был учиться развиваться и строить отношения в условиях конфликта. К сожалению, в этой работе не зафиксированы сроки работы консультантов, позволяющие им направить энергию конфликтующих сторон в русло инновационных процессов. Необходимость фиксации сроков вызвана тем, что если бы консультанты выявили сроки, в которые они могут вмешиваться в конфликт с учетом его интенсивности, открытости и т. п., то тогда возможно было бы соотнести технологии со временем и уровнем решаемых в организации задач в условиях конфликтной ситуации.

Наиболее полно теория вмешательства в конфликт и конфликтные ситуации представлена в работе У. Мастенбрука (СНОСКА: Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. М.: Инфра-М., 1996.). Она интегрирует концепции развития организации с преобладающими, имеющими особое значение вопросами культуры. Основными элементами теории вмешательства являются (СНОСКА: Там же. С. 11.):

- вмешательства, направленные на развитие организации;
- техника управления конфликтной ситуацией;
- принципы организации и управления, обуславливающие эффективную деятельность.

Для этой теории характерны:

- попытка соединить теоретические концепции с практическими рекомендациями; акцентирование на политике деятельности организации;
- комбинация развития организации, разрешения конфликтных ситуаций и использование принципов организационного успеха.

Теория основана на осознании нескольких проблем, а именно: проблемы разрыва между теорией и практикой организации и консультирования; конфликта между интересами субъектов и направленностью организации; проблемы развития организации. Сущность этой теории состоит в том, что «организации рассматриваются как сети организационных субъектов, взаимосвязи и взаимоотношения между которыми характеризуются сочетанием сотрудничества и конкуренции (люди, испытывая взаимозависимость, преследуют в то же время личную выгоду)» (СНОСКА: Там же. С. 14.). Организация и направления изменения представлены на схеме 4 четырьмя блоками.

В центре внимания У. Мастенбрука четыре аспекта какого-либо одного типа отношений: Отношение силы и зависимости, отношения при ведении переговоров, деловые («инструментальные») отношения, социо-эмоциональные отношения.

Отношения силы и зависимости определяются тремя факторами:

- неопределенностью, которая указывает на отсутствие информации о будущем. Способность реагировать на неопределенность делает какую-либо субъект сильнее других;
- заменимостью, подразумевающей, что чем труднее найти замену, тем значительнее сила

организационной единицы;

— центральностью, отражающей степень взаимозависимости и заинтересованности какой-либо субъективности в выживании всей организации. Чем центральнее является позиция субъективности, тем значительнее ее сила.

Цель вмешательства в конфликты - выяснение или регулирование «нарушения функционирования» (СНОСКА: Там же. С. 72.), поэтому, вычлняя проблемы, У. Мастенбрук рекомендует разные методы вмешательства. Выявление проблем является важным для консультанта, даже если он не работает, в силу разных причин, на уровне регулирования. Консультант вынужден прибегать к вмешательствам в конфликты, если он столкнулся с хроническими и не разрешавшимися долгое время проблемами. Он выделяет два уровня консультирования: регулирующий, больше подходящий к отношению силы и зависимости, и операциональный - соответствующий другим трем отношениям, решение которых направлено на неотложные и конкретные проблемы. Рассмотрим конфликты между тремя видами силовых отношений, которые встречаются в организации. Эта дифференциация показывает, что между ними существуют специфические различия в поведенческих тенденциях и проблемах, вмешательство в которые должно быть также специфичным.

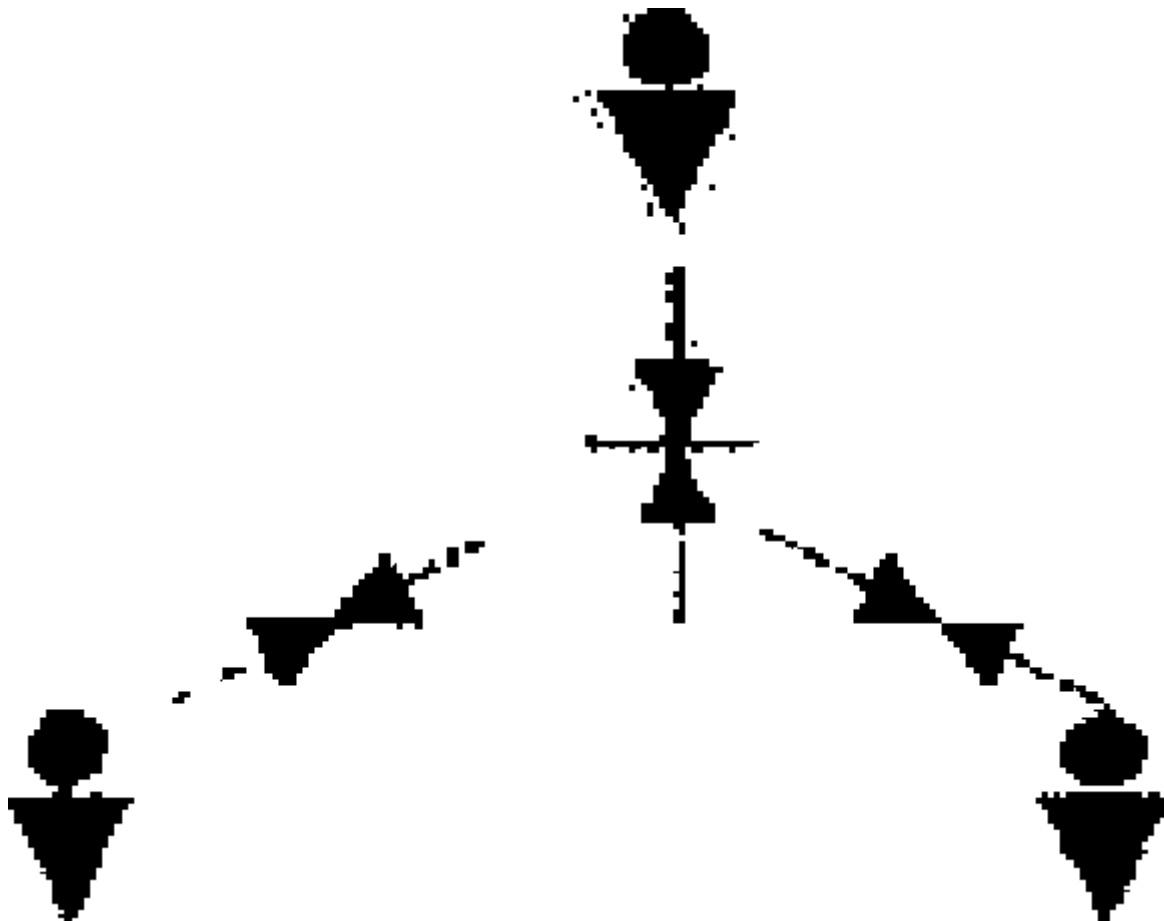
Субъективное восприятие силы заключается в том, что люди воспринимают других как более сильных или слабых по отношению к себе и предпринимают соответствующие этому восприятию действия.



А. Равный против равного, т.е. конфликтующие стороны обладают равной силой



Б. Высший против низшего, т.е. конфликтующие обладают неравной силой, одна - слабее, другая - сильнее



В. Высший против среднего и против низшего, т.е. наличие сильной, менее сильной и наименее сильной сторон

Схема 3. Виды силовых отношений (СНОСКА: Там же. С. 78.)

С точки зрения вмешательства в эти конфликты У. Мастенбрук рассматривает:

- поведенческие тенденции вовлеченных сторон;
- центральные проблемы;
- возможные методы вмешательства.

Специфика проявления поведенческих тенденций «равный против равного» заключается: в усилении конкуренции; в склонности к переговорам или даже сотрудничеству из-за сильной взаимозависимости; при игнорировании интересов очень быстрая активизация в стремлении к усилению позиции, лидированию и скрытой борьбе. Было обнаружено, что конфликты между равными субъектами редко или вообще никогда не проявляются в форме насильственного или открытого агрессивного действия. Более того, субъекты склонны принимать процесс совместного решения, «характеризующегося ведением переговоров и торгов, а не решением проблем». Однако непосредственно при переговорах враждебность и агрессивность присутствуют, что оказывает влияние на появление новых конфликтов при решении других вопросов. Горизонтальный баланс между «равными» нестабилен и легко может нарушиться при стремлении какой-либо стороны усилить свою позицию. Вмешательство должно способствовать (СНОСКА: Там же. С. 93.):

- сохранению определенного равновесия между сторонами;
- существованию единой, центральной власти или ярко выраженных общих интересов у сторон;
- четкому разделению и координации задач;
- четкому установлению разногласий и управлению ими;
- развитию навыков управления конфликтными ситуациями, например сочетания конфронтации и ведения переговоров.

В случае ярко выраженной стратегии «выигрыш - проигрыш» более целесообразны структурные вмешательства. Своеобразие проявления конфликта «высший против низшего» заключается в следующем:

- желание низшего звена иметь автономию;
- ощущение «высшим» сопротивления изменениям;
- восприятие низшим звеном этих изменений как манипулирования им. Рекомендуемые вмешательства (СНОСКА: Там же. С. 107.):
- замена личной силы обезличенной властью, например - создание системы правил, норм и процедур в отношениях между персоналом;
- изменение стиля лидерства «высшего»;
- организационные изменения, например - децентрализация, структурирование задач и т. д.;
- развитие способности понимать и воспринимать динамику отношений «высший против низшего», например, при ведении переговоров и т. д.

В ситуации ухудшения и разрушения отношений между высшим и низшим звеном необходимо иметь в виду, что они затрагивают всю иерархическую структуру организации. Поэтому стратегия вмешательства должна быть направлена на уменьшение вероятности разрушительного конфликта между обеими сторонами и на получение конкретных максимальных результатов для низшего звена. Кроме того, она подразумевает установление более демократических отношений.

Силовые отношения в конфликте «высший против среднего и против низшего» характеризуются типичной ситуацией: высшее звено поручает задание, низшее оказывает сопротивление, а среднее звено выполняет роль своеобразного буфера. Источником огромного напряжения для среднего звена является то, что его деятельность должна отвечать задаче соответствия производственным интересам организации и ответственности за подчиненных ему людей. Кроме того, среднее звено часто сталкивается с дилеммой: или вынужденное сокрытие от «высшего» информации о реальном положении дел «низшего» звена или настоятельная потребность передать эту информацию «высшему». Это связано с опасностью вызвать резкую критику с нежелательными для «среднего» последствиями за невыполнение или неправильное исполнение задания. Поэтому «средний» вынужден вести «двойную игру». По мнению голландских исследователей, это двусмысленное положение и напряженные отношения с «высшим» и «низшим» являются одной из основных причин стресса, переходящего в дистресс, если «среднему» не будет оказана необходимая психологическая помощь. Поэтому позиция «буфера», которая функционально закреплена за «средним» звеном, создает специфические проблемы в конфликте.

В связи с таким положением выделяются три варианта проблем, характерных для лиц, вовлеченных в этот тип отношений: конфликты, двусмысленность положения (буфер) и стресс как закономерное следствие. Отсюда формируются и три варианта решения проблем (СНОСКА: Там же. С. 114.):

- установление более открытой коммуникации, четкой регламентации полномочий, задач, обсуждения расхождения во мнениях;
- структурные изменения для решения повторяющихся проблем; вмешательство в этот тип отношений с целью устранения, ограничения или усиления вредней позиции в интересах дела;
- использование политики соглашательства, уступок и компромиссов «средним звеном», с целью развития позиций и ухода от острых конфликтов между «высшим» и «низшим» звеньями.

Анализ «теории вмешательства» в конфликты У. Мастенбрука показывает, что существуют закономерности, которые консультанту необходимо учитывать в управлении конфликтными ситуациями и в налаживании профессиональных отношений с клиентом:

- чем ближе субъект находится к вершине управленческой пирамиды, тем жестче становится социальный контроль и усиливается конкуренция;
- при конкуренции субъектов на одном уровне необходимость сохранения индивидуальности значительно возрастает; необходимы такие качества, как самостоятельность, проявление энергии и активности, гибкости, компетентности;
- необходимо развитие и четкое понимание формальных и неформальных отношений с лицами, обладающими властью;
- субъект, приближающийся к вершине управленческой пирамиды, «твердо стоящий на ногах», становится функционально нечувствительным к тому, что не обеспечивает ему эту устойчивость.

Предлагая разные типы вмешательства, У. Мастенбрук предупреждает об опасности, которая ожидает консультанта. Предлагается соблюдать осторожность в даче и использовании таких рекомендаций, как «открытая коммуникация», «искренность» и «интенсивная обратная связь». Обсуждая разные точки зрения, и заявляя при этом принципы «открытости» и «доверия», необходимо учитывать, что эти принципы как методы могут быть использованы во вред делу, для сокрытия реальных «политических» процессов, перехода к добыванию информации, могущей нанести вред какой-либо стороне, и т. д.

Мы рассмотрели в «теории вмешательства» У. Мастенбрука более подробно специфику отношений силы и зависимости, с которой сталкивается консультант в организации. Это связано с функциональным подходом к организации, методологическим принципом вмешательства в конфликт. Разработка и структурирование программы зависят от этих типов вмешательства. Для того чтобы провести некоторую интеграцию фактического материала, необходимо вначале провести анализ, дифференцировать элементы и непосредственные интересы субъектов, а поэтому исходной позицией должна быть ориентация не на разрешение конфликтов, сотрудничество или консенсус, а на контролируемую конфронтацию, которая позволит развивать сотрудничество и синтезировать несколько перспектив.

Это одна из основных методологических установок, которые зафиксировал У. Мастенбрук. «Мы сталкиваемся с определенным парадоксом, для лучшей интеграции обеих сторон их надо в достаточной степени дифференцировать» (СНОСКА: Там же. С. 208.).

Исследовательская направленность «теории вмешательства» может быть выражена в нескольких тезисах и рекомендациях:

- обширное исследование проблемы, связанной с конфликтами;
- поляризация и конфронтация интересов субъектов возможна при длительной работе с клиентом и в определенном режиме;
- если конфликт обострился на ранней стадии обсуждения, то обсуждение надо прекратить и четко структурировать, т. е. рефлексивно зафиксировать достигнутое и само обострение процесса обсуждения;
- не откладывать процесс конфронтации до предоставления консультантом отчета о проделанной работе;
- возникновение безвыходных ситуаций в работе с конфликтом (клиентами и организациями) расценивать не как обременительный инцидент, а как важную часть процесса консультирования при вмешательстве в конфликт.

Таким образом, «исследование, выработка альтернативных решений, конфронтация решений, формулирование пробного, предварительного решения, обсуждение его с вовлеченными в конфликт лицами - этапы этого консультативного подхода» которые могут принести весьма ощутимую пользу в работе с конфликтами (СНОСКА: Там же. С. 210.).

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ВМЕШАТЕЛЬСТВА В КОНФЛИКТЫ

Цой Любовь Николаевна

Анализ нескольких работ, посвященных подходам к конфликтам, дает возможность сформулировать несколько методологических принципов, позволяющих продолжить исследования по теоретической и практической разработке «концепции вмешательства» в конфликт.

Одним из методологических принципов в «концепции вмешательства» в конфликт должен быть принцип адекватности проблемной ситуации, связанной с выявлением реального предмета конфликта. В центре проблемы адекватности должно находиться представление о полном разнообразии конфликтных ситуаций. Это настолько сложная, многообразная, многомерная, динамичная, зачастую иррациональная (иногда абсурдная) «реальность», которая пока не имеет в теории целостного описания. Хотя подходы к типологии и классификации конфликтов можно обнаружить в работах исследователей, применение их на практике затруднено, так как критерии и характеристики предлагаемой типологии не выделены. Если мы разрабатываем подходы к вмешательству в конфликт, то необходимо ответить на вопрос, в чем специфика адекватности подхода? Какие методы необходимо применить для эффективного вмешательства?

Второй принцип - это эффективность вмешательства. Когда необходимо начинать вмешиваться, на какой стадии развития конфликтной ситуации? Эффективность работы с конфликтом выступает как очень мощное требование к способам технологизации и операционализации теории. В этом плане решения должны быть самые необычные, как сами ситуации: например, искусственное конструирование и использование конфликта, эскалация конфликта с целью его разрешения, ограничение и подавление с целью временного «замораживания» процессов и т. д. Пока большинство работ посвящено технологиям разрешения конфликта и техникам переговоров. Если мы обратимся к практике, то большинство руководителей относится к конфликтам отрицательно, опасаясь их, бессознательно провоцируя, загоняя вглубь, т.к. не владеют технологиями прояснения причин конфликтов и знаниями закономерностей их развития. Конфликтами можно управлять, если они исследованы. Когда они открыто проявляются в противоборстве и столкновении субъектов, тогда необходимы технологии «вскрытия противоречий» в конфликте. В этом плане теоретические наработки можно получить в экспериментальном режиме, т.е. чисто теоретического подхода здесь быть не может.

Культурные нормы, предлагаемые извне, в большинстве случаев будут отвергаться, а значит, необходимо признать еще один методологический принцип вмешательства в конфликт - это «выращивание» культурных норм поведения самими субъектами в конфликте. Помимо вмешательства, которое может осуществить консультант (конфликтолог, социолог, психолог и т.д.), существует еще множество социальных воздействий, методов, - политических, дипломатических, экономических, религиозных, которые не могут быть научно обоснованными, однако могут оказать мощное влияние на развитие конфликта.

Необходимо сформулировать принцип, регулирующий и ограничивающий в определенных конфликтах воздействие этих методов. Как правило, разрешение конфликта зачастую связано с изменением «идеала» или «модели желаемого выхода», которые сами по себе не являются

объектами воздействия. Насколько правомочно вмешательство извне в изменение идеала? Если вмешательство правомочно, то, следовательно, необходимо иметь идеальную схему конфликтов на разных уровнях управления, сфер жизнедеятельности и уровнях субъектности.

В «концепции вмешательства» необходимо предусмотреть возможность ограниченного экспериментального применения концептуальных схем, т.е. принять принцип эксперимента, заключающийся в поиске способов разрешения проблем по ходу дела, а не только на основе известных ранее схем. Хотя разрешение конфликта действительно создает некоторое равновесие сил, создавая это равновесие, необходимо учитывать, что вместе с ним создается почва для вызревания нового конфликта, который уже находится в «зародышевом» состоянии.

В «концепции вмешательства» в конфликты необходимо освобождение от мифа, что любые конфликты можно разрешить, предупредить или устранить. Вместо этого, необходимо ввести принцип бесконфликтного и конфликтного взаимодействия как принципа развития. А поскольку при развитии возможно рождение новых форм, которые требуют «наращивания жизнеспособности» субъекта, то вмешательство в конфликт должно способствовать не только снятию и разрешению противоречия, но и переходу субъектов на новый уровень развития социальных форм. Главный принцип - это переход в новую форму без разрушения субъектов и нарушения права. Поэтому в концепции вмешательства в конфликты должен быть сформулирован тезис об эффективности управления конфликтами на всех уровнях. Он может звучать так: любое яйцо, занимающее в управлении руководящую должность и управляющее организацией (обществом, отраслью, институтом и т. д.), если оно не контролирует динамику снятия противоречий и не обеспечивает проявление и снятие этих противоречий, управляет непрофессионально.

Сфере управления необходима профессиональная помощь (исследователей, консультантов, педагогов, психологов и т.д.) в следующем.

Восполнение пробелов, недостающих знаний в области конфликтологии. Эта учебная дисциплина была введена в программы вузов только с 1994 года. Поэтому ожидать от управленцев сегодняшнего времени, что они способны профессионально разрешать и управлять конфликтными ситуациями и конфликтами, нет оснований. В большей степени они опираются на свой управленческий и житейский опыт, на интуицию, - принятие решений без научных знаний в области управления социальными конфликтами зачастую сказывается на их здоровье. И если в доперестроечный период любой руководитель имел помощников в виде парткомов, профкомов, комиссий по трудовым спорам, то сегодня он остался один на один с конфликтами.

Организация экспертизы принимаемых управленческих решений с точки зрения выявления их конфликтологических характеристик и последствий. Эффективное использование знаний самих специалистов необходимо увязывать с программами развития организаций, структур управления разных уровней, общества в целом, с учетом социальных и технологических инноваций. Любая инновация включает в себя такие характеристики как высокий риск, высокая степень неопределенности, гибкость форм в процесс достижения результата, наличие конфликтов и их обострение, наличие сложно прогнозируемых побочных последствий. Поэтому любой специалист, реализующий инновационную программу без соответствующей подготовки в области конфликтологии, будет бессознательно способствовать усилению разрушительных, деструктивных процессов и последствий.

Собственный личностно-профессиональный рост конфликтолога - практика. Это не только владение обширными знаниями, технологиями, но и способность применять в конкретной ситуации только те знания и технологии, которые были бы наиболее эффективными с точки зрения минимизации деструктивных последствий конфликта. Это развитие стрессоустойчивых

качеств в конфликте, готовность принять на себя эмоционально-психологический взрыв со стороны конфликтующих субъектов, который накапливался долгое время, оставаясь в «коммунальном» плане взаимодействия между субъектами конфликта.

Таким образом, «концепция вмешательства» в конфликты, несомненно, должна учитывать:

- наличие пяти уровней социокультурной организации общества (Т.М. Дридзе),
- идею о формировании инновационной среды в организации и обучении управленческого персонала построению конструктивных отношений в условиях конфликта (Ю.Д. Красовский);
- отношение силы и зависимости в регулировании «нарушений функционирования» и типов отношений (У. Мастенбрук);
- сохранение и приумножение методов, а также критическое отношение к ним при их применении в практике;
- осмысление и принятие принципов адекватности, действенности вмешательства, «выращивания» культурных норм самими субъектами конфликта (В.С. Дудченко), регулирования и ограничения конфликтов, режим эксперимента (Б. Хасан, Л.Н. Цой).

Вмешательство в конфликты должно осуществляться исходя не из интересов каких-то определенных политических кругов, а исходя из общепризнанных профессионально-диагностических характеристик, показывающих степень разрушения или созидания в каждом конкретном конфликте. Однако прежде чем осуществлять вмешательство в любой социальный процесс, тем более в конфликт, необходимо иметь профессиональное представление о том, что же есть конфликт как целостное явление. Кроме этого, необходимо соотнести авторские представления и взгляды (не только о конфликтах, но и о профессиональной деятельности) с представлениями и взглядами тех исследователей, работы которых оказывают или могут оказать существенное влияние на развитие конфликтологии в России.

МОДЕЛИ АНАЛИЗА КОНФЛИКТА

Цой Любовь Николаевна

С чего можно начинать исследование конфликта? Каждый исследователь находится в рамках какой-либо конкретной научной дисциплины, в которой под методологией понимается «совокупность используемых ею методов получения и подтверждения нового знания» (СНОСКА: Социология в России. М.: «Институт социологии РАН», 1998.). С точки зрения практики, обращение к различным моделям объяснения необходимо для того, чтобы изначально определить некоторые стандарты, рамки, оценки, с которыми в дальнейшем можно соотносить реальную исследовательскую практику. Такие модели объяснения в социологии имеются, например, натуралистическая, бихевиаристская, интерпретативная, этнометодологическая, функционалистская, структуралистская.

Множество теоретических моделей можно встретить в рамках любой научной дисциплины, которые исследуют конфликты. Теоретические перспективы предполагают прикладной аспект научного исследования, тем самым, оказывая влияние на «выживание» исследовательских программ. Однако для конкретных практических задач научные методы исследования и вмешательства в конфликтные ситуации необходимо дополнять методами, приемами, принимаемыми решениями, представлениями и объяснениями, которыми пользуются, в том числе и конфликтующие стороны. Это значит, что в данной методологии научные знания и знания конфликтующих сторон имеют равные возможности влияния на конфликтную ситуацию, Это разные технологии: одна - технология исследования, другая - технология изменения.

Приведем примеры нескольких предлагаемых исследователями схем, позволяющих анализировать конфликты.

Пример первый.



Схема 4. Структура социального конфликта. Отношения

Указанная выше структура выявлена на «основании сопоставления и обобщения, различных конфликтологических концепций, предложенных зарубежными и отечественными учеными» (СНОСКА: Васильева Е.И. Концептуальный анализ социального конфликта в современной американской социологии (1950-1990 годы). М: Институт социологии РАН. Автореферат дис. (канд. соц. наук), 1996. С. 66-74.).

В этой структуре четыре основных понятия:

- Субъекты конфликта (конфликтующие стороны).
- Отношения конфликтующих сторон.
- Предмет конфликта.
- Внешняя социальная среда.

(Эта схема ограниченная и не полная, приведена во всех учебниках по конфликтологии.).

Пример второй.

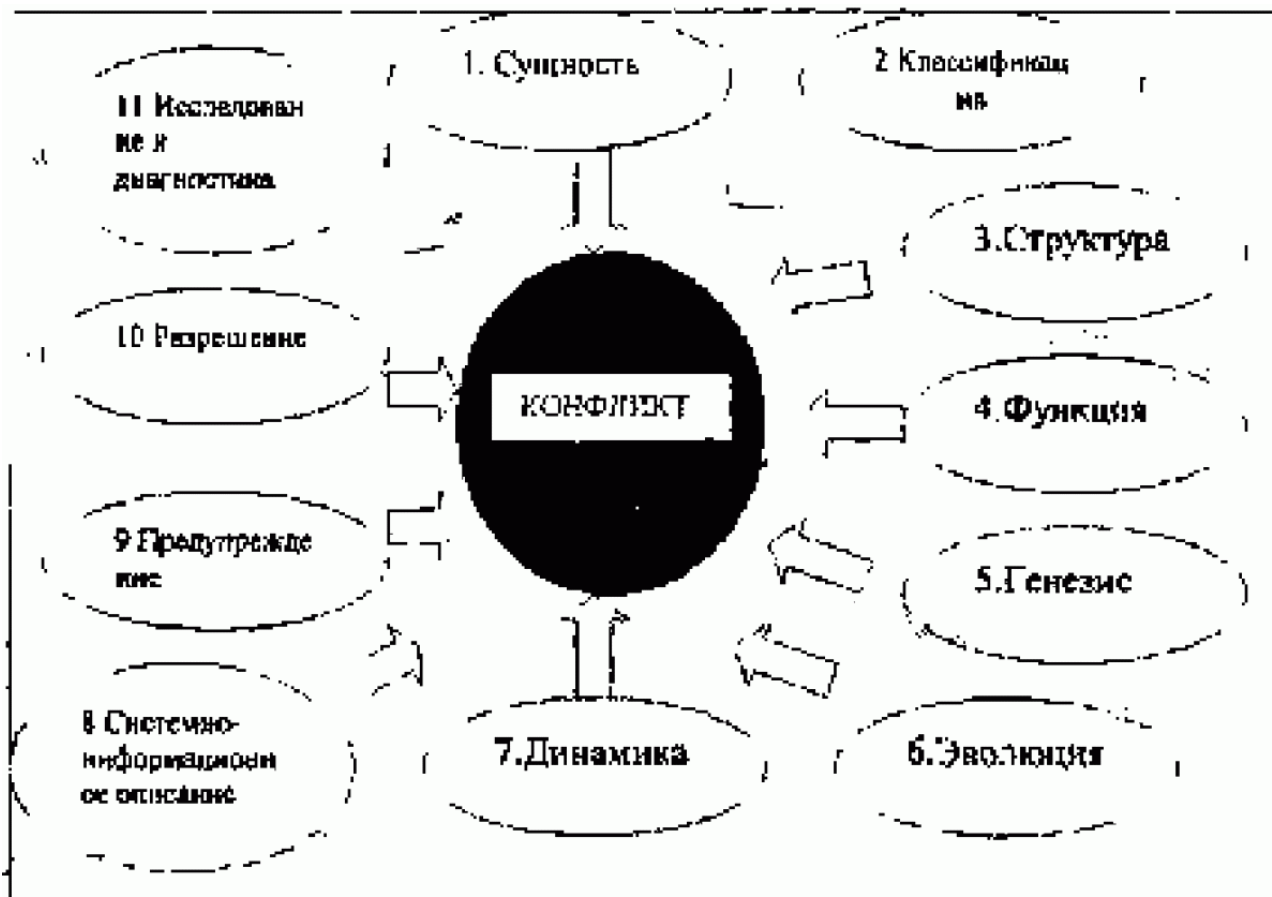


Схема 5. Универсальная авторская схема понятийного описания конфликта. (А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов) (СНОСКА: Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 1999. С. 139.)

Это теоретическая модель, которая основывается на предельных понятиях: сущность, классификация, структура, функция, генезис, эволюция, динамика, системно-информационное описание, предупреждение, разрешение, исследования и диагностика.

Пример третий.

Структурные элементы диагностики конфликта включают 27 этапов и понятий (авторская работа Ю.Е. Растова) (СНОСКА: Растов Ю.Е. Конфликтологическая сторона менеджмента. Барнаул, 1992. С. 9.).

- Выяснение полного состава участников конфликта.
- Определение роли каждого участника.
- Выяснение мотивировок конфликтеров.

- Выяснение предмета конфликта.
- Выяснение интересов конфликтеров.
- Выяснение целей конфликтеров.
- Установление соответствия целей конфликтера его интересам.
- Выяснение динамики зоны разногласия.
- Выяснение повода или предлога конфликта.
- Выяснение причины конфликта.
- Выяснение первопричины конфликта.
- Выяснение причин развития или свертывания конфликта.
- Выяснение этапа (фазы) конфликта.
- Определение знака конфликта.
- Определение формулы конфликта.
- Установление типа конфликтного поведения.
- Установление соответствия установок конфликтера на тип конфликтного поведения.
- Анализ реальных конфликтных противодействий.
- Установление баланса сил конфликтеров.
- Выяснение длительности конфликта.
- Установление степени остроты конфликта.
- Выяснение энергетики конфликта.
- Определение психофона конфликта.
- Определение цены конфликта для каждого конфликтера.
- Определение цены выхода из конфликта каждого конфликтера.
- Сопоставление цены конфликта с ценой выхода из него.
- Определение подходящей к данному случаю модели решения конфликта.
- Эти этапы включены в практические технологии, которые реализует Растов Ю. и его группа.

Пример четвертый.

Основные понятия фаз конфликта, описывающих конфликтное сосуществование. (С.П. Никаноров, З.А. Кучкаров, А.Г. Коваль, А.В. Костюк, А.Н. Шульпекин) (СНОСКА: Никаноров С.П., Кучкаров З.А., Коваль А.Г., Костюк А.В. Задача управления конфликтами в социальных системах//Проблемы и решения. М.: Концепт, 1995, №3. С. 35-36.). Ими выделяются основания, конфликтанты и фазы нагнетания напряженности: предконфликтное состояние - конфликтоген - напряженность - основание конфликта - конфликт - нагнетание напряженности - разрешение конфликта. Эти фазы исследуются на методологическом уровне и описываются существенные моменты перехода из одного состояния конфликта в другое.

Пример пятый.

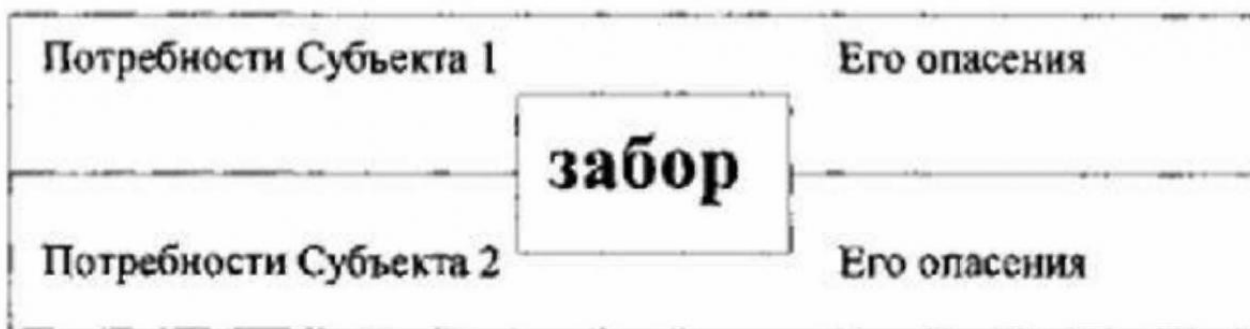
Формальная структура противоборства сторон в юридической сфере на семи уровнях. (В. Н. Кудрявцев) (СНОСКА: Юридический конфликт: сферы и механизмы. Под ред. В.Н. Кудрявцева. М., 1994. 4.2. С. 21-25.).

- Проблемная (конфликтная) ситуация.
- Составление классификатора и фиксация правового статуса взаимодействующих оргсистем.
- Конкретизация требований сторон к конечному результату конфликта.
- Фиксация действий сторон на основных стадиях «жизненного цикла» конечного результата конфликта.
- Фиксация качественных и количественных характеристик кадров противоборствующих сторон.
- Учет материальных, энергетических, финансовых, информационных, интеллектуальных,

- людских, временных ресурсов противоборствующих сторон.
- Анализ и прогноз действий сторон в чрезвычайных ситуациях.
- Описывается формальная структура конфликта как с точки зрения права и закона, так и с точки зрения каждой конфликтующей стороны.

Пример шестой.

Картография конфликта. (Х. Корнелиус, Ш. Фэйр) (СНОСКА: Корнелиус Х., Фэйр Ш. Выиграть может каждый. М, 1992. С. 153.).



Каждый участник конфликтной ситуации заполняет эту карту сам или с партнерами.

Заполнение ее состоит из трех этапов:

- Этап 1. Определить проблему заявления общего характера.
- Этап 2. Оpoznать и назвать главных участников.
- Этап 3. ответить на вопросы: - «Каковы нужды и опасения каждого участника или группы?».

Это практический уровень рассмотрения конфликта.

Пример седьмой.

Понятийная схема исследования социального конфликта (В.Н. Шаленко) (СНОСКА: Шаленко В.Н. Конфликты в трудовых коллективах. М.: МГУ, 1992. С.18.).

Отмечается, что важным методологическим ориентиром служит адекватная понятийная схема изучаемого явления. Поэтому он рассматривает конфликт в рамках основных четырех категорий:

- Структура конфликта (факторы и причины, оппоненты в конфликте, предмет, инцидент, условия протекания конфликта, преследуемые оппонентами цели.)
- Динамика конфликта (возникновение, осознание объективной конфликтной ситуации, переход к конфликтному поведению, разрешение конфликта).
- Функции конфликта (интеграция социальной организации, сигнализация о плохом состоянии дел, поддержка инноваций и творчества, улучшение психологического климата, проблематизация спокойного существования, стабилизация отношений, обучение и познание).
- Типология конфликта.
- Структура конфликта выявлена в результате исследований трудовых конфликтов в организации.

Пример восьмой.

Анализ конфликта акционирования на приватизированных предприятиях А.К. Зайцев, анализирует в логике раскрытия следующих понятий (СНОСКА: Зайцев А. К. Конфликт акционирования на приватизационных предприятиях.//Социальный конфликт. Калуга. КаИС. 1994. №2(2). С. 52-67.):

- Приватизация в свете теории конфликта.
- Содержание конфликта.
- Действующие силы в конфликте.
- Динамика конфликтов.
- Стратегия и тактика основных оппонирующих сил.
- Прогноз разрешения конфликта.
- Эта практическая схема апробирована группой Калужского Института социологии под руководством А. Зайцева.

Пример девятый.

Городской конфликт, который представлен в книге, был исследован в аналитической схеме, которая включала в себя несколько информационных блоков (см. гл. V):

- Первичный поверхностный анализ.
- Информационный фон: городские газеты, телеи радиоинформация.
- Правовое пространство конфликта.
- Опросы жителей.
- Информирование жителей.
- Процессы самоорганизации и механизм самоуправления.
- Эмоционально-психологический фон.
- Акции протеста.
- Сопутствующие проблемы.

Нет смысла подвергать критическому анализу указанные схемы. Очевидно, что некоторые из них являются теоретическими, а некоторые практическими. И все-таки, для корректной оценки результатов научного исследования, могущего оказать влияние на изменение действий конфликтующих сторон, стандартом являются рамки исследовательской программы и схемы, позволяющие проводить

анализ конфликтов. Оценка же результатов их применения, а также их выбор напрямую связаны с изменением реальной конфликтной ситуации, в которой ставятся определенные задачи и цели в рамках нормативно-правового поля, имеющих малое (или опосредованное) отношение к науке.

Таким образом, в литературе по конфликтам можно выделить работы, в которых наиболее полно представлены подходы к анализу конфликтов, как с точки зрения теории, так и с точки зрения управления процессами в конфликтной ситуации. В них раскрываются:

- аналитическая схема исследования конфликтов;
- типология конфликтов;
- анализ развития конфликтов с точки зрения формальной структуры; противостоящих сторон;
- диагностика ситуации, в которой конфликт является катализатором формирования организационной культуры;

- анализ ситуации с точки зрения нарушения функционирования и типов отношений в организации;
- социальная диагностика ситуации с точки зрения иерархической, многоуровневой организации практического (включенного в деятельность) сознания конфликтующих сторон.

В России накапливается достаточный и специфический исследовательский материал, включающий социально значимые и практически ориентированные подходы к конфликтам с точки зрения демократических преобразований в обществе.

Если исследователь разрабатывает теорию, не задумываясь о ее применении, то ценность ее будет зависеть от возможности ее использования в практике. В этом заключается диалектическое взаимодействие между теорией и практикой и это взаимодействие должно быть предъявлено, как некоторый культурный образец воплощения высокой идеи - как человеку сбрести в себе Человеческое в конфликте.

Несомненно, что профессионализм является тем условием, при котором проведенная диагностика конфликтной ситуации позволит конфликтующим сторонам вместе с конфликтологом выбрать те методы и те технологии, которые будут способствовать переводу разрушительных процессов в конструктивное русло. Такие задачи и такая функция осуществляются в практике управленческого консультирования.

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ: ПОДХОДЫ, ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ

Цой Любовь Николаевна

Международная организация труда (МОТ) в начале 50-х годов начала уделять значительное внимание развитию служб управленческого консультирования и распространению опыта эффективного консультирования в странах-участниках. Данная сфера профессиональной деятельности начала развиваться в рамках программы подготовки руководящих кадров (СНОСКА: Управленческое консультирование. В 2-х томах. М -СПб: «Интерэксперт», 1992. Т. 1.). Управленческое консультирование рассматривается, прежде всего, как метод совершенствования практики управления, который может быть использован как отдельным консультантом, так и частной или государственной организацией. В то же время управленческое консультирование превратилось в профессию для лиц и организаций, которые сделали его своим основным занятием, приближаясь к профессиональным стандартам качества оказываемых услуг, консультаций, развивая методы вмешательства и этические принципы в работе с клиентом. Поэтому консультирование как метод, и консультирование как профессия представляют собой две стороны одной медали. Можно выделить несколько субъектов, в значительной степени причастных к этой деятельности:

- независимые консультанты - как индивидуальные, так и фирмы;
- консультационные подразделения внутри какой-либо отрасли, предприятия;
- отделы и подразделения, осуществляющие внутреннее управленческое консультирование в государственных и правительственных структурах;
- преподаватели, научные работники, эксперты по вопросам управления;
- менеджеры, бизнесмены, руководители, применяющие методы консультирования в решении проблем, стоящих перед организацией.

