
ПЕРЕГОВОРЫ КАК СРЕДСТВО РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В АФРИКЕ

Модибо Мамаду Конате

Кафедра политических наук
Российский университет дружбы народов
ул. Миклухо-Маклая, 10/2, Москва, Россия, 117198

В статье рассматривается переговорный процесс как один из наиболее доступных и эффективных опытов миротворчества в Африке. На основании существующих точек зрения и собственных наблюдений автор рассматривает цели и формы поведения участников переговоров в ходе урегулирования конфликтов, исследует стадии ведения переговоров, отмечает условия успешности этого процесса.

Ключевые слова: переговоры, миротворчество, участники переговоров, установление контактов, достижение результатов переговоров, условия успешного ведения переговоров.

Урегулирование конфликтов на сегодняшний день приобретает особую актуальность в свете как общих изменений в системе международных отношений и новых угроз безопасности в эпоху глобализации, так и политической и экономической ситуации, которая складывается в новом тысячелетии на самом Африканском континенте и которая во многом определяется состоянием в сфере региональной безопасности.

Региональные конфликты относятся к числу наиболее опасных вызовов человечеству в XXI веке. После окончания биполярной конфронтации уменьшился риск возникновения мировой войны, но увеличилось количество периферийных межгосударственных и внутригосударственных конфликтов, обусловленных этническими, религиозными, территориальными, социально-экономическими и другими противоречиями. «Современные конфликты, отмечает российский ученый М.М. Лебедева, стали одним из ведущих факторов нестабильности на Земном шаре. Будучи плохо управляемыми, они имеют тенденцию к разрастанию, подключению все большего числа участников, что создает серьезную угрозу не только тем, кто непосредственно оказывается вовлеченным в конфликт, но и всем, живущим на Земле» [3. С. 7]. Африканский континент был и остается наиболее нестабильным регионом мира. За годы независимости в более чем 50 конфликтах погибло около 8 млн человек [5. С. 227]. Так, гражданская война в Демократической Республике Конго привела к гибели 2,5 млн человек, около 7 млн были ранены. В стране появилось более 2 млн беженцев или перемещенных лиц [7. С. 375]. На ситуации в сфере международной безопасности негативным образом сказываются войны, возобновляющиеся не только после объявления перемирия, но и после подписания мирного соглашения (Ангола, Бурунди, Демократическая Республика Конго, Эритрея и Эфиопия, Либерия, Руанда, Сьерра-Леоне).

По общему признанию, наиболее эффективным и желательным способом преодоления внутренних и межгосударственных конфликтов в Африке является

их мирное урегулирование. В этой связи переговорный процесс становится одним из наиболее доступных и значимых опытов миротворчества в Африке. Мирное урегулирование конфликта может происходить с участием или без участия третьей стороны. Поэтому целесообразно выделить два блока: переговоры и миротворчество, хотя на практике очень трудно бывает их разделить. Под миротворчеством понимаются «действия, направленные на приведение противоборствующих сторон к соглашению» [6. С. 20] через посредничество, примирение, арбитраж, предоставление добрых услуг, использование таких международных правовых механизмов, как Международный Суд. Кроме того, могут применяться такие средства, как принуждение к миру и санкции. Таким образом, соглашение может быть достигнуто: 1) в результате совпадения мнений сторон; 2) в соответствии с законодательством или моральной волей внешней силы; 3) навязано одной из противоборствующих сторон. После этого в качестве гарантий соглашения могут быть использованы операции по поддержанию мира. В этом направлении действуют различные африканские региональные организации и страны континента. В частности, важную роль в миротворческом процессе играют Экономическое сообщество стран Западной Африки (ЭКОВАС) и его главный участник Нигерия. ЭКОВАС сыграл определенную роль в урегулировании конфликтов в Либерии, Сьерра-Леоне и Кот-д'Ивуаре.

Основная трудность при ведении переговоров — это достижение взаимоприемлемого решения. Ведь «коренное отличие переговоров от решений, основанных в первую очередь и исключительно на применении силы, в том, что их участники являются не только противниками, но и партнерами и вынуждены искать пути к сотрудничеству, достижению компромиссов» [4. С. 27]. Хотя, как отмечается, «стороны, как и люди, предпочитают по мере возможности достигать своих целей сами, так как сотрудничество требует достижения компромиссов с другими относительно целей» [11. С. 304]. Дело в том, что даже при наличии переговорного пространства стороны продолжают разрабатывать «альтернативы переговорному соглашению» (alternative to negotiated agreement — АТНА), чтобы использовать их при удобном случае. Согласно известной точке зрения, «переговорщики сотрудничают [лояльно] лишь до тех пор, пока принуждены к этому; если же они чувствуют возможность избежать сотрудничества, то немедленно превращаются в беспощадных конкурентов и стремятся вырвать друг у друга максимально возможные уступки» [15. С. 20]. Особенно сильно это проявляется в условиях силовой асимметрии, когда большая разница в соотношении сил часто побуждает одну из сторон к диктату, агрессивности и использованию угроз.