Целостное представление об управленческом консультировании может быть представлено несколькими блоками:

- Системный обзор процесса консультирования, который включает пять основных фаз: ознакомление, диагноз, планирование действий, выполнение и завершение.
- Консультирование в различных областях управления: общее руководство и корпоративная стратегия, финансирование, маркетинг, производство, трудовые ресурсы, применение компьютеров.
- Вопросы руководства консультантскими организациями.
- Общие представления о методах консультирования и профессии консультанта, где основное звено - «консультант-клиент» и принципы профессиональной этики.
- Карьера консультантов, повышение их квалификации

На основе анализа международной практики можно выделить два основных подхода к консультированию. Первый подход отражает широкий функциональный взгляд на консультирование, Ф. Стееле определяет его так: «Под процессом консультирования я понимаю любую форму оказания помощи в отношении содержания, процесса или структуры задачи или серии задач, при которой консультант сам не отвечает за выполнение задачи, но помогает тем, кто ответственен за это» (СНОСКА: Там же. С. 16.). Консультант как бы является помощником, выполняющим самую разнообразную работу.

Второй подход рассматривает консультирование как особую профессиональную службу, в которой выделяются ряд характеристик, которыми эта служба должна обладать. Так Л. Грейнер и Р. Метцгер считают, что «управленческое консультирование - это консультативная служба, работающая по контракту и оказывающая услуги организациям с помощью специально обученных и квалифицированных лиц, которые помогают организации-заказчику выявить управленческие проблемы, проанализировать их, дают рекомендации по решению этих проблем и содействуют, при необходимости, выполнению решений» (СНОСКА: Там же. С. 17.).

Эти два подхода в практике дополняют друг друга, обеспечивая необходимую помощь управленцам. Существует несколько распространенных представлений о консультантах:

- обращение к консультанту равноценно некомпетентности и неспособности клиента справиться с ситуацией своими силами;
- признание за консультантами роли «аварийных монтеров», «исцелителей для бизнеса», которых можно пригласить, когда слишком поздно;
- признание нормальной практикой обращение к консультанту по вопросам управления.

Международный опыт показывает, что преуспевающие корпорации с сильным руководством сделали регулярное обращение к консультантам нормальной практикой. В основном консультанты получают заказ (или задачи) на исправление тех ошибок, которые были допущены ранее; на усовершенствование какой-либо системы; на создание какого-либо нового продукта, под который есть идея. Консультирование как метод вмешательства и оказания услуг включает в себя процесс обучения, научные исследования и информационные услуги. Оно бывает экспертное и процессное (схема б).

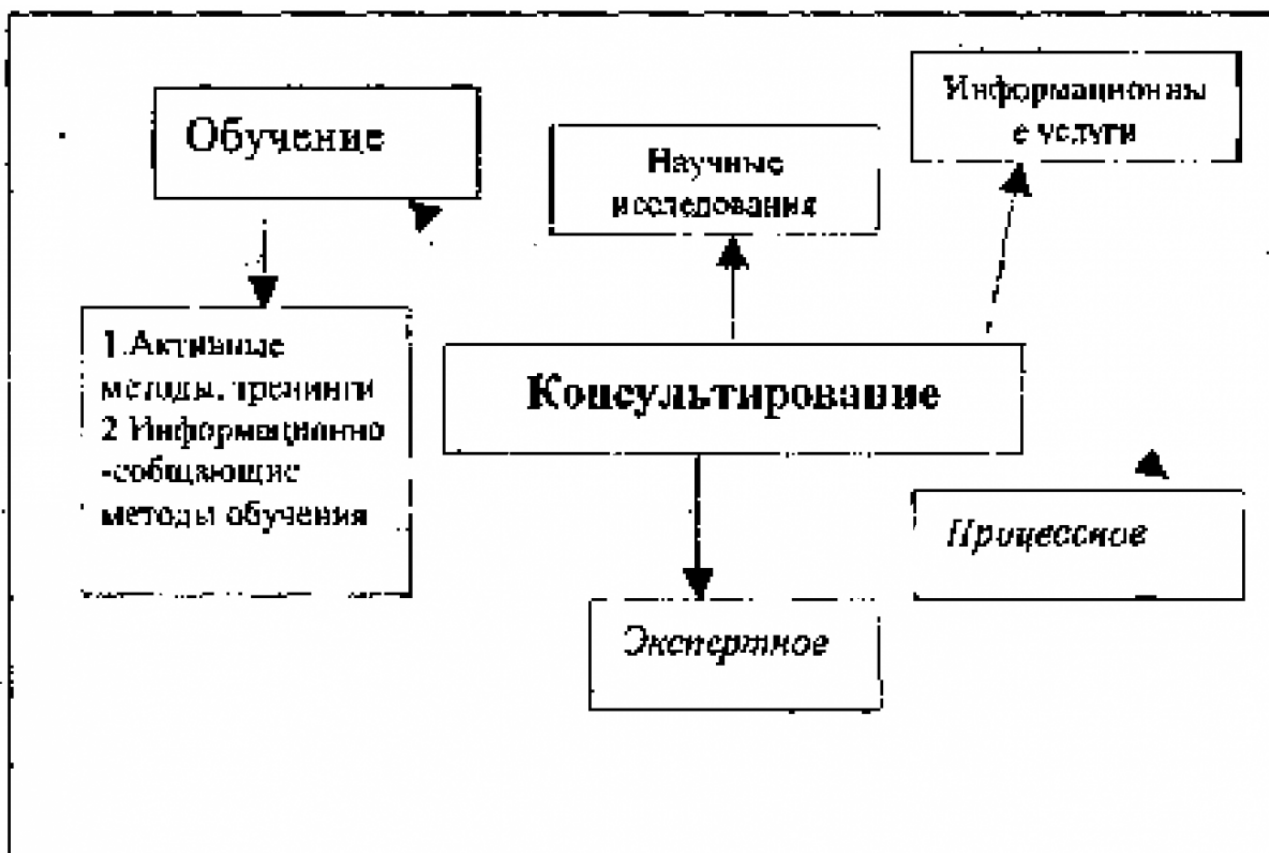


Схема б. Содержательные блоки консультирования

Обучение консультанта и клиента происходит взаимно, хотя иногда клиент не осознает того, что учит консультанта. Обучение часто используется как метод вмешательства, в целях

изменения и помощи людям освоится с изменениями в организации. Поэтому консультант в процессе консультирования организует обучающие семинары для управленческого персонала всех звеньев. Такая практика требует навыков преподавания и разработанных технологий обучения.

Научная работа и консультирование связаны между собой. Дело в том, что, работая с проблемами управления, консультант должен быть знаком с результатами научных исследований и уметь пользоваться ими. Например, прежде чем рекомендовать какой-либо метод, ему необходимо узнать, изучал ли кто-нибудь его применение в аналогичных условиях, каковы негативные и позитивные последствия применяемого метода и т.д. Отсюда консультант должен поддерживать контакт с ведущими исследователями в области управления, что естественно способствует и практике, и научным разработкам. Очень многие проблемы можно решить только с помощью научных разработок, получив новые знания.

Информация в консультировании имеет огромное значение и может влиять на поведение людей, которые заинтересованы, и способны на ее основании делать выводы и принимать управленческие решения. Иногда единственная задача, которую ставит клиент перед консультантом - это обеспечить информацией клиента по интересующей его проблеме.

Таким образом, сбалансированность этих методов вмешательства позволяет получить наилучший для клиента эффект. Необходимо отметить, что теоретические подходы к консультированию связаны с периодом признания этой деятельности во многих странах во время второй мировой войны. Например,

Соединенные Штаты, в частности, поняли, что война - основная угроза управлению и что для победы необходимо мобилизовать лучшие управленческие силы страны. Кроме того, исследование операций и новые методы, вначале применявшиеся в военное время, после войны быстро нашли применение в управлении компаниями и обществом, что не только изменило работу консультантов, но и повысило их статус в обществе.

В конце 70-х годов в США общее количество штатных консультантов составило 50 тысяч человек, в три раза больше, чем в середине 60-х годов. В Великобритании имеется около 5000 консультантов по вопросам управления (СНОСКА: Там же. С. 42.). Именно в этот период происходят значительные качественные изменения, которые выражаются в:

- многообразии предлагаемых услуг;
- развитию технологий конкурентоспособности;
- агрессивной стратегии деловой активности консультантов;
- развитию методологии консультирования и повышению компетентности клиентов при использовании консультантов.

Происходит разделение консультантов на внешних и внутренних, также выделяются конкурирующие структуры (субъекты) в управленческом консультировании. Это крупные консультационные службы, средние и мелкие консультационные службы и одиночные консультанты. Преимущество последних заключается, в более глубокой проработке значимых для клиента проблем.

Различие между внутренним и внешним консультантом, в первую очередь, заключается в зависимости первого от своей структуры и независимости от таковой внешнего консультанта. Несмотря на то, что внутренний консультант лучше владеет информацией в организации, в ситуации, когда он не отвечает критериям беспристрастности и конфиденциальности, предпочтение отдается внешнему консультанту. В настоящее время наблюдается тенденция к совместной работе внутренних и внешних консультантов для выполнения заказа клиента.

Можно выделить две поведенческие роли консультанта:

- консультант по ресурсам;
- консультант по процессу.

Консультант по ресурсам (эксперт) помогает клиенту, однако руководство организации не предполагает, чтобы он широко касался социальных и поведенческих аспектов процесса изменения в организации. Он участвует в обсуждении, поставляет нужную информацию, разрабатывает новую систему, обучает персонал, вносит некоторые рекомендации, но действия его ограничены.

Консультант по процессу является активно действующим субъектом изменений в организации, он пытается научить клиента решать свои проблемы, передавая методы, прогнозируя последствия изменений, подходы к оценке, чтобы организация сама могла в дальнейшем проводить диагностику и устранять (решать) собственные проблемы. Различие между этими поведенческими ролями консультанта заключается в том, что если «консультант по ресурсам старается предложить клиенту что изменять, консультант по процессу предлагает в основном, как изменять и помогает клиенту пережить процесс изменений и решить проблемы человеческих отношений по мере их возникновения» (СНОСКА: Там же. С. 65.). Э. Шейн описывает эту модель как «род деятельности консультанта, который помогает клиенту заметить, понять и воздействовать на события в ходе процесса, которые происходят в окружении клиента».

В отечественной науке управления принято считать, что предметом ее изучения являются управленческие отношения, которые формируются, с одной стороны, самим руководством, с другой, - сам руководитель попадает в объективно возникающие управленческие отношения ответственной зависимости, которые сформировались до него иерархическими уровнями организации. Формализованные и персонифицированные отношения дополняют друг друга и привлекают внимание зарубежной и отечественной управленческой мысли, так как именно в этой «стыковке» сосредоточен основной стержень управления в рыночной экономике. На схеме 7 показана связь менеджмент-коучинга и других видов профессиональных услуг.



Схема 7. Связь менеджмент-колсантинга и других видов профессиональных услуг (СНОСКА: Посадский А.Т., Хайниш С.В. Консультационные услуги в России. М.: Финстатинформ, 1995. С. 20.)

Существует органическая связь инфраструктуры рыночной экономики и профессиональных услуг: для того чтобы вникнуть и познать процессы управления, консультант должен быть профессионалом в какой-либо области.

Коллективная работа зарубежных консультантов (СНОСКА: Управленческое консультирование. В 2-х томах. М -СПб: «Интерэксперт», 1992. Т. 15. С. 118130.) позволила сформулировать некоторые критерии для определения консультирования как самостоятельной профессиональной области.

Знания и умения, включающие в себя навыки, примененные в практике. Постоянный поиск новых разработок в теории и практике, обучение и тренировки под руководством опытных консультантов.

Понятие услуг и общественного интереса. Интересы консультанта подчинены интересам клиента, и за предоставление профессиональных услуг он получает соответствующее вознаграждение. Консультант помнит о более широких интересах и общественных нуждах при работе с клиентом.

Этические нормы, позволяющие определить, какое поведение при оказании профессиональной помощи является правильным, а какое нет. Эти нормы общеприняты в профессиональной среде консультантов и принимаются членами профессионального союза.

Требования общества и их навязывание рассматриваются с точки зрения общепризнанных

норм и требований к профессиональной практике и защиты консультантов, с учетом санкций за незаконные или непрофессиональные действия.

Самодисциплина и контроль дополняют коллективную саморегуляцию и контроль за применением принятого кодекса профессионального поведения.

Стремление профессионалов четко очертить требования к своей профессии диктуются несколькими основными причинами:

- повышение конкурентоспособности на рынке консультационных услуг;
- институционализация и признание профессионального сообщества средой, властями, клиентами;
- необходимость разработки механизмов защиты от дилетантов и непрофессионалов;
- профессиональное разделение труда внутри консультационного сообщества и построение иерархии отношений в соответствии с компетентностью консультантов.

Объединяясь в различные ассоциации, консультанты по управлению распространяют опыт, технологии, методы управления не только между собой, но и между странами, помогая становлению управленческого консультирования и оказывая помощь молодым консультантам.

Например, 2 июля 1996 года в г. Москве на конференции Ассоциации консультантов по управлению и организационному развитию (президент АКУОР

А. И. Пригожий) был принят профессиональный кодекс консультанта по управлению. (Текст приводится полностью).

«Миссия консультанта состоит в том, чтобы профессиональными методами управленческого консультирования способствовать решению проблем клиентной организации и ее развитию.

Консультант - клиентные отношения

Консультант должен стремиться к пониманию клиента как организации в целом, если речь идет не об индивидуальном консультировании.

Неудачи в работе с клиентом консультант должен относить, прежде всего, на счет своей компетентности.

Консультант несет ответственность перед клиентом за результативность своей работы, прежде всего - с точки зрения клиента.

При неизбежности негативных последствий для отдельных работников вследствие изменений, вызываемых консультированием, консультант должен стремиться к смягчению этих последствий, к разумному балансу интересов.

Консультант не должен скрывать от персонала клиентной организации цели и методы работы с ним.

Консультант хранит в тайне оговоренную с клиентом информацию о клиентной организации.

Консультант не разглашает конфиденциальную информацию, полученную от отдельного работника (диагностическое интервью, наблюдение, работа с документами и т. п.), передавая клиенту только в анонимном или обобщенном виде.

Консультант не должен передавать клиенту некоторые виды информации о персонале,

произведенной самим консультантом в ходе его работы (социометрия, позиционный анализ и т. п.).

Консультант - консультантные отношения

Консультант принимает на себя обязательства перед своим профессиональным объединением следовать данному Кодексу.

Консультант считает своим долгом способствовать развитию своего профессионального сообщества, в том числе - через передачу коллегам своего опыта и методов работы, помощь друг другу в поиске клиентов, взаимоподдержку в трудных консультационных случаях и т. п.

Консультант при заключении контракта с клиентом, должен проинформировать от этом других консультантов, работающих у того же клиента (если ему известно о таковых): член ассоциации обязуется не вступать в недобросовестную конкуренцию с коллегами.

Консультант - общественные отношения

Член АКУОР принимает на себя миссию социально-ответственного консультанта, который следит за соответствием результатов своей работы - интересам общества в целом:

- он не принимает заказы на консультирование противоправных действий своих клиентов, недобросовестных методов конкурентной борьбы;
- он содействует успеху прогрессивных реформ в направлении общечеловеческих ценностей и интеграции нашей страны в мировое сообщество;
- он открыт к сотрудничеству с государством в подготовке и осуществлении прогрессивных мероприятий, в том числе ни на безвозмездной основе;
- он стремится к профессионализации и гуманизации управленческих отношений и повышению уровня деловой культуры в нашей стране».

С учетом того, что работа с каждым клиентом требует постановки конкретных задач, можно сформулировать общие задачи перед управленческим консультированием

Оказание помощи управленческим структурам в повышении культуры управления.

Соотнесение интересов клиента с интересами организации и общества в целом, с целью поиска оптимальных и эффективных решений проблем.

Развитие методов, технологий и обучение управленцев в целях повышения качества принимаемых решений.

Помощь клиенту в поиске оптимального решения в ситуации изменения и кризисов, в поиске равновесия между стабильностью и изменением.

Поддержка демократических начал и методов управления в работе с клиентом.

Управленческое консультирование как метод совершенствования практики управления необходимо рассматривать с учетом следующих содержательных блоков:

- иметь целостное представление об управленческом консультировании; знать два основных подхода в практике консультирования;
- учитывать, что методы вмешательства консультантов в конфликты возможно через обучение, научные исследования и информационные услуги;
- знать, что у управленцев имеются разные представления о консультантах и развитии

консультационной деятельности;

- учитывать, что консультант может занимать две позиции: внутреннюю и внешнюю;
- консультанты могут оказывать услуги по ресурсам и по процессу.

Именно сфера управленческого консультирования, как устойчивая профессиональная деятельность во многих странах, в том числе и институализированная в России, предоставляет широкие возможности для разработки и осуществления «концепции вмешательства» в конфликты.

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ

Цой Любовь Николаевна

В России управленческое консультирование как профессиональная деятельность начала складываться на рубеже 60-х - 70-х гг. Работы профессиональных консультантов, таких как Ю. Вооглайд, Я. Лейнанн, Т. Мярря, Э. Терк, М. Хабакук, Т. Эленурм, Р. Юксвярав, В. Антонюк, А. Жуплев, А. Лузин, А.И. Пригожий, А.П. Посадский, И. Прокопенко, В. Рапопорт, С.В. Хайниш, В.С. Дудченко показывают, что это были не просто консультанты, ориентирующиеся на консультирование как сугубо профессиональную деятельность. Их исследования выявили множество проблем профессионального характера. Так, например В.С. Дудченко (СНОСКА: Дудченко В.С. Методология инновационного консультирования. // В контексте конфликтологии: проблемы коммуникации и управленческого консультирования. Отв. ред. Дридзе Т.М., Цой Л.Н. М.: Изд-во «Институт социологии РАН», 1999. Вып.2.) выделяет виды управленческого консультирования, которые по способам практической работы имеют как сильные, так и слабые стороны.

Экспертное консультирование

Консультант-эксперт, имея знания в определенной области управления и набор типовых решений, после диагностики предлагает клиенту решение, обычно представленное в виде проекта (например, проекта новой организационной структуры). Он компетентен, он знает, «как жить и работать управленцам». Отсюда широко распространенное название этого вида консультирования - «проектное консультирование», или «консультирование проекта». Этот вид консультирования имеет свои недостатки и ограничения. Так, решения в организацию приходят «со стороны», они не являются интеллектуальной собственностью работников организации, со всеми вытекающими отсюда последствиями. Из процесса их выработки, как правило, исключены те, кто должен их реализовывать, что, очевидно, энтузиазма им не прибавляет. Владея наиболее полным знанием какого-то определенного вопроса, скажем, документооборота, консультант-эксперт дает достаточно компетентные заключения и рекомендации по улучшению этой стороны управления. Однако, улучшив в системе что-то одно, можно ухудшить ее функционирование как целого, это аксиома системного подхода. Консультант-эксперт не может учитывать все стороны деятельности системы управления и организации в целом. Его рекомендации так же вырваны из живого контекста, как и рекомендации исследователя. Он также не учитывает уникальность организации, поскольку его рекомендации универсальны и разработаны для определенного класса проблем, проблем типичных. А реальные, конкретные решения все равно принимает руководитель. И если в какой-то организации решаются усовершенствовать тот же документооборот отдельно от других сторон системы управления, то либо из этого ничего не получается, как и бывало в большинстве случаев, либо это создает дисбаланс и диспропорции в системе, снижая тем самым эффективность ее работы. Кроме того, консультант-эксперт может нанести организации вред еще и потому, что создает иллюзию решения той или иной проблемы, снимает ответственность с лиц, которые должны принимать по этому вопросу решение, снижает активность, самостоятельность и инициативу, необходимые для серьезной работы по решению проблем.

Методологическое консультирование

Консультант-методолог в ходе консультирования создает в организации такую ситуацию, которая стимулирует членов организации к самостоятельному решению своих проблем. Этот вид деятельности строится как методическая помощь в организации поэтапного движения представителей заказчика от формулирования задачи и диагностики ситуации - к выработке решения, его разработке и реализации. Консультанты-методологи собирают группы руководителей и специалистов, организуют поиск и разработку проблем, целей, решений и проектов. В содержание работы они, как правило, не вмешиваются. Их задача - организовать работников организации-клиента на самостоятельное решение проблем организации. Традиционно этот процесс работы называется «процессным консультированием» или «консультированием процесса». Главный недостаток этого подхода в том, что в осмысление ситуации и выработку решений не привносятся новые знания и опыт разрешения подобных проблем в практике других организаций. К тому же, возможность решения сложных управленческих проблем силами людей, которые не имеют соответствующей квалификации, представляется весьма сомнительной. Так же, как сомнительно создание космической ракеты силами даже тысячи человек, знающих о ней понаслышке и имеющих практический опыт лишь в организации фейерверков. Кроме того, консультант-методолог редко имеет авторитет у практиков поскольку разговоров «о деле» с ним не получается. Напряжение возникает и от замкнутости таких специалистов на методологических средствах работы, непривычных для работников практической сферы, от незнакомой терминологии, от жестких форм взаимодействия. Настороженность вызывает еще один малоприятный факт: стандартные методы всегда дают стандартные результаты, зачастую оказывающиеся лишь иллюзией решения, поскольку, в силу своей стандартности, они не могут быть адекватными динамично меняющимся обстоятельствам. И последнее: если группа руководителей будет склоняться к неверному решению, такой консультант не сможет помешать совершению, быть может, непоправимой ошибки.

Системное консультирование

Консультанты при абсолютизации системного способа работы теряют из своего поля зрения многие естественные процессы в организации, поскольку эти процессы могут не найти места в их системной картине мира и их системных представлениях об организации. Видя целое, они порой упускают необходимость множественного - экономического, социального, юридического, политического, технологического, а также психологического, в том числе и субъективного, личностного, интуитивного обоснования анализа и решений, а также видения и учета этих процессов и соответствующих возможностей. Как правило, они теряют человека. Теряют контакт с живой жизнью, подменяя ее многообразными искусственно выделенными или сконструированными системами. Во многих случаях они не могут, в силу сказанного, верно, предвидеть ближайшие и отдаленные последствия своей работы с организацией. Видя вокруг только системное, они упускают случайное и спонтанное, то есть саму жизнь.

Практическое консультирование

Чаще всего такие консультанты являются выходцами из бывших руководителей с практическим опытом управленческой работы, у них отсутствуют недостатки выше представленных типов консультантов. Действительно, практик знает, как решать те или иные проблемы.

Но и здесь возникают свои трудности, связанные со способом его работы. Такой консультант склонен абсолютизировать свой прошлый опыт управленческой работы. И когда его решение оказывается ошибочным, он недоумевает: как же так, ведь там-то и тогда-то у меня это

получилось. Такой консультант считает обычно, что «наука наукой, а здесь дело надо делать». Это подкупает представителей сферы практического управления и бизнеса и отбрасывает их назад. Консультант-практик тяготеет к переносу старого опыта в сегодняшний и завтрашний день. Но в новой ситуации старый опыт часто «не срабатывает». Особенно в периоды интенсивных изменений и кризисов. Как считает В.С. Дудченко «стереотипы решения старых проблем приводят такого специалиста и тех, кого он консультирует, к грубым и опасным ошибкам». Он вводит понятие «инновационное консультирование».

Инновационное консультирование

Это профессиональная помощь руководителям и персоналу организации в принципиально новом решении сложных нестандартных проблем их жизни и деятельности. Консультант, специализирующийся в области инновационного консультирования, выступает не как носитель некоторой содержательной точки зрения, а как помощник при выработке таковой самими членами организации. Главная задача консультанта - запуск механизмов самоуправления, самоорганизации и саморазвития через «человекоориентированные» средства, методы и формы работы. Инновационное консультирование, построенное во многом на методах социологии и социальной психологии, направлено на обеспечение процессов обновления и развития всех сфер жизни человека и его самого посредством содействия решению перспективных проблем и непрерывного обновления своего методического арсенала. Инновационное консультирование используется там и тогда, где и когда все другие виды консультирования и помощи «не срабатывают». Им выделяются следующие основные особенности инновационного консультирования:

- Ориентация на будущее социальной системы.
- Ориентация на социальную систему как целостность.
- Ориентация на уникальные особенности социальной системы, на ее специфику и отличия от других социальных систем.
- Учет спонтанных, случайных, ситуационных проявлений жизни социальной системы.
- Рассмотрение человека, как центрального звена на всех этапах консультирования.
- Ориентация как на обновление, развитие и улучшение функционирования социальной системы, так и на сохранение традиций.
- Отказ от абсолютизации прошлого опыта.
- Уважение интеллектуальной сферы, использование всех ее достижений.
- Стимулирование представителей организаций к самостоятельному и творческому поиску решений.
- Ориентация на передачу способов и методов более успешной деятельности.
- Работа со стереотипами в целях их критического анализа, использования и преодоления.
- Ориентация на повышение у людей практичности, трезвости, осмотрительности, на то, чтобы не порождать иллюзий.
- Стремление к сокращению времени взаимодействия с организацией, недопущение «консультационной наркомании».

Консультант, в первую очередь, является носителем общечеловеческих и общесоциальных ценностей. «Система координат», в которой работает консультант, определяется нормами и ценностями, присущими человеку, как родовому существу. Этот высший уровень ориентиров позволяет консультанту избежать ограниченности культурных парадигм, регулирующих деятельность человека в различных сферах жизни, а также парадигм научных и философских, торжествующих сегодня, но теряющих свою силу и заменяемых другими завтра. Опираясь на общечеловеческие нормы и ценности, консультант в ходе своей работы использует все, что накопил за свою жизнь.

Таким образом, выделяя сферу управленческого консультирования, мы выделяем профессиональную деятельность, направленную на совершенствование деятельности управленцев, основными задачами которых являются выявление противоречий, решение назревающих социально-экономических проблем и разрешение конфликтов.

МЕСТО КОНФЛИКТА В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ. ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭТАПОВ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Цой Любовь Николаевна

Рассмотрим более подробно стадии и этапы развития конфликтной ситуации и опишем их основные характеристики. Конфликтная ситуация включает в себя три стадии: предконфликтная ситуация, конфликт и постконфликтная ситуация, которые представлены шестью этапами. Это последовательная смена процессов и событий, каждый из которых характеризуется определенными признаками, элементами, связями и отношениями, усиливающими или ослабляющими социальную напряженность.

Выделяя конфликт как этап в конфликтной ситуации, мы тем самым обращаем внимание на то, что во многих конфликтных ситуациях может отсутствовать этап конфликта. Тогда конфликтная ситуация приобретает хронический характер.

Первый этап - зарождение. Характеризуется аморфностью, всеобщностью и включенностью во все многообразные отношения между субъектами. Противоречия на этом этапе существуют потенциально. Они заключены в разных и даже противоречивых ценностях, нормах, потребностях, знаниях и т. д. На этом этапе есть точки отсчета, вокруг которых в дальнейшем может развиваться конфликт. Это - общий интерес, новые связи, отношения, общее пространство и т. п. Поэтому любой человек является потенциальным противником в будущем конфликте. Первый этап объединяет всех людей, его характеризуют; аморфность и повсеместность; неосознанное психологическое напряжение между людьми; наличие многообразных противоречий; совместная деятельность, проживание, временные контакты; общность интересов и т. д.

Второй этап - созревание из многообразных связей и отношений субъект начинает выбирать те, на которых центрируется принятие или непринятие чего-либо. Это может быть все, что угодно: работа, секс, форма поведения, деньги, власть, процесс познания и т.д. Назовем это «конфликтогеном». Конкретно выделяется субъект (группа) как носитель той или иной притягательности или отталкивания и вокруг него начинает концентрироваться определенная информация. Идет поиск людей, симпатизирующих или не симпатизирующих конкретной группе или человеку. Второй этап характеризуется:

- выделением конкретного оппонента;
- накоплением определенной (негативной) информации о субъекте; четким выделением сферы конфликтной ситуации (семья, работа, дружба и проч.);
- концентрацией групп сторонников и противников, ценностно-ориентированных на представителей оппозиции;
- усилением и осознанием психологического напряжения между оппозициями (эмоции, разговоры, оценки, взгляды, чувства).

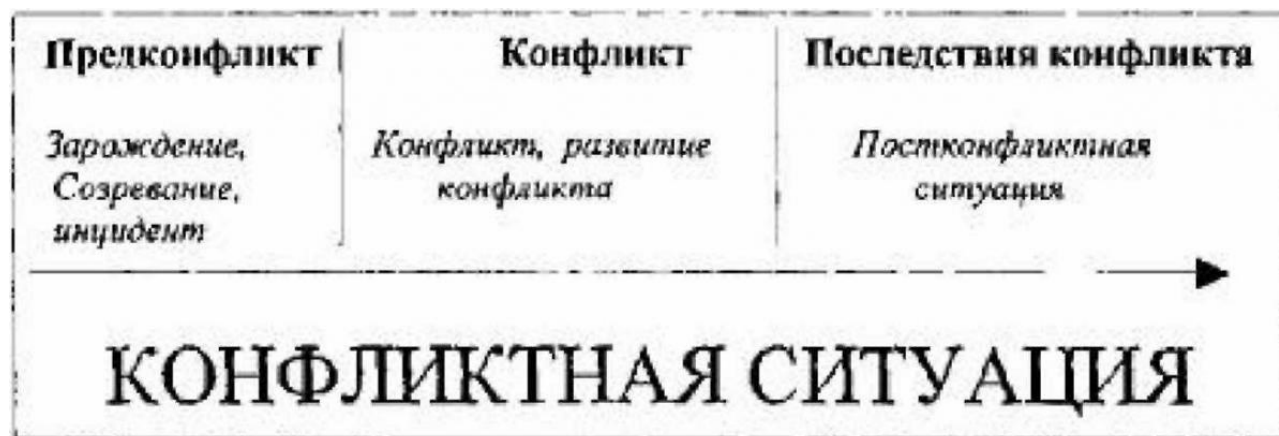


Схема 1. Стадии и этапы конфликтной ситуации

Третий этап - инцидент. Часто перед этим этапом происходит некоторое «затишье», выжидание. Выделяются позиции «provokatora», «жертвы», «судьи», «базарной бабы», «борца за справедливость» и др. Как бы осторожно ни вела себя оппозиция, повод для инцидента найдется. Это может быть все, что угодно: «не таким тоном сказано», «не так взглянул», «не предупредил» или, наоборот, покриковал, или промолчал - это лишь «зацепка». Сам инцидент - «мелкий камушек», могущий вызвать обвал, приводя в действие всю мощь «горной породы». Фиксация инцидента не позволяет увидеть основные противоречия и предмет конфликта между субъектами. Однако он является отправной точкой для столкновения. Ситуация созрела для открытого предъявления позиций и начинается столкновение, т. е. собственно конфликт.

Четвертый этап - столкновение (конфликт). Этот этап можно сравнить с взрывом, в результате которого на поверхность выбрасывается как «пустая порода», так и «ценная». Прямое столкновение проявляется во всех планах: эмоционально-психологическом, физическом, политическом, экономическом и т. д. Требования, претензии, обвинения, эмоции, стрессы, скандалы захватывают субъектов в борьбе, противостоянии и конфронтации. Насколько субъекты могут отделить «ценную породу» от «пустой» зависит от того, по какому пути пойдет конфликт: рациональному или иррациональному. Этот этап характеризуется:

- ярко выраженными оппозициями;
- выделением предмета конфликта, осознанного субъектами; появлением третьей стороны (наблюдателей, групп поддержки и проч.); определением масштаба и границ конфликтной ситуации;
- предъявлением средств управления и манипулирования субъектами в конфликте;
- появлением фактов, подтверждающих необходимость столкновения.

Конфликт становится событием для окружающих, его видят, о нем говорят, к нему вырабатывается определенное отношение.

Пятый этап - развитие конфликта. Говоря о развитии, мы имеем в виду изменение некоторых элементов и характеристик, которые присутствуют в ситуации, а также факторов, оказывающих то или иное влияние на конфликт. На этом этапе есть некоторые элементы, которые не развиваются и не изменяются, т.е. наиболее статичны, постоянны: предмет конфликта; социальные факты; базовые ценности; стратегические цели.

Элементы, которые частично изменяются: связи и отношения между субъектами (группами); интерпретация фактов; интересы и потребности; тактические задачи; представления о конфликте, субъектах, отношениях. Элементы, которые могут быть заменены другими: смысловой контекст; позиции, роли; средства борьбы; социальные нормы, принципы

взаимодействия; представления; тип мышления, реакции, чувства, эмоции. Именно в этих динамических подвижках происходит развитие конфликта. Действия конфликтующих сторон определяются этими подвижками.

Шестой этап - последствия. Они могут развиваться в двух направлениях. Первое - доминирование разрушительных процессов, второе - доминирование созидательных процессов.

С точки зрения выделения этапов конфликтной ситуации (КС) необходимо отметить, что часто конфликтующие стороны начинают осознавать ситуацию с 3-го и 4-го этапов, когда конфликт созрел и многие процессы вышли из-под контроля. Т.е. субъекты уже находятся внутри конфликта и действуют в его логике: борьбы и противостояния, уничтожения и подавления.

Таким образом, выделяя этапы и основные характеристики, мы можем увидеть, что это закономерный процесс развития КС, без которого ни один конфликт не состоится. В то же время, мы постулируем, что КС без конфликта вполне возможна, как хроническая ситуация. По времени, КС и конфликты могут быть скоротечными или вялотекущими, однако, последовательность при этом, сохраняется. Значит, для того, чтобы создать или смоделировать конфликт, необходимо учесть последовательность специфических характеристик естественного протекания конфликта, в котором было бы выделено место для рефлексии процессов. Необходимо как бы приблизить рефлексию к самому процессу. Тогда появляется возможность минимизировать разрушительные процессы, т.е. не дать времени до основания разрушить сознание субъекта и остановить или ограничить деструктивные процессы.

На основании выделения этапов развития конфликтной ситуации и выделения специфических характеристик, можно:

- сформулировать задачи для осуществления целенаправленного вмешательства в конфликты на разных этапах конфликтной ситуации;
- применять закономерность в практике управления и в учебном процессе;
- применять эту схему для диагностики конфликтной ситуации;
- профессионально управлять конфликтной ситуацией через изменение основных характеристик и элементов;
- профессионально «встраиваться» в конфликт с целью управления ситуацией изнутри и т. д.

Таким образом, методически «расщепляя» конфликтную ситуацию и вычлняя место конфликта в нем, мы тем самым имеем некоторую конструкцию, позволяющую приблизиться к богатству содержания и распознать тончайшие нюансы этого социального феномена.

МЕСТО КОНФЛИКТА В КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Цой Любовь Николаевна

Благополучие общества и организации, как и здоровье человека, зависит от своевременного распознавания приближающегося недуга при реализации возможности решения кратковременных задач и долгосрочной стратегии в их сочетании. Опыт некоторых ведущих фирм Запада и Востока показывает неизбежность стагнации, порождаемой «центральной нервной системой» (т.е. системой управления), которая на стадии чрезмерного роста теряет способность к саморегулированию.

Известно, что самый опасный недуг человеческого организма тот, который не причиняет страдания. Например, раковые заболевания проявляются в последней стадии развития. Поэтому, разрушительно действуют управленцы, которые ради сохранения своего собственного положения, не передают руководству неблагоприятные сведения, в силу чего проблема приобретает хронический характер.

Любой политик или руководитель должен превращать работу в служение высшим целям человечества. Тот, кто наилучшим образом служит обществу, выгадывает больше всех. Если организация не способна служить обществу, то она не заслуживает права на существование. И она подлежит ликвидации, уничтожению и это справедливо.

Если мы будем исходить из медицинского принципа, что «любой симптом болезни является средством лечения этой болезни» тогда необходимо исходить из следующего тезиса - «если у Вас нет решения проблемы, значит, Вы являетесь частью проблемы».

Симптом можно рассматривать как способ лечения. Например, когда поднимается температура тела, убыстряется пульс. Поскольку общее количество крови в организме неизменно, то для излечения болезни рефлекторная система ускоряет циркуляцию крови и вместо обычных 60-70 сокращений заставляет сердце совершать 110 ударов в минуту. И делается это потому, что выздоровление наступает скорее при ускоренной циркуляции крови. Другими словами, в этом проявляется естественная способность организма к самоизлечению. Когда же лихорадка, обычно сопровождаемая этим процессом, рассматривается как сама болезнь, то принимаются меры к искусственному снижению температуры, к нормализации пульса. В результате главная причина болезненного состояния остается без внимания.

Теперь представим себе организацию как больной организм. Например, проблема наличных денег обычно связывается с нехваткой капитала. Обычный метод решения таких проблем - обращение за помощью в банк. В этом проявляется стремление лечить не болезнь, а симптом, что, в конечном счете, принесет мало пользы. Однако, если проблему наличности рассматривать как указание на необходимость лечения самой болезни, вызванной нехваткой капитала, то внимание прежде всего привлекут причины появления данного симптома, например, низкий уровень бухгалтерского учета, рост числа рекламаций и повышение себестоимости продукции, разбухание товарных запасов и т.д. Когда будут взяты под контроль эти факторы, тогда и будет излечена сама болезнь, которая привела к нехватке капитала.

Если организация считает, что конфликты мешают и дестабилизируют деятельность всего коллектива, то дело не в конфликтах, а в тех, кто, являясь участниками конфликта, уходит от

обострения конфликта. И хотя большинство руководителей считают, что основная их задача - это решать противоречия и проблемы выживания организации, на самом деле конфликт является первым условием для выявления проблем и противоречий. Поэтому, единственная эффективная реакция в этих случаях - рассматривать такой конфликт как повод для размышлений о коренной перестройке всей структуры организации и деловой этики. В этом подходе - можно назвать его идеологией или философией - конфликт рассматривается как благо и он достоин самого серьезного внимания, а не ухода от него.

Если организация рассчитывает выжить во время кардинальных перемен и бурных событий, то ей следует приспособить свою деятельность к изменениям и конфликтам в окружающей среде - в политике, экономике, обществе, технологии. А для этого необходимо, как это ни парадоксально, прогнозировать конфликты в организации и в среде.

При тоталитарной власти (как противопоставлении демократической) конфликты ярко не проявляются и тому есть основание. Вот несколько основных причин:

- страх конфликтующего лица перед последствиями;
- тотальный государственный контроль за социальными группами или за каждым человеком, что позволяет властям проводить профилактические меры с конфликтующими субъектами;
- подавление силой (экономической, политической, морально-психологической и др.) любой оппозиции, создающей угрозу власти.

Право и возможность человека или социальной группы открыто бороться за власть или влиять на нее, здоровая конкуренция и борьба за рынок, являются основными характеристиками демократических процессов. Поэтому необходимо рассматривать корпоративную культуру организации с точки зрения развития демократических процессов и конкуренции в организации и в обществе, так как рынок и демократию объединяет одно понятие - «конфликт». Поэтому конфликт и отношение к нему в организации можно рассматривать как стержневой процесс формирования корпоративной культуры. Под корпоративной культурой мы будем понимать стратегический ресурс в жизни организации и управленческой команды. Представления о стратегическом ресурсе (у руководителя и управленческой команды) не однозначны, чаще противоречивы. Поэтому при формировании корпоративной культуры в организации столкновение, а значит и конфликты, являются неизбежным процессом. Однако конфликты также должны быть в поле зрения любого руководителя, ибо 50% конфликтов имеют малое отношения к проблемам и противоречиям, но именно они усугубляют, «нагружают» и противодействуют позитивному разрешению противоречий и решению проблем.

Необходимо развеять иллюзии некоторых специалистов, что формирование корпоративной культуры возможно в тиши кабинетов или специалистами-консультантами, а также наполнить новым профессиональным содержанием понятие «корпоративная культура», исходя из реальной ситуации, в которой находится общество и в том числе организации. Тезисно, можно охарактеризовать ситуацию, как ситуацию социальных и технико-технологических инноваций на фоне развития демократических процессов и формирования рыночных отношений.

Функция руководителя и его роль в конфликте должны быть «прописаны». Отметим конфликтогенный парадокс, в ситуации которого находится руководитель. Он заключается в тех основных задачах, которые ему предстоит решать. С одной стороны - это сохранение стабильности, и устойчивости организации, как целостной системы; с другой - постановка новых задач и нарушение сложившихся функций в целях развития организации.

Необходимо рассматривать организацию как некоторое целостное образование, функции которой находятся в согласованных связях и отношениях, направленных на достижение целей и решение стратегических и тактических задач. Развитие функции должно быть органично

связано с развитием организации. И в этом плане любой руководитель (или управленец) отслеживает соответствие между развитием функции и организации. И если функция, начинает бурно развиваться, что часто дестабилизирует работу других функций, то её ограничение является задачей руководителя. Это противостояние должно быть обеспечено функциональной позицией руководителя. В случае отсутствия такого противостояния, любая функция может усилить свое влияние и подчинить себе другие функции, деятельность которых будет уже направлена не на развитие организации, а на развитие функции. Эту ситуацию можно назвать патологией организации, показывающей слабость управленческой функции. Конфликт здесь неизбежен. Со стороны развивающейся функции он будет дисфункциональным, со стороны управленческой функции он будет функциональным. Для усиления функционального конфликта требуются знания социальных технологий в области конфликтологии. А это, прежде всего, умение различать социально-позитивные и социально-негативные конфликты.

Способность организации нейтрализовать социально-негативные конфликты является показателем сильной корпоративной культуры. При формировании сильной корпоративной культуры в организации члены коллектива не опасаются обсуждать возникающие конфликты и выявлять предмет противоречия и проблемы, вырабатывая при этом новые культурные образцы конфликтного взаимодействия друг с другом. Более того, именно конфликты позволяют проверить на прочность управленческую команду и принципы корпоративной культуры в организации, ценности коллектива и руководителя, показывают «истинное лицо» каждого человека или социальной группы. Стратегически выигрывает и развивается та организация, где к конфликтам относятся спокойно и профессионально, можно сказать с ожиданием. Более того, если организация, реализует инновационные программы, то управленческий персонал, в первую очередь, должен быть обучен, прежде всего, технологиям управления и разрешения конфликтов. Как уже ранее было доказано, это связано с тем, что любые социальные и технико-технологические инновации сопровождаются обострением и ужесточением конфликтов, риском, высокой степенью неопределенности, наличием трудно прогнозируемого побочного продукта (или результата) и гибкостью форм. Коллективы, которые не способны и не готовы к конфликтам, не в состоянии осуществлять инновационные программы, они их разрушат. Слабая корпоративная культура не способна противостоять социально-негативным конфликтам. Таким образом, в сильной корпоративной культуре должно быть место инновациям и социально-позитивным конфликтам. Поэтому, можно сформулировать следующий тезис: «Если лицо, находящееся на позиции руководителя, не в состоянии управлять конфликтной ситуацией, выводить организацию на новый уровень развития с помощью конфликтов и инноваций, оно управляет организацией непрофессионально». Такой руководитель способствует формированию слабой корпоративной культуры в организации и ослабляет ее стратегический ресурс, разлагающе действует на управленческую команду и организацию в целом.

КОНФЛИКТ КАК СУЩЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИЙ

Цой Любовь Николаевна

Изменения, к которым стремится общество и каждый мыслящий человек, обычно отождествляют с социальными инновациями. Социальные инновации или «инновационный поток» (Н.И. Лапин), в котором оказалось наше общество вынуждает исследователей заново обратиться к этому феномену. Необходимо выявить, что же не учитывается современниками, осуществляющими эти процессы?

Ясно, что продуктивными эти изменения могут стать лишь постольку, поскольку они будут совпадать с глубинными и длительными тенденциями развития человечества, когда они будут способствовать разрешению противоречий и конфликтов, трагично обострившихся в стране, надолго выпавшей из общего исторического движения.

Экономист и социолог Дж. Шумпетер был одним из первых ученых на Западе, попытавшихся осмыслить инновационную деятельность (СНОСКА: Иванов М.М., Колупаева С.Р., Кочетков Г.Б. США; управление наукой и нововведениями. М.:Наука, 1990. С. 89.).

Он выделяет четыре основные разновидности нововведения:

- Новое, еще неизвестное в сфере потребления, благо, либо новое качество известного блага.
- Новый, более эффективный метод производства известной продукции, не связанный с научным открытием.
- Открытие новых возможностей сбыта известной продукции.
- Реорганизация производства, ведущая к подрыву установившейся монополии.

С этого времени (1911 г.) появилось множество научных работ. Подводя итог дискуссии (1985 г.), американский социолог П. Друкер выделил следующие основные источники нововведения:

- Внезапное изменение ситуации: чей-то неожиданный успех (неудача), либо какой-то импульс извне и, как реакция на это, - появление нововведения.
- Выявившееся противоречие:
 1. между реалиями жизни;
 2. между реальностью и ожиданиями людей;
 3. между ценностями и ожиданиями потребителя;
 4. в ходе какого-либо процесса.
- Изменившиеся требования какого-либо процесса производства или потребления. Лакуны (ниши) в структуре производства, рынка. Изменение в структуре народонаселения.
- Изменение в общественном сознании (мнении, настроении).
- Новое знание (открытие, изобретение, рационализация) как импульс нововведения.

Таблица 1

Различия инновационного и стабильного процесса (СНОСКА: Там же. С. 211.)

п/п	Характеристика процесса	Инновационный процесс	Стабильный (Рутинный) процесс
1.	Конечная цель	Удовлетворение новой, общественно-значимой потребности	Удовлетворение сложившейся общественной потребности
2.	Пути достижения целей	Многочисленны и не определены	Немногочисленны, известны оптимальные
3.	Риск при достижении цели	Высокий	Низкий
4.	Период образования связи от конца к началу процесса	Длительный	Короткий
5.	Тип процесса	Дискретный	Непрерывный
6.	Управляемость (возможность планирования)	Низкая	Высокая
7.	Планы	Долгосрочные, возможна их корректировка	Краткосрочные, имеющие характер директив, заданий
8.	Развитие системы, в рамках которой осуществляется процесс	Переход на новый уровень развития	Сохранение данного уровня развития
9.	Взаимодействие со сложившейся системой интересов участников процесса	Вступает в противоречия	Основывается на них
10.	Степень совпадения интересов участников процесса	Низкая	Высокая
11.	Распределение сфер ответственности	Перераспределяются	Стабилизируются
12.	Формы организации	Гибкие, со слабой структуризацией	Жесткие, основанные на нормах и регламенте

За более чем семидесятилетний период в анализе нововведений можно увидеть поворот от технократического к социальному видению этих процессов. То есть в анализ нововведений включаются такие элементы, как общественное сознание, ценности и ожидания, мнения и настроения.

Исследователи отмечают, что «инновационные процессы - вне зависимости от их формального определения - рассматриваются как процессы, пронизывающие всю научно-техническую, маркетинговую деятельность производителей и, в конечном счете, ориентированные на удовлетворение конкретных общественных потребностей». Различия инновационных и стабильных процессов показаны в таблице 9.

А.И. Пригожий в своей работе (СНОСКА: Пригожий А.И. Нововведения: стимулы и препятствия. М.: Изд-во полит. литературы, 1989. С. 29.) дает следующее определение нововведению. «Нововведение есть такое целенаправленное изменение, которое вносит в среду внедрения (организацию, поселение, общество и т. д.) новые, относительно стабильные элементы. Последние могут быть чисто материальными или социальными, но каждый из них сам по себе представляет лишь новшество, т.е. предмет нововведения, будь то станок или обряд, форма отчетности или сырье. Нововведение же суть процесс, т. е. переход некоторой системы из одного состояния в другое». В этом определении уже проводится различие между

нововведением - переходом (процессом), составляющим основной предмет инноватики как научной дисциплины, и новшеством, как конкретным результатом, продуктом этого процесса. В новшестве как продукте (результате) в «свернутом» виде содержится процесс инновации, который и является предметом научной дисциплины.

И. В. Бестужев-Лада пишет, что «нововведение - это такая разновидность управленческого решения, в результате которого происходит существенное изменение того или иного процесса, явления (технического, экономического, политического, социального и т.д.)» (СНОСКА: Бестужев-Лада И.В. Социальный прогноз и социальное нововведение.//Социологические исследования. 1990. № 8. С. 87-93.). Он дифференцирует социальные процессы в инновации и выделяет их различные аспекты.

Поиск оснований для исследования инноваций И. В. Бестужев-Лада начинает с критического анализа некоторых уже устоявшихся представлений.

Так он отмечает, что:

- Нововведение - не целенаправленный процесс, а побочный продукт какой-либо деятельности, что противоречит утверждению А.И. Пригожий (СНОСКА: Пригожий А. И. Нововведения: стимулы и препятствия. М.: Изд-во полит. литературы, 1989.). Он приводит пример, подтверждающий это утверждение. Например, выступление Н. И. Рыжкова (1990 г.) по телевидению, после которого на следующий день исчезли все продукты из магазинов г. Москвы, или запрет на торговлю спиртными напитками - никто ведь не стремился к «очередям позора», разгулу спекуляции водкой и т. д. Однако это - результат нововведений.
- Приведенные примеры заставляют усомниться в прогрессивности многих новшеств.
- Конечным результатом нововведения может быть не интенсификация функционирования той или иной сферы человеческой деятельности, а ее резкое ухудшение.

Итак, из этого анализа можно выявить следующее:

- Нововведение сопровождается наличием побочных, непредвиденных последствий.
- Результатом нововведения может быть резкое ухудшение функционирования той или иной сферы человеческой деятельности.
- Поставлен вопрос о критерии прогрессивности нововведений.

Различают инновации, изучаемые общественными науками - это «социальные» инновации, и инновации, изучаемые техническими науками - это «технологические» инновации. «Речь идет о предметах, изучаемых общественными науками, и предметах естествознания и технических наук. Именно в этом контексте, - отмечает И.В. Бестужев-Лада, - социальные нововведения противопоставлялись продуктным и техническим» (СНОСКА: Бестужев-Лада И.В. Социальный прогноз и социальное нововведение.//Социологические исследования. 1990. № 8. С. 91.).

Выделяя суть инновационных процессов, В.С. Дудченко (СНОСКА: Дудченко В.С. Инновационные игры: методология, теория, практика. 4.1 и 11. Таллинн: «Валгус», 1989.) отмечает, что «это обновление, перестройка, развитие всех аспектов нашей жизни», и что ростки нового порождаются в противоречиях, преодолении тупиков и разрывов в процессе всей человеческой жизни. В центре социальных инноваций не только процесс, но и сам человек с его способностью и развитием мыслительных процессов. Его работы в основном посвящены технологии порождения инноваций, способствующих формированию у людей новых подходов в ситуации тупиковой, рискованной и неопределенной. Это технология инновационных игр, направленная на изменение, развитие и порождения нового во многих сферах человеческой жизнедеятельности.

Таким образом, из анализа научных работ видно, что учеными и практиками ведутся попытки определить не только конкретные типы нововведений, но и выявить их разновидности, источники, характеристики, факторы, влияющие на инновационный процесс. Это говорит о том, что нововведения можно классифицировать и систематизировать по бесконечному множеству критериев и оснований. И выбор зависит от цели и задачи исследования.

Необходимо выявить тот аспект в социальных инновациях, который оказывает существенное влияние на обострение противоречий и порождение конфликтов.

В инновационных процессах можно выделить организационно-управленческую и социально-психологическую сферы. В этих сферах в большей степени есть возможность выявить влияние инноваций на отношения и взаимодействие между людьми и группами в производственной деятельности. В этих сферах можно выделить основные факторы, препятствующие и способствующие инновациям (СНОСКА: Иванов М.М., Колупаева С.Р., Кочетков Г.Б. США; управление наукой и нововведениями. М.: Наука, 1990.). В дальнейшем «нововведения» мы будем называть устоявшимся в социологической литературе термином «инновации». Специфики социальных инноваций заключается в том, что в центре внимания находится человек, его отношение к миру, его познавательные способности, духовные потребности и практические действия. Для описания инновационных процессов мы будем применять некоторые понятия, значения которых необходимо раскрыть. В широком понимании, «социальное» тождественно «общественному» и в этом качестве противопоставляется «естественному» или «техническому». В узком понимании «социальное» тождественно «социологическому», связанному с социальными отношениями, т.е. отношениями людей как членами определенных социальных групп или социальных институтов (СНОСКА: Бестужев-Лада И.В. Социальный прогноз и социальное нововведение. // Социологические исследования. 1990. № 8. С. 91.). В реальной жизни «социальное» выступает в форме социально-экономического, социально-демографического, социально-психологического и т. д. Поэтому, употребляя термин «социальное», мы будем иметь в виду, что оно не сводимо только к «социологическому», с другой стороны, мы отделим его от технических (продуктных) и технологических инноваций, а также чисто экономических, экологических, правовых и прочих.

Социальные инновации - это процессы, в результате которых происходят существенные и необратимые изменения во взаимодействии между людьми, группами, что способствует формированию новых связей и отношений между ними, направленных на удовлетворение новых духовных и интеллектуальных потребностей, новых норм, порождению организаций и связей более высокого уровня развития. Социальные инновации сопровождаются процессами обострения противоречий и конфликтов, это закономерная форма и содержание взаимодействия между людьми и социальными группами.

Итак, процессы инновационной деятельности имеют сложный, противоречивый характер, в них часто возникают различного рода нарушения (разрывы), выступающие для субъекта в качестве проблем, которые требуют решения. Воздействия на эти процессы вызывают неоднозначные, порой необъяснимые и неожиданные реакции. В результате разрывов возникают процессы или деятельности особого типа - нестабильные, кратковременные, индуцированные этими разрывами и попытками их устранить. Такие ситуационные системы деятельности представляют собой относительную целостность лишь с точки зрения данных разрывов и воздействия на них и лишь на период их осуществления. Однако они обладают большой сопротивляемостью при попытках их ликвидировать и высокой динамичностью развития. Чаще всего ситуационные системы деятельности не устраняют возникающих разрывов, компенсируя их лишь частично. Они-то и могут оказывать сопротивление, либо содействовать регулирующими развивающим воздействиям на организацию. Их отличительные особенности заключаются в привязанности к данной ситуации, в единстве и единообразии направленности

разрозненных, в предельном случае не координируемых человеческих действий, относительно самостоятельных на некотором промежутке времени (СНОСКА: Дудченко В.С. Ситуационные структуры в организации. // Структура инновационного процесса. М.: ВНИИСИ, 1989. С. 84.). Критической зоной развития этих процессов, когда происходит резкая смена межиндивидуальных и межгрупповых связей и отношений, сопровождающаяся возрастанием психологической напряженности и конфликтности, могут выступать периоды, связанные с осуществлением инноваций.

Факторы, способствующие и препятствующие инновационной деятельности, представлены в таблице 10.

Таблица 2

Факторы, препятствующие и способствующие инновационной деятельности в организационно - управленческой и социально-психологической сферах (СНОСКА: Иванов М.М., Колупаева С.Р., Кочетков Г.Б. США; управление наукой и нововведениями. М.: Наука, 1990. С. 23.)

п/п	Группа факторов	Факторы, препятствующие инновационной деятельности	Факторы, способствующие инновационной деятельности
1.	Организационно-управленческая сфера	Устоявшиеся оргструктуры; Излишняя централизация; Жестко иерархический принцип построения организации; Преобладание вертикальных потоков информации; Ведомственная замкнутость; Трудность межотраслевых и межорганизационных взаимодействий; Жесткость в планировании; Ориентация на сложившиеся рынки; Сложность согласования интересов участников.	Гибкость оргструктуры; Децентрализация; Матричная структура построения организаций; Преобладание горизонтальных потоков информации; Некоторая автономность во взаимодействии с другими структурами; Индикативность в планировании, допущение корректировок.
2.	Социально-психологическая сфера	Сопrotивление у субъектов, функции и статус которых могут быть изменены; Сопrotивление субъектов, которые вынуждены будут перестраивать устоявшиеся способы деятельности; Сопrotивление нарушениям стереотипов поведения, сложившихся традиций, норм; Боязнь неопределенности, опасения наказания за неудачу; Сопrotивление всему, что поступает извне (синдром чужого изобретения).	Ориентация на проблемные направления и формирование групп под них; Высокая степень согласованности всех субъектов инновации; Моральное поощрение, общественное признание; Обеспечение возможностей для творческой реализации субъекта.

Предполагается, что любая система реагирует на воздействия не вся в целом, а какой-то своей частью. Причем, в области воздействия, в процессах, структурах, в качестве одной из возможных форм и проявляется ее реакция, моделирующая воздействие. Возникает побочная ситуационная структура, значимая для социальной системы в целом.

Под ситуацией мы будем иметь в виду конфигурацию определенных социальных компонентов, взаимосвязанных в данный момент развития организации. Ее основные составляющие

(СНОСКА: Дудченко В.С. Инновационные игры: методология, теория, практика. 4.1 и 11. Таллинн: «Валгус», 1989.):

- элементный состав;
- способы взаимодействия;
- взаимодействие элементов объекта и среды в рамках системы; их новые значения и представления для участников ситуации.

Учитывая, что социальные инновации представляют собой очень сложный, часто неопределенный по своему исходу, насыщенный неожиданными ситуациями на промежуточных участках, трудно прогнозируемый процесс, исследование инноваций, особенно на микроуровне, требует особых технологий, которые включали бы в себя основные характеристики инноваций. А так как центральным звеном в социальных инновациях является субъект, то включение самого субъекта и его действия в исследование конфликтов является основной задачей инновационных технологий исследования, в которых субъект, находящийся в конфликте, может занимать функцию исследователя и обучающегося (СНОСКА: Там же.).

Обобщая основные взгляды и некоторые подходы разных авторов к инновационным процессам, можем зафиксировать следующие положения:

- Процессы в общественном производстве могут быть традиционные и инновационные;
- Инновационная деятельность разделяется на «технико-технологическую» и «социальную»;

Различные факторы (технико-экономические, юридические, организационно-управленческие, социально-психологические и прочие) могут способствовать или препятствовать инновационной деятельности.

Инновациям присущи такие основные характеристики, как:

- высокий риск и высокая степень неопределенности;
- гибкость форм;
- обострение противоречий и конфликтов;
- наличие побочного, неопределенного продукта (результата), удовлетворение новой потребности;
- переход на новый уровень развития системы.

В центре социальных инноваций находится человек, именно это определяет социальную направленность процессов. Итак, мы можем отметить, что инновационный процесс характеризуется такими признаками как неопределенность в достижении цели, высокий риск, обострение конфликтов, гибкость форм, удовлетворение новой потребности и переход на новый уровень развития системы.

Учитывая сложившуюся в России ситуацию, можно констатировать, что политики, принимающие важные государственные решения, да и общество в целом, сопротивляясь или принимая социальные инновации глобального характера, к конфликтам были не подготовлены.

ОТ ИННОВАЦИИ К КОНСЕРВАЦИИ: ИННОВАТОР В ПРАКТИКЕ

Цой Любовь Николаевна

Есть особый слой людей в обществе (примерно, от 15 до 20%), которые рвутся вперед, в завтрашний день. Их не устраивает сегодняшнее состояние. Необходимо отметить, что именно они наименее защищены и наиболее уязвимы. Позиции таких людей очень наглядно показаны в работе художника начала XVI века А. Дюрера - «Четыре апостола». В ней образно раскрываются преобразования, которые происходят с инновационно-ориентированным человеком. Первая фигура - духовный лидер. Она заключается в том, что человек безвозмездно, думая обо всем человечестве, исходя из самых лучших побуждений, борясь со злом и будучи недовольным тем, что творится вокруг, высказывает (излагает) свою идею. Она обязательно связана с теми будущими благами, которые ожидает общество или даже человечество: счастье, благополучие, мир и так далее.

Это привлекает или не привлекает людей. Появляются сторонники и противники. Некоторые говорят: «да, эта идея хорошая, давайте объединимся». И тут появляется вторая фигура - методист. Его функция выявить, действительно ли эта идея новая, а если и новая, то для кого? Может для конкретного человека, а может для группы, организации, общества или в масштабе человечества? Методист сравнивает, вычленяет ее плюсы и минусы, выгоды и риски. Иногда новое заключается в том, что появляется ясное понимание того, что было ранее. Третья фигура - сугубо прагматическая - управленец (менеджер) Его функция заключается в том, чтобы найти средства, разработать технологию, для реализации идеи и получения прибыли. Он реализует идею, собирает людей и т.д. Делает все, что необходимо для того, чтобы запустить производственный процесс. Если методист, в основном должен обладать аналитическим складом ума, то менеджер должен быть хорошим организатором и руководителем. Как только появляется реальный продукт, оцененный в обществе, его необходимо защищать, так как инновация - вещь хрупкая и требует защиты. На этом этапе защита появляется политик. Его функция защищать политическими средствами идею и производство, иногда криминального характера. Итак, четвертая фигура - политик и вторичный идеолог, который защищает идею на уровне власти.

Власть присоединяется к инновационной идее. Какова функция политика и идеолога? Он вещает об этой инновации с высоких трибун, и оказывает влияние на формирование общественного мнения. Правда, в последние десятилетия, такую функцию может взять на себя не только политик, но и средства массовой информации. Главное - это функция защиты, с целью извлечения уже не только материальной, но и политической выгоды. Самым интересным на этом этапе является то, что инновационный процесс превращается в рутинный и инновация «умирает». И чем сильнее будет власть защитников, тем сложнее будет пробиться новым инновациям. Это связано с тем, что в борьбе за ту идею, на которой был сделан политический капитал, политик будет уничтожать другие идеи, которые еще предстоит реализовывать. И тогда этот политик - идеолог второго ранга, будет ярким врагом других инноваций, вслед за которыми может появиться конкурент в борьбе за власть.

Такова сегодняшняя диалектика инноваций, посредством которой может быть раскрыта история человеческого развития. Иногда социальные инновации остаются иллюзией и надеждой и превращаются в социальные мифы, потому, что эта технологическая цепочка «не проработана». С другой стороны, прорабатывая технологию осуществления новых идей и

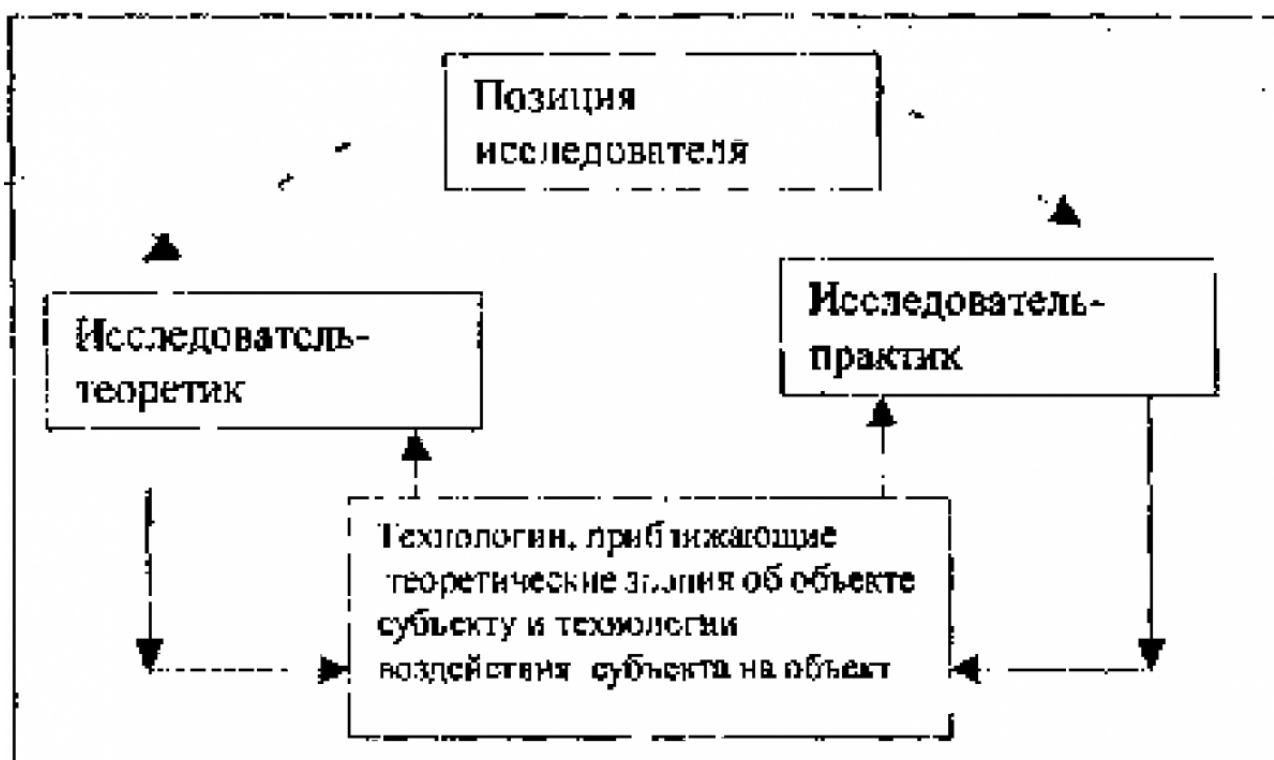
осуществляя их в практике, необходимо прогнозировать «смерть» инновации.

Только понимая весь трагизм обновления и стагнации, механизма общественного развития, человек может подготовить себя к сложным и мучительным процессам преобразования в обществе.

ДИХОТОМИЯ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ПОЗИЦИЙ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ

Цой Любовь Николаевна

Признавая многообразие предметов, которые выделяются каждой наукой в объекте исследования, необходимо зафиксировать наличие двух основных позиций в исследовании конфликтов (Схема 1).



Это очень важный момент, так как далее эти позиции будут предъявлены автором в раскрываемом содержании. Каждому человеку, который приступает к анализу конфликтов в среде и к анализу собственных конфликтов, следует интеллектуально разотождествлять эти две позиции. Это некоторый культурный образец работы с мыслью, доставшийся нам в наследство от философов разных времен.

Первый подход исследователя-теоретика, второй, исследователя-практика. Эти позиции различны по целям, задачам, методам, так же как и по требованиям к ним со стороны профессионального сообщества и общества в целом.

Исследователь - теоретик (ИТ) - это носитель определенного научного знания какой-либо одной или нескольких научных дисциплин: права, социологии, психологии, педагогики и т. д. Конфликт, как единый объект, «высвечивается», исследуется этими научными дисциплинами с точки зрения его «расщепления» по предметам, а также постановки проблем, отбора специфических элементов содержания и фактов, использования научного понятийно-категориального аппарата, различных принципов организации материала. ИТ не включен в реальный конфликт, он находится от него на дистанции, анализируя его как объект и предмет

исследования.

Исследователь-практик (ИП) - это не только носитель научного знания, но это также человек, включенный в конфликт. Т. е. эту позицию может занимать субъект, как включенный в конфликт, так и тот, кто не является конфликтующим субъектом (консультант, социолог, управленец, политик, предприниматель и т. д.), а оказывает некоторое вмешательство в конфликтную ситуацию, с целью изменения некоторых её характеристик и управления процессами в конфликтной ситуации.

Различие заключается в том, что если ИТ будет вносить в действительность упорядоченные схемы со своей созерцательной позиции, то ИП будет стремиться к активной целенаправленной ориентации в конфликтной ситуации, так как именно в конфликтном взаимодействии существует возможность формирования новых социальных норм и культурных образцов, регулирующих эти отношения.

Между этими позициями может существовать органическая взаимосвязь, но может и отсутствовать. Органическая взаимосвязь может быть представлена как технологическая помощь, однако рассматривать ее необходимо во всем разнообразии связей и отношений конфликтующих сторон друг с другом, с миром вещей и миром идей.

Рассмотрим особенности этих двух позиций. Требования к ИТ не предъявляются непосредственно практикой. Более того, результаты теоретических работ, особенно в общественных науках, позволяют наполнять некоторый «резервуар-накопитель», из которого на протяжении многих лет общество будет черпать идеи, модели, разработки, помогающие осмыслить процессы в обществе. Вероятно, поэтому во многих странах фундаментальные исследования финансируются государством, а конкретно-прикладные исследования в большей степени финансируются частным бизнесом, предпринимательскими структурами и конкретными заказчиками. Наука призвана раскрывать «значительно больше того, что реально могут освоить техника и производство», - писал Б.М. Кедров (СНОСКА: Кедров Б.М. Проблемы логики и методологии науки. Избранные труды. М.: Наука, 1990. С. 266.). Только сравнительно малая часть из того, что найдено и познано наукой, может иметь непосредственное практическое применение, а подавляющая масса научных данных остается в сфере чисто теоретических знаний. И для того, чтобы получить хотя бы один благоприятный шанс из ста, теоретику необходимо исследовать все сто шансов, хотя реализован будет лишь один из них ИТ не «завязан» непосредственно на практику, отношения с конкретной практикой носят опосредованный характер.

Науке нужны понятия, выражающие вещи адекватно, отмечал Э. Дюркгейм (СНОСКА: Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991. С. 445.), - «такими, каковы они суть, а не такими, какими их полезно представлять себе для практики». В этом плане социолог (исследователь) должен освободиться от чувственного восприятия настолько, насколько это возможно. Для теоретического познания требуется разделение и противопоставление того, что ранее было единым (а в данный момент это субъект - объектные отношения и связи). Такой процесс происходит в мышлении исследователя.

Если мы обратимся к любой научной дисциплине, то в учебниках мы обязательно найдем две составляющие, собственно научную и практическую части. Научные исследования дифференцированы, и можно выделить «высокие» теории

(макротеории) и микротеории, объясняющие локальные, иногда сугубо специфические явления в жизни человека. Конфликт, который переживается, сложно поддается дистанцированию как предмет, особенно со стороны конфликтующих сторон.

С учетом того, что классическая наука требует, чтобы между познающим субъектом и объектом была выдержана дистанция, разотождествление с конфликтной ситуацией, в которую включен ИП, требует применения интеллектуальных усилий и технологий, позволяющих интеллектуально удерживать дистанцию. В случае отсутствия возможности пользоваться технологиями разотождествления, специалист может знать о закономерностях развития конфликтных ситуаций и конфликтов, читать лекции, проводить консультации, однако в реальной конфликтной ситуации он может быть беспомощен и тогда эта ситуация будет его психологически разрушать. Такие знания, которыми воспользоваться в конфликтной ситуации невозможно в силу разных обстоятельств и причин, можно назвать «мертвыми знаниями».

Одной из самых сложных проблем для специалиста в области практической конфликтологии является переход от знаний к умению пользоваться ими, т.к. именно это требование задается самим переходом от теории к практике. В состоянии ли ИТ, сохранив исследовательскую позицию, перейти в позицию ИП? Если мы отрицательно отвечаем на этот вопрос, тогда действительно между теорией и практикой существует огромная пропасть и претензии со стороны практиков, которые не в состоянии воспользоваться научными знаниями, вполне обоснованны.

Вопрос заключается в том, как противопоставить конфликт как объект -познающему субъекту, являющемуся одновременно и конфликтующим образованием, то есть частью объекта.

Итак, назовем конфликтующее образование-субъект №1 (действующий), он же познающий субъект, который может исследовать себя из позиции субъекта №2. Он как бы «раздваивается» на две позиции: действующая и осознающая действие (схема 9).

Субъект №2



Субъект №1



Схема 2. Двойственная позиция субъекта в конфликте

Только выйдя в позицию субъекта №2, конфликтующее образование может занять позицию исследователя-теоретика. В противопоставлении субъекту №1, имеется возможность мысленно «расчлнить» целостность объекта (в данном случае это конфликт и его составляющие элементы). То есть сам конфликтующий субъект проводит ту интеллектуальную работу, которую по отношению к нему проводит теоретик, как наблюдающий извне. Разница заключается в том, что полученные знания являются уже результатом интеллектуального труда ИП, занимающего позицию субъекта №2, а не теоретика, который не является участником конфликтной ситуации. С полученными знаниями субъект №2 может произвести обратное действие, позволяющее вернуться в целостность конфликта, т. е. совершить активное, преобразующее воздействие субъекта на объект, а значит и на себя, как на часть объекта (конфликтующее образование), так и на ситуацию в целом.

Когда мы говорим о позиции ИП, то имеем в виду реальные конфликты, в которые он включен, т. е. сложные процессы, драматические отношения, стрессы, эмоции и разные интерпретации субъектами конфликтной ситуации. От ИП ожидается некоторый результат, основанный на знаниях в области конфликтов, владение инструментарием (методами, средствами и технологиями) в целях направления собственной энергии и энергии людей в конструктивное

русло. Особенность практики состоит в том, что в ней нераздельно сливается субъект с объектом, т.е. субъект обнаруживает свое единство с объектом, свою неразделимость с ним. Поэтому в ходе непосредственной практики ИП приходится открывать, изобретать самому приемы, методы и подходы, имеющие малую ценность в теоретическом но вполне результативные в конкретной конфликтной ситуации.

Специфической особенностью является то, что теоретик имеет уже готовые определения и понятия, и в рамках уже заданных параметров начинает исследование. Однако реальное взаимодействие людей происходит не только на уровне понятий, но и смыслов, как обобщенных, так и индивидуальных, часто скрытых от исследователя - теоретика. Поэтому наряду с взаимодействием понятий существует и взаимодействие смыслов и «смысловых полей», неотделимых от самого человека (В.В. Налимов (СНОСКА: Налимов В.В. Спонтанность сознания: Вероятностная теория смыслов и смысловая архитектура личности. М.: «Прометей», МГПИ им. Ленина, 1989.), П. Сорокин (СНОСКА: Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество. М.: Политиздат, 1992.). В случае, если теоретик раскрывает собственный, иногда определяемый не наукой, а личностной позицией, смысл, он тем самым предъясвляет уже себя лично, что противоречит принципу научности, т. е. дистанцированию и беспристрастности.

Научность и дистанцирование, как установка, позволяет не считать собственные интересы теоретика (кроме научного) как бы «центром мира» и находить другую точку отсчета для ориентации по отношению к исследуемому «объекту». В этом подходе упускаются из виду смыслообразующие структуры и мыслительные процессы теоретика и тогда критике подвергаются гипотезы, методы, результаты и т.п. В этом контексте, Г.П. Щедровицкий называет такую «научную» установку «натуралистической» (СНОСКА: Щедровицкий Г.П. Избранные труды. М.: Школа культурной политики, 1995. С. 279.).

ИП может вносить свой личностный смысл, рефлектируя одновременно процессы мышления, так как это содержание не отделимо от «объекта» исследования и требует не только внешней рефлексии по отношению к «объекту», но и внутренней рефлексии, высвечивающей «табло сознания» самого себя. Такой подход Г.П. Щедровицкий назвал «системодеятельностным» Здесь упор делается на поиске многомерности и различных оснований или критериев, имеющих одинаковое значение для ИП. Второй подход предполагает начинать исследования реальности без опоры на понятия и определения. ИП как бы заново наполняет своим содержанием «ничто», к чему придет в своих размышлениях, как будто делает первые шаги. Он как бы «высвечивает» реальность и делает ее «прозрачной», очищая от «чужеродного», неясного мифически идеологического, чувственно-слепого. И в этой прозрачности он (ИП) сам «приподнимает» реальность до некоторых идей, абстракций, понятий. Проложив такой путь, он вновь «погружается» в реальность, «очищенную от некоторых влияний и ее восприятия», и уже за свое понимание может взять ответственность на себя, не перекладывая ее на научные теории, идеологию, общественное сознание и т. д. В этом процессе исследования возможно раскрытие смысла многих представлений, сформированных на основании новых или отживших идей, интересов групп, содержания определений, на которых они «построены».

Второй подход направлен, прежде всего, на выработку индивидуальных средств познания (и в этом плане субъективных), которые могут быть описаны, но не всегда могут быть научными, так как не в состоянии наполнить «резервуар» науки и не могут быть переданы для пользования. А так как ИП может получить ожидаемый результат только в том случае, если в конфликтной ситуации осознанно начнут действовать конфликтующие образования, то он должен владеть этими двумя подходами.

Таких требований к ИТ (в классической науке) действительно не предъясвляется (Таблица 1).

Таблица 1

Различия в подходах исследователя-теоретика и исследователя-практика

Фактор	Исследователь-теоретик	ИП (в данном контексте - консультант по управлению)
Задача.	В основном формируется ИТ; к ожидаемым результатам не предъявляются жесткие требования, особенно, когда дело касается поисковых работ.	В основном формируется заказчиком, иногда на основе сотрудничества с ИП (консультантом).
Продолжительность решения задачи.	Срок завершения работ может варьироваться в достаточно широких пределах.	Устанавливается более сжатый и жесткий срок завершения работ.
Методологический аспект.	Исключает мыслительный процесс ИТ.	Включает мыслительные процессы ИП.
Получаемые результаты.	Новые знания, новая теория. Повышение научного, профессионального уровня.	Улучшение практики управления.
Право собственности на добытую информацию.	Обычно доступ к информации имеют широкие круги пользователей.	Часто доступ к информации для внешних пользователей закрыт.
Принятие решений.	По собственному усмотрению ИТ может менять предпочтения к выполнению задач, предусмотренных научным планом.	Свобода действий ограничена лишь основной задачей заказчика.
Академическая строгость.	Ограничена методикой, категориально понятийным аппаратом.	Обеспечение минимально необходимого уровня соответствия решаемой задаче.
Оценка проделанной работы.	Внешняя - оценивается в сравнении с тем, что происходит в науке, учитывая направления развития.	Внутренняя - оценивается самим заказчиком.