Началу переговоров предшествует создание каналов коммуникации между сторонами, что обычно достигается путем установления контактов. Для успешных контактов желательно соблюдение следующих условий: а) контакты должны быть между людьми с одинаковым статусом; б) в обществе должен сложиться климат, благоприятствующий им; в) они должны быть близкими и приемлемыми; г) должны быть выработаны общие цели [13. С. 131—133]. Теория «высоких общих целей» была разработана в середине 1950-х гг. в США. Под ними понимаются «задачи,

требующие срочного решения, которые могут быть выполнены только при наличии сотрудничества между конфликтующими группами» [13. С. 137]. Одна из очевидных «высоких общих целей» — это экономическое развитие, которое замедляется в условиях конфликта, помимо потери интереса и доверия инвесторов к стране или региону в целом.

Часто для того, чтобы контакты установились и стороны склонились к переговорному решению, необходимо разрешить «дилеммы безопасности», так как существует боязнь усиления оппонента и неуверенность в том, что он склонен выполнять достигнутые соглашения. Для того, чтобы преодолеть эти дилеммы, необходимо: а) убедить оппонентов в готовности принять компромиссные решения; б) снизить негативное восприятие (важную роль при этом могут сыграть поведение лидера и язык, который он использует в отношении противника); в) укрепить гражданское общество, независимое от экстремистов и способное содействовать мирному процессу; г) возможно создание союзов «голубей» из противоборствующих лагерей в противовес «ястребам»; д) наконец, просто сменить лидера, чтобы переговоры успешно продолжались [14. С. 356—358]. Укрепление доверия может происходить и через «постепенное снижение напряженности» (*graduate reduction in tension* — GRIT). Один из участников конфликта в одностороннем порядке делает явную уступку, выполнение которой можно легко проверить. При этом ожидается подобное ответное решение. Если реакция противоположной стороны позитивна, то необходимо продолжать серию дальнейших действий. Если же нет, то особого вреда первой стороне не наносится, так как уступка выбирается с тем расчетом, чтобы не задевать коренных интересов безопасности.

Не останавливаясь подробно на положениях теории переговоров, следует отметить основные способы изложения позиции и рекомендации для успешного их ведения. На основе анализа дипломатических переговоров можно представить себе следующие примерные тактические линии: а) исходная позиция излагается в начале, затем в зависимости от их хода в нее вносятся изменения; б) исходная позиция отстаивается на протяжении всего хода дискуссии, готовность к компромиссу проявляется лишь в «последний час», т.е. на завершающем этапе; в) исходная позиция остается неизменной, и успех возможен лишь в том случае, если остальные участники ее примут [2. С. 311].

При первом варианте исходная позиция может быть далеко не всеобъемлющей. Ее можно изложить в виде проекта основных положений того или иного соглашения или некоторых ключевых формулировок будущей договоренности. Сама суть ее в такой форме как бы приглашает к поиску взаимоприемлемых развязок. Вместе с тем есть здесь одна опасность. Когда участники переговоров видят, что один из них с легкостью идет на уступки, они могут ужесточить свою позицию, искусственно завысить порог приемлемости условий разрабатываемого соглашения.

При втором варианте она должна в большей степени учитывать интересы других участников, чем при первом, не содержать экстремистских, явно завышенных или заниженных требований. Она должна быть вместе с тем всеобъемлющей,

обеспечивать возможность делегации исходить из нее на протяжении большей части переговоров.

При третьем варианте исходная позиция вряд ли может быть заявлена в самом начале, иначе она справедливо будет воспринята другими участниками как ультиматум. Она должна широко отражать позицию других участников, ход обсуждения вопросов будущего соглашения и оптимальные развязки возникших узлов. Только в таком случае теоретически можно допустить, что изначальная позиция одного из участников будет принята остальными. Если даже она непредвзятая, честно учитывает проделанную на переговорах работу, другие участники по политическим, блоковым, иным соображениям могут не согласиться поставить свою подпись под проектом соглашения, представленного одной из сторон, что нередко приводит к затягиванию переговоров. Например, на Мадагаскаре переговоры между конфликтующими сторонами о нормализации обстановки после свержения президента страны продолжаются уже более двух лет. Переговоры ведутся под эгидой Южноафриканского сообщества развития (САДК) и Африканского Союза. Обстановка весьма сложная, но гражданской войны удалось избежать.

Существует множество рекомендаций для успешного ведения переговоров. Например, в сжатой форме их можно сформулировать следующим образом: 1) концентрировать внимание на интересах друг друга, а не на позициях; 2) пытаться избегать угроз; 3) делать такие предложения, чтобы последствия от их реализации были более привлекательными, чем в результате отказа от их принятия; 4) стремиться выработать объективный общеприемлемый критерий, на основе которого будет приниматься решение; 5) разрабатывать и обсуждать различные варианты решения, не ограничиваясь лишь одним или двумя [1. С. 268]. Для облегчения взаимопонимания Р. Фишер и У. Юри советуют сделать разграничение между предметом переговоров и их участниками [8. С. 28]. Последним следует попробовать встать на место своего оппонента, больше полагаться на свои собственные способности при разрешении конфликтных ситуаций, пытаться сосредоточиться на правилах игры в системе, в которую они так или иначе оказались вписаны, стараться отойти от предубеждения в отношении оппонента, сконцентрироваться на том, чтобы выработать общепонятный язык при ведении переговоров [10. С. 104—106].