Поэтому, выделяя две позиции (ИТ и ИП) и разделяя два методологических подхода (натуралистический и системодетельностный), мы тем самым задаем некоторое проблемное поле, в котором научные знания могут приобрести смысловое значение только тогда, когда они начинают оказывать влияние на изменение конфликтной ситуации. А это означает, что консультант -конфликтолог может и должен сознательно занимать эти две позиции.

Основные характеристики различия двух исследовательских подходов к конфликтам могут быть изображены в виде сопоставления различных факторов (Таблица 1).

Возможен ли синтез содержания разных исследовательских позиций и кто может быть носителем этого синтеза? Можно сформулировать некоторое предположение, что подлинный синтез требует такой позиции, которая смогла бы сохранить все, что возможно, из достижений культуры и науки в целях преобразования практики. Это значит, что один и тот же материал конфликтной действительности для позиции ИТ является предметом обозрения, для ИП он служит «средством конкретной ориентации».

Именно стремление к конкретной ориентации заставляет ИП видеть вещи внутри данной конфликтной ситуации. Эту фундаментальную особенность взаимодействия теории и практики отметил Карл Манхейм (СНОСКА: Манхейм К. Диагноз нашего времени. М.: Юрист, 1994. С. 148.), который четко сформулировал различия между «схематически упорядочивающей и активно ориентирующей» установками исследователя, которые определяются его позицией.

Таким образом, конфликтолог-практик должен уметь интеллектуально и в действиях переходить из позиции в позицию и осознанно обозначать их в конфликтных ситуациях, с целью минимизации манипулирования общественным сознанием и сознанием конфликтующих сторон. Соответственно, быть специалистом только в одной области наук, ему недостаточно. Он вполне закономерно будет выходить на междисциплинарный уровень, так как ему будет «тесно» в круге научных дисциплин, он будет стремиться к поиску должного, что не всегда определяется наукой.

Для ИП недостаточно и невозможно решать практические задачи, в рамках только одной научной дисциплины. Конфликтная действительность - это некоторое целостное структурное образование, и к какому именно научному или иному знанию необходимо обратиться специалисту или конфликтующим сторонам, на первом этапе не всегда ясно. Несомненно, что каждый человек в конфликтной ситуации может быть открыт только тому званию, к которому готово его сознание и которое он может освоить, то есть сделать своим. На сегодняшний день ситуация такова:

- существует равенство всех сфер познания окружающего мира и человека (наука, культура, религия, искусство и т. п.);
- частные (индивидуальные) формы жизни оцениваются как соизмеримые с социальными (общественными) последствиями;
- семиотика показала, что мир порождается и определяется сознанием человека. Отсюда равенство предметности;
- изменилась событийная картина мира, в которой природа, технология, культура одновременно и управляемые, и стихийно развивающиеся.

Что выбрать конфликтующему образованию из этой многоликости, какой образ конфликтной реальности? Конфликт драматичен по своей сути, как ситуация неопределенности, в которой многие культурные образцы (и знания в том числе) потеряли ценностные ориентации в обществе, а новые не принимаются. Поэтому некоторые социально значимые культурные образцы, феномены необходимо обсуждать как пространство возможностей. К таким феноменам относится конфликт, который не может исследоваться или обсуждаться сам по себе, а только в контексте самоопределения конкретного исследователя (группы) по отношению к реальным событиям, участником которого он является.

В отличие от любого социального явления, которое как объект изучается общественными науками, конфликт является особым объектом. Он не существует независимо от человека, а значит, и от исследователя. Конфликт является необходимой стороной любого взаимодействия как внешнего (интеракция), так и внутреннего (интраакция). Таким образом, перед конфликтологами стоит задача отойти от стереотипов обыденных представлений, что означает отказаться от субстанционального отношения к конфликту, а значит, исследовать не только конфликт (как предмет), но и дистанцию между исследователем и конфликтом.

Таким образом, можно выделить две исследовательские позиции (теоретическую и практическую) и два подхода (натуралистический и системодетельностный) независимо от того, в рамках какой науки исследуется конфликт. Это разделение позволяет поставить новые задачи перед новой профессиональной позицией (конфликтолог-практик) в России и соответственно разрабатывать проблемное поле в плане их подготовки, формирования ответственности и профессиональных критериев их деятельности в обществе.

Критика знаний в реальных конфликтах (но не в теории) должна уступить место «принципу полилога», т. е. равнозначности многих знаний о конфликте. По отношению к мыслительным средствам построения понятий и представлений должен доминировать «принцип расщепления».

ПРАКТИКА ОСОЗНАННОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНФЛИКТА

Цой Любовь Николаевна

Конструктивная точка зрения на конфликт предполагает, что неизбежность конфликта вовсе не предполагает неизбежность тотального разрушения. Более того, многие исследователи считали, что конфликт созидателен, а насилие является следствием неумения им управлять. Конфликт может быть рассмотрен как форма изменений, и тогда становится ясно, сколь велико его значение в развитии организаций. Отрицание же конфликта - является отрицанием развития общества, и отсутствие конфликта можно считать ненормальным явлением.

Анализ теоретических работ позволяет зафиксировать, что существует, как минимум пять способов использования понятия «конфликт» (СНОСКА: Шайхутдинов Р. Конфликтологическая программа построения гуманитарных дисциплин.//Кентавр, М., 1993. №2. С. 37.):

- Конфликт как «случившийся факт», т.е. как столкновение, по отношению к которому надстраиваются различные технические и социальные образования, доводя фактическое столкновение сторон до полной структуры конфликта.
- Конфликт как предмет исследования (теория классовых борьбы, теория игр и т.д.).
- Конфликт как область специализации научных предметов (в психологии, правоведении, политологии, философии, социологии, педагогике и т.д.).
- Конфликт как средство исследования (аналитика). В данном случае конфликт рассматривается как своего рода экран, на котором можно увидеть то, что не видно при нормальном стечении обстоятельств (психоанализ, артпроверка, провокации в психологических тренингах).
- Конфликт как искусственно создаваемый организатором механизм интенсивного мышления и деятельности (проблематизация, организация межгруппового и межличностного конфликта).

Мы будем рассматривать конфликт, как один из приемов достаточно обширного арсенала (представленных в зарубежных и отечественных работах) методов управления и коррекции поведения конфликтующих субъектов в конфликтных ситуациях. Это прием, травмирующий и неприятный. Тем не менее, необходимо рассмотреть его с точки зрения технологии обучения, изменения и развития.

При возникновении противоречия между требованиями общества и личности возникает опасность углубления и деструктивного обострения противоречия и конфликта. В таком случае, (например, в педагогике) А. С. Макаренко считал, что не следует оберегать это «дефективное отношение», нельзя позволять ему расти, а необходимо уничтожить его, взорвать. Он назвал такой прием «взрывом», для достижения которого конфликт доводится до последнего предела, до такого состояния, когда уже нет возможности, ни для какой эволюции, ни для какой тяжбы между человеком и обществом, когда вопрос поставлен ребром: быть или не быть членом общества, уйти или остаться? А. С. Макаренко рекомендовал искусственно создавать подобные кризисные ситуации для того, чтобы человек имел возможность коренным образом измениться, перерасти и возродиться к новой жизни (СНОСКА: Макаренко А.С. О взрыве.//Собрание сочинений. М., 1985. Т. 5. С. 508.). С точки зрения подготовки подростков к агрессивной среде такой подход вполне оправдан и позволяет по-иному взглянуть на тепличные условия, создаваемые в современных школах некоторыми педагогами, называющими это гуманистическим отношением.

В педагогике конфликтные ситуации рассматриваются как возможность для учителей «высветить» состояние отношений между детьми и подростками в школьной жизни (классе). Стихийно возникающие конфликты, проявляющиеся в острых формах, используются в педагогических целях. Основная задача учителя, считает Б.Т. Лихачев, - активно вмешиваться в разбор конфликтной ситуации в случае ее обострения (СНОСКА: Лихачев В.Т. Педагогика. М.: Прометей, 1993. С. 204.).

Как прием, конфликт используется в психологии (например, в терапии) в целях коррекции поведения субъектов в разрешении реальных конфликтов. Одной из причин психических расстройств и недугов, в классической психодраме считаются ролевые конфликты (СНОСКА: Лейтц Г. Психодрама: теория и практика. Классическая психодрама Я.Л. Морено. М.: Прогресс. Универс, 1994. С. 301-311.). Исходя из того, что человек «несет на себе отпечаток исполняемых им ролей», через них можно раскрыть непосредственно индивидуальную структуру личности или конфликтующих партнеров. Ролевые конфликты могут возникнуть стихийно и могут разыгрываться с помощью специалистов в виде интерперсонального конфликта между разными людьми.

Если мы обратимся к гуманистической психологии как направлению в психологии и психотерапии, теория и практика которого ориентирована на актуализацию внутренних ресурсов человека, то увидим, что там используется метод «групп личностного роста». Одна из разновидностей этого метода основана на принципе самораскрытия. Раскрываясь перед другими, рассказывая о своих глубоких и значимых переживаниях, чувствах, которые пациенты вызывают друг у друга, участники таких групп начинают лучше видеть, понимать и чувствовать самих себя, освобождаются от неадекватных психологических защит и барьеров самовосприятия, искажающих образ «Я». Одним из необходимых, условий развития и саморазвития является личностный риск. У человека, попадающего в ситуацию риска, активизируются рефлексивные процессы самосознания, позволяющие ему более осознанно и целенаправленно «выстраивать» свои действия. Гуманистическая психология на первое место при использовании этого метода выдвигает принцип «не навреди».

Конфликт как прием применяется на многих семинарах смешанного типа. Так, например, В. Эрхард, начиная с 1982 г. проводит семинары в России. За рубежом он (там он проводит свои семинары с 1971 г.) восстановил против себя и своих семинаров группу психиатров, которые считают, что подобные семинары-опыты могут оказать разрушительное действие на некоторых участников (СНОСКА: Лейтц Г. Психодрама: теория и практика. Классическая психодрама Я.Л. Морено. М.: Прогресс. Универс, 1994. С. 301-311.). «Он позволяет себе насмеяться над обучающимися, он педантичен и груб в обращении с ними». Критикуя его семинары, специалисты считают, что тренинги В. Эрхарда «дегуманизируют людей, сознательно подвергая их осмеянию, унижению и оскорблению». И не случайно напряжение и тревога, создаваемые, на семинарах приводили к частым психическим срывам. Он «отрицает коллективную деятельность», «призывает человека принять ответственность за свою собственную жизнь», отрицает взаимную поддержку и организованную борьбу». «Индивида превращают в асоциальное, а фактически в антисоциальное существо, так как индивид становится одиноким и психологически обнаженным». Он также применяет такие приемы, как длительные периоды дискомфорта, монотонность и утомление; нападает на систему убеждений, ценностей и модели поведения; лишает человека психологической и организационной защиты; осмеивает и критикует в авторитарной форме недостатки человека. Истерики и обмороки - обычное явление на этих тренингах. Его семинары называют «избиением в воскресную ночь».

Отношение к таким семинарам зарубежных и отечественных специалистов различно. Так по материалам Российской ассоциации «Открытый мир» видно, что большинство участников вышеперечисленные разрушительные моменты не отметили, 96% участников были в восторге

от тренинга (среди них доктора и кандидаты наук, депутаты и руководители, студенты и домохозяйки). По опросам анкетирования (март 1991 г.) положительно к семинару отнеслись - 96% опрошенных, негативно - 3%, 1% - безразлично (СНОСКА: Искусство сделать себя. Под ред. А.Н. Чумакова, З.М. Каримова, Г.А. Пырина. М.: Ассоциация «Открытый мир», 1992. С. 76-77.).

В инновационных играх конфликт как прием используется для активизации участников, выделения и уточнения позиций, точек зрения, мобилизации усилий и концентрации сил. В.С. Дудченко отмечает, что это «самое сильное средство и самая острая форма организации групповой работы, поэтому использовать его следует с величайшей осторожностью» (СНОСКА: Дудченко В.С. Инновационные игры: методология, теория, практика. 4.1 и 11. Таллинн: «Валгус», 1989.).

В организационно-деятельностных играх (ОДИ) Г.П. Щедровицкий выделяет три пояса «мыследеятельности», один из которых - пояс «мысли-коммуникации», наполнен борьбой и взаимоотрицанием. Этот пояс «не поддается различению правильного и неправильного». Он живет «по принципам полилога (т.е. многих логик), противоречий и конфликтов» (СНОСКА: Щедровицкий Г.П. Избранные труды. М.: Школа культурной политики, 1995. С. 135-143, 493-494.). Именно конфликты, противоречия и борьба придают этому поясу (мысли-коммуникации) особый смысл и оправдывают его существование в качестве особого пояса. Он может быть рассмотрен с точки зрения необходимого средства и формы совместной работы «над общими проблемами, которые изучаются разными дисциплинами, т. е. включают в себя формы междисциплинарной коммуникации и полипредметного мышления». На этом уровне вся работа оформляется как ситуационный анализ причин и источников противоречий, конфликтов и разрывов в деятельности. Интеллектуальный выход за пределы ситуации как рефлексивный в этом плане оказывается «чисто негативной, чисто критической и разрушительной связью; чтобы стать положительным творческим механизмом, она должна еще дополнить себя какой-то конструктивной процедурой, порождающей условия и средства, необходимые для объединения рефлектируемой и рефлектирующей деятельностью в рамках подлинной кооперации» (СНОСКА: Там же.)

В некоторых работах фиксируется рефлексивное мышление. Риск разрушения и личностный рост человека сопровождаются развитием рефлексивного мышления, опасность которого описал один из слушателей лекций И. Фихте: «молодые люди, споткнувшиеся столь рискованным образом о первую попытку умозрения, могли при дальнейших своих стараниях попасть в весьма опасное духовное состояние» (СНОСКА: Фихте И. Сочинения в двух томах. СПб., 1993. Т. 1. С. 686.).

С.Л. Рубинштейн описывает два способа человеческого существования, как жизнь человека в двух формах (СНОСКА: Рубинштейн С.Л. Проблемы общей психологии. М.: Педагогика, 1973. С. 351-357.). Во-первых, как реальная причинность другого, выражающая переход в другое (это характерно и для не специфически человеческих уровней бытия), а во-вторых, как идеальное интенциональное «проектирование» себя, присущее лишь специфически человеческому образу жизни. Специфически человеческий способ существования также выступает в двух формах; как жизнь, не выходящая за пределы непосредственных связей, в которых живет человек, и как философское осмысление жизни, связанное с рефлексией. В указанных формах «по-разному обнаруживается специфика способа существования, которая заключается в мере соотношения самоопределения и определения другими условиями, в характере самоопределения в связи с наличием у человека сознания и действия» (СНОСКА: Там же. С. 261, 352-357.). Отправным пунктом в раскрытии необходимых предпосылок он считал этику. В самоопределении в каждый момент каждый поступок приобретает этический смысл через то, как человек входит в общий план человеческой жизни.

Как мы видим, почти во всех работах отмечается опасность и некоторый риск при применении конфликта как приема, который способствует формированию рефлексивного мышления. С одной стороны, исследователями отмечается опасность рефлексии, с другой, - возможность философского осмысления способа существования. Отмечая конфликт как прием, в то же время, в работах исследователей отсутствует методическое описание конфликта, как метода. Психологи в основном фиксируют состояние человека, его эмоционально-психологические изменения и его развитие. Педагоги, центрируют внимание на культурных образцах поведения. Философы выделяют смысловой контекст способа существования человека. Социологи рассматривают конфликт, как социальное явление, имманентно присущее человеческому сообществу. В чем близки выводы этих многих исследований, так это в том, что опасность, риск, возможность изменения и развития существуют одновременно.

Может быть, дело не в самом конфликте, а в том состоянии, в которое попадает субъект, «выходя в рефлексивную позицию»? Как развивается конфликт, на каких этапах и как он начинает себя проявлять? Возможен ли ретроспективный взгляд на зарождение конфликта и возможно ли развитие конфликта и рефлексии одновременно? Возможно, что «двигаясь на одной скорости» развития конфликтной ситуации и рефлексии мы можем минимизировать разрушительные для человека последствия.

КОНФЛИКТОЛОГ-ПРАКТИК: ИДЕАЛЬНЫЕ ТИПЫ

Цой Любовь Николаевна

Профессиональная позиция конфликтолога-практика, в имеющейся отечественной литературе наиболее последовательно разрабатывается А.К. Зайцевым, он формулирует проблемы, задачи и цели, которые могут решаться конфликтологами в России (СНОСКА: Зайцев А.К. Социальный конфликт. М.: Academia, 2000. С. 348-351.). Пока, в практике разрешения конфликтов укрепились такие профессиональные позиции как психолог, социолог, консультант, юрист, политолог. Что может взять конфликтолог-практик из всего богатого материала для ориентации в конкретной конфликтной ситуации? Чем он может помочь конфликтующим сторонам? Может ли он научить их разрешать конфликты. Каковы критерии эффективности применяемых методов, знаний, технологий?

Конфликтная ситуация, в которой находится конфликтолог-практик (КП), постоянно меняется. Можно выделить доступные для исследования связи и отношения. Они могут быть объектом исследования только в том случае, если при характеристике какого-либо аспекта принимается во внимание и базис, который определяет, что эти связи имеют именно такой, а не иной вид. В этом плане необходимо собрать точки зрения самих конфликтующих сторон, сопоставить их социальные позиции, выявить типы их мышления. Именно в таком сопоставлении существует возможность определить некоторые ограничения каждого субъекта. Наличие конфликта как некоторого пика в конфликтной ситуации является показателем кризиса, в котором находятся субъекты, а отбор элементов действительности, которые становятся предметом мышления, определяет и направляет импульс конфликтующих сторон к действию.

Поэтому методы мышления, с помощью которых человек принимает решения в конфликте, должны быть доступны для критического анализа и контроля. Введение в сферу сознательного и точного наблюдения различных исходных моментов и методов позволит контролировать бессознательные мотивы и предпосылки различных форм мышления и деятельности. Конфликт, как столкновение различных типов мышления, при глубоком исследовании возвращает конфликтующих субъектов в сократовские времена, к вопросу о том, почему люди мыслят и судят об одних и тех же фактах различным образом. Конфликт - это та ситуация, в которой есть возможность углубленного исследования объекта (среды, другого) субъектом, который затем может перейти к исследованию собственных форм мышления и выяснения того, почему мнения о фактах, проблемах действительно расходятся. А это уже вопросы не адаптации, не оптимальных поведенческих реакций, не технологий переговоров, на которых концентрируют свое внимание некоторые специалисты. Это вопрос самоопределения конфликтолога-практика и его возможностей исследовать свое мышление.

Можно выделить, по крайней мере, два типа конфликтологов-практиков.

Первый - традиционный, ориентирующий конфликтующих субъектов на результат. По отношению к конфликтующим сторонам он находится на дистанции, собственный тип мышления остается вне критического анализа.

Аналізу подвергаются действия и поступки «клиентов», их типы мышления и т. д. Над реально существующей ситуацией, которую необходимо глубоко диагностировать вместе с конфликтующими субъектами, доминирует предвосхищение изменения существующей ситуации. Мышление этих конфликтологов направлено на изменение действий субъектов в целях стабилизации ситуации.

Второй - инновационный, ориентирующий конфликтующих субъектов на исследование процессов, в которых они находятся. По отношению к конфликтующим субъектам устанавливается принцип взаимной открытости. В этом плане критическому анализу подвергаются не только «клиенты», но и действия, и тип мышления самого конфликтолога, который в процессе совместного исследования передает конфликтующим сторонам методы диагностики, ограничения, управления и профилактики конфликтов. Одновременно ставится задача формирования рефлексивного типа мышления, что, естественно, предполагает непосредственное столкновение конфликтолога с другими действующими лицами. Он участвует в конфликте, но тип его мышления, его позиция в исследовании равнозначна видению ситуации участниками конфликта. Этот тип конфликтолога не передает научные знания как таковые, более того, он, по ситуации, не может на них опираться. Ценно только то знание, которое действует в реальной ситуации и дает ощутимые результаты.

Позиция конфликтолога второго типа заключается в том, чтобы научить людей воспринимать действительность не глазами действующих лиц, а стороннего наблюдателя, вооруженного научным знанием, и, вместе с тем, понимать оппонентов, исходя из их мотивов, действий, положения. Происходит обучение структурным связям, а не решениям, которым обучить нельзя, можно только способствовать их адекватному осознанию и пониманию. И в этом плане его позиция включает три субпозиции:

- *консультант*, как носитель определенных знаний в области конфликтологии, с четко обозначенными позициями научных дисциплин (консультант-юрист, психолог, социолог, политолог, управленец и прочие);
- *педагог*, как носитель социальных норм взаимодействия между людьми и группами на разных уровнях отношений и в разных сферах жизнедеятельности людей, способствующих развитию профессиональных и личностных качеств;
- *организатор*, как позиция в конфликтной ситуации, способствующий прояснению, «вскрытию», глубокому исследованию конфликтной ситуации. Это способность и владение различными технологиями организации процесса взаимодействия между конфликтующими субъектами.

Конфликтолог инновационного типа более эффективен в реальной ситуации конфликта, где существует возможность взаимодействия с ситуацией, и с мышлением конфликтующих субъектов (в том числе и конфликтолога).

Таким образом, если мы выделяем два типа конфликтологов-практиков, то и критерии их эффективности в практике должны быть различны, различными должны быть и требования по отношению к профессиональному типу мышления этих специалистов.

ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ КОНФЛИКТОЛОГ-ПРАКТИК: ИДЕАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ТИПУ МЫШЛЕНИЯ

Цой Любовь Николаевна

Применяя понятие «мышление», мы будем иметь в виду, что представления у человека формируются не непосредственно на материале чувств, ощущений, эмоций и эмпирического опыта, а на некоторых моделях, конструкциях, абстракциях, понятиях, обобщающих ряд явлений или процессов. Под «типом» мы будем иметь в виду некоторую идеальную модель, в которой объединяются специфические особенности и процессы мышления. Любая деятельность человека происходит путем полагания некоторого «образца» или идеальной схемы, которые могут быть относительно постижимы, но абсолютно не достигаемы. Они выделяются по разным основаниям. Нас интересуют наиболее значимые с точки зрения конфликтологии типы мышления, которые могут способствовать или препятствовать развитию деструктивных и конструктивных конфликтов. Это такие типы мышления, характерной особенностью которых является способность удерживать разные представления об одном и том же объекте (или не удерживать), усиливать или ограничивать представления, свои собственные мысли, удерживать целостность в познании, способность получать новые знания и средства собственного мышления.

Способность человека познавать какой-либо объект в пределах понятий какой-либо одной научной дисциплины В.И. Журавлев (СНОСКА: Журавлев В.И. Основы педагогической конфликтологии. М.: Рос. педагогическое агентство «Москва», 1995.) называет «плоским» типом мышления. Человек с подобным типом мышления объясняет связи и отношения, исходя из какой-либо одной теории или науки. Например, конфликт и механизм его развития с точки зрения педагогики или психологии, и т. п. «Объемным» типом мышления он называет такое, которое способствует соединению разных позиционно-предметных картинок об одном объекте. Человек стремится объяснить явление, событие, ситуацию с точки зрения разных научных дисциплин. Для него нет предписания, данного какой-либо одной научной дисциплиной, он испытывает напряжение и противоречия как между различными подходами к объекту, так и между людьми, носителями этих подходов. Это позволяет исследователю «подключаться» к достигнутым знаниям об объекте, как с точек зрения других дисциплин, так и с учетом представлений участников конфликтной ситуации.

Способность человека длительно удерживать сложное, неупорядоченное состояние объекта в мышлении К. А. Абульханова-Славская (СНОСКА: Абульханова-Славская К. А. Стратегия жизни. М.: Мысль, 1991. С. 183-224.) обозначила как «социальное» мышление. Ему свойственно удерживать противоречивые тенденции, не пытаясь их упростить, огрубить и навязать свою логику другому. Это способность иногда «не мыслить», чтобы удержать это противоречие, не давая временно ход ни одной мысли.

Г.П. Щедровицкий (СНОСКА: Щедровицкий Г.П. Избранные труды. М.: Школа культурной политики, 1995. С. 98.) выделяет «методологическое» мышление на основе принципа множественности представлений и знаний, относимых к одному объекту. Так как любой «объект» берется предметно, т.е. всегда в «связке с представлениями», то множество разных представлений и оказывается фактом деятельной и коммуникативной ситуации, объединяющей

разных профессионалов. В качестве связывания разных представлений об одном и том же объекте выступает представление о сложной кооперативной деятельности. Построение такого представления и является предметом методологического мышления. Носитель этого типа мышления способен действовать в ситуации переплетения самых разных (по виду и по основанию) противоречий, он способен формировать представления о противоречивой ситуации, о связях и отношениях в сложной кооперативной деятельности. Основным продуктом такой деятельности являются не знания, а средства получения знаний и построения представлений.

Следующее основание, положенное в основу типологии мышления, которое выделяет А. Швейцер (СНОСКА: Швейцер А. Благоговение перед жизнью. М., 1992. С. 26-27.), - это способность человека ослаблять или усиливать свои мыслительные процессы. «Неэлементарным» мышлением он называет такое, которое интересуется теоретико-познавательными проблемами, логическими спекуляциями, естественными науками и другими теоретическими конструкциями различных наук. Этот тип мышления в готовом виде преподносит «элементарному» мышлению результаты исследований для пользования и ориентира в мире. По отношению к общественным наукам такое предписание не в состоянии сохранить собственное мышление человека и ведет к ослаблению его собственной мысли. В этом плане он отмечает духовное банкротство науки, так как она противостоит мышлению большинства людей. Необходимо отметить, что А. Швейцер отождествляет понятия «человек» и «мышление». Сделать людей снова мыслящими - значит вновь разрешить им поиски своего собственного мышления, чтобы таким путем они пытались добыть необходимое им для жизни знание.

Идея «благоговения перед жизнью» ведет к обновлению элементарного сознания». «Власть над скепсисом дана только элементарному сознанию, которое подхватывает и развивает естественную рефлексивность, присущую многим людям» (СНОСКА: Там же. С. 27.). Это «мышление не заимствует идеалы из действительности, действительность воздействует на действительность, и человеческая психика служит тогда лишь понижающим трансформатором» (СНОСКА: Там же. С. 57.).

Для того чтобы человечество вышло из тупика саморазрушения и уничтожения, есть единственный реальный путь - «прежде всего в старых условиях стать новыми людьми и, превратившись в общество с обновленным мышлением, настолько сгладить противоречия между народами и внутри народов, чтобы вновь оказалась возможной жизнь в условиях культуры» (СНОСКА: Там же. С. 64.)

Выделяя принципы здорового мышления, Ю.М. Орлов (СНОСКА: Орлов Ю.М. Восхождение к индивидуальности. М.: Просвещение, 1991.) соотносит их с «саногенным» мышлением, которое характеризуется тем, что у человека доминируют мысли, способствующие оздоровлению психики, снятию напряжения в организме, устранению застарелых обид, гнева, негативных реакций и чувств. Он назвал его созидательным, в плане возможностей построения новых отношений каждого человека в любое время, независимо от прошлых установок и с учетом реальных возможностей друг друга. Человеку присущи сознательный контроль и управление процессами переживания, связанные с символами смерти, уменьшение страха от фрустрации потребностей, овладение приемами размышления о своих потребностях, в особенности витальных и социогенных (СНОСКА: Там же. С. 285.). Основы саногенного мышления можно усвоить путем подражания некоторому образцу. Таким же путем осваивается и другой тип мышления, - «патогенный», который характеризуется доминированием мыслей, эмоций, чувств, формирующих патологический характер отношений человека с другим человеком, с самим собой, с внешним миром. В нем отсутствует способность рассматривать себя со стороны; для него характерна полная включенность в ситуацию, даже после того, как она уже прошла или

разрешилась определенным образом. Человек долгое время, а иногда всю жизнь сохраняет обиду, ревность, страх, злость, стыд, агрессию и т.д., - т.е. те чувства, которые разрушают его самого и его отношения с близкими, родными, окружающим миром (СНОСКА: Там же. С. 266.). Этот тип мышления формирует защитно-агрессивный тип поведения человека.

Способность человеческого сознания раздваиваться на наблюдающего (в данный момент это может быть позиция теоретика) и наблюдаемого (позиция практика, как действующего лица) многие мыслители называют «рефлексивным» мышлением (СНОСКА: Фихте И. Сочинения в двух томах. СПб., 1993. Т. 1. С. 296, 308, 317.). Это движение мысли за мыслью, «сознание сознания», условия, при котором «Я» рефлектирую над самим собой, это ограничение, при котором мысль как бы «выскакивает» за свои пределы. Эта способность наиболее часто проявляется в ситуации высокой степени неопределенности, глубоких противоречий и в конфликтах. Рефлексивный тип мышления направлен на выработку и трансляцию средств преодоления самых разных противоречий (разрывов) познавательной-научной деятельности и включает в познавательный процесс мыслительные процессы самого наблюдающего и он становится «наблюдаемым для самого себя».

Типы мышления не заданы человеку фатально или по наследству. Они формируются как средой, так и самим человеком. Однако самому человеку сложно вычлнить свой тип мышления, он детерминирован им. Для «разотождествления» со своим типом мышления требуются напряжение интеллектуальной и эмоционально-психической энергии и сил самого человека, а также некоторые технологии, помогающие решить эту задачу. Инновационно-ориентированный конфликтолог должен уметь формировать эти типы мышления и не позволять какому-либо одному «типу мышления» тотально отождествляться с его «Я».

Он должен уметь профессионально и технологично «использовать» типы мышления в зависимости от той исследовательской и практической задачи, которая стоит перед ним в каждой конкретной ситуации. Применительно к исследованию конфликта появляется возможность вычлнять, что зависит от самого человека, а что зависит от среды, структуры. В конфликтах управлять можно только теми процессами, которые познаны и которые находятся во власти человека, с учетом наработанных методов, технологий, средств мыслительной деятельности.

Можно выделить разные ориентации в организации мыслительных процессов и исследования. Одну - направленную на получение знаний об объекте при фиксированных средствах, в которой критика знаний занимает доминирующее положение; другую - направленную на критику и изменение самих средств мыслительной деятельности. Поэтому в исследовании конфликта инновационно-ориентированный конфликтолог будет ориентироваться не только на достигнутый уровень знаний (известных ему как специалисту), он также будет соотносить его с возможностями конфликтующих субъектов и конфликтной ситуацией, в которой эти знания могут быть полезны и применимы.

По отношению к средствам мыслительной деятельности и построению понятий критический взгляд будет доминировать. По отношению к предметным знаниям доминировать будет «принцип полилога», т. е. равнозначности многих знаний; по отношению же к средствам построения понятий и представлений - «принцип расщепления», т.е. фиксация по шагам процесса построения какого-либо понятия или подхода к предмету и его критическое осмысление. В плане преодоления «парадоксов» и глубинных конфликтов, поступательное движение возможно в случае, если не только развиваются знания об «объекте», но вместе с этим развивается специалист, связывающий эти знания со своей собственной конфликтной ситуацией и жизнью, одновременно вырабатывающий собственные средства построения представления об «объекте». Поэтому полагание идеального типа мышления - это требование

практики в случае, если конфликтолог-практик переходит в позицию инноватора.

С точки зрения традиционных представлений о требованиях к специалисту такая формулировка задачи может показаться бессмысленной или малоэффективной, так как, сколько бы новых представлений мы не вводили, они будут лишь новыми частными знаниями об объекте и принципиально не будут отличаться от предшествующих. Однако с точки зрения развития человека и его возможностей перестраивания своих связей и отношений, вновь создаваемое представление будет лежать уже не в «плоскости» функционального - «места» одного какого-либо научного предмета, а в плоскости, соприкасающейся с другими научными предметами.

Эта способность самостоятельного мышления конфликтолога, которому необходимо каждый раз заново реконструировать конфликт на основании уже имеющихся частных, общих и односторонних представлений о конфликте. В первую очередь эту работу со своим мышлением должен проделать сам специалист, соприкоснувшийся с тайнами конфликта.

КОНФЛИКТ КАК МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ: ПРИНЦИПЫ, ПОДХОДЫ, ЦЕННОСТИ

Цой Любовь Николаевна

Движение к построению демократического общества в нашей стране сталкивается со значительными трудностями. Многие из них проистекают из-за того, что в результате длительного господства мифологическо-догматической идеологии у поколений людей подавлялась способность к рационально-критическому мышлению. Малая сопротивляемость по отношению «мусорным товарам», заполнившим наш духовный рынок сегодня, «свидетельствует о том, что за время «перестройки» не произошло существенное раскрепощение разума. Есть опасность, что новое поколение подпадает под влияние новых мифологий» (СНОСКА: Юлина Н.С. Введение в философию: два подхода//Философские исследования. М., 1993. №2. С. 11.).

Уменьшить эту опасность может формирование свободных личностей, что предполагает развитие у них навыков самостоятельного, логически грамотного рассуждения, умения принимать социально и морально ответственные решения, что включает и такую важную составляющую, как конфликтологическую компетенцию.

Конфликтологическая компетентность - это способность действующего лица (организации, социальной группы, общественного движения и т. д.) в реальном конфликте осуществлять деятельность, направленную на минимизацию деструктивных форм конфликта. Она представляет собой уровень развития осведомленности о диапазоне возможных стратегий конфликтующих сторон и умение оказать содействие в реализации конструктивного взаимодействия в конкретной конфликтной ситуации.

Конфликтологическая компетенция должна формироваться в образовательном процессе, цель которого должна состоять не столько в усвоении информации, сколько в том, чтобы привить навыки самостоятельного критического мышления, сделать интеллект пластичным к усвоению новых знаний, сформировать социальную и мобильную зрелость. Такая установка характерна для «инновационных», «развивающих», «критических», «деятельностных» концепций образования.

Специалисты в области управления и практической конфликтологии должны четко осознавать, что их профессиональная деятельность связана с конфликтами. Им необходимы знания, раскрывающие не только механизмы развития и закономерности разворачивания конфликтов, но и процессы, влияющие на психику человека, на его когнитивные возможности в пограничных ситуациях. Управленец и конфликтолог-практик (СНОСКА: Цой Л.Н. Проблемы формирования конфликтологической компетенции управленческих кадров: от теории к практике//Материалы научно-практической конференции

«Экстремальные ситуации, конфликты и социальное согласие». М.: Академия управления МВД России и «Институт социологии РАН», 1999.) должны быть готовы не только находиться в эпицентре конфликта, но и управлять им. Наиболее сложным является процесс познания собственных возможностей в ситуации неопределенности и в конфликте.

В рамках феноменологического подхода эта специфическая форма эмпирического исследования наиболее полно представлена в работах ряда исследователей. Речь идет о таких научных знаниях, которые могут быть поняты конфликтующими сторонами. Трудно найти человека, который бы не помнил свои чувства и эмоции в конфликте. Человек, вовлеченный в конфликт, теряет способность помыслить конфликт и себя в нем со стороны. Специалист же не должен терять такую способность, тем более что конфликт - это предмет применения его профессиональных способностей и область исследования. Чтобы реконструировать конфликтную реальность, необходимы определенные знания, методы, теоретические конструкции, готовность принести определенную «жертву», т. е. что-то потерять (имеются в виду стереотипы профессиональных знаний и собственно личностный и профессиональный риск). Только тогда можно быть уверенным в том, что специалист способен «разорвать» порочный круг тотальной, эмоционально-психологической зависимости от конфликтного материала и оказать помощь конфликтующим сторонам.

Образовательный процесс может быть рассмотрен как первый этап в процессе формирования конфликтологической компетентности, в случае, если его ядром является конфликтная ситуация или реальный конфликт между субъектами взаимодействия. Вряд ли кто-либо станет отрицать тот факт, что учебный процесс неизбежно представляет собой конфликтную ситуацию. Однако, очень редко, можно сказать, единичны такие случаи, когда реальный конфликт становится предметом профессиональной диагностики, с применением методов, могущих быть освоенными конфликтующими сторонами в учебном процессе. Формирование конфликтологической компетенции основывается на пяти специфических блоках:

- теоретические знания в области конфликтологии (политологической, юридической, психологической, социологической и т.д.);
- владение социальными технологиями профилактики, управления, минимизации деструктивных форм конфликта;
- формирование профессионального типа мышления, включающего рефлексивность, методологичность, саногенность, объемность, креативность;
- владение технологиями психогигиены и стрессоустойчивости в конфликтах;
- выполнение профессионально-этического кодекса конфликтолога-практика.

Технология формирования конфликтологической компетенции включает такие характеристики, как: высокая степень интеллектуальной и эмоционально-психологической напряженности:

- гибкость форм проведения занятий в режиме эксперимента;
- обострение реальных противоречий и конфликтов в процессе обучения;
- появление побочных, непредвиденных результатов под которыми имеются в виду новые идеи, отношения, взгляды, методики, теоретические схемы т. д.;
- высокий риск для специалистов в области практической конфликтологии, достигающих границы собственной конфликтологической
- некомпетентности в реальных конфликтных ситуациях;
- возможность перехода на качественно новый уровень развития технологий принятия управленческих решения в конфликтных ситуациях.

Как показала более чем десятилетняя практика, введение инновационной технологии обучения (ИНО) в вузы неизбежно сопровождается обнажением и обострением реальных противоречий в учебной организации. Поэтому, если преподаватель (или руководитель) не владеет технологиями работы, с реально проявляющимися в учебном процессе конфликтами, применять ИНО в вузе опасно и не имеет смысла. Перечислим некоторые из основных проблем, сопровождающих процесс внедрения технологий инновационного обучения:

- наличие конфликтофобии (страха перед конфликтами). Этот страх присущ большинству

- преподавателей. Это связано с тем, что конфликт не воспринимается как механизм разрешения противоречий, обеспечивающий развитие человека и общества. До сих пор в сознании большинства людей существует идея бесконфликтного общества и не антагонистических противоречий, которые господствовали в нашей стране многие десятилетия. С одной стороны, существует попытка отказаться от этих идей, как от наследия, научного коммунизма; с другой - трудность в признании конфликтов, как неизбежных процессов становления демократизации и рыночных отношений. Большинство преподавателей к конфликтам относятся отрицательно, можно сказать агрессивно, т. к. негативный опыт конфликта имеется практически у каждого, позитивный опыт есть у единиц;
- неполнота и ограниченность конфликтологического образования, некомпетентность преподавательского состава. Она заключается в том, что, обладая обширными научными знаниями в области предметной конфликтологии, профессионально действовать в реальном конфликте они не в состоянии. Поэтому они могут «передать знания», но не в состоянии научить тому, как применять эти знания в реальном конфликте (исключение - поведенческий уровень), как конструировать и реконструировать конфликт;
 - неразработанность критериев эффективности конфликтологического обучения, в частности, инновационных технологий обучения;
 - ограниченность количества академических часов отведенных на обучение конфликтологии в инновационном режиме. Для того, что бы запустить инновационную технологию в учебный процесс требуются профессионально подготовленные преподаватели и понимание этой проблемы лицами, от которых зависит качество подготовки будущих управленцев;
 - отсутствие связи между конфликтологическими знаниями и реальной жизненной и профессиональной ситуацией управленцев.

В рамках учебной дисциплины конфликтологии автором книги был сформулирован методический принцип для учебного процесса: в основу моделирования конфликта «положена» закономерность этапов развития, «естественного» разворачивания и эскалации конфликтной ситуации.

Имеющаяся теоретическая и практическая база позволяет признать конфликт как метод (конфликт-метод), могущий быть использованным в процессе подготовки управленцев и формирования конфликтологической компетенции.

«Конфликт-метод» - это путь познания и способ построения рациональной деятельности, а также освоения конфликтной действительности, с целью минимизации деструктивных элементов в конфликте и перевода конфликта в социально-позитивное русло.

Вводя понятие «конфликт-метод» в арсенал методов подготовки управленческих кадров, поясним возможности конфликта как метода. Он позволяет:

- провести диагностику ситуации на микроуровне;
- в соответствии с полученным материалом отделить «пустую» породу от «ценной»;
- дать необходимые средства и методы работы с этим материалом самим участникам конфликта;
- развивать рефлексивное мышление;
- минимизировать разрушительные последствия;
- вырабатывать стрессоустойчивые качества в конфликте;
- способствовать формированию конфликтологической компетенции.

Конфликтующий человек рефлектирует любое воздействие, поэтому экспериментирование с конфликтом крайне затруднено и связано:

- с трудностями формулировки и указания целей и методов проведения диагностики

- конфликта;
- с трудностями определения действительных последствий воздействия на развитие конфликта и на поведенческие реакции конфликтующих субъектов;
- со сложностью определения взаимозависимости отдельных мероприятий, воздействующих на конфликт;
- с неэффективностью проведения многих мероприятий с целью влияния на конфликт.

Как явление в жизни человека, конфликты, как это ни парадоксально, с одной стороны являются трудно наблюдаемыми объектами; с другой - некоторые представлены явно, как фактический материал, который часто невидим и не осознается конфликтующим, хотя и находится на поверхности. Управление конфликтными ситуациями включает также познание механизмов развития конфликта и взятие под контроль конфликтующими сторонами те процессы, связи и отношения, которые зависят непосредственно от них самих. Только тогда можно ставить вопрос о возможности управления конфликтом на микроуровне. Поэтому необходимы социальные технологии (СТ) в образовательном процессе, строго регламентирующие действия конфликтующих сторон, позволяющие контролировать изменение процессов в конфликте в приемлемые сроки и в нужном направлении. Эффективность СТ зависит от того, насколько будут адекватны целям и задачам, принимаемые в конфликте решения. Поскольку конфликтующие стороны в конфликте зачастую стремятся уклониться от регламентации, то их действия должны быть подкреплены проектируемой и принятой системой ответственности.

Необходимо осознать, что система ответственности - это механизм принуждения, система, подкрепляющая и предопределяющая соотношение ценности принятого решения с ущербом от неверных решений и адекватных санкций за безответственные решения. Для того чтобы механизм начал работать в действии, необходимо «создать», для человека, такие условия (или среду), в которых была бы возможность принятия этого механизма выработки определенных личностных качеств, связанных с ответственностью, а также осознания некоторых поведенческих тенденций в ситуации риска, неопределенности и конфликта. А так как высокий риск, ситуация неопределенности и обострения конфликтов являются неотъемлемыми спутниками социальных инноваций (СНОСКА: Иванов М.М., Колупаева С.Р., Кочетков Г.Б. США; управление наукой и нововведениями. М.: Наука, 1990.), то среда должна быть «создана» (или смоделирована), в соответствии с требованиями технологии инновационного обучения (ИНО) (СНОСКА: Макаревич В.Н., Авдеева Л.Н. (Цой). Сущность и принципы инновационного обучения в управленческом консультировании. // Социологические методы управленческого консультирования. Материалы Всесоюзной конференции (сентябрь 1990г.). Под ред. В.С. Левина. Тольятти, 1990. С. 113-119.). Одной из главных особенностей ИНО является то, что от человека требуется предельное напряжение интеллектуальных, эмоционально-психических и физических сил, на грани возможного. Позитивное развитие конфликтной ситуации возможно через развитие конфликтующего человека (или конфликтующих сторон). А так как взрослый человек может развиваться только за пределами уже достигнутого, то для выявления границ достигнутого, «конфликт-метод» является идеальным методом и соответствует такой задаче.

В технологии должно быть предусмотрено использование конфликтогенных факторов, содержащих в себе информацию, приводящую к неудовлетворенности людей и к появлению и обострению противоречий между ними. Провоцирующим моментом является применение конфликтогена. Как уже было отмечено выше, конфликтогеном может являться любой предмет, вещь, идея, взгляд, выявляющие разность чувств, отношения, оценок конфликтующих субъектов. Конфликтоген может быть основанием конфликта, более того, один конфликтоген может породить несколько оснований конфликта, по которым может развиваться несколько конфликтов. Отсюда многомерность конфликта, протекающего по разным основаниям, что приводит к необходимости тщательного вычленения конфликта из цепи существования различных этапов конфликтной ситуации, выделения всех его атрибутов - основания,

конфликтогенов, фазы нагнетания напряжения, фазы перехода одного конфликта в другой, а также различия самого переходного этапа, в котором заложено сотрудничество, конкуренция и конфликт. Если мы рассматриваем конфликт как метод сопутствующих изменений в образовательном процессе, то необходимо очертить круг задач, которые должны быть поставлены при его использовании, применительно не только к конфликту как структуре и процессам, но и относительно самих конфликтующих людей.

Человек в конфликте должен конструктивно осознать все основные ценности, которые находятся во взаимодействии в конфликте, а также элементы конфликта как целостного объекта.

Он должен узнать необходимые и достаточные условия, закономерности перехода из одного этапа конфликтной ситуации в другой, а также из одной ситуации конфликта в другую.

Он должен уметь спрогнозировать будущую конфликтную ситуацию, которая создается конфликтом.

Он должен захотеть конструктивно изменить ситуацию и воспользоваться конфликтом как средством для достижения своей цели, с учетом цели другой стороны. Цель и задачи необходимо научиться ставить и формулировать самостоятельно, беря на себя ответственность за собственные действия, эмоции, чувства, самоопределение в конфликте.

Ему необходимо найти смысл и место данного конфликта в жизненной стратегии.

На решение этих задач и направлена подготовка специалистов к деятельности в конфликтных ситуациях.

Важно отметить, что профессионал будет испытывать конфликт этических норм в своем сознании, если четко не осознает наличие закономерных противоречий между этическими нормами: общими, личными, профессиональными. Когда автор статьи говорит о профессиональных этических нормах, то в этом плане, этично все, что работает на задачу и цели, и неэтично то, что не соответствует им. Поэтому функциональное пространство инновационного характера задает и диктует профессионально-этические нормы, отличные от общепринятых социальных норм. Именно, нарушение социальных норм коммуникаций и разрушение ценностных ориентации, являются основными факторами обострения конфликтов в периоды социальных потрясений и инноваций. Поэтому построение новых взаимоотношений человека с миром, другими людьми, сохранение самого ценного, что делает людей Человечными - это основной смысл в формировании конфликтологической компетенции. Основной морально-этический принцип долженствования звучит так: человек должен стремиться к уменьшению разрушительных сил в конфликтах.

Реальный конфликт, в своем проявлении часто не поддается никакой логике. Однако для его рационализации необходимо построение некоторой рациональной относительно цели схемы, которая опиралась бы на фактический материал реальности и закономерности процессов, с учетом точек зрения, интересов и ценностей конфликтующих сторон. В этом плане «конфликт-метод», как обязательный прием в ИНО, может быть использован как профилактическое мероприятие в целях выработки новых норм взаимодействия и формирования ответственности конфликтующих сторон за ту ситуацию, которую они создают.

Таким образом, если конфликт, как рискованная ситуация, способствует формированию рефлексивного мышления, открывающего новые конструктивные возможности в познании реального конфликта, то инновационная технология обучения, позволяющая актуализировать потенциальную позитивность рефлексивного мышления и способствующая формированию конфликтологической компетенции, должна занять достойное место в рамках конфликтологии,

как учебной дисциплины.

Управленческое консультирование является той профессиональной областью, которая в наибольшей степени способствует применения знаний в области практической конфликтологии.

Выделяются разные виды консультирования. Среди них инновационное консультирование соответствует тем инновационным процессам, которые происходят в России. Такое консультирование предполагает инновационно-ориентированный тип конфликтолога-практика.

Для подготовки специалистов к деятельности в конфликтных ситуациях необходимы технологии, способствующие формированию конфликтологической компетенции.

Такая технология заложена в самой природе социальных инноваций, а потому должна быть инновационной технологией обучения, конфликтной по своей сути.

Внимание исследователя на фиксации конфликта в конфликтной ситуации ни в коей мере не ограничивает предметную область, а наоборот способствует углубленному изучению мельчайших элементов и процессов в конфликте.

Диагностика конфликтной ситуации является неременным предварительным этапом при принятии управленческих решений. В этот процесс (как профилактический), необходимо включать конфликтующие стороны, так как именно они оказывают существенное влияние на формирование культурных образцов, моделей взаимодействия и коммуникации, по которым развивается группа, организация и общество в конфликте.

Исследование конфликта должно сопровождаться не только получением новых знаний, но оно должно способствовать переводу разрушительных процессов в конструктивное русло.

Учитывая, что большинство людей имеют отрицательный опыт в конфликте, так как в основном сталкиваются с длительными и устойчиво-разрушительными последствиями, часто приводящими к потере здоровья самых родных и близких им людей, профилактика деструктивных форм конфликтов является одной из главных задач в сфере управленческого консультирования и в образовательном процессе. В этом случае можно констатировать, что здоровье и развитие человека, действительно являются ценностью в нашем обществе.

Основной вывод, к которому подводит логика размышления, заключается в следующем: для того чтобы оказать какое-либо влияние на конфликт, необходимо, чтобы он состоялся, поэтому уход от конфликта, в котором могут решаться социально-значимые проблемы, есть только временная тактика.

Каждому человеку (социальной группе) необходимо научиться цивилизованному конфликтному взаимодействию, именно этому должны способствовать конфликтологи.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КОНФЛИКТОЛОГИИ КАК УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цой Любовь Николаевна

Инновации и традиции в образовании должны быть рассмотрены исходя из признания того факта, что кризис в нашей стране - это кризис узких специалистов в управлении на всех уровнях, имеющих ограниченный кругозор. Тех, которые не умеют распознавать скрытые возможности и предвидеть последствия, тех, кто страдает от дефицита знаний и в силу этого принимает решения, которые хотя и обладают высокой локальной эффективностью («здесь и теперь»), в долгосрочной перспективе планетарного развития являются неоптимальными и зачастую опасными. А поэтому кризис в России необходимо признать, как показатель кризиса в образовании. Возможно, что полнота смысла образования выхолощена примитивными, а потому ограниченными представлениями о смысле образования и его целостностном понимании. А потому обратимся к этимологии слова «образование».

Этимология слова «образование» в русской религиозной философии дается исходя из его смыслового значения, которое раскрывается в суффиксной части слова «-ование», что в русском языке указывает на происходящий процесс, а корень «образ» имеет смысловое значение «лик», «облик», «икона». Поэтому образование можно понимать как процесс обретения человеком своего собственного образа, отличного от других и одновременно стремящегося к соединению с идеальным Божественным Ликом Иисуса Христа» (СНОСКА: Бондарев П.Б. «Русская идея» в философии образования.//Философские исследования. М., 1993. №2. С. 91.).

Образовать себя - значит сделать себя объектом, поставленным перед собой. Это часто приводит к экзистенции либо результата образования, либо учителя как образца. «Хотя установка образования - сделать всех эрудитами и в этом смысле одинаковыми, но получаются все разные» (СНОСКА: Кудря Д. Сообщение о круглом столе, посвященном философским проблемам образования.//Философские исследования. М., 1993. №2. С. 14.).

В России инновационно-ориентированные программы в образовании получили широкое развитие сравнительно недавно - 3-4 года назад. За этот небольшой период времени инновационная деятельность в системе образования развивалась по четырем основным направлениям (СНОСКА: Бондарев П. Б. «Русская идея» в философии образования.//Философские исследования. М., 1993. №2. С. 52.):

- перенос выработанных за рубежом альтернативных образовательных систем в Россию (Вальдорфские школы, школа Завтрашнего Дня Д. Ховарда, США и др.);
- попытка реставрации российской дореволюционной системы образования (лицеи, гимназии, частные школы и т.д.);
- создание авторских педагогических систем, не имеющих аналогов в мире (школа диалога культур В.С. Библера, школа развивающего обучения В.В. Давыдова и др.);
- адаптация бывшей школы-монополиста к изменившимся общественно-политическим условиям (интенсивное обучение, введение в учебную программу новых предметов и т.д.).

Несомненным фактом является то, что в России созданы предпосылки для паритетного сосуществования образовательных моделей разного типа. Можно выделить два подхода в образовательном процессе.

Первый, условно назовем его культурно-информационным, заключается в том, что программы строятся следующим образом: выделяются центральные понятия и к ним подбираются выдержки из классиков философии».

Второй - проблемно-деятельностный, предполагает, вовлечение участников в решение проблем и знакомство с предметом не извне, а изнутри, используя для начала обычный повседневный язык.

Оба эти подхода имеют как преимущества, так и недостатки. Первый -информативный, встраивает участников в течение культурно-исторического времени, учит уважению к интеллектуальным героям, способствует путем сопоставления различных концептуальных схем формированию не dogматического, исторического мышления. Минусы - теория (история) выступает авторитарной властью, сковывающей собственную инициативу человека, язык прошлого требует толкования и перевода, хрестоматии с неизбежностью этноцентричны, выбор текстов в них произволен и т.д. Второй подход способствует воспитанию культурной самоидентичности и научной рефлексии, научная мысль прошлого предстает здесь. Не в виде музейных экспонатов, а в виде универсально значимых проблем, имеющих отношение к жизненному опыту, рассуждая о которых человек видит как «работают» знания и легче понимает ее суть.

Есть и компромиссные подходы, в которых делается попытка соединить преимущества двух главных подходов и нейтрализовать их недостатки.

Конфликтология как учебная дисциплина должна быть максимально приближена к анализу реальных событий и конфликтных ситуаций, в которые вовлечен обучающийся.

Если по отношению к другим учебным дисциплинам это требование не должно доминировать, то по отношению к конфликтологии как практической дисциплине - это должно быть основным требованием, иначе разговоры о конфликтах и приобщение к истории развития конфликтологической мысли останутся лежать «мертвым грузом» в сознании человека. Таким образом, организация образовательного процесса по принципу «сократического диалога», точнее полилога, является наиболее оптимальной формой усвоения знаний в области конфликтологии, направленной на индивидуализацию личности в обществе и формирования морального и правового сознания. Все это можно рассматривать как движение к демократическому обществу.

Целью такого образовательного процесса является не приобретение знания, умений и навыков, не социализация личности, это - его «вторичный результат» -цель его, научить человека учиться в любой ситуации,

Инновации в образовательном процессе (по определению) должны содержать в себе все характеристики социальных инноваций, иначе это будет уже не инновационный, а традиционный подход, а именно:

- высокий риск и высокую степень неопределенности;
- актуализацию противоречий и обострение конфликтов;
- наличие сложно-прогнозируемого побочного продукта (результата);
- гибкость форм и переход на новый уровень организации не только учебного процесса, но и отношений между участниками образовательного процесса.

Как уже было указано ранее, в случае, если специалист не готов к конфликтам, инновационной деятельностью в системе образования ему заниматься будет очень сложно. Он принесет больше вреда, чем пользы и себе и коллективу, а главное, подрастающему поколению, тем

будущим специалистам, которым предстоит, потом управлять страной.

Так как конфликты являются сопутствующим и необходимым элементом социальных инноваций, то тогда вполне логично, что практическая конфликтология как учебная дисциплина, должна быть инновационной технологией обучения. Она должна значительно увеличить скорость восприятия, понимания и глубокого усвоения огромных массивов знаний, необходимых человечеству в третьем тысячелетии.

Такая технология должна свести к минимуму или полностью устранить нерациональные затраты и непродуктивные потери времени, так или иначе связанные с образовательным процессом. В ней должен быть такой режим обучения, при котором на единицу затраченных интеллектуальных усилий студент получает максимальный объем высококачественных и хорошо усвоенных знаний. Потому что сегодня следует оценивать систему образования, знания специалистов не по принципу «от достигнутого», который создает иллюзию ложного благополучия, а с учетом новых, беспредельно жестких требования выживания, а значит развития (СНОСКА: Паранджанов В. Возможна ли новая революция в образовании? Образование будущего//Высшее образование в России.1997. №2.).

ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНФЛИКТАХ

Цой Любовь Николаевна

Проблемное поле образовательного процесса

Социологи, занимающиеся исследованием конфликтов на теоретическом и практическом уровнях, должны четко осознавать, что их профессиональная деятельность непосредственно связана с конфликтами. Значит, современная образовательная программа подготовки специалистов должна быть конфликтно-ориентированной. Она должна содержать в себе все многообразие точек зрения и подходов к проблемам конфликтного поля, с тем, чтобы это задавало вектор полифоничности возможного развития. Это значит, необходимо подготовить специалиста к такой ситуации, в которой возможно все, без чего собственно конфликт не состоится. Перечислим закономерные явления, сопровождающие любой конфликт, которые проявляются даже в том случае, если мы признаем, что сам специалист действует идеально, не нарушая этических и других норм. К ним относятся угрозы, психическое нападение с целью выбить из равновесия человека, сплетни, слухи, дезинформация, ложь, подкуп, стычки, негативная информация и т. п. Как показывает опыт общения с исследователями конфликтов, именно к этому они и не готовы. Конфликт начинает их разрушать, они испытывают в нем дискомфорт и стресс, разрушается коммуникация с теми, кто иначе смотрит на конфликт. Хотя известно, что разные взгляды на конфликт заложены как самой природой конфликта, так и задаются рамками научных дисциплин (см. Гл. 1), не говоря уже о практическом уровне интересов конфликтующих сторон. Поэтому, чтобы разработать программу подготовки социологов, способных профессионально вмешиваться в конфликты, необходимо, зафиксировать проблемы которые они будут решать в своей профессиональной деятельности.

Содержание проблем

Теоретические проблемы

Междисциплинарные связи слабы, а если и существуют попытки объединения конфликтологов в ассоциации, то, как правило, в них не принимают участие те, кто не признает научные разработки оппонентов или не желает раскрывать свои технологии.

Теоретические разработки, используемые в практике, чаще всего направлены на обоснование некоторых идей или положений, и в этом плане они не учитывают реальную ситуацию, т. е. оторваны от практики. Практика, в которой взаимодействуют конфликтующие стороны, часто скрыта и недоступна теоретикам, для которых поиск научной истины является основным интересом и редко связан с интересами конфликтующих сторон. Отсутствует обратная связь между конфликтологическими знаниями и реальной жизненной и профессиональной ситуацией.

Неразработанность критериев эффективности конфликтологического обучения, в частности, инновационных технологий обучения.

Организационные проблемы

Существующая конкуренция между специалистами на получение заказов в области конфликтологических разработок не позволяет раскрывать наработки в области социальных технологий, т. к. ими начинают пользоваться имиджмейкеры и консультанты, задействованные в предвыборных гонках, или в борьбе за власть.

Отсутствует здоровая коммуникация среди специалистов, исследующих конфликты.

Ограниченность академических часов для конфликтологии в инновационном режиме обучения (СНОСКА: Цой Л. Н. Конфликт как существенная характеристика социальных инноваций/Экстремальные ситуации, конфликты, согласие. М.: Академия управления МВД России, «Институт социологии РАН», 1998.).

Неполнота и ограниченность конфликтологического образования, можно сказать некомпетентность преподавательского состава и консультантов из среды социологов, которая заключается в том, что, обладая обширными научными знаниями в области предметной конфликтологии, собственно профессионально действовать в реальном конфликте они не в состоянии. Поэтому кроме как «передать знания», они не в состоянии научить тому, как применять эти знания в реальном конфликте (исключение - поведенческий уровень), как моделировать (конструировать) и реконструировать конфликт.

Эмоционально-психологические проблемы

Существует страх перед конфликтами (конфликтофобия). Этот страх присущ и большинству преподавателей конфликтологии. Это связано с тем, что представление о конфликте как о механизме разрешения противоречий, обеспечивающим развитие человека и общества до сих пор отождествляется в сознании большинства людей с идеями бесконфликтного общества и неантагонистическими противоречиями, которые господствовали в нашей стране многие десятилетия. Большинство преподавателей к конфликтам относятся отрицательно, можно сказать агрессивно, так как негативный опыт конфликта имеется практически у каждого, а технология, позволяющая приобрести позитивный опыт, есть у единиц.

Технологические и практические проблемы

Отсутствуют действенные технологии в образовательном процессе, способствующие моделированию конфликта во всех сферах жизнедеятельности.

Отсутствует профессиональная позиция конфликтолога, нет профессионально подготовленных кадров в области управления конфликтами.

Для того чтобы решать эти проблемы не только в учебном процессе, но и в управленческой деятельности требуется их решать на государственном уровне.

Задачи конфликтолога в конфликтной ситуации

Способствовать выведению участников конфликта на новый уровень рефлексивного осмысления, их места и роли в том процессе, движении, которое они пытаются осуществить в обществе, организации и т.п. Оказывать участникам конфликта профессиональную помощь в поиске центра равновесия между изменениями и стабильностью в ситуации конфликта.

Раскрывать участникам конфликта позитивные функции конфликта, где изменения могут начаться с самого человека, с перемен в духовных ценностях, отношениях и связях между людьми, человеком и обществом, природой и человеком.

Готовить мышление участников конфликта к изменениям и передавать им методы конструктивного взаимодействия и диалога друг с другом. Способствовать процессу самоопределения конфликтующих сторон в нахождении смысла конфликта в деятельности и жизни.

Решению этих задач может способствовать этический кодекс специалистов в области практической конфликтологии.

Этический кодекс конфликтолога

Цель этого кодекса - профессионально самоопределиться как специалисту и гражданину России.

В ответ на доверие конфликтующих сторон (доверия изначально не существует, его еще необходимо сформировать), я обязуюсь осуществлять свою практическую деятельность так, чтобы она служила на благо человека, социальной группы, общества и человечества.

Основные обязательства перед конфликтующими сторонами:

Соотносить интересы конфликтующих сторон с интересами организации и общества с целью поиска конструктивных и реалистичных решений в конфликте.

Сохранять непредвзятую, независимую позицию с учетом всех относящихся к конфликту фактов и ответственных мнений, точек зрения. Сохранять конфиденциальность, т.е. информацию о конфликте не выносить за пределы конфликтующих сторон, обсуждать только с ними (вместе или отдельно), Не распространять информацию, могущую нанести вред конфликтующим сторонам.

Принимать только те задания от конфликтующих сторон, которые в моей компетенции.

Оказывать помощь конфликтующим сторонам в разработке практических решений, которые можно быстро и эффективно использовать в конкретной конфликтной ситуации, в целях минимизации деструктивных последствий конфликта.

Знакомить конфликтующие стороны с применяемыми принципами, методами и технологиями профилактики, управления конфликтами, технологиями переговоров, чтобы в дальнейшем они сами могли ими пользоваться во вновь возникающих конфликтных ситуациях, в целях перевода их в конструктивное русло.

Не помогать конфликтующим сторонам, при обстоятельствах или условиях, которые могут повлиять на объективность, независимость или честность, с точки зрения соблюдения профессиональной этики и эскалации насильственных форм.

Не рекламировать свою деятельность, ссылаясь на успехи конфликтующих сторон.

Вступать в конструктивную конфронтацию с конфликтующими сторонами, сообщая им неприятные факты и мнения, в определенном режиме при полном их доверии.

Оставаться собой, вести себя в соответствии с профессиональными ценностями и этическими нормами открытости и доверия.

Резюме

В процессе обучения конфликтологов-практиков, они должны научиться:

- формировать культурные образцы взаимодействия конфликтующих сторон в реальном конфликте;
- переводить социально-негативные конфликты в социально-позитивное русло с помощью социальных технологий, позволяющих разрешать противоречия и решать социальные проблемы;
- способствовать формированию правового сознания у конфликтующих сторон;
- находиться в постоянном профессиональном развитии и в поиске границ некомпетентности, при одновременном формировании конфликтологической компетенции;
- сохранять независимую позицию и чистое сознание, защищая не интересы какой-либо из конфликтующих сторон, а интересы конструктивного развития общества, группы, человека.

Подготовка конфликтологов невозможна вне инновационной технологии обучения.

ТЕХНОЛОГИЯ ИННОВАЦИОННОГО СЕМИНАРА-ТРЕНИНГА

Цой Любовь Николаевна

Технология инновационного семинара-тренинга (ИСТ) сформировалась в результате многолетней самостоятельной работы автора. За это время технология ИСТ была апробирована в организациях с участием более 700 человек. В семинарах принимали участие ученики 8-10-х классов двух московских школ, студенты вузов, управленцы и руководители государственных структур образования, коллективы коммерческих структур, руководители департаментов областей, руководители дошкольных учреждений трех городов: Петрозаводск, Ставрополь и Ноябрьск.

Методологической основой является система принципов и идей, разработанных В.С. Дудченко в рамках инновационных игр (СНОСКА: Дудченко В.С. Инновационные принципы анализа и разрешения конфликтной ситуации на производстве. Таллин, 1981.; Дудченко В.С. Инновационные игры: методология, теория, практика. 4.1 и 11. Таллинн: «Валгус», 1989.; Дудченко В.С. Метод инновационной игры - средство практической перестройки сознания и деятельности.//Инновационные методы в управлении. Волгоград: «Прогрессор», 1989.; Дудченко В.С. Ситуационные структуры в организации.//Структура инновационного процесса. М.: ВНИИСИ, 1989.; Дудченко В.С. Основы инновационной методологии. М.: «Институт социологии РАН», 1990.; Дудченко В.С., Макаревич В.Н. Игровые методы в социологии.//Социологические исследования,)

В основном руководители обращались за консультацией в нескольких случаях:

- руководитель осознавал, что принимаемые им решения вызывают в коллективе устойчивое сопротивление и рассогласование действий;
- руководителя привлекала тема «Конфликты на микроуровне в управлении» и он приглашал провести учебу в целях повышения управленческих навыков, необходимых для разрешения конфликтов;
- руководитель пытался получить с помощью консультанта какую-либо информацию о подчиненных, которой он намеревался воспользоваться далее по собственному усмотрению;
- руководитель стремился обучиться «чему-то очень психологическому» в управлении людьми в конфликтах.

Можно признать, что ведущую роль играют прагматические соображения -освоить более «мягкие» способы управления, поскольку «грубые» воспринимаются все более агрессивно. В этом плане управление находится в русле государственной эволюции, в которой методы тоталитарного режима -принуждение, приказы, подавление - постепенно заменяются такими, которые соответствуют демократическим принципам управления. Именно в конфликте можно осознать разнообразные, скрытые от самих участников, манипулятивные техники, благодаря которым конфликтная ситуация не поддается контролю и управлению, а если и поддается, то с применением в большей степени насильственных форм воздействия. Технология позволяет работать как с малыми группами (5 человек), так и с группой до 60-ти человек. Конфликты между группами (и людьми) возникают по поводу неадекватно понятых задач и целей в совместной деятельности, а также их функциональной взаимозависимости. И поскольку каждый человек, находящийся на функции, имеет дело с конфликтами, то, как уже было сказано ранее,

инновационная технология обучения, характеризующаяся риском, конфликтами, напряжением, наиболее адекватна постановке задач ИСТ.

Технология ИСТ включает в себя несколько основных блоков:

- цели и задачи этапов; принципы и правила;
- методы, техники взаимодействия и организации процесса;
- позицию ведущего семинара;
- критерии эффективности этапов;
- время, необходимое для завершения этапов.

Содержательное описание всех этапов позволяет раскрыть программу и принципы инновационного семинара-тренинга.

Необходимо признать, что практическая конфликтология как учебная дисциплина должна быть максимально приближена к реальности повседневной жизни. Это значит, что в учебном процессе теория может и должна служить практическим задачам в разрешении реальных конфликтных ситуаций. В этом специфика практической конфликтологии как дисциплины. Разрушительные процессы могут быть минимизированы в случае профессиональной подготовки специалистов, могущих оказывать воздействие на минимизацию разрушительных последствий в конфликте и сохраняющих конструктивность в конфликте. С учетом риска и обострения конфликтов в учебном процессе, конфликтология должна быть признана экспериментальной дисциплиной в вузах.

Небольшая ремарка.

Дело в том, что «конфликт-метод» подвергается резкой критике со стороны некоторых психологов, которые отождествляют «конфликт-метод» с психотропными препаратами, а поэтому требуют проведения профессиональной экспертизы подобных мероприятий. С одной стороны, это является показателем того, что указанные специалисты не имеют критериального различия между коммуникацией (общением) и наркотиком. (От обычного человека, этого не требуется, а от специалистов в области конфликтологии, требуется).

С другой стороны, профессиональную (конфликтологическую) экспертизу, как принцип необходимо приветствовать, тем более хорошо было ввести этот принцип и по отношению к властям на всех уровнях принятия управленческих решений. Эксперименты, которые государство проводит над миллионами людей в России, доводя их до грани отчаяния и выживания, почему-то остаются вне поля внимания отечественных конфликтологов, а вот эксперименты, в которых нарабатываются социальные технологии и методы защиты от провокаций вызывают беспокойство и озабоченность.

ПРОГРАММА И ПРИНЦИПЫ ИННОВАЦИОННОГО СЕМИНАРА-ТРЕНИНГА (ИСТ)

Цой Любовь Николаевна

Главной целью программы ИСТ является организация действий участников, позволяющая получить на выходе разнообразие принципов и подходов к конфликту, осознание ограниченности действий и представлений участников в конфликте, обучение средствам взаимодействия с конфликтующей стороной. Программа предназначена для лиц старше 15 лет, в большей степени для руководителей, управленцев всех уровней, педагогов, конфликтологов-практиков, психологов, социальных работников.

Инновационный семинар-тренинг организуется в соответствии с принципами:

- саморазвития через конфликты, риск, неопределенность и препятствия. Его суть состоит в том, что научиться чему-либо (в частности, управлять конфликтами) можно только в ситуации, приближенной к реальности, т. е. конфликтной ситуации, в ситуации риска и неопределенности;
- открытости, т. е. способности не «закрывать» и не утаивать сложности и трудности, с которыми участник не может справиться или которые не понимает, например, эмоционально-психическое состояние, отсутствие знаний для необходимых действий. Границы открытости устанавливает каждый сам для себя;
- индивидуальной ответственности, означающей, что каждый участник отвечает сам за свои действия, мысли, чувства. Этот принцип позволяет участнику провести некоторое «разотождествление» своего «Я» от влияния других «Я» и среды.

Само название «инновационный» несет в себе все характеристики инноваций: риск, неопределенность, обострение конфликтов, наличие сложно прогнозируемого побочного результата.

Для того чтобы ощутить результативность и эффективность ИСТ, участники должны выполнять правила:

- добровольность, поскольку ИСТ - некоторая экспериментальная площадка с конфликтом;
- участие от начала до конца, продиктованное тем, что последовательность шагов в ИСТ и прохождение их связано с определенными трудностями, которые испытывают участники конфликта, и если кто-нибудь из них не пройдет до конца всю технологию, то он может остаться в состоянии стресса, с которым сам может не справиться, поскольку не овладеет методами и приемами снятия стрессов. Он также может остаться в круге своих представлений, которые оказывают влияние на его повторяющиеся действия и реакции, приводящие к повторению одних и тех же конфликтов в межличностном общении;
- равенство участников - самое сложное правило. На его обсуждение уходит много времени. Дело в том, что ценностью, на такого рода семинаре, является мысль, т. е. способность размышлять. А поскольку каждый человек неосознанно тотально отождествлен с какой-либо позицией, особенно функциональной, то отношения между «высшим» и «низшим», несомненно, присутствуют в любой ситуации, в которую он попадает. И когда участник (независимо от возраста, пола, профессии и т. п.) начинает размышлять вслух, нет необходимости учитывать функциональную зависимость (или возрастную и т. д.), что «болезненно» воспринимается людьми, не могущими «снять погоны».

Стержневая идея, проходящая через весь процесс обучения, заключается в том, что предметом исследования и размышления могут быть реальные конфликты, те, в которых находятся участники ИСТ на производстве, в быту и проч., и те, которые могут возникнуть непосредственно на семинаре. Поэтому первый этап можно обозначить как знакомство и обсуждение предложенных принципов и правил. Участники, включенные в обсуждение, могут являться потенциальными противниками в будущем конфликте, противоречия существуют потенциально и необходима точка их концентрации, где бы эти противоречия могли быть актуализированы и предъявлены открыто.

Поскольку длительные взаимоотношения в большей мере способствуют выявлению новых отношений и связей между субъектами, то мощное воздействие оказывают уже сложившиеся представления о предмете обсуждения, проявляются привычные способы взаимодействия.

Ранее мы выделили этапы развития конфликтной ситуации, различающиеся по элементам, характеристикам и процессам, теперь опишем специфические особенности, цели и задачи, принципы и временные параметры каждого из этапов.

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ И ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ В ПРОГРАММЕ ИННОВАЦИОННОГО СЕМИНАРА-ТРЕНИНГА

Цой Любовь Николаевна

Первый этап (Знакомство - зарождение конфликта)

Цель - дать информацию о себе, узнать, откуда и кем являются участники семинара, раскрыть тему и связь ее с практикой.

Задачи:

— выявить степень заинтересованности в данной тематике; ограничить, обозначить четкую границу между ведущим семинара и участниками.

Принцип независимости означает, что ведущий и каждый участник ведут себя так, как считают нужным, независимо от устоявшихся представлений о том, как должно быть организовано знакомство. Этот принцип относится и к ведущему семинара. Ему необходимо начинать знакомство, не ставя задачу «понравиться» аудитории или «расположить ее к себе».

Характеристика форм работы: монолог ведущего семинара, ограничение критики и рефлексии и пресечение разговоров обо всем или ни о чем, (разговоры о политике, экономике и т. п.), обращение - мягкое по форме, жесткое по содержанию. Время первого этапа - 0,5-1 час.

Критерии эффективности первого этапа: недовольство в аудитории у части слушателей; желание задать вопросы о профессиональной пригодности ведущего семинара; заинтересованность в его личной жизни и биографии; недоверчивые взгляды, обсуждение участниками ведущего семинара.

Второй этап (Созревание - проявление противоречий)

Цель - фиксация целей, задач, интересов, мотивов участников ИСТ.

Задачи:

— выявление активных, пассивных и нейтральных позиций;
— обсуждение принципов, правил и режимов ИСТ;
— определение границ тематики

«Принцип биологичности» означает, что в диалоге мы начинаем совместный процесс обсуждения правил, принципов ИСТ, сохраняя свои позиции и не уничтожая их, фиксируя непонимание и понимание среди участников.

Характеристика формы работы: обсуждение; спор; разговоры ни о чем; напряжение и ощущение никчемности обсуждения; смех, группообразование. Ведущим пресекаются разговоры ни о чем, критика не по существу, все, что не относится к заданию по обсуждению

правил и принципов ИСТ. Форма обращения с аудиторией - нейтральная. Время - 1-1.5 ч.

Критерии эффективности второго этапа: формальное принятие правил большинством; желание выяснить, что за этими правилами и принципами скрыто; появление «защитников», «недержателей речи» и других позиций, создающих конфликтную ситуацию; агрессивные выпады против ведущего семинара, смягченные шутками и иронией.

Третий и четвертый этапы (Инцидент, переходящий в конфликт)

Цель - способствовать напряжению и обострению противоречий.

Задачи:

- фиксация противоречий, позиций;
- увязывание и соотнесение темы с ситуациями участников ИСТ;
- дополнение не предъявленных позиций для создания противоречий, их обострения и напряжения.

«Принцип противостояния». Он предполагает доминирование процессов несогласия, фиксации на необоснованных суждениях, негативных качествах участников, снижение статуса, игнорирование лидеров и т.п.

Характеристика формы работы: агрессия против ведущего семинара в явной форме; конфликт между участниками и ведущим семинара; высокая степень напряженности (психологической и интеллектуальной); стрессы, дискомфорт, головная боль у женщин; поиски виновного; желание прекратить ИСТ голосованием. Жесткое пресечение рефлексии по форме и содержанию. Время -1,5-2 часа.

Критерии эффективности: включенность (негативная или позитивная) участников в процесс взаимодействия; появление участников, желающих «расставить все по своим местам» и навести порядок.

Эти два этапа наиболее сложны в психологическом плане и взаимозависимы. Они требуют от ведущего качества стрессоустойчивости и чувства меры по отношению к разным участникам ИСТ. Ведущий семинара должен быть готов принять на себя всевозможные «удары» от аудитории.

Пятый этап (Развитие конфликта, его диагностика)

Цель - построить, изобразить схему ситуации с включением в нее разных фрагментов, предъявляемых участниками ИСТ.

Задачи:

- поддержка всех выступающих;
- фиксация основных понятий, определений, противоречий;
- фиксация логических ошибок;
- выявление оснований, на которых построены представления участников.

«Принцип сборки» - предполагает собрать воедино все содержание, которое будет предъявлено участниками ИСТ.

Характеристика формы работы: появление схем и рисунков, отражающих ситуацию; появление

предложений по дальнейшему ведению ИСТ; постановка вопросов по методам и средствам взаимодействия; требования к ведущему семинара объяснить, для чего собрались. Ограничения - держать рамки регламента выступающих участников, отсекают информацию, не касающуюся того, что произошло на ИСТ. Форма обращения - нейтральная, жесткая, мягкая. Время - 2-2,5 часа.

Критерии эффективности: наличие схем: увеличение вопросов по теме, понятиям и определениям; частичное снятие неопределенности.

Специфика пятого этапа заключается в том, что именно он дает материал для дальнейшего развития ИСТ, так как в вопросах участников содержится заявка в скрытом виде на теоретические знания и следующий этап полностью основан на материале данного этапа. Задача ведущего семинара - фиксировать все вопросы и видеть за ними темы, которые далее необходимо раскрыть.