Чтобы снизить уровень конфликта и напряженность, американский исследователь Дж. Фрэнк предлагал «дробить конфликт на части, переводя его постепенно на более низкие уровни, стараясь достичь немедленного соглашения по малозначительным периферийным вопросам, чтобы создать атмосферу, способствующую достижению основного соглашения» [6. С. 352]. Это в чем-то перекликается с мнением американских политологов Дж. Рубина и Б. Брауна, которые считают, что совокупность вопросов решается дольше, чем отдельные вопросы, но, если их объединить по принципу взаимозависимости, это открывает широкие возможности для проявления гибкости и творчества, а также позволяет избежать значительных односторонних преимуществ и обеспечить сбалансированное распределение уступок в качестве стимула для достижения общего соглашения [12. С. 145—155].

Очевидно, что большинство этих рекомендаций следуют в русле стратегии совместного с партнером решения проблемы, которая, казалось бы, редко применяется в условиях конфликта, когда между сторонами существует напряженность и они предпочитают использовать приемы, характерные для стратегии «торга». Однако именно стратегия совместного с партнером решения проблемы позволяет достичь действительно взаимоприемлемого решения, снять до определенной степени искаженность восприятия и в перспективе прийти не только к урегулированию конфликта, но и к его разрешению. В долгосрочной перспективе именно это можно считать успехом при проведении переговоров в условиях конфликта, что ни в коей мере не умаляет достоинств тех соглашений о перемирии или об урегулировании, которые могут быть достигнуты в ходе подобных переговоров. В русле этих подходов действует созданный в 2002 году Африканский Союз (АС), который постепенно утверждается в качестве активного участника миротворческого процесса, хотя его деятельность в этой сфере не всегда в равной степени эффективна. В актив АС можно отнести нормализацию ситуации в Бурунди, Кении, Кот-д'Ивуаре, странах Западной Африки. Созданный в рамках АС Совет мира и безопасности наращивает усилия по нормализации ситуации в Дарфуре и Сомали.

Однако следует учитывать, что принятие решения о прекращении вооруженной борьбы не означает ее немедленного и автоматического окончания. Период «релаксации», остаточных всплесков вооруженного насилия, имеющих целью внешение «последних» корректив в диспозицию сторон, тактического маневрирования, стимулирования вмешательства извне, как показывает практика, может оказаться относительно продолжительным.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Гозман Л.Я., Шестопал Е.Б.* Политическая психология. — Ростов-на-Дону, 2006.
- [2] *Израэлян В.Л.* Дипломаты лицом к лицу. — М., 2000.
- [3] *Лебедева М.М.* Политическое урегулирование конфликтов. Подходы, решения, технология. — М., 1999.
- [4] *Нергеш Я.* Поле битвы — стол переговоров. — М., 2006.
- [5] Современная Африка. Метаморфозы политической власти. — М., 2009.
- [6] Современные буржуазные теории международных отношений. — М., 1976.
- [7] Страны Африки 2002. — М., 2002.
- [8] *Фишер Р., Юри У.* Путь к согласию или переговоры без поражения. — М., 2000.
- [9] An Agenda for Peace: Preventive Diplomacy, Peacemaking and Peace-keeping. Report of the Secretary-General pursuant to the statement, adopted by the Summit Meeting of the Security Council on 31 January 2002. A/47/277-S/24111. — 2002, June 17. — P. 20.
- [10] Conflict Resolution: Theory and Practice. Integration and Application. — Manchester — NY, 2007. — P. 104—106.
- [11] International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues. — San Francisco — Oxford, 2003.
- [12] *Rubin J.Z., Brown B.R.* The Social Psychology of Bargaining and Negotiation. — Washington, 2005.
- [13] *Ryan S.* Ethnic Conflict and International Relations. — Aldershot and Brookfield, 2001.
- [14] The International Dimensions of Internal Conflict. — Cambridge (Mass.) — L., 1996.
- [15] The Negotiation Process — Theories and Applications. — L., 2009.

**NEGOTIATIONS
AS A MEAN TO RESOLVE CONFLICTS
IN AFRICA**

Modibo Mamadou Konate

Political sciences Chair
People's Friendship University of Russia
Miklukho-Maklaya Str., 10/2, Moscow, Russia, 117198

In the article negotiating process is considered as one of the most accessible and effective experiences of peace-making in Africa. On the basis of the existing points of view and own opinion the author considers the purposes and the way of behavior of participants of negotiations in resolving conflicts, investigates to a negotiating stage, specifies conditions of success of this process.

Key words: negotiations, peace-making, participants of negotiations, an establishment of contacts, achievement of negotiation results, conditions of successfully negotiating.