Этап, промежуточный между пятым и шестым этапами (Методологические и теоретические «вставки», тренинги)

Цель - изложить теоретический материал на основе пятого этапа.

Задачи:

- показать, какие методы взаимодействия были предъявлены участниками в конфликте;
- дать определения процессам в конфликтной ситуации с точки зрения разных подходов;
- провести тренинги на раскрытие сложного материала для его усвоения;
- ознакомить с техниками и методами диагностики и анализа;
- способствовать формированию навыков рефлексивного мышления.

«Принцип информативности» предполагает, что информация должна быть дана в сжатой форме и только та, которая необходима для данной ситуации, а не вообще для диагностики любой конфликтной ситуации.

Характеристика формы работы: тренинги и мини-лекции; заинтересованность в теоретическом материале. Ограничения - не позволять вклиниваться информации, которая не относится к ситуации «здесь и теперь», не расплываться и не раздвигать границы ситуации. Форма обращения - академический стиль изложения теории и игровые позиции в тренингах. Время - 2,5-3 ч.

Специфика данного этапа заключается в том, что ведущий должен уметь проводить различные тренинги (организационные, интеллектуальные, психологические, социотехнические), что требует специальной подготовки и практики.

Шестой этап (Рефлексивный анализ конфликтной ситуации и переход на новый уровень взаимодействия)

Цель - отработка навыков рефлексивного мышления.

Задачи:

- знакомство со структурой рефлексии;
- снятие психологического напряжения;
- фиксация новых знаний, полученных на ИСТ;

— определение стратегии развития конфликта.

«Принцип рефлексивности» предполагает, что размышление о ситуации идет с позиции, где в центре «Я», осознающий свои мысли, чувства, эмоции, действия и конфликтную ситуацию в целом.

Характеристика формы работы: смена позиций участников; снятие психологического напряжения; желание изучать процессы в конфликтах; задумчивость; эйфория у некоторых участников. Ограничения - не допускать выхода за пределы рефлексии, т. е. «вываливание» в привычное русло размышлений, направления мыслей, критики содержания. Время - 2-2,5 часа.

Критерии эффективности:

- естественность;
- открытость и откровенность;
- желание продолжить процесс дальше;
- фиксация сложности и быстротечности процесса, собственных границ в знаниях, чувствах и т.д.

Все этапы как единый процесс сопровождаются на протяжении примерно четырех часов высоким эмоционально-психическим напряжением. Иногда этот процесс проходит скоротечно, и в этом определенная опасность: поскольку не происходит накопление материала со стороны большинства участников, инициативу захватывает один человек, чаще всего - лидер, которого необходимо иногда поддерживать, а иногда и ограничивать.

Минимальное время на прохождение всех этапов как единого процесса - шесть часов. Это те временные рамки, в которых применение «конфликт-метода» позволяет не допустить разрушительных и деструктивных процессов для психики и для отношений между участниками.

Таких пиков в развитии конфликтной ситуации может быть несколько в зависимости от того, сколько времени отведено на работу с участниками. Чем больше времени, тем больше возможность выявить различные, могущие быть осознанными участниками основания (причины, факторы, предмет) конфликтов. В целом, программа ИСТ рассчитана на 20 академических часов, два полных рабочих дня, что позволяет достаточно глубоко осознать эмоционально-психологический, интеллектуальный и организационно-поведенческий уровень. Для того, чтобы включить в ИСТ конкретные содержательные производственные вопросы, необходима технология инновационных игр с приглашением экспертов-консультантов по проблемам клиента.

Само предметное содержание в технологии ИСТ не раскрывается, так как содержание «несут» сами участники ИСТ, они же часто как бы «подбрасывают» процедуры, которые становятся предметом исследования. Например, опоздания, нарушения правил, ошибка в логике рассуждения - все это является материалом, на котором разворачивается реальная ситуация на ИСТ. В обыденной жизни многие вещи остаются за пределами внимания и не осознаются субъектом, что часто служит источником иррациональных конфликтов.

Методы, приемы и средства, применяемые ведущим семинара ИСТ, описаны в работах В. С. Дудченко (СНОСКА: Там же.):

- логико-технические, направленные на тренировку определенных навыков мыслительной деятельности и формирование определенных типов мышления;
- социотехнические, суть которых состоит в организации взаимодействия и коммуникации в конфликте;

— психотехнические, направленные на повышение стрессоустойчивости в конфликте, на работу со стрессом и отработку личностных качеств, различных позиций и ролей в конфликте.

Комбинация их применения не поддается описанию по какому-то стандарту, так как все они применяются по ситуации, т. е. ситуативно, в соответствии с разворачивающимся содержанием.

ИСТ - это технология обучения в инновационном режиме, содержащая в себе обострение противоречий и конфликтов, риск, высокую степень неопределенности, к преодолению которых конфликтолог-практик должен быть готов.

КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ

Цой Любовь Николаевна

В условиях формирующихся рыночных отношений в сфере производства и в сфере интеллектуального труда (например, управленческого консультирования), заказчик хочет знать, за что он платит деньги. Разрабатывая какой-либо метод или социальную технологию, необходимо учитывать несколько аспектов, а именно: в какой сфере возможно применение метода (или технологии), кто может профессионально его применить, в какое время, и на каком этапе развития организации возможно вмешательство в конфликт с помощью этого метода, каковы критерии эффективности применяемого метода.

Инновационный семинар-тренинг можно использовать в любой производственной сфере в рамках образовательной программы или консультирования. В структурах образования он может быть использован в школах с учащимися 8-10 классов, т.е. с того возраста, когда у подростка начинает формироваться способность к абстрактному мышлению, развитие логического мышления и оперирование понятиями. Профессионально овладеть проведением ИСТ может специалист, проделавший сам некоторый путь в этом режиме, развивший и сформировавший рефлексивный, методологический, саногенный (позитивный) и объемный типы мышления, о которых шла речь ранее.

Если мы обратимся к профессиональным сообществам и ассоциациям, то увидим, что этические и нравственные нормы этих сообществ, предъявляют высокие требования к профессионалам в этическом плане. С учетом того, что инновационный семинар-тренинг ИСТ - это некоторая экспериментальная площадка мною были сформулированы некоторые этические принципы, в совокупности я назвала их этическим кодексом. Этот кодекс позволяет, во-первых, очертить некоторую дистанцию и проявить независимость в работе с заказчиком; во-вторых, построить цивилизованные отношения с коллегами в условиях конкуренции. Для позиции независимого консультанта, которую занимает автор, он достаточен. Однако если с заказчиком будет работать группа консультантов, то кодекс необходимо дополнять или корректировать в соответствии с задачами и ценностями группы.

Как мы уже показали ранее, минимальное время для законченности некоторых процессов ИСТ - 6 академических часов. Для образовательной программы в рамках консультирования с управленческими структурами минимальное время - 20 академических часов. При усложнении задач и решаемых проблем в организации продолжительность работы определяется исходя из финансовых возможностей заказчика. В данный момент мы говорим только о возможности ИСТ в разрешении конфликтных ситуаций в организации, группах. ИСТ является профессиональной технологией вмешательства в организацию. И как любое вмешательство оно возможно в нескольких случаях:

- когда вышестоящая управленческая структура по отношению к управляемой ею структуре занимает позицию вмешательства на вполне законных функциональных основаниях и приглашает специалистов провести какую-либо работу, в том числе и ИСТ;
- когда руководство организации понимает, что управлять конфликтной ситуацией становится все сложнее, а новая корпоративная культура не формируется, поскольку нужно многое менять. В этом случае оно приглашает консультантов по управленческому консультированию.

В любом случае, можно обозначить два подхода к специалистам (консультантам), типичных для руководителей-заказчиков. Первый - когда руководство как бы «отдает в руки» консультантов свой коллектив, интересуясь лишь результатом их работы, держа их на некоторой дистанции от собственно управленческой информации. Второй - когда руководство вместе с коллективом начинает работать с консультантом, доверяя ему все свои противоречия в организации и, в том числе, конфликты. Второй вариант наиболее предпочтителен в плане изменений не только структуры организации, но и формирования конфликтологической компетенции внутри Коллектива. Следовательно, мы можем говорить о некоторых различных Критериях эффективности ИСТ.

Начнем с первого варианта, когда руководство дистанцируется от консультанта. При определении эффективности его работы необходимо иметь в виду, что «эта характеристика, - как отмечает В. С. Дудченко, - имеет разное значение для заказчиков, участников и консультантов» (СНОСКА: Дудченко В.С. Метод инновационной игры - средство практической перестройки сознания и деятельности.//Инновационные методы в управлении. Волгоград: «Прогрессор», 1989. С. 86.), так как у этих трех групп помимо совпадающих целей и задач есть еще и специфическое их несовпадение. Выявить эти цели и задачи перед началом работы - обязанность консультанта, поскольку эффективность и определяется тем, достигнуты ли цели, решены ли задачи.

В первом варианте это особенно важно, так как при дистанцировании заказчика от консультанта (а обстоятельства могут быть самые разные, часто не зависящие от консультанта) должен быть четко зафиксирован результат с учетом взаимодействия в совместной работе трех субъектов: руководства, участников и консультанта. Этот вариант содержит в себе несколько «опасностей» для функциональных отношений между консультантом и руководством, которые хотелось бы раскрыть. Дело в том, что ИСТ относится к консультированию по процессу, т. е. такому консультированию, при котором активное вмешательство в мыслительные процессы участников взаимодействия является необходимым условием работы с заказчиком.

Процессы, проявляющиеся на ИСТ, будут скрыты от руководства, однако информация, как обычно, в искаженном, неполном и противоречивом виде, будет доведена до сведения руководства и консультанту придется «объясняться» с руководством. Наиболее типичные обвинения в адрес консультанта-конфликтолога: ведет себя не этично; оскорбляет честь и достоинство присутствующих; рисует какие-то непонятные схемы; ничего не понимает в нашей работе и т. д. И в этом есть фактологический материал. Поскольку ранее мы уже раскрыли основные процессы, происходящие на ИСТ, сопровождающиеся конфликтами, неопределенностью и риском, то нам необходимо иметь в виду, что участники выдают стереотипные реакции и суждения, часто «ухватывая» лишь формы взаимодействия и упуская содержание, т.е. - суть того, о чем шел разговор в процессе взаимодействия консультанта и участников.

Неспособность разтождествить форму и содержание приводит к тому, что люди становятся легко манипулируемыми в любой форме, которая не соответствует их ожиданиям и нормам. Но в реальном конфликте именно это и происходит и это же остается скрытым от сознания конфликтующих сторон. А поскольку ИСТ -образовательная программа, где предметом обучения являются реальные конфликты, то осмысление этого отождествления и есть начало «разотождествления» формы и содержания. Однако подобный результат осознания может прийти к некоторой части участников только к концу ИСТ, в начале же его ничего, кроме возмущения, негативных эмоций, жалоб и обвинений в адрес консультанта, ожидать от участников не приходится, и это нормально для первого этапа. Если на первом этапе разворачивания конфликтной ситуации эта информация дойдет до руководства, то оно начнет вмешиваться в процесс ИСТ и требуется много усилий и времени (намного превышающем 20

академических часов) для того, чтобы начать еще работать и с руководством.

Так, например, в одной из структур Института повышения квалификации, заведующая кафедрой пришла на ИСТ и попыталась прекратить занятия вследствие жалоб участников, хотя по плану на проведение ИСТ было отведено два дня. После вмешательства руководства в ИСТ и попытки прекратить занятия, был организован рефлексивный анализ конфликтной ситуации, реально возникшей в институте, где было выявлено следующее:

- заведующая кафедрой настроена против выявления существующих реальных конфликтов в учебном процессе (и в этом четко проявляется опасение перед конфликтами);
- наличествует убеждение в том, что «закрыть», «прекратить» ИСТ -единственный выход из возникшей конфликтной ситуации;
- участники не смогли выполнить данное ими обещание «конфиденциальности» (как обязательное условие семинара), которое предусматривало, что до конца ИСТ желательно все трудности обсуждать там, где они возникли, в том числе и конфликты. В этом плане безответственность участников ИСТ позволяет сделать вывод о том, что часть из них не способна выполнять данное обещание, что, естественно, способствует созданию и эскалации конфликтных ситуаций. Вследствие такой безответственности конфликтная ситуация вышла из-под контроля.

Не описывая дальнейших подробностей рефлексивного анализа, констатируем лишь, что главным результатом была постановка вопроса, как возможно обучение управлению конфликтами без коррекции реакций, представлений и некоторых социальных норм управленческого персонала. Собственно говоря, жалоба в вышестоящие органы и нарушение принципа конфиденциальности - это и есть та норма, которая позволила создать в учебном процессе реальный конфликт. Но ведь это и есть тот материал, с которым придется дальше работать участникам. Осознание этого момента намного снизило напряженность между консультантом и участниками.

К концу занятий, которые все же завершились намного раньше оговоренного срока, участники и заведующая кафедрой высказались: «почему вы раньше об этом не сказали, так как, конечно, хотелось бы позаниматься дальше и поразмышлять над некоторыми реакциями и процессами». Однако занятия пришлось завершить, так как при нарушении договоренностей со стороны заказчика консультант имеет право применить некоторые санкции. В данном случае, участникам очень хотелось продолжить занятия, но им было в этом отказано. Сожалений было много, однако участники «вынесли» одно главное положение: «если человек не выполняет данное им обещание, он является создателем и провокатором эскалации конфликта». Хочется надеяться, что это будут уже не только слова, но и прожитая ситуация, которая надолго останется в их памяти.

Это один из фрагментов сложной ситуации взаимодействия с заказчиком, который находится на дистанции. В плане технологии работы с заказчиком в договор был внесен пункт о санкциях в случае нарушения некоторых договоренностей. Дело в том, что подобный случай не является поводом прекращения отношений с заказчиком, однако он намного усложняет дальнейшую работу с ним. В дальнейшем таких ситуаций лично у автора не возникало. Т. е. мы видим, что результат может быть не только непосредственным, но и перспективным, как для заказчика, так и для консультанта. К перспективным результатам можно отнести идеи, решения и новые задачи, которые непосредственно возникли и оформились на ИСТ.

Такая работа с заказчиком специфична тем, что конфликты ужесточаются в рамках ИСТ. Основная задача консультанта в ИСТ - четкое и решительное определение некоторых процедур и этапов, которые участники должны выполнять и, при необходимости, их разъяснение и обоснование. Уже на этапе обсуждения правил и принципов реальные отношения между

участниками «обнажаются». Конечно, позиция ведущего ИСТ, которая прописана ранее, стимулирует их проявление, однако постепенно она начинает осознаваться участниками и в соответствии с этим меняются реакции, некоторые представления участников, а также их действия во взаимодействии друг с другом и с ведущим ИСТ. Здесь необходимо зафиксировать различия между требованием к консультанту в разрешении конфликтов (СНОСКА: Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. М.: Инфра-М., 1996. С. 191.), которое заключается в создании спокойной обстановки, и требованием к позиции консультанта в ИСТ, который создает спокойную обстановку в зависимости от этапов и задачи на каждом этапе.

Ведущий ИСТ не создает спокойную обстановку, а провоцируют столкновение и обострение противоречий в создавшейся конфликтной ситуации, в зависимости от этапа технологии и постановки задач. Это связано с задачами, решаемыми на ИСТ. Провокации необходимы для решения таких задач, как повышение и развитие стрессоустойчивости в конфликте, формирование рефлексивного мышления, осознание манипулятивных техник и приемов. Поэтому ведущий ИСТ, создавая конфронтацию, тем самым способствует созданию полной структуры конфликта и ее необходимых элементов в пространстве ИСТ.

Можно выделить несколько уровней, на которых создаются конфликты: интеллектуальный, эмоционально-психологический, содержательный

(функциональный). Причем с разными участниками, в зависимости от их реакций и действий, эти конфликты конструируются по-разному.

Интеллектуальный план - это фиксация некоторых ограничений в знаниях, представлениях, нарушении законов формальной логики в суждениях и умозаключениях, суждений с выходом на понятийный уровень.

Эмоционально-психологический план - это непосредственные реакции на оскорбления, ущемления национальных чувств, реакции на физические недостатки, факты из интимной жизни. Это некоторый коммунальный уровень общения между людьми, основанный на привычках, вкусах, пристрастиях, принадлежности к возрастной категории, полу и т.д.

Организационно-функциональный (содержательный) план - это фиксация позиций, ролей, пространственной ориентации, самоопределения в конкретной ситуации.

В конфликте все присутствует в переплетении, и человек часто не способен «раскрутить» этот клубок, что мешает ему рационально отнестись к конфликту. Основная задача ведущего - «ухватить» циклично повторяющиеся реакции, одни и те же представления, вопросы, действия, ведущие к эскалации конфликта и постепенно вводить их в поле осознания участников.

Само по себе осознание, не подкрепленное фиксацией барьера, мешающего сделать иное действие или выработать иное представление, чувство и т. д., усиленное некоторыми новыми подходами, приемами, техниками, не позволяет объектам конфликта выйти на новый уровень отношений в конфликтной ситуации. Более того, если осознание остается в предметном плане, т.е. в фактологическом материале, интересах, мотивах, чувствах и т. д. и не выводится на понятийный уровень рефлексивного мышления, можно говорить о низкой эффективности образовательного процесса в ИСТ.

Естественно возникает вопрос, а как же быть, если среди участников руководители и подчиненные и вдруг руководитель покажет свои слабые места, которыми затем воспользуются подчиненные? Как мы показали, одним из принципов является принцип равенности, т. е. на ИСТ ценностью является мысль и способность к размышлению. И действительно, ограничения в

интеллектуальном плане есть у каждого человека. Но показателем развития человека и его профессиональной и духовной жизни является способность фиксации этих ограничений и выход за их пределы.

Если руководитель - развивающаяся и сильная личность, могущая разотождествляться с позицией руководителя, что очень важно для того, чтобы стресс не переходил в дистресс, то для него здесь экспериментальная площадка, на которой он может усилить свои интеллектуальные способности. Более того, если руководитель знает свои слабые стороны, а именно на них строятся все манипулятивные отношения другой стороны, то он будет держать их под контролем, дабы сознательно пользоваться своими слабыми и сильными сторонами. В этом плане ущерб можно нанести только ущербному человеку.

Так все же, по каким показателям мы можем отследить эффективность ИСТ? Дело в том, что традиционные методики тестирования или социологические исследования, фиксирующие исходное состояние группы или участников, в ситуации ИСТ не годятся. В процессе развития отношений между участниками видна динамика изменения исходного состояния. И ее скоротечность фиксируют сами участники ИСТ.

Здесь мы вводим субъективную оценку, которая меняется у участников и в конце работы фиксируется в рефлексивном анализе по результатам ИСТ. Каждый участник определяет эффективность ИСТ для себя лично, и в этом проявляется субъективность оценки, но в то же время общая картина видна из групповой оценки, которая включает все субъективные отзывы. Однако - не эйфория, как психологический эффект после сложной работы и нахождения выхода из конфликтных ситуаций и не благодарность консультанту за хорошую работу являются критерием эффективности ИСТ. Главное - это, чтобы участники стремились включить осознаваемые уже методы и приемы, знания и средства в анализ собственных конфликтных ситуаций, которые ранее казались безысходными, неразрешимыми и тупиковыми.

Следует сказать, что определение эффективности работы с людьми всегда представляет большую сложность. И, чтобы не оставаться на уровне субъективных оценок и мнений, необходимо найти некоторые объективные характеристики, которые зависят не только от мнения участников и их ощущения.

Эти характеристики могут быть видны всем позициям: консультанту, заказчику, участникам и экспертам, если таковые принимают участие в ИСТ:

- спад агрессивности у участников ИСТ; уверенность в своих силах;
- взятие ответственности за конфликтную ситуацию на себя;
- переход от поиска виновного к сотрудничеству и позитивной конкуренции;
- переход от борьбы к консенсусу;
- усвоение ненасильственных методов разрешения конфликтов;
- развитие рефлексивного типа мышления;
- интерес к противоречиям и снятие страха перед конфликтом;
- фиксация стереотипов и барьеров, которые мешают действовать рационально в ситуации неопределенности и высокой степени конфликтности;
- способность к разотождествлению с чувством, эмоцией, позицией и т. д.

Главное - это переход от социально-негативных процессов к социально-позитивным (конструктивным). Эта объективная оценка, можно сказать, качественная. Но кроме субъективной и объективной оценки есть еще одна оценка экспертов, которая может фиксироваться профессионалами (психологами, социологами и т. д.). Она заключается в фиксации использованных средств и методов, новых подходов и технологии работы с людьми, фиксации ошибок и ограничений ведущего ИСТ.

Эксперты, которые сами не могут пользоваться «конфликт-методом», часто не выдерживают сложной интеллектуальной и эмоционально-психологической нагрузки и ведущему приходится с ними работать как с участниками, придерживаясь принципа «равности». Поэтому, прежде чем применять этот метод, каждому консультанту и эксперту необходимо «попробовать» его на себе, в экспериментальном режиме. Это требование к тем, кто изобретает методы и рекомендует их другим, применяется в некоторых психологических школах (психоанализ, психодрама) (СНОСКА: Лейтц Г. Психодрама: теория и практика. Классическая психодрама Я.Л. Морено. М.: Прогресс. Универс, 1994. С. 247.). Идея заключается в том, что ключевой частью процесса оценки исследования является проверка на тех, кто придумал и применяет метод.

Поэтому объективная оценка экспертов-профессионалов возможна с учетом следующих аспектов:

- наличие профессиональных знаний в области конфликтологии;
- экспериментальное опробование «конфликт-метода» на себе в режиме ИСТ.

Таким образом, мы выделяем три оценки для определения эффективности ИСТ: субъективная, объективная (групповая) и экспертная. В основном участники ИСТ фиксируют:

- новые знания в области конфликтологии;
- новые методы работы с реакциями и сознанием;
- интеллектуальное напряжение и фиксация барьеров;
- желание в дальнейшем познавать область конфликтологии;
- новые подходы, реакции, чувства по отношению к себе и окружающим, интерес к конфликту;
- более спокойное и уравновешенное отношение к манипулятивным техникам и психическому прессингу.

Если мы вспомним задачи, поставленные перед ИСТ: диагностика реальной ситуации в группе;

- овладение методами диагностики и разрешения конфликтных ситуаций; овладение навыками эффективного слушания и говорения; развитие стрессоустойчивых качеств в конфликте;
- снятие негативного отношения к конфликту и страха перед конфликтом; формирование рефлексивного типа мышления;
- формирование конфликтологической компетенции, то теперь мы можем с уверенностью утверждать, что эти задачи решаются, поскольку основным показателем эффективности является полученный результат.

ИСТ является рискованной технологией, т.к. она действительно позволяет «вскрыть» многие реальные, глубинные противоречия и проблемы, как внутриличностные, так и межличностные и межгрупповые. С учетом того, что ИСТ - это экспериментальный режим с особыми задачами и целями, применение этических требований и норм должно исходить из представления о том, признаем ли мы развитие человека, а через него и организации или группы, без риска и конфликтов?

На взгляд автора, эти процессы неразделимы, поэтому гуманный принцип «не навреди» относится к тому, что при обучении создается не иллюзорная ситуация согласия и мира, а реальная ситуация конфликтов и противоречий, та среда, с которой непосредственно взаимодействует субъект. И он учится действовать, мыслить и жить в ситуации высокой степени неопределенности и в конфликте, достигая своей цели, решая свои задачи, согласовывая их и конкурируя с другими, сохраняя все самое ценное, что накопило человечество в плане общения между людьми. Это не противоречит гуманному принципу.

Этика же дифференцируется на:

- этику религиозного человека, выраженную наиболее четко на абстрактном и, в то же время, конкретном уровнях в Библии, других религиозных текстах;
- этику личную, включающую в себя приемлемые, в соответствии с воспитанием и культурой, этические нормы;
- этику групповую (профессиональную), раскрывающую этические нормы какой-либо профессиональной группы, организации.

Говоря об этических нормах по отношению к ИСТ, необходимо иметь в виду профессиональную этику, которая проявляется непосредственно в процессе ИСТ.

Любая профессиональная работа оценивается по результату. И, если результат достигается, т. е. решаются поставленные задачи, значит, этические нормы соответствовали поставленным, в рамках ИСТ, задачам. Не этично для профессионала ставить задачи и не достигать их, прикрываясь общими этическими соображениями из позиции личной и общей этики. Само функциональное пространство диктует свою профессиональную этику.

Что является неэтичным в ИСТ:

- не держать рамки режима и не фиксировать этапы процесса конфликтной ситуации, не фиксировать нарушение норм, принципов и правил;
- не предъявлять собственную позицию по отношению к обсуждаемой теме;
- не занимать позицию, которой недостает для полноты структуры ситуации неопределенности и конфликта, имеется в виду провоцирующая позиция;
- не раскрывать манипулятивные техники, технологии и методы;
- оправдываться или искать виновного;
- стремиться понравиться аудитории, заигрывая с их стереотипами;
- жалеть участников (в соответствии с представлением о них, как об уязвимых и слабых в интеллектуальном и эмоционально-психологическом планах);
- преподносить в готовом виде результат размышления, не создавая интеллектуального напряжения на занятиях ИСТ;
- уступать созданную ведущим позицию другому лицу без конкуренции и борьбы, для укрепления чьего-то авторитета;
- не заниматься теми задачами, для которых организован ИСТ;
- не использовать ошибки участников в процессе обучения.

Нельзя не признать некоторую агрессивную форму, которую позволяет себе ведущий ИСТ и на которую также агрессивно реагирует некоторая часть участников. Для того чтобы реальные конфликты не криминализировались, (т.е. не доходили до насильственных форм) работа с агрессией должна быть проведена как профилактическое средство значительно раньше, и это возможно в рамках ИСТ, в случае если мы принимаем норму, позволяющую быть конфликту в коммуникации. В этом плане можно признать, что ИСТ действительно является технологией формирования конфликтологической компетентности и профилактики деструктивных форм в конфликте.

ГОРОДСКОЙ КОНФЛИКТ В ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКЕ: ТЕХНОЛОГИЯ СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ

Цой Любовь Николаевна

Группа исследователей и консультантов по управлению Центра социального управления, коммуникации и социально-проектных технологий Института социологии РАН на протяжении нескольких лет разрабатывала технологии и подходы к анализу городских конфликтов. С 1997 года была организована социологическая школа конфликтологии, одной из задач которой было подготовить социологов к исследовательской и практической деятельности в конфликтной ситуации.

Почему городских? Такого определения конфликта нет практически ни в одной теоретической работе по конфликтам. Городским мы назвали конфликт потому, что причиной его были изменения, которые происходили в городской среде в связи со строительством автомобильных дорог (домов) или тех изменений, которые оказывают различное, чаще негативное, влияние на городских жителей. В этой главе будет изложена методология исследования и реализация технологии согласования интересов в городском конфликте.

Принятие программ строительства в крупных городах, приводит к тому, что в изменения окружающей среды оказываются вовлеченными многие жилые массивы. Методология исследования и вмешательства социологов в городской конфликт, включала в себя следующие аспекты социальной технологии:

- разработку теоретических подходов и методологических схем, с которыми социологи могут вступать в конфликтную ситуацию;
- постановку целей, задач и методов работы социологов в зоне конфликта;
- выявление объективных и субъективных проблем, возникших в результате работы социологов в зоне конфликта;
- разработку методических приемов и технологии взаимодействия с конфликтующими сторонами;
- выявление предмета противоречия между группой социологов и заказчиком по поводу конфликта между заказчиком, строителями и жителями.

Особенность такого подхода заключается в том, что в его рамках используются две взаимоувязанные стратегии - социально-диагностическая и конструктивно-коммуникативная, которые встраиваются в управленческий цикл на стадии, предваряющей принятие управленческого решения. Были разработаны методы диагностики локальной ситуации, включающие в себя целый ряд взаимодополняющих процедур - зондажно-информационное и социально-историческое обследование места, анализ содержания любых документальных и иных текстовых источников, ситуационно-биографические и фокус-интервью, экспертные опросы и социальное картографирование, использование специализированных прогнозно-проектных игровых техник и т.п. Это позволило группе социологов отойти от узкопрофессиональной специализации, предоставляя возможность, как бы «схватить» в целостности такое ключевое социальное явление, как конфликтная ситуация, где в центр внимания ставится «не просто Человек и/или Среда, но те обменные (метаболические) процессы, которые происходят между ними».

Разработанная социальная технология согласования интересов основывается на

экоантропоцентрической парадигме социального познания и теории социальной коммуникации (автор - Т.М. Дридзе), а также на инновационной технологии обучения, позволяющей готовить специалистов к деятельности в конфликтах (автор - Л.Н. Цой).

Итак, принятие программы строительства новой транспортной магистрали в г. Москве общей протяженностью около 350 км. привело к тому, что в зоне влияния этой магистрали оказались многие московские жилые массивы. Неподготовленность местной власти (а более всего, - инвесторов и заказчиков) к диалогу с жителями вызывало глубокое недовольство и эмоциональное раздражение жителей, что привело к противостоянию (порой нерациональному, хотя и не случайному) с теми, кого они посчитали виновниками своих бед. В этой связи весной 1998 года в Центр социального управления, коммуникации социально-проектных технологий Института социологии РАН обратился заказчик с просьбой об оказании профессиональной помощи. Главное, что он хотел бы получить в результате работы социологов - это то, чтобы жители не препятствовали строительству первой крупной развязки новой транспортной магистрали, а также, чтобы конфликт не приобрел жесткие формы противостояния со стороны жителей.

Добиться этого было возможно лишь при условии проведения комплексного, локального социально-диагностического исследования, направленного на выявление интересов жителей и согласования этих интересов с заказчиком и строителями. Для этого была сформирована междисциплинарная исследовательская группа (научный руководитель исследования - Т. М. Дридзе, ответственные исполнители - Л.Н. Цой и Е.М. Акимкин). Она включала социологов, психологов, эколога и архитекторов-дизайнеров среды, экономиста, юриста и специалистов по системному компьютерному моделированию. Это позволило выработать весьма эффективную методологию и технологию работы социологов в зоне городского конфликта. В данной главе будут раскрыты следующие их аспекты:

- цели, задачи и методы работы социологов в зоне конфликта;
- объективные и субъективные проблемы, возникшие в результате работы социологов в зоне конфликта;
- методические приемы и технология взаимодействия с конфликтующими сторонами;
- противоречия между группой социологов и заказчиком. (Имя заказчика в тексте не указано).

Нам важно посмотреть на конфликтную ситуацию с точки зрения возможностей вмешательства социологов в конфликты и выявление некоторых закономерностей, с целью их учета в профессиональной деятельности будущих конфликтологов - практиков.

Социологи в зоне городского конфликта: цели и задачи работы

Цель работы - провести локальную социальную диагностику для выявления причин конфликтной ситуации и согласования интересов заказчика (строительной организации), органов власти, жителей и других заинтересованных сторон, связанных со строительством развязки крупной транспортной магистрали проходящей через жилой массив.

Практические задачи:

1. Анализ и диагностика реальной ситуации в зоне строительства и на смежных территориях.
2. Информирование жителей о строительстве, в том числе с помощью специально адресованного им буклета.
3. Запуск процессов самоорганизации в целях совместной защиты интересов жителей.
4. Снижение агрессивности у части жителей по отношению к проекту и строительству.

5. Консультирование представителей заказчика, органов власти, руководства строительной организации и жителей по вопросам профессионального регулирования конфликтных ситуаций.
6. Информирование заказчика о запросах, опасениях и пожеланиях жителей, связанных со строительством.
7. Организация консультаций экспертов и разъяснений заказчиком причин и планов своих действий в зоне строительства.
8. Помощь в подготовке материалов для СМИ о проекте и строительстве, на основе документации и по результатам исследовательской работы социологов.
9. Подготовка и юридическое оформление договора между заказчиком, органами власти, руководством строительной организации и жителями.

Анализ ситуации на момент привлечения группы социологов

Ситуацию, которая сложилась между заказчиком, жителями и властями по поводу осуществления проекта можно было охарактеризовать как предконфликтную. К началу работы в Районную управу пришло несколько писем возмущенных жителей. Однако, каково действительное положение дел с формированием социальных групп разной активности, каковы их интенции и потенциал в ужесточении конфликтных форм, не было известно. С учетом того, что строительные работы начались, а жители не были осведомлены о том, как будет изменена окружающая среда, что они приобретут, а что потеряют, можно было предположить, что неуправляемые действия социальных групп, чьи интересы ущемляются, могут быть активизированы не в направлении позитивного отношения к заказчику и представителям власти. В предконфликтной ситуации оказались, таким образом, следующие субъекты взаимодействия: заказчик, органы власти, строители и жители, населяющие дома, расположенные вблизи стройки. В этой ситуации комплексная работа профилактического характера, безусловно, важна для всех вышеперечисленных социальных субъектов.

На первоначальном этапе социологами была составлена программа действий. Социологическая группа выступила в этих условиях в качестве посредника по согласованию интересов жителей, властей и заказчика. Особое внимание следовало сосредоточить на удовлетворении интересов той части жителей, чьи интересы были наиболее ущемлены. Было решено создать Информационный Центр социологического сопровождения (ИЦСС) строительства транспортной магистрали на обследуемом участке. Основным принцип социологического сопровождения включал три взаимосвязанных положения:

- полноценное знание локальной социальной ситуации;
- формирование у населения адекватных представлений о проекте строительства, способствующих конструктивно-позитивному отношению к проекту и готовности участвовать в его улучшении там, где это возможно;
- разъяснение жителям и всем конфликтующим сторонам их прав и обязанностей.

Информационный фон: городские газеты как источник информации о строительстве

Одним из аспектов анализа ситуации является выявление степени и уровня информированности населения о намечаемом строительстве. Для формирования у населения адекватных представлений об этом следовало выяснить, что уже известно жителям о планах

московского правительства, связанных с прокладкой новой транспортной магистрали и о конкретной развязке в зоне жилого массива. При этом было немаловажно определить, какой образ намечаемой программы строительства создают печатные средства массовой информации в общественном сознании.

Было проанализировано содержание шести основных московских газет. Наибольшей активностью по сравнению с другими газетами отличалась «Московская правда». Информация давалась о ситуации в целом. Интонация публикаций о проблемах положительная, подчеркивалась важность новой автомагистрали для города, для жителей. Со строительством связывалось решение транспортной проблемы. Исключением можно считать публикации «МК» и «АиФ», тон публикаций которых об интересующих предметах отличался обычным для них сарказмом. В материалах этих газет, строительство связывалось с неосуществленными проектами и тем самым, опосредованно, создавалась почва для недоверия, принижения значимости нового проекта для города, а также порождалось сомнение в его продуманности и реальности его реализации. Заказчик лишь в одной статье был упомянут в положительном контексте.

Анализ содержания публикаций московской прессы до начала работы ИЦСС дал следующие результаты: удалось найти лишь один материал, специально посвященный строительству конкретной развязки; только в двух публикациях она упоминалась и то мимоходом. Строительство часто рассматривалось в контексте неприятностей, которые оно может принести, например, владельцам гаражей оказавшихся под угрозой сноса. Это позволило понять, что до начала строительства сколько-нибудь глубокой и целенаправленной подготовительной работы по формированию общественного мнения проведено не было. Это серьезное упущение нашло затем подтверждение в результатах опросов. В условиях недостатка информации население создает свой образ ситуации на основе слухов, страхов и т.п.

Правовое поле городского конфликта

Фактически, как уже отмечалось выше, выделилось четыре субъекта конфликтной ситуации: заказчик, специалисты-проектанты и эксперты, органы власти (районная Управа) и жители (около 4000 человек), населяющих дома, в той или иной мере затрагиваемые последствиями нового строительства. Хотя мы и предполагали, что строители являются одной из конфликтующих сторон, на самом деле жители понимали, что строители - это исполнители принятых решений, и не считали их виновниками своих бед, за исключением нарушения правил самого строительного процесса (спешка, шум, ночные работы и т.п.).

Проектанты и эксперты, а первоначально и социологи, воспринимались жителями в качестве контрагентов. Для того чтобы жители поняли, что социологи рассматривают их как равноправных участников градостроительного процесса и намерены способствовать учету их интересов, в ИЦСС было проведено несколько встреч социологов с инициативными группами и наиболее активными жителями.

Необходимо было определить, в каком нормативно-правовом поле и какими законодательными актами регламентирована деятельность конфликтующих сторон. Соответственно, в качестве фундаментальной правовой основы под этим углом зрения были проанализированы:

- Конституция РФ;
- Гражданский кодекс РФ;
- Градостроительный кодекс РФ (принят Государственной Думой 8.04.98 г. и одобрен Советом Федерации 22.04.98 г.);

- Закон города Москвы «О защите прав граждан при реализации градостроительных решений в городе Москве» (от 25.06.97, №21-51);
- Распоряжение Мэра г. Москвы №54-РМ от 22.01.98 г. «О порядке участия граждан в обсуждении градостроительных планов, проектов и решений, связанных с использованием городских территорий».

Анализ показал, что в этих законодательных актах в общей форме конституционно закрепляются права и обязанности граждан РФ, их объединений, организаций и социальных институтов. Центральным пунктом является защита прав каждого гражданина. В соответствии с Законами России каждый гражданин имеет право на благоприятную окружающую среду, на достоверную информацию, на возмещение вреда, причиненного здоровью и имуществу граждан в результате нарушения законодательств РФ о градостроительстве.

Основными регламентами, обозначенными в этой части общеправового пространства, предусмотрены следующие положения:

- участие граждан и общественных объединений в осуществлении градостроительной деятельности;
- государственное нормирование градостроительной деятельности;
- лицензирование градостроительной деятельности отдельных видов;
- государственный и общественный контроль над осуществлением градостроительной деятельности и соблюдением законодательства РФ о градостроительстве;
- привлечение к ответственности лиц, виновных в нарушении законодательства РФ о градостроительстве.

Необходимо учесть, что нормативно-законодательные акты Федерального уровня, применительно к конкретной ситуации, дополняются нормативно-законодательными актами г. Москвы, как объекта градостроительной деятельности особого регулирования. При этом в ряде моментов, московской властью были сделаны опережающие, по сравнению с РФ, шаги в развитии законодательной базы в области градостроительства. До принятия Градостроительного кодекса РФ, уже было принято несколько Законов и Распоряжений, регулирующих градостроительную деятельность в столице России. Это значит, что условия и ситуация, в которой осуществляется градостроительство в г. Москве, не только имеют специфические характеристики, но и, в случае адекватной правоприменительной практики, могли бы с успехом служить профилактике конфликтов, возникающих в ходе выработки, принятия и реализации градостроительных решений.

Распоряжение мэра г. Москвы о «Порядке участия граждан в обсуждении градостроительных планов, проектов и решений по вопросам, связанным с использованием городских территорий» от 22 января 1998 года вышло через полтора года после принятия архитектурно-планировочного задания на строительство транспортной магистрали, о которой идет речь в этой главе. Фиксация этого факта очень важна в связи с тем, что конституционное право граждан на получение своевременной и достоверной информации об изменении окружающей среды, подкрепленное теперь конкретным пакетом законов города Москвы, в ту пору отсутствовало.

В 1937 году, когда создавался проект третьего транспортного кольца, никто не мог даже помыслить о том, чтобы согласовывать с жителями принятое решение о строительстве новой автомагистрали. Сейчас по закону соблюдение этого права обеспечивают префекты административных округов, районные Управы, заказчики, разработчики проектов. Жители правомерно задают вопросы, связанные с нарушением вышедших за это время нормативно-законодательных актов, регламентирующих их права на участие в обсуждении проекта. Более того, реализуя свое недавно возникшее право на информацию, граждане требуют ознакомить

их не только с проектной документацией, но и с экспертными заключениями по интересующим их вопросам. И хотя, в утвержденных ГОСТах, СНиПах, Инструкциях и справочниках могут разобраться только специалисты, не надо быть специалистом, чтобы понять, что ТЭО, так называемые технико-экономические обоснования, экспертизы, и согласования документации, должны предшествовать выдаче ордера на проведение земляных и строительных работ. И значит, жители должны были быть ознакомлены с проектной документацией и информацией, связанной со строительством, проводимым около их домов, до начала таких работ, а не тогда, когда работы уже начаты.

Учитывая возникновение новой правовой ситуации, социологи в первую очередь приступили к информационному обеспечению жителей по всем вопросам строительства. Для этого, как уже отмечалось, с приходом группы социологов был создан Информационный Центр социологического сопровождения строительства (ИЦСС). В этом Центре жители могли ознакомиться со всей имеющейся документацией и внести свои предложения и пожелания, а также высказать свои опасения.

Группа социологов начала работать непосредственно с жителями на вполне законных основаниях, выполняя в частности уже упоминавшиеся выше законодательные акты, а также Постановление Правительства Москвы №419 от 26 мая 1998 г., п. 8 «Об организационно-технических мероприятиях по проектированию и строительству первоочередных участков внутригородской кольцевой автомагистрали». Это потребовало учета следующих выявленных нами правовых коллизий:

Решение Правительства Москвы о порядке участия граждан в обсуждении градостроительных планов было принято спустя несколько десятков лет, после того как было принято решение о строительстве обсуждаемой транспортной магистрали.

К началу работы социологов с жителями в ИЦСС отсутствовали ТЭО, поэтапный план строительства, и необходимые экспертные заключения, включая разрешение на строительство от санитарно-эпидемиологической службы.

Ордера на проведение подготовительных работ были выданы без согласования их с необходимыми инстанциями.

Вопросы, связанные с перемещением временных автостоянок и возможных компенсаций, отраженные в Распоряжении первого заместителя Премьера г. Москвы (№174-РЗП от 11.03.98 г.) не в полной мере были согласованы с органами местной власти и с жителями.

В связи с продолжением строительных работ при неполном комплекте градостроительной документации, предконфликтная ситуация стала обостряться. Начались протестные действия жителей, не всегда согласующиеся с законом и способные вылиться в деструктивные формы. Этому способствовало и существование на обследуемой территории весьма активной инициативной группы, состоящей по преимуществу из бывших членов прекратившего свое существование, в силу истекшего срока регистрации, Совета территориального общественного самоуправления (СТОС).

Дальнейшая работа по профилактике деструктивных форм конфликта была непосредственно связана с приведением всей документации по проекту в соответствие с законодательными актами, а также с необходимостью глубинной социально-диагностической работы в зоне конфликта и с формированием адекватных представлений о строительстве у жителей.

Анализ состава населения домов, находящихся в зоне строительства

В соответствии с теоретико-методологическими принципами социально-диагностического исследования и социальной экспертизы, при подготовке и реализации стратегий городского развития необходимо, в частности, учитывать все имеющиеся сведения о социальном составе и условиях проживания постоянного населения, находящегося в зоне строительства с точностью до конкретных домов, входящих в зону согласования интересов. Это необходимо для того, чтобы знать, кого конкретно и в какой степени заденут планируемые преобразования, чьим интересам может быть нанесен ущерб. Эти сведения позволяют заранее предвидеть возможные источники социальных напряжений, а также отобрать тех, с кем целесообразно встретиться, побеседовать, кого можно привлечь к групповой работе, а порой и к сотрудничеству. С этой целью была разработана форма сбора информации о составе жильцов каждой квартиры, типов семей, расположения квартир (в частности тех, окна которых выходят на стройку). С использованием этой формы был проведен сбор информации, содержащейся в карточках прописки и финансовых лицевого счета жильцов дома. В результате этой работы, проведенной научными сотрудниками Центра социального управления, коммуникации и социально-проектных технологий были получены точные данные:

- о генеральной совокупности жильцов дома - выявлен их общий социально-демографический состав;
- о количестве квартир в подъездах и составе жителей, их населяющих; о количестве и типах семей;
- о численности жителей избирательного возраста (этот показатель важен для определения количества жильцов, имеющих право участвовать в обсуждении градостроительных решений и в создании органов территориального общественного самоуправления).

Данные, полученные в результате этой работы, позволили не только получить точные сведения о генеральной совокупности, но и определить выборочную совокупность для проведения социологических опросов, организации групповой и консультативной работы.

Опросы жителей

На завершающей стадии этапа анализа и диагностики ситуации, еще до начала активной работы по информированию населения, были проведены опросы жителей домов, находящихся в зоне строительства. Задачи опросов состояли в том, чтобы:

- определить уровень информированности населения дома о строительстве;
- выяснить из каких источников, и по каким каналам население получает информацию;
- выяснить, какие формы информирования общественности наиболее целесообразны с точки зрения самого населения и тем самым должны быть использованы как на этом объекте, так и в дальнейшей работе;
- выяснить насколько мнение Инициативной группы, состоявшей, как уже отмечалось, из бывших членов СТОС, соответствует мнению остальных жильцов дома;
- определить готовность населения к конструктивному диалогу;
- проанализировать, в какой мере население доверяет муниципальной власти, ее органам, доверяет ли оно территориальному общественному самоуправлению;
- ответить на вопрос, в какой мере лидеры инициативной группы известны населению, могут

- ли они в полной мере представлять все население;
- подготовить жителей к выходу информационного буклета о строительстве;
- выделить среди населения группы, готовые к диалогу и группы, которым население доверяет обсуждать свои проблемы по поводу строительства для привлечения их к дальнейшей работе;
- собрать предложения по благоустройству улиц и набережной;
- сформировать положительный образ ИЦСС, что крайне важно для следующего этапа работы группы социологов;
- уточнить технологию работы с жителями при реализации масштабных градостроительных проектов.

Опрос проводился в форме интервью. Была подготовлена анкета, содержащая закрытые, полузакрытые и открытые вопросы. Такая сложная композиция анкеты, позволила получить точные количественные распределения ответов на ряд вопросов, а одновременно, при работе с открытыми вопросами, получить достаточно широкий спектр позиций жителей по наиболее сложным проблемам.

По итогам двух проведенных опросов были получены следующие результаты:

- Удалось выделить три группы населения, определяющие отношение к строительству: противники, сторонники и безразличные.
- Выявилось очевидное преобладание жителей, настроенных по отношению к строительству развязки негативно.
- Перевес противников с их более жесткой аргументацией над сторонниками строительства был явно обусловлен недостаточной информированностью населения о строительстве.

При этом сами жители высоко оценивали уровень своей информированности, хотя было установлено, что информация о строительстве проходила по неформальным каналам, а это, разумеется, не самые надежные каналы.

Оказалось, что основная часть жителей настроена позитивно по отношению к деятельности правительства Москвы по развитию транспортной системы города. Однако, поддерживая развитие транспортной инфраструктуры города в целом и осознавая важность решения этой проблемы, жители выступали против строительства конкретной развязки, поскольку это затрагивало их интересы. Эти настроения обострялись. Процесс информирования жителей, в ходе работы социологов, а также проведение социальной диагностики и запуск переговорного процесса, направленного на согласование интересов, осуществлялся на фоне доминирования слухов, сплетен, дезинформации и использования конфликтной ситуации некоторыми гражданами (членами инициативной группы), с целью получения политических «очков» на предстоящих выборах.

Было установлено, что большинство жителей домов, в которых проводился опрос, не испытывает доверия ни к муниципальной власти, ни к инициативной группе, ни даже к соседям. Инициативная группа, действующая стихийно и, якобы, выражающая мнение жителей, не пользуется их доверием. Члены этой группы и ее лидеры вообще были известны лишь очень небольшой части населения.

Обобщив полученную информацию, социологи пришли к следующим выводам:

- Необходимо было ликвидировать информационный вакуум, который оказался заполнен домыслами и слухами.
- В работе с жителями также необходимо было усилить акцент на том положительном, что может принести им «развязка» и, тем самым, расширить список аргументов в пользу

строительства.

- Следует по возможности убедить (но без обмана) жителей в том, что часть потерь, связанных со строительством, будет устранена. Например, что уничтоженные зеленые насаждения будут не только восстановлены, но и благоустроены.
- Важно незамедлительно дать ответы на те вопросы, которые волнуют жителей, чтобы рассеять слухи и подозрения.

В дальнейшей работе целесообразно опереться на ту часть жителей, которые проявили готовность участвовать в переговорном процессе, направленном на согласование интересов.

К совместной работе можно привлечь тех жителей, которым соседи готовы доверить право представлять их интересы. Для работы с ними целесообразно использовать фокус-группы (групповые интервью), что позволит выявить сложившиеся представления о содержании проекта строительства и собрать предложения в проект Договора о согласовании интересов.

На этой основе необходимо осуществить социально-проектную разработку будущего облика улиц и набережной, разработать варианты благоустройства территорий, пострадавших от строительства.

Данные опроса показали, что наиболее предпочтительными формами информирования жители сочли листовки и буклеты, контакты с социологами из ИЦСС, встречи с проектировщиками, собрания и конференции.

По результатам интервью и фокус-групп можно было сделать вывод, что наиболее сложной для жителей оказалась проблема их самоорганизации для согласования интересов с другими участниками ситуации. Население пока не готово к подобной организации и тем более к формированию территориальной общины и даже органов общественного самоуправления.

Создание ИЦСС на территории микрорайона, попадающего в зону реконструкции и (или) нового строительства позволило организовать регулярные встречи и консультации жителей с проектантами, застройщиками, представителями местной власти, помогая им получать не только информацию из «первых рук», но и эмоционально-психологическую поддержку, почувствовать, что о них заботятся и с ними считаются.

Информирование жителей

Из договора социологов с заказчиком следовало, что всю необходимую и достоверную информацию о строительстве жителям предоставляет заказчик, а социологи доводят эту информацию до жителей, с учетом их готовности к ее восприятию. Между тем, первый же опрос жителей обнажил множество неожиданных для заказчика и для социологов причин и трудностей на пути согласования строительства. Чтобы понять это, напомним о ситуации, в которой началась работа группы социологов по информационному обеспечению жителей. Жители не были уведомлены о принятом градостроительном решении. Строители просто отгородили часть территории и начали работать. Точной и достоверной информации жителям предоставлено не было, что породило массу слухов. При отсутствии разъяснений, эти сведения были восприняты большинством жителей как основная информация. Таким образом, к моменту прихода группы социологов на объект у большей части жителей сложилось негативное отношение к строительству. Именно поэтому одной из важнейших задач, вставших перед социологами Информационного центра, явилась задача сбора достоверной информации о проекте и состоянии дел, связанных с его реализацией. Процесс сбора подобной информации намного труднее сбора весьма поверхностных сведений о происходящем на основе анализа

городской прессы и административных документов. Достоверную информацию социологам удалось получить:

- На совещаниях в Управе района.
- На стихийных собраниях жителей и в процессе общения с ними в ИЦСС.
- Из ответов заказчика, проектантов и экспертов на вопросы жителей.
- В личных беседах социологов с проектантами, строителями, руководством заказчика.

Эта информация доводилась до жителей по следующим каналам:

- на совещаниях у заказчика;
- через районные газеты;
- по кабельному телевидению;
- в информационных листовках для жителей;
- в информационном буклете;
- в ходе личных консультаций.

Первоначально группа социологов предложила заказчику построить информирование жителей по нижеприведенной схеме (Схема 11). Данная схема позволяла:

- Подготовить экспертов, проектантов, заказчика и районную управу к беседе с жителями.
- Своевременно и более оперативно информировать жителей о строительстве.
- Реализовать законы о градостроительстве и защите интересов жителей.
- Способствовать процессам согласования интересов сторон, участия жителей как потребителей будущих услуг в реализации градостроительных решений.

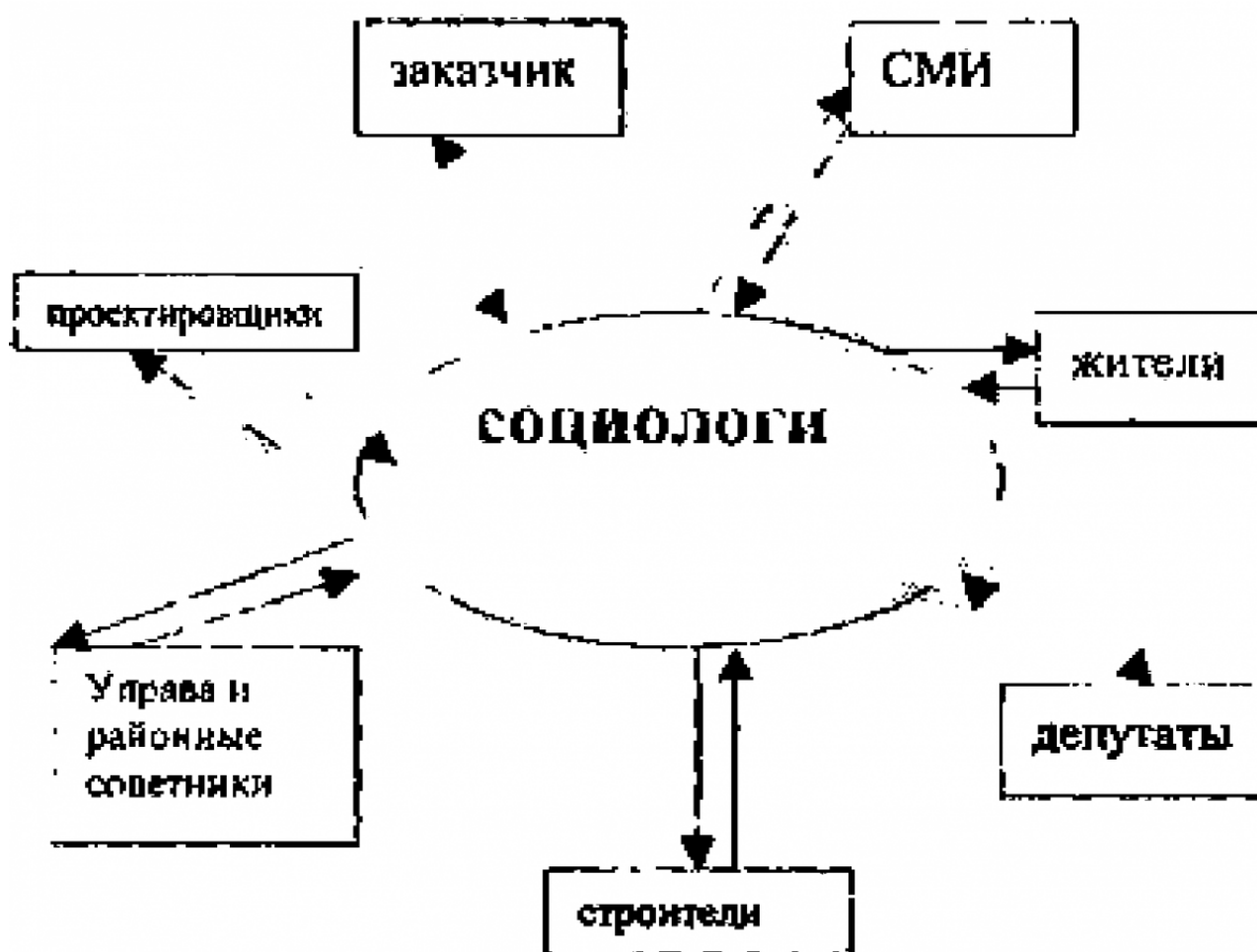


Схема 1. Схема информирования жителей, которая была предложена заказчику социологами

Однако предложенная нами схема 1, в соответствии с которой социологи налаживали бы коммуникацию между всеми участниками градостроительного процесса друг с другом (в том числе и с жителями) не была принята заказчиком, поскольку проведение встреч специалистов-экспертов и других субъектов с жителями вызывало множество затруднений.

В итоге, как показал анализ, первые попытки организации соответствующего пространства для коммуникации, не дали эффекта диалога: практически полностью отсутствовало понимание сторонами друг друга.

Это было связано с тем, что жители при встречах в большей степени хотели, чтобы специалисты и иные инстанции услышали их страхи, переживания, слухи и упреки, обвинения и т. д., а потом уже дали свою оценку строительства. Специалисты к такому разговору в «естественных условиях» готовы не были; это было видно на стихийно организованных собраниях, на которых специалистов просто сгоняли с трибуны. Поэтому заказчик предложил информировать жителей по иной схеме (Схема 2), превращавшей социологов в «передаточную» инстанцию, а не «сводящую» жителей непосредственно с их оппонентами.

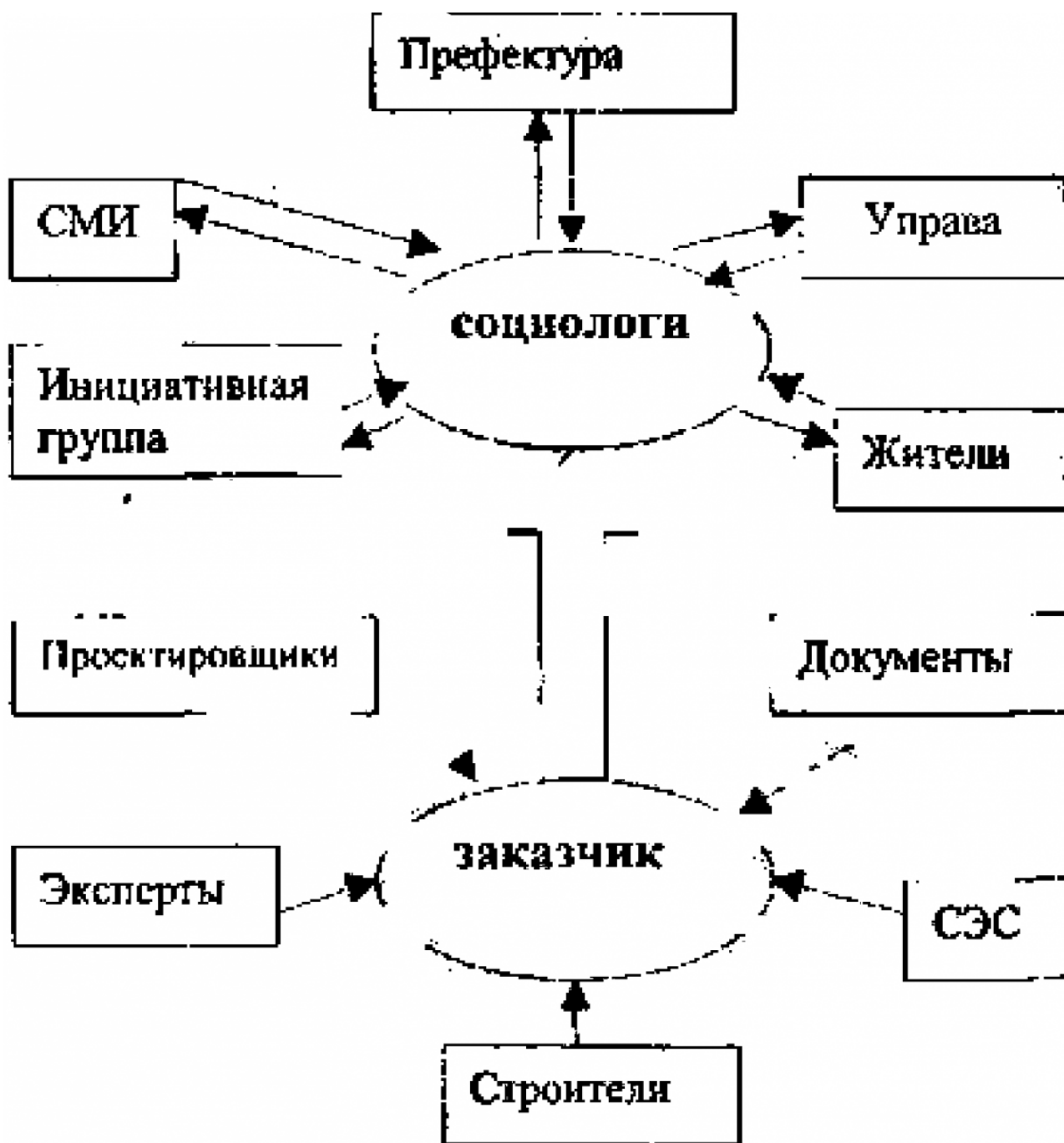


Схема 2. Схема Информирования жителей, по которой стал действовать заказчик, без согласования с социологами

Следует отметить, что при организации информационного обеспечения жителей, может использоваться любая из приводимых схем. Выбор той или той схемы зависит от поставленных задач и договоренностей с заинтересованными лицами.

В нашем случае реализация схемы 2 позволила достичь следующих результатов:

- Снизить эмоциональный накал жителей по отношению к проекту, к строительству и специалистам.
- Выявить вопросы жителей и направить их заказчику, а затем, получив ответы, довести их до сведения жителей.
- Однако работа по этой схеме, в соответствии с которой заказчик уходил от непосредственного контакта с жителями, сопровождалась:

- Увеличением срока получения жителями необходимой информации.
- Снижением эффективности коммуникации между жителями и заказчиком.
- Переносом негативного отношения жителей к строительству на группу социологов, которые доводили до жителей предоставляемую им проектной организацией и заказчиком информацию о строительстве.
- Формированием критического отношения жителей к группе социологов, которые были не в состоянии профессионально отвечать на технические вопросы.

Поскольку в конечном итоге Информационный Центр социологического сопровождения был функционально воспринят как место, где можно пожаловаться, выразить свое недовольство и отношение не только к строительству, но и вообще высказаться по всем вопросам социальной реальности. Жители в дальнейшем стали консультироваться у социологов и привлеченного ими к работе юриста по поводу оформления жалоб и заявлений, не относящихся к строительству. Социологи им в этом не отказывали. К тому же, социологи организовали несколько встреч с журналистами, предоставив им достоверную информацию о происходящем. Информационный Центр способствовал более объективному освещению в СМИ градостроительной ситуации в зоне транспортной развязки.

Информирование жителей практически завершилось рассылкой буклета, содержание которого было согласовано с заказчиком, НИИПИ Генплана, Москомархитектурой, Мосинжпроектом. Социологи в этом буклете предъявили свою позицию и задачи, которые они будут решать в конфликтной ситуации. Вот полный текст обращения к жителям.

«Российское общество социологов» (РОС),

Институт социологии РАН

Уважаемые жители!

Сложившаяся в Москве тяжелая транспортная обстановка заставила столичные власти принять программу строительства новых транспортных магистралей общей протяженностью около 350 км. В зоне влияния этих магистралей окажутся многие московские жилые массивы. Проект тоннеля Кутузовской развязки 3-го транспортного кольца является частью этой программы. Для обеспечения жителей необходимой информацией о проекте в Москве впервые создана контактная социологическая группа.

Мы постараемся обеспечить Вам доступ к интересующей Вас информации о проекте и будем способствовать тому, чтобы ваши опасения и пожелания, связанные с ним были обсуждены со специалистами, а связанные со стройкой потери были по возможности компенсированы на договорной основе. Выработка соответствующих соглашений происходит в процессе переговоров между заинтересованными сторонами.

Практика подобных переговоров показывает, что их участники оказываются в выигрыше тогда, когда весь переговорный процесс направлен на сотрудничество и поиск взаимоприемлемых решений. И чем раньше начнутся переговоры, тем успешнее будет их результат. Именно этому намеренны способствовать социологи.

После получения этой информации вопросы жителей носили в большей степени чисто технический или уточняющий характер. Они стали больше доверять социологам, чаще обращаться к ним за советом и помощью. Тем не менее, критический настрой к проекту, и недоверие сохранились у определенной части жителей. Для изменения у них негативных установок требовался длительный период времени и конструктивное взаимодействие всех субъектов конфликтной ситуации.

Процессы протестной самоорганизации жителей непосредственно были связаны с запоздавшим информационным обеспечением, так как новая информация, которая отвечала укоренившимся стереотипам в общественном сознании, инициировала процессы группового сплочения и способствовала убеждению жителей в своей правоте. Жители провели 6 акций протеста и направили около 10 писем в разные инстанции, в том числе Президенту России.

Таким образом, информирование жителей происходило в ситуации, когда подготовительные строительные работы уже начались, а жители уже сформировали свое отношение к строительству на основе слухов, сплетен, страхов и тотального недоверия к органам власти на всех уровнях. Это привело к тому, что любые сведения о стройке воспринимались ими как враждебные, а на их транслятора (группа социологов) осуществлялся эмоционально-психологический перенос недоверия и агрессии, сопровождаемые обвинениями, угрозами и поиском «компромата».

Каждый документ подвергался со стороны жителей тщательному критическому изучению, а энергия была направлена на выявление недостатков или обнаружение несоответствий с нормативными требованиями. С другой стороны, восприятие достоверной информации не могло быть основано только на доверии, она действительно должна была проверяться, в том числе и жителями. Реализацию этого права взяла на себя Инициативная группа, которая до прихода социологов потребовала прекращения строительства, поскольку получила поддержку от СЭС (письмо зам. главного санитарного врача СЭС).

Запуск процессов самоорганизации

Как уже отмечалось выше, к моменту работы группы социологов существовавший до этого Совет территориального общественного самоуправления (СТОС) утратил права юридического лица, так как не оформил заново всю необходимую документацию для перерегистрации.

Состоявшееся стихийное собрание жителей, инициированное небольшой группой активистов и Советом ветеранов войны и труда, обнаружило их общее стремление к поиску людей, которым можно доверить представительские функции. Неформальным лидером собрания стал человек, назовем его условно К. Р., который взялся после собрания подготовить все документы.

Однако внутри инициативной группы, состоявшей из бывших «стосовцев» возникли коммунальные конфликты (в большей степени эмоционально-психологического характера), в результате которых К. Р. утратил лидерские позиции и был смещен с председательского «поста».

За время лидерства он успел выпустить несколько листовок, призывающих жителей к борьбе за свои права, а также обвинил социологов, создавших ИЦСС в дезинформации жителей. Одновременно он просил социологов оказать ему консультативную (в том числе и юридическую) помощь в подготовке документации. Такая помощь была ему оказана, после чего инициативная группа пригласила социологов к сотрудничеству, пообещав в дальнейшем не дискредитировать их профессиональные действия.

Следует отметить, что появление группы социологов на территории начавшейся стройки привлекло внимание не только местной общественности и неформальных лидеров, но и многих жителей, населяющих дома, оказавшиеся в зоне ее влияния. Им было неясно, какова роль социологов в ситуации нарастающего противостояния инициативной группы строительству. «Не свои», «чужие», получающие зарплату у заказчика, то есть у одной из конфликтных сторон, ясно, что они будут защищать интересы заказчика» - таково было распространенное мнение, совпадающее с суждением: «Кто платит - тот и музыку

заказывает!».

При встречах с инициативной группой социологам задавались открытые вопросы и предложения; «Если Вы будете бороться с нами за запрет строительства, тогда мы будем с Вами сотрудничать». Это стало началом процесса самоорганизации, который усиливался на фоне неприятия «чужих». Это была защитная реакция в отстаивании своего права на влияние и формирование общественного мнения у жителей. Группа социологов и инициативная группа начали действовать параллельно.

Информационный листок о работе Центра социологического сопровождения (затем буклет), а также организованный социологами прием жителей в ИЦСС активизировали процессы самоорганизации инициативной группы и одновременно усилили некоторое «окукливание», но и разотождествление инициативной группы с жителями. В бывший Красный уголок на встречи с инициативной группой, что ранее практиковалось, жители ходить перестали. В то же самое время они стали все чаще приходить в ИЦСС, вносить свои предложения, высказывать свои опасения и страхи. Социологи перешли в режим индивидуального консультирования, позволяющий работать с каждым членом инициативной группы и с жителями индивидуально.

В этот период инициативная группа начала спланировать свои ряды, выходя на пикеты. Однако динамика участия жителей в пикетах подтвердила оторванность инициативной группы от жителей. Активность инициативной группы в основном была направлена на:

- поиск «слабых» мест в той документации, с которой инициативная группа знакомилась в ИЦСС;
- написание и рассылку в различные инстанции писем-жалоб и обвинений заказчика и группы социологов в том, что и те, и другие не учитывают интересы жителей;
- привлечение новых сторонников в инициативную группу;
- подготовку и организацию пикетов, оформление плакатов и транспарантов;
- привлечение внимания СМИ и политиков.

Ядро инициативной группы состояло из 9-10 человек и не увеличивалось на протяжении двух месяцев. При встречах с социологами, инициативная группа старалась создавать имидж сплоченной группы, однако внутренние конфликты и противоречия не позволяли им действовать сплоченно. Многие из них не знали нормативно-правовых актов в области градостроительной деятельности, а также были неспособны построить коммуникацию с оппонентом; не унижая и не оскорбляя другую сторону. К тому же преобладание протестных настроений в сознании инициативной группы не способствовало углубленному анализу процессов самоорганизации и поиску адекватных форм поведения в сложившейся ситуации.

Здесь важно отметить, что помимо бывшего СТОСа жители домов располагали еще двумя видами общественных организаций, обладавших в настоящем или прошлом юридическим статусом, а именно: Советом ветеранов войны и труда (который, как и СТОС, не успел вовремя пройти перерегистрацию, и по этой причине, потерял свой юридический статус) и тремя гаражно-строительными кооперативами (ГСК).

Активно действовавшая инициативная группа помимо нескольких бывших активистов СТОСа, включала в себя несколько человек из Совета ветеранов войны и труда. Представители же ГСК игнорировали действия инициативной группы, так как были достаточно уверены в том, что они свои права будут защищать сами, без посредников.

Жители домов, в основном признававшие прошлые заслуги СТОСа, вновь созданную инициативную группу, в качестве приемника СТОСа не приняли. В итоге процессы самоорганизации в инициативной группе проходили замкнуто, на фоне противостояния не

только строительству, но и значительной части жителей.

Рационально мыслящих людей среди жителей оказалось достаточно, однако в инициативную группу они входить не желали. Причин этому несколько. И главная из них состояла в том, что инициативная группа в большей мере руководствовалась лишь своими собственными соображениями, целями, не отражая настрой большинства жителей обследованных домов. Тем более, что из-за недостаточного числа здравомыслящих жителей инициативная группа порождала страхи, слухи, сплетни, провоцируя тем самым психически и эмоционально слабых жителей на агрессивные формы поведения при организации пикетов и митингов.

Признавая важность активных действий органов территориального общественного самоуправления и их собственной самоорганизации, необходимо учитывать, что уровень правового сознания, наличие знаний в области управления на муниципальном уровне, культурные образцы поведения в конфликтных ситуациях являются определяющим фактором в развитии конфликтной ситуации. Вот почему профилактические действия в процессе самоорганизации жителей, направленные на снижение агрессивности форм поведения, должны всегда включать в себя целый ряд процедур, которые при нынешнем состоянии самоуправления реализовать очень трудно.

Тем не менее, социологи занимались:

- обеспечением инициаторов местного самоуправления (на уровне жителей домов) всей необходимой информацией о проекте строительства, всеми соответствующими экспертными заключениями и нормативно-правовыми актами;
- формированием и вовлечением в процессы самоорганизации инициативных групп рационально мыслящих людей, способных здраво оценивать ситуацию и включаться в процесс переговоров без нагнетания страхов и паники;
- консультированием наиболее активных и авторитетных членов инициативных групп;
- включением в планы деятельности обучающих программ (для инициативной группы и местной Управы).

Это позволяло представителям городской власти вести переговоры с учетом интересов как города в целом, так и тех социально-территориальных сообществ, интересам которых может быть нанесен ущерб в результате изменения среды их непосредственного обитания.

Перечисленные действия социологов следует рассматривать как апробированный результат социально-проектной работы в зоне городского конфликта, а значит и как рекомендацию социологам, которым подобная работа будет поручена.

Снижение агрессивности у части жителей: индивидуальное консультирование

Наряду с методами информирования населения, описанными выше (распространения информационного листка, буклета, двух списков вопросов жителей к заказчику и ответов последних, постоянных встреч и бесед), для снижения агрессивности части жителей по отношению к проекту был использован метод индивидуального консультирования. Необходимость использования такой формы вполне подкреплялась данными опроса жителей, из которых следовало, что в перечне эффективных источников информации ИЦСС занял второе место после листовок и буклетов. Индивидуальное консультирование на разных этапах социологического сопровождения служило разным целям и соответственно выполняло разные

функции, в том числе: снижения агрессивности, создания отношений доверия, сбора информации и получения обратной связи для контроля деятельности ИЦСС. Для решения этих задач были разработаны и применялись специальные путеводители для консультаций, содержание которых может меняться в зависимости от их цели и локальной ситуации. В нашем случае важную роль играл этап, предшествовавший распространению буклета, основанный на изучении документации, предоставленной заказчиком и другими исполнителями проекта строительства. Нужно было не только проконсультировать посетителя ИЦСС о проекте строительства, но, что не менее важно, получить от него информацию о тех проблемах, которые его беспокоят, зафиксировать эту информацию и оформить. На этом этапе информирования, индивидуальное консультирование должно было воспроизводить основные разделы не стандартизированного интервью, которое использовалось для проведения опроса. К тому же в Путеводитель был включен ряд открытых полей, которые заполнялись в виде текста в свободной форме. Для фиксации результатов консультирования было организовано взаимодействие консультанта и помощника. В зависимости от ситуации результаты заносились в Путеводитель во время консультации или после ее окончания, по памяти. Полученные документы по результату консультирования ежедневно передавались системному программисту и вводились в компьютер для обработки. Содержательная структура путеводителя была составлена в соответствии с теми задачами, на решение которых он был направлен.

За этим этапом консультирования следовало распространение буклета, подготовленного архитекторами специально для визуального информирования жителей об истории и предполагаемом способе реализации строительства развязки новой автотранспортной магистрали. Буклет позволил жителям значительно лучше сориентироваться в происходящем и поэтому после его распространения выявление проблем, вызывающих обостренную реакцию жителей, отходило на второй план, а на первое место выдвигалась задача получения предложений в проект договора о взаимном учете интересов.

Вместе с тем общим итогом индивидуального управленческого консультирования явилось снижение агрессивности населения в отношении проекта, что выразилось как в снижении частоты посещений жалобщиками ИЦСС, так и в уменьшении числа протестных общественных акций.

Пик обращений с жалобами в ИЦСС пришелся на то время, когда в течение одного дня на консультацию пришло сразу 38 жителей. Этот пик консультирования совпал с датой распространения буклета. Появление буклета изменило содержание вопросов задаваемых жителями и интонацию консультаций. В дальнейшем эта острота спала, и количество посетителей стабилизировалось на уровне трех человек в день.

Тот факт, что консультирование жителей, проводимое наряду с другими акциями, привело к ликвидации информационного вакуума и постепенно способствовало снижению агрессивности, подтверждается и тем, что численность участников пикетов стабилизировалась, персональный состав свелся к членам инициативной группы. Несмотря на призывы этой группы к пикетированию стройки, широкие слои населения не приняли участие в акциях протеста.

В ходе индивидуального консультирования выявлялись и факторы, вызывавшие наибольшее беспокойство жителей. Во время консультаций чаще других звучали жалобы на ночные работы, высказывалась озабоченность сохранностью дома. Посетители ИЦСС все в большей степени начали высказывать предложения и пожелания в адрес заказчика, вместо протеста против стройки, - этот переход был очевиден.

Результаты консультирования нашли отражение во втором из двух вышеуказанных «Ранжированном списке вопросов», направленном в адрес заказчика и отразившем

постепенное осмысление жителями своих действительных интересов и запросов.

Полученные результаты позволяют сделать следующие выводы:

- консультирование, безусловно, сыграло свою роль в снижении агрессивности части населения по отношению к проекту;
- оно могло бы быть более эффективным, если бы, как это планировалось первоначально, для ответа на конкретные вопросы были бы привлечены проектировщики, эксперты и строители (т.е., если бы социологи действовали по схеме 11);
- эффективность консультативной работы можно повысить, если привлекать для этого более широкий набор наглядных материалов: макеты, схемы и т.д.

Подготовка информации для адекватного отражения ситуации в СМИ

Одним из важнейших факторов, оказавших влияние на формирование отношения к строительству, на события, происходившие в процессе работы социологов в зоне его влияния, являлась информационная среда, в которой возник и протекал конфликт. Здесь мы рассмотрим ту часть информационной среды, которая была связана с деятельностью средств массовой информации (СМИ). Это публикации, телевизионные репортажи, которые появлялись во время работы ИЦСС и, таким образом, прямо или косвенно, определяли характер процесса формирования отношения к строительству.

За время работы социологов в зоне строительства, в печати (центральных, городских, окружных и районных газетах) появилось тринадцать публикаций и репортаж кабельного телевидения, касающийся непосредственно строительства развязки и событий вокруг него. Девять публикаций были в той или иной степени инициированы ИЦСС, социологи либо непосредственно участвовали в подготовке статей, либо оказывали информационное содействие журналистам. При этом задача заключалась не только в том, чтобы предоставить журналистам необходимую информацию, но и задать им некий критерий оценки ситуации. В прессе преобладало положительное отношение к строительству новой автомагистрали в целом и развязке как ее части. Авторы девяти статей дали, безусловно, положительную оценку строительству, трех - практически никак не выразили своего к нему отношения, и только одна статья (газета «Правда») оценила строительство и все, происходящее вокруг него события, как негативные. Большинство статей носили информативно-описательный или разъяснительный характер. Такой жанр подачи информации оказался наиболее адекватной формой создания информационной среды через СМИ, поскольку «жесткие» и «прямые» способы подачи материала в данной ситуации вызвали бы только отторжение. Анализируя даты выхода тех или иных публикаций, их содержание, можно сделать вывод о том, что наибольшее внимание прессы привлекли собрание жителей в клубе и пикетирование (4 статьи). И это понятно, поскольку именно эти события являлись этапными в развитии всей конфликтной ситуации.

В содержании публикаций можно выделить четыре основных темы:

- Автомагистраль и ее развязка (обоснование необходимости строительства, планы на будущее, содержание проекта, техническое осуществление, сроки и т. п.).
- Жители (собрание в клубе, создание инициативной группы, опасения и страхи жителей, их действия по защите своих интересов, пикетирование).
- Согласование интересов (целесообразность процесса переговоров, законодательная база, пути организации переговоров и процесса согласования интересов).

— Деятельность ИЦСС.

Отдельно стоит рассмотреть информационную роль местной газеты, девятый номер которой был практически полностью посвящен строительству новой автомагистрали. Как выяснилось в ходе проведенного социологами опроса, большинство жителей, узнавшие о проекте из СМИ, получили информацию именно из этой газеты. Материалы представленные в данном номере, поднимали целый ряд важных вопросов. Среди них можно выделить разъяснения о необходимости строительства названной магистрали, о содержании проекта строительства развязки, о технологиях проведения строительных работ, о результатах экологической, гидрогеологической и иных экспертиз, а также о возможностях компенсации урона, наносимого стройкой, и путях согласования интересов. Строительство развязки освещалось в газете достаточно объективно, оценка ситуации давалась с различных точек зрения. Источниками информации выступали заказчик, главный инженер подземной части проекта (институт Метрогидротранс), жители, ИЦСС, глава Управы района. В газете был помещен график работы и адрес ИЦСС, что позволило активизировать процесс информационного обеспечения жителей. Удачным ходом по созданию информационной среды явилось также появления в газете двух писем жителей района. Они содержали как выражение понимания опасений жителей, так и разъяснение необходимости этого строительства для всего города.

Стоит отметить, что новая транспортная магистраль упоминалась в каждом интервью или беседе с представителями Правительства г. Москвы, которые представляли реализацию этого проекта как первоочередную задачу.

Помимо публикаций, непосредственно касающихся строительства, информационную среду формировали публикации, косвенно влиявшие на развитие ситуации. Всего их было около 40, эта часть информационной среды состояла из статей, тематика которых была связана с «действующими лицами» ситуации, опасениями жителей, развитием дорожной сети Москвы в целом, законодательной базой, способами отстаивания жителями своих интересов при реализации градостроительных решений. Тематика фоновых публикаций была следующей:

- Экология.
- Разрушение домов.
- Законодательные акты, регламентирующие градостроительную деятельность.
- Реконструкция московской кольцевой автомобильной дороги (МКАД).
- Опыт отстаивания жителями своих интересов при реализации градостроительных решений.
- Строительство делового центра Москва-Сити. Деятельность районных Управ и районных советников. Разное.

Информационные процессы в конфликтной ситуации определялись, в основном, деятельностью ИЦСС. Благодаря этому, несмотря на активные попытки неоднократно упоминавшейся здесь инициативной группы склонить СМИ на свою сторону, удалось добиться преобладания положительно окрашенных материалов информационного жанра о развязке и строительстве. Целенаправленное влияние способствовало снижению агрессивности части жителей и стабилизации количества участников конфликта. В этой связи хотелось бы уделить особое внимание роли информационной среды применительно к принятию и реализации градостроительных решений.

Информационные процессы являются важным существенным фактором любой ситуации и в конфликтной ситуации требуют к себе особого внимания. Целенаправленное воздействие на информационную среду предполагает не только использования материалов, напрямую касающихся строительства какого-то конкретного объекта, но важна также и информация о возможных изменениях в среде, о последствиях строительства, и вообще любая информация так или иначе связанная с опасениями жителей, подтверждающая или «снимающая» их. Эти

«косвенные» материалы являлись источником, из которого жители черпали информацию, являющуюся основой для выработки отношения к тому или иному событию и линии собственного поведения в этой связи, для выдвижения тех или иных предположений и требований и т.п. Они также способствуют рассеиванию необоснованных опасений жителей, снятию напряженности, вызванной грозящими изменениями уже сложившейся жизненной среды. Получить данные об опасениях жителей и начать соответствующую работу с информационной средой возможно лишь при условии проведения социально-диагностической работы на ранних этапах проектирования, то есть до, а не после начала строительных работ.

Работа с информационной средой должна вестись как минимум по двум направлениям: «отслеживание» и формирование. При этом способы создания благоприятной информационной среды достаточно разнообразны. Это, например, подготовка готовых материалов, предоставление информации об имеющемся месте, либо предстоящем событии, либо создание «информационного повода», который является весьма эффективным способом привлечения внимания СМИ и получения информационных материалов с положительной оценкой. Информационный повод должен быть связан с реальным событием, о котором следует проинформировать журналистов, и в процессе предоставления им необходимых сведений (обязательно достоверных) задать необходимый критерий оценки названного события. При этом социологи обязаны разобраться с качественными его последствиями до того как создавать подобный «информационный повод». В той конфликтной ситуации, о которой идет речь в этой статье, указанная информационная стратегия позволила, с одной стороны, привлечь внимание к прокладке новой автомагистрали, а с другой - заложить базу для взаимодействия с жителями в целях снижения социальной напряженности. Этому способствовало то обстоятельство, что на профессиональном материале была показана необходимость строительства всему городу и что оно затрагивает не только интересы жителей данного района, но и многих жителей Москвы.

Помимо целенаправленного формирования информационной среды необходимо было отслеживать ее динамику, анализируя информационные материалы, появляющиеся в СМИ. Компоненты ситуации, находящие отражение в информационных материалах, могут различаться, но основные из них будут сохраняться. Это и информация об объекте строительства, и все события, связанные с конкретной градостроительной ситуацией («прямые» материалы), а также проблемы экологии, содержание законодательных актов, регламентирующих градостроительную деятельность, существующий опыт отстаивания жителями своих интересов при реализации иных градостроительных решений, строительство в Москве в целом и др. («косвенные» материалы).

Такой анализ состояния информационной среды способствует не только обеспечению благоприятных условий для реализации решений, но и позволяет лучше понимать тенденции развития ситуации по тому или иному сценарию.

Социально-информационный анализ акций протеста

Как уже отмечалось выше, инициативная группа, изначально претендовавшая на право представлять интересы всех жителей обследованного жилого массива, отвергла саму идею согласования интересов, предложенную социологами. Более того, она приняла решение добиваться приостановки строительства, используя все доступные ей средства, и запланировала «запустить» сразу несколько процессов, а именно:

- обратиться в суд, прокуратуру;
- организовать массовые акции протеста, которые должны были сформировать определенным образом общественное мнение с целью давления на власть;

— расширить границы конфликтной ситуации через СМИ и привлечение внимания политиков.

Для понимания истоков и динамики конфликта (не только этого конкретного, но и любого другого) целесообразно проследить динамику соответствующих протестных действий и определить степень влияния этих действий на характер и формы развития конфликтной ситуации.

Проведенное исследование оказалось весьма эффективным, так как позволяло: осуществить анализ развития форм протестных акций, выявить динамику способов их организации; проанализировать трансформации требований; выявить проблемы связанные с лидерством и самоорганизацией инициативной группы; зафиксировать социально-политические реакции на пикет; выявить позиционные установки инициативной группы и т.п.

Все акции протеста (их было шесть) прошли в форме пикета, ни один из которых не был санкционирован. Правовой базой для проведения пикета в настоящее время служит целый ряд законодательных актов и, прежде всего статья 31 Конституции РФ. Демонстративно отвергая постановления московского Правительства о порядке уведомлений о готовящихся выступлениях, инициативная группа однозначно высказалась против столичной власти. Социальный состав участников в пикетировании на протяжении нескольких месяцев не менялся, однако происходила смена лидеров инициативной группы. Численность пикетирующих колебалась от 13 до 40 человек.

Социологами была разработана стратегия реагирования на протестные пикеты в подобных условиях. Было известно, что основное содержание требований членов инициативной группы было направлено на приостановку строительства и проведение экспертизы дома. Однако эти требования обсуждались ими и предъявлялись лишь в устной форме и не соответствовали характеру лозунгов, выведенных на плакатах. Последние были ориентированы на решение проблем пикетчиков и на привлечение внимания общественности и СМИ.

Плакаты распались на три содержательных блока:

- Первый блок апеллировал к правовому сознанию, призывал к защите прав граждан и соблюдению законности. Например, «Стройка незаконна!», «Нас лишают право на жилище!», «Мэр! Стройка незаконна!».
- Второй блок был направлен на разжигание конфликта, призывая к активным протестным действиям, например, «Долой заказчика!», «Долой стройку!».
- Третий блок носил экзистенциальный характер и был ориентирован на психологическое давление - «Мы хотим жить в нашем доме: а не...», «У нас отнимают здоровье!» и др.

От пикета к пикету содержание плакатов приобретало все более эмоциональную и агрессивную окраску. Появились лозунги, направленные лично против мэра столицы «Лужков! Приезжай узнать мнение твоих избирателей о стройке и о себе». Постепенно совершенствовалась организационная сторона проводимых акций. Например, более удачно выбиралось время пикетирования - с полуденной жары выступления были перенесены на 19 часов вечера, что, по мнению организаторов, должно было привлечь внимание к происходящему на проспекте в «час пик»; предпринимались попытки налаживания контактов с прессой (на первом пикете присутствовал корреспондент компании CNN; на втором - журналист РИА «Новости»; на третьем была представлена газета «Сегодня»). В последней появилась статья, в которой роль лидера инициативной группы (упомянутого выше К. Р.) трактовалась неоднозначно. Очевидно, что попытки представителей инициативной группы организовать кампанию в СМИ цели не достигли.

Излишним оказалось и силовое сопровождение первой из акций протеста. Несколько

сотрудников милиции и ФСБ, которые там присутствовали, сочли, что опасности общественному порядку со стороны пикетирующих не существует.

Параллельно с проведением пикетов в инициативной группе шел процесс «перераспределения» власти. Хотя К.Р., и оставался формальным лидером и организатором пикетов, председателем инициативной группы стал другой человек. И если на первых порах направленность акций протеста заключалась в привлечении внимания к своим требованиям СМИ, активизации общественного внимания, расширении границ конфликтной ситуации, поиске влиятельных защитников, то их завершающий этап больше походил на фарс. Неэффективность акций протеста стала очевидной и для самих их участников.

Таким образом, развитие протестных акций прошло три этапа. Уже на первом этапе волна показательного протеста шла на убыль. Число участников не увеличивалось, их состав не расширялся. Форма проведения акции не представляла интереса, в том числе и для силовых органов. Последний пикет первого этапа продемонстрировал безучастность остального населения дома. Не поддержали его и жители двух других домов. Внимание со стороны каких-либо значительных кругов общественности отсутствовало. Социальная база протеста так и не расширилась. Численность пикетов не увеличилась.

Между тем строительные работы шли по плану. Одновременно были проведены встречи жителей с представителями заказчика, Управы, субподрядными и проектными организациями. Социологи вели прием жителей в ИЦСС, распространяли буклет о проекте строительства автомагистрали и ее развязки среди жителей близлежащих домов. Всего было охвачено более 4000 жителей.

Проведенные мероприятия позволили снять психологическое напряжение среди жителей, но не у инициативной группы, у которой сформировался устойчивое протестное сознание. Обладая свойством некоторой ригидности (жесткости), протестное сознание обретает инерционность, связанную со страхом участников протестных акций показаться несостоятельными в отстаивании своих позиций. Было видно, что рациональные элементы в сознании людей, одержимых протестом, в конфликтной ситуации блокируются. В этом случае любая поддержка из внешней среды способствовала воспроизведению все тех же форм протеста у этой группы людей.

Одним из инициатирующих факторов второго этапа пикетирования стал ответ СЭС на запрос жителей. В нем сообщалось об отсутствии документации о согласовании строительства с этой службой. Кроме этого, в газете «Правда» появилась статья, интенция которой была направлена на безоговорочную поддержку жителей. Изменилась расстановка сил в инициативной группе, которая привела к более радикальной переориентации ее членов. Такое изменение стало одной из причин резкой поляризации сторон. Пикеты стали более походить на эффектную зрелищную акцию. Появились новые лозунги, длинные белые транспаранты «Вам - дорога. Нам - развалины?» Поляризация стала выходить за рамки пространства участников конфликта. Последние противопоставили себя жителям столицы и преградили въезд извне на строительную площадку. Усилилась эмоционально-психологическая компонента акции. Так, в рядах участников акции появились маленькие дети с плакатами экзистенционального содержания: «Как мне жить? Чем мне дышать?» Наряду с подобными лозунгами о спасении, сформировался и блок негативных по отношению к мэру высказываний: «Мэр Лужков - нарушитель прав человека».

Как уже отмечалось, этот этап сопровождался «силовиками» (в том числе ФСБ, которые вели видеосъемку, и СОБР). К тому же вокруг пикета началось движение националистических сил в лице представителей «Русского национального единства». Лозунги инициативной группы политизируются, однако признается невозможность приостановки уже развернувшегося

строительства. Численность участников акций протеста снижается, что свидетельствует о недоверии жителей к инициативной группе и к такой форме протеста. К тому же становится очевидным, что вторую волну пикетов можно было предотвратить, если бы заказчик соблюдал нормы регламентации градостроительной деятельности, своевременно получив разрешение СЭС. Завершающий протестные акции пикет отличался малочисленностью (13 человек) участников, появлением транспарантов политической направленности наряду с плакатами прежнего содержания. Стало ясно, что более широкой социальной поддержки пикет не получит, так как инициативная группа не отражает интересы большинства жителей.

Негативное отношение инициативной группы к социологам на протяжении всего процесса (отказ от совместных действий, дискредитация) начинает меняться, и члены инициативной группы приходят к выводу, что сотрудничество с ИЦСС это наиболее эффективный путь для налаживания диалога между заказчиком и жителями. Так, наконец, мы вышли на конструктивно-коммуникативную стадию прогнозного социального проектирования, которая должна была завершиться заключением Договора о согласовании интересов.

Подготовка и юридическое оформление договора о согласовании интересов

Необходимо отметить, что положительный опыт согласования интересов различных групп в российском обществе практически отсутствует или стратегически представлен формулой «выигрыш - проигрыш». В полной мере это характерно и для разрешения конфликтных социальных ситуаций, возникающих в процессе реализации крупных градостроительных проектов.

Поиск процедуры согласования интересов в многостороннем конфликте и при принятии управленческих решений является сложной и слабо проработанной в научно-практическом отношении задачей.

В процессе работы социологами был предложен следующий механизм. Формой согласования интересов различных субъектов ситуации является многосторонний договор о согласовании интересов.

Органом, осуществляющим согласование интересов, является Комиссия по защите прав граждан при реализации градостроительных решений (иначе -Согласительная комиссия), создаваемая Главой районной Управы. Такая комиссия была создана и согласно существующему Положению включала в свой состав всех субъектов конфликта и участников ситуации. Итоговый Договор о согласовании интересов мог бы быть сформулирован в результате переговорного процесса через механизм протокола разногласий и деятельность вышеуказанной Комиссии.

Однако еще на начальной стадии заключительного этапа заказчик сформулировал свои интересы в Проекте Договора №1. По содержанию он был составлен таким образом, что в нем практически отсутствовали даже намеки на какие-либо компенсации жителям ущерба, понесенного ими в ходе строительства, хотя некоторые гарантии и обязательства там были обозначены. На основе этих материалов был составлен Проект договора №2, предусматривавший названные компенсации, в соответствии с техническим заданием и Программой работ, целью которых было согласование интересов субъектов ситуации. Этот вариант договора был отвергнут заказчиком, после чего был выработан вариант Договора №3.

Проведенные на социально-диагностической стадии опросы и групповые фокусированные интервью, позволили, как ранее уже отмечалось, составить список требований жителей к властям и строителям. В проект Договора №3 эти требования были включены. Однако, ознакомившись с его содержанием, заказчик отреагировал на него письмом в адрес ответственного исполнителя исследования. В нем заказчик в одностороннем порядке фактически менял существенные, оговоренные в техническом задании и Программе условия, настаивая на том, что в задачу социологов отнюдь не входит защита интересов «мелкой» группы жителей (напомним, что численность затронутых проектом жителей составляла 4000 человек). Долг социологов, по мнению заказчика, сводился лишь к защите его интересов, хотя предметом его договора с социологами, было согласование интересов всех затронутых проектом сторон. Ситуация приобретала командноадминистративные очертания. Однако, во избежание обострения взаимоотношений с заказчиком, социологи продолжали выполнять взятые на себя обязательства по Договору. Несмотря на вышеуказанное письмо, были проведены новые серии групповых интервью, по результатам которых был составлен проект Договора №4. В этом варианте договора жители снимали наиболее жесткие требования к заказчику и были готовы к согласованию интересов через деятельность Комиссии в районной Управе. Проекты Договора №3 (вторично) и №4 были отправлены заказчику на рассмотрение. После ознакомления с предложенными документами заказчик по своему усмотрению составил проект Договора №5, в основном воспроизводившего содержание проекта Договора №1. В нем снова отсутствовало упоминание мероприятий по компенсации жителям ущерба, наносимого в ходе строительства.

Мы довели до сведения заказчика информацию о том, что Договор о согласовании интересов в предложенном им варианте не поддерживается жителями. Предвидя это, глава районной Управы принял решение передать проект Договора №5 на рассмотрение созданной им согласительной комиссии, именуемой Комиссией по защите прав граждан при реализации градостроительных решений. О принятом комиссией решении глава Управы информировал заказчика. К работе комиссии социологи привлечены не были, поскольку заказчика не устраивало их стремление к созданию условий для равноправного партнерства жителей с лицами, принимающими решения, меняющие среду их обитания, а значит образ и качество их жизни.

Факторы, способствующие провокации социально-негативных, разрушительных тенденций в конфликте

Реальная практика по изменению окружающей среды показывает, что любое из них сопровождается обострением конфликтов и способствует самоорганизации жителей в группы по защите своих жизненно важных интересов. Выделим несколько важных, на наш взгляд, факторов, способствующих обострению противоречий и проявлению конфликтов в крайних формах.

Отсутствие действующей технологии и механизма реализации нормативно-правовых актов. Можно с большой уверенностью утверждать, что именно эта причина способствует безжизненности и «анемичности» правовой базы, формально присутствующей в документах, однако реально отсутствующей в деятельности управленцев. Но такая технология и механизм реализации программы не могут быть разработаны только одной из сторон в конфликтной ситуации.

В этом плане правовое поле деятельности всех субъектов ситуации определено нормативно-

законодательными актами, регламентирующими их деятельность. Однако, применительно к каждой конкретной ситуации, они должны быть дополнены механизмом согласования интересов разных сторон в конфликтной ситуации. Это тоже один из первых шагов, закладывающих фундамент для социального участия жителей,

В условиях возникновения нового правового пространства, в рамках которого предусмотрено участие жителей в обсуждении градостроительных проектов и планов, предваряющих не только само строительство, но даже принятие решений, необходимо по-новому решать вопрос о процедурах принятия и согласования преобразований на территории.

Первоначальное наличие информационного вакуума. Первичным интересом жителей является правдивая информация о том, какие изменения будут произведены, и как это отразится на самочувствии жителей и инфраструктуре территории. Однако, как показывает практика, отсутствие правдивой информации порождает слухи, сплетни и дезорганизует здоровые силы жителей, могущие действительно оказать существенное влияние на взаимодействие органов власти и жителей. Собственно говоря, на тот процесс который и закладывает почву для реального социального участия жителей в разработке и реализации региональных программ развития.

Общественное мнение необходимо формировать на основе своевременной и достоверной информации. В случае доминирования слухов и страхов, при отсутствии рационализации действий жителей, протестные движения могут нарастать стихийно.

Стихийная самоорганизация жителей на основе протестного сознания. В большинстве случаев самоорганизация - это стихийный процесс. Однако не это суть важно. Важно то, что причиной самоорганизации является защита интересов жителей, однако в дальнейшем, во главе групп становятся чаще всего лица, которым требуется профессиональная помощь в области управления конфликтами. Им необходимо овладеть технологиями переговоров, культурными образцами рационально-мыслящих лидеров и другими качествами, позволяющими вести процесс согласования интересов в цивилизованных рамках. Однако, не имея такой помощи, они попадают в ловушку протестного сознания и не способны защищать интересы на основе нормативно-правовой базы.

Жители еще не осознали своих возможностей для самоорганизации, рационального осмысления происходящего в выработке и принятии управленческих решений, затрагивающих не только их личные интересы, но и интересы других социальных групп.

Тотальное недоверие жителей к информации, которая поступает от органов местной власти. Это вызвано тяжелым материальным положением, в котором оказалось большинство жителей, в связи с безработицей, инфляцией, увеличением оплаты за коммунальные услуги и неспособностью чиновников местной власти вести уважительный диалог с жителями, чье жизненное пространство изменяется без согласования с ними.

Неспособность местных органов власти и чиновников отделить социально-позитивные процессы в конфликте от социально-негативных процессов. Эта проблема носит объективный характер в силу того, что управленцы были лишены знаний в области практической конфликтологии. Им сложно управлять позитивными процессами в конфликте, в котором начинают доминировать деструктивные формы взаимодействия. Происходит эскалация конфликта, привлекаются все большие группы жителей, однако проблемы не решаются. Это говорит об отсутствии конфликтологической компетенции управленческих кадров, берущих ответственность за реализацию социальных проектов и программ развития территории.

Рекомендации, представленные заказчику после окончания работы социологов

Учитывая произошедшие изменения в регламентации градостроительного процесса, заказчику необходимо учесть, что каждый пробел (отсутствие экспертных заключений, той или иной согласующей подписи и т.п.) в градостроительной документации становится законным основанием для протестных действий жителей, а неполная и несвоевременная информация способствует порождению слухов и мифов, провоцирует устойчиво конфликтный настрой людей.

Для профилактики деструктивных форм конфликтов следует формировать благоприятную для строительства информационную среду задолго до начала строительства, а не в его процессе.

До того как приступать к реализации проекта строительства, необходимо провести комплексное социально-диагностическое обследование места и организовать регулярные встречи и консультации жителей с проектантами, экспертами, застройщиками и представителями местной власти. Уже на этой стадии жители должны не только ознакомиться с проектом и выразить свои сомнения и пожелания, но и получить эмоционально-психологическую поддержку.

Социальные технологии согласования интересов должны стать неотъемлемой составной частью управления социально-градостроительными процессами.

В договоры с субподрядчиками заказчик должен вносить пункты, обязывающие его и всех участников градостроительного процесса своевременно предоставлять необходимые экспертные заключения, консультировать жителей по всем интересующим их вопросам, связанным с планируемой стройкой; предоставлять в их распоряжение все необходимые нормативно-правовые акты.

В планы деятельности районной Управы и тех организаций, которым предстоит работать с населением, необходимо включить обучающие программы. Эти программы должны предусматривать «проигрывание» прогнозных сценариев развития любых конфликтных ситуаций, ведение переговоров, связанных, в частности, с состоянием жизненной среды, особенно в условиях градостроительного вмешательства в сложившееся (обжитое людьми) пространства.

Желательно стремиться к тому, чтобы процессы самоорганизации сопровождались профессиональной и квалифицированной помощью специалистов.

В условиях, когда возникает противоречие между нуждами населения города в целом и интересами тех социально-территориальных сообществ, среде обитания которых может быть нанесен ущерб, эти рекомендации могут помочь представителям городских властей и градостроителям вести любые переговоры с населением.

Выводы

Намечая преобразования в обжитой среде, надо, прежде всего, выяснить, кого конкретно они затронут и кто реально «пожнет плоды» от названных преобразований. Важно изучить локальную социальную ситуацию (провести комплексное социально-диагностическое обследование места), понять с кем из жителей можно и целесообразно сотрудничать в

процессе согласования интересов сторон. Необходимо осознать то, что выгоднее соблюдать правовые нормы и порядок реализации градостроительных решений, осуществлять переговоры и готовить согласование решений в режиме диалога и взаимного консультирования, чем «оплачивать» впоследствии издержки конфронтации и деструктивного конфликта.

Жители еще недостаточно осознали свои возможности для самоорганизации, рационального осмысления происходящего и участия в выработке и принятии управленческих решений, затрагивающих не только их личные интересы, но и интересы других социальных групп, «населяющих» городское пространство. Однако самосознание жителей пробуждается, а лица, принимающие градостроительные решения, упускают из виду, что и они - всего лишь часть городского населения, которое в целом складывается из множества социально-территориальных сообществ. Общественное мнение в городе необходимо формировать на основе своевременной и достоверной информации. В случае доминирования слухов и страхов, при отсутствии рационализации действий социальных групп протестные движения будут нарастать стихийно.

Именно по этой причине сегодня особенно важна социально-диагностическая и посредническая деятельность социологов по согласованию позиций заинтересованных сторон градостроительного процесса, включая стадию, предваряющую землеотвод и разработку концепции, которую принято именовать ТЭО.

Создание Информационного Центра Социологического Сопровождения было инициировано Российским Обществом Социологов в лице Центра социального управления, коммуникации и социально-проектных технологий Института социологии РАН и заказчиком, что явилось прецедентным. Впервые была намечена и реализована (в той мере, в какой это позволяли отпущенные на это время и средства). Программа согласования интересов населения Москвы в целом с интересами людей, чьи жизненные запросы непосредственно затронуты названным проектом.

Одной из основных задач Программы социологического сопровождения явилось формирование у жителей (в зоне влияния намеченного строительства оказалось около 4000 человек) адекватных представлений о планируемом строительстве. Необходимо было показать, какую пользу извлекут из него не только все москвичи, но и жители домов, неподалеку от которых пройдет новая трасса, и, главное, - те гарантии и компенсации, которые предусмотрены для них, в случае нанесения им ущерба. Одновременно социологи информировали заказчика и местные власти о связанных со стройкой опасениях жителей, способствовали их встречам и совместному обсуждению возникающих проблем.

Социологи старались не только обеспечить жителям доступ к запрашиваемой ими информации о проекте, но и способствовали тому, чтобы опасения и пожелания жителей были обсуждены со специалистами. Проведенные социально-диагностические исследования, а также групповая, консультативная и организационная работа, выполненная социологами в зоне влияния нового строительства, показали следующее.

Принятые и опубликованные в 1997-98 гг. нормативные акты, регламентирующие взаимодействие заинтересованных сторон в градостроительном процессе, должны были коренным образом изменить условия, связанные с реализацией архитектурно-планировочных решений. Сопrotивление жителей практически любым видам градостроительных вмешательств в обжитую ими среду основывалось на Законодательных актах и Законах. Они имеют право на достоверную информацию о том, что происходит в среде их обитания. Этому в значительной мере способствует приватизация жилья, которое для многих стало их единственным «богатством». Сейчас как никогда проявилась вполне естественная тревога

людей за свою собственную судьбу и судьбу своих семей. И поэтому аргументы в пользу решения общегородских (в данном случае - транспортных) проблем их не только не убеждают, но рассматриваются ими как чьи-то личные проблемы, решаемые за их счет.

Недоверие ко всем уровням власти, ее аппарату и специалистам, реализующим городской заказ, а соответственно и к обоснованности принятых градостроительных решений выразила большая часть жителей домов, в которых проводился опрос. При этом оказалось, что доверием большинства жителей не пользуется и та инициативная группа, которая возникла на волне протестных настроений и на фоне практически полного отсутствия достоверной информации о реальных намерениях тех, кто осуществляет строительство.

Изучив социальный состав жителей домов, расположенных вблизи стройки, проведя затем серию индивидуальных интервью и групповых опросов, беседуя с жителями в ходе ежедневных приемов, социологи выяснили, что практически вся информация о строительстве проходила по неформальным и межличностным каналам. Поэтому негативное отношение местного населения к строительству было заведомо предопределено не только отсутствием достоверной информации о проекте развязки, но и сложившимся мнением об ее умышленном сокрытии, а потому и невозможности ее получения из «первых рук». Этот информационный вакуум заполнили разного рода домыслы и слухи, вселившие в сознание людей страх и тревогу за будущее своих семей вплоть до боязни их отселения из обжитого района.

Оценив сложившуюся социально-психологическую ситуацию, социологи выстроили схему информирования. Цель такого информирования сторон (при активном участии ИЦСС) состояла в том, чтобы организовать необходимые для согласования интересов коммуникативное и правовое пространство, а затем выстроить переговорный процесс с ориентацией на подписание Договора о согласовании интересов, устраивающего в равной степени всех его участников. Разумеется, немаловажным условием для этого являлось установление отношений взаимного уважения и доверия. Между тем, выяснилось, что предусмотренные регламентом этапы разработки и экспертизы градостроительной документации практически не соблюдены, вследствие чего наибольшую трудность представляла организация встреч экспертов и строителей с жителями. Этот пробел до известной степени был восполнен социологами, которые, благодаря постоянному сотрудничеству с проектными (архитекторами и дизайнерами) и строительными организациями, подготовили при помощи архитекторов буклет для жителей, дающий общее представление о характере предстоящей стройки, а также обеспечили жителей консультативной помощью и информацией, получить которую иначе им бы не удалось.

Проведенные социологами мероприятия позволили снять психологическое напряжение у большинства жителей, но не у инициативной группы. В этой группе сформировалось устойчивое протестное сознание. Все это - еще один аргумент в пользу необходимости начинать переговорный процесс задолго до того, как протестный настрой станет необратимым.

Доверие жителей и законность - важнейшие условия реализации градостроительных решений и минимизации деструктивных процессов в конфликтной ситуации.

Практика организации подобных исследований и переговоров показывает, что все их участники оказываются в выигрыше, если весь переговорный процесс направлен на сотрудничество и поиск взаимоприемлемых решений в рамках нормативно-законодательных актов. И чем раньше проведена необходимая социально-диагностическая работа и начаты соответствующие переговоры, тем успешнее их результат.

Заключение

Проект, который реализовала группа социологов, предполагал такой тип деятельности, который может быть отнесен к инновационной технологии в области управленческого консультирования. Поэтому он носил экспериментальный, а значит рисковый характер. Специалисты-социологи в России еще только начинают профессионально осваивать это проблемное поле. Прежде, чем приступить к такой деятельности, необходимо было разъяснить заказчику специфику работы специалистов в зоне конфликта. Однако мы этого не предусмотрели, а потому усложнили ситуацию.

Несомненно, что теоретические знания были тем инструментарием, который необходим для анализа конфликтной ситуации. Но если реконструировать технологию и методы, которые применяла группа социологов, то можно констатировать, что основными были социологические методы (анкетирование, интервью, фокус-группы, индивидуальное и групповое консультирование, контент-анализ документов). Я не могу назвать ни одного конфликтологического метода анализа конфликтной ситуации. Это еще раз подтверждает тезис о том, что вмешательство в конфликт не требует каких-то специальных (конфликтологических) методов, не известных социологии.

Мы применили социальную технологию, которую сами же и разработали. Она была предварительно описана в работах Т.М. Дридзе на тему прогностического социального проектирования и дополнена техническим заданием, согласованным с заказчиком. Мы не смогли применить ни один опыт, известный нам из многочисленной зарубежной и отечественной литературы. Социологи учились на собственном опыте, применяя все наработки, которым они обучились в социологической школе конфликтологии (СШК).

Группа социологов была подготовлена к конфликтам на двух сессиях СШК. Взаимодействие с заказчиком действительно сопровождалось конфликтами. Однако мы не предполагали, что заказчик не желает знать информацию, которая противоречит его убеждениям и представлениям не только о деятельности группы социологов, но и об отношении к нему жителей. Поэтому, получив такую информацию (в форме промежуточного отчета), заказчик прислал гневное письмо ответственному исполнителю (Цой Л.Н.), в котором указывал место группы социологов и напоминал, что он платит деньги и поэтому социологи должны защищать его интересы. Ответного письма заказчику мы не послали, хотя его подготовили, а продолжали работать в соответствии с техническим заданием и программой исследования, и это позволило сохранить некоторую относительно независимую позицию. Но конфликты были не только между социологами и заказчиком, они также проявились между социологами и жителями и обострялись внутри группы социологов. Пришлось отправить в отпуск раньше времени нескольких специалистов, которые были хорошими теоретиками, но довольно неустойчивыми в ситуации неопределенности и конфликта.

К чему должны быть готовы социологи в зоне конфликтов?

К конфликтам со всеми конфликтующими сторонами, в разной степени интенсивности, так как негативная энергия в большей степени сосредоточивается на независимой позиции, которую они должны будут занимать.

К конфликтам внутри группы, т.к. быстро меняющаяся ситуация требует согласованных действий в ситуации неопределенности. При таком режиме работы выявляются и обостряются профессиональные, функциональные, межличностные противоречия.

К тому, что им могут частично не оплатить их работу, т. к. отсутствуют критерии эффективности этого вида деятельности и заказчик исходит из своего понимания и своих норм.

Социологи должны знать свои законные права, позволяющие им действовать в нормативно-правовом поле конфликта г. Москвы (градостроительный кодекс РФ от 22.04.98 г., Закон города Москвы «О защите прав граждан при реализации градостроительных решений в городе Москве» от 25.06.97. №21-51 и Распоряжение Мэра г. Москвы №54-РМ от 22.01.98 г.)

Основополагающие принципы профессиональной деятельности в зоне конфликта, группа выработала на занятиях в СШК. Основной принцип это принцип открытости и доверия (он был сформулирован группой социологов перед тем, как начать работу в городском конфликте). Этот принцип обязывал нас сообщать заказчику не только ту информацию, которую он хотел бы услышать, но и ту, которая соответствует реальному положению дел. Однако очень сложно было удерживать независимую позицию, в ситуации, когда заказчик напоминает о финансовой зависимости социологов.

Необходимо честно признать, что нами не выполнено несколько задач:

- Мы не смогли оказать содействие самоорганизации жителей, так как их доверие к группе социологов появилось только к концу исследования;
- Не был принят юридический документ, регулирующий в дальнейшем действия конфликтующих сторон, так как со стороны жителей домов некому было его подписывать (жители могли протестовать, но не могли справиться с внутригрупповыми конфликтами в инициативной группе и не готовы были договариваться, в соответствии со своими интересами, на пример, предусмотреть благоустройство дворов и т.д.), а Управа на себя такую функцию не взяла. Вероятно потому, что эти задачи не могут быть решены за такой короткий период времени, как два месяца.

Самым отрядным было то, что группа социологов не раскололась во время сложной работы в конфликтной ситуации, а смогла еще раз проверить на себе результат инновационной технологии обучения в СШК.

Биологические науки	1
К ВОПРОСУ О СОСТОЯНИИ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ КАК ФАКТОР ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	2
Экономические науки	6
ДЕРИВАТИВЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ	7
ДЕРИВАТИВЫ В ЭКОНОМИКЕ РЯДА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН	10
СУЩНОСТЬ ДЕРИВАТИВОВ	13
ДЕРИВАТИВЫ В ДОГОВОРНОМ ПРАВЕ	20
ДЕРИВАТИВЫ В КОНКУРСНОМ ПРАВЕ	31
ДЕРИВАТИВЫ В БАНКОВСКОМ РЕГУЛИРОВАНИИ	33
ФЬЮЧЕРСНЫЙ КОНТРАКТ	35
ФОРВАРДНЫЙ КОНТРАКТ	50
СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА В РОССИИ. ЕЁ РОЛЬ, ПРОБЛЕМЫ	53
ПРОБЛЕМА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	57
Педагогические науки	60
ДИДАКТИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ УЧИТЕЛЯ КАК ОСНОВНОЙ КОМПОНЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ	61
ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС. ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПЬЮТЕРНОГО ТЕСТИРОВАНИЯ	65
Искусствоведение	66
МУЗЫКАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ЛЕВОРУКИХ ДЕТЕЙ В СИСТЕМЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	67
Психологические науки	72
МОТИВАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ТРУДОМ	73
Социологические науки	77
ИССЛЕДОВАНИЯ КОНФЛИКТОВ: ОТ ПАРАДИГМЫ К ПРЕДМЕТНОЙ ОБЛАСТИ	78
СМЕНА НАУЧНОЙ ПАРАДИГМЫ: ОТ ТЕОРИИ КЛАССОВОЙ БОРЬБЫ К ТЕОРИИ СОЦИАЛЬНОГО КОНФЛИКТА	89
ОТ КОНФЛИКТОЛОГИИ К КОНФЛИКТОЛОГИИ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА	92
ЗООКОНФЛИКТ: РЕАЛЬНОСТЬ ИЛИ АРТЕФАКТ?	96
«ОНТОСИНТЕЗ КОНФЛИКТА» КАК РАЗНОВИДНОСТЬ «БЕСКОНФЛИКТНОЙ МОДЕЛИ ОБЩЕСТВА»	98
СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОДХОДЫ К ТИПОЛОГИИ И КЛАССИФИКАЦИИ КОНФЛИКТОВ	105
АВТОРСКАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ КОНФЛИКТОВ	107
ОТ КЛАССИФИКАЦИИ К ДИАГНОСТИКЕ И ПРОФИЛАКТИКЕ КОНФЛИКТА	113
МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНФЛИКТОВ	115
ПРАКТИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ПОДХОДЫ К КОНФЛИКТАМ	117
ПОДХОДЫ К «КОНЦЕПЦИИ ВМЕШАТЕЛЬСТВА» В КОНФЛИКТЫ	121
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ВМЕШАТЕЛЬСТВА В КОНФЛИКТЫ	130
МОДЕЛИ АНАЛИЗА КОНФЛИКТА	133
УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ: ПОДХОДЫ, ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ	139
НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ	147
МЕСТО КОНФЛИКТА В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ. ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭТАПОВ ЕЕ РАЗВИТИЯ ...	

Содержание

МЕСТО КОНФЛИКТА В КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЕ ОРГАНИЗАЦИИ	154
КОНФЛИКТ КАК СУЩЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИЙ	157
ОТ ИННОВАЦИИ К КОНСЕРВАЦИИ: ИННОВАТОР В ПРАКТИКЕ	163
ДИХОТОМИЯ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ПОЗИЦИЙ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ	165
ПРАКТИКА ОСОЗНАННОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНФЛИКТА	171
КОНФЛИКТОЛОГ-ПРАКТИК: ИДЕАЛЬНЫЕ ТИПЫ	175
ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ КОНФЛИКТОЛОГ-ПРАКТИК: ИДЕАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ТИПУ МЫШЛЕНИЯ	177
КОНФЛИКТ КАК МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ: ПРИНЦИПЫ, ПОДХОДЫ, ЦЕННОСТИ	181
ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КОНФЛИКТОЛОГИИ КАК УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	187
ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНФЛИКТАХ	190
ТЕХНОЛОГИЯ ИННОВАЦИОННОГО СЕМИНАРА-ТРЕНИНГА	194
ПРОГРАММА И ПРИНЦИПЫ ИННОВАЦИОННОГО СЕМИНАРА-ТРЕНИНГА (ИСТ)	196
ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ И ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ В ПРОГРАММЕ ИННОВАЦИОННОГО СЕМИНАРА-ТРЕНИНГА	198
КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ	203
ГОРОДСКОЙ КОНФЛИКТ В ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКЕ: ТЕХНОЛОГИЯ СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ	210

