ЦЕНТР ПЕРЕГОВОРОВ

в век переговоров: заметки к проекту*

Мария Чумакова

АННОТАЦИЯ Преобладающая в методологии науки и идеологии исходная ориентация на конфликт как на базовую модель развития цивилизации и группового взаимодействия явно или неявно порождает оппозиции, столкновения во взаимоотношениях. При этом существует множество направлений, посвященных исследованию ситуации противоборства сторон и оптимизации конфликтного взаимодействия: психология конфликтов [Гришина & Гришина, 2008], психология агрессии [Бутовская и др., 2006], психология риска и принятия решений [Корнилова, 2016]; поведенческая экономика как исследование сотрудничества и конкуренции, а также принятия рискованных решений [Талер, 2018]; медиация в юриспруденции [Бесемер, 2004; Сасскайнд и др., 2009]; управление рисками и коммуникацией в менеджменте; математическое моделирование ситуаций конфликта и кооперации [Shvydun, Aleskerov, 2017] и т. д. Однако в настоящее время отсутствуют интегративные междисциплинарные модели процесса разрешения конфликтного взаимодействия, что не позволяет эффективно применять наработки различных областей знания для конструирования и оптимизации переговорного процесса.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА Переговорный процесс, разрешение конфликтного взаимодействия, коммуникации.

DOI 10.22394/2078–838X-2023–2-56-63



Мария Алексеевна ЧУМАКОВА

к. псих. н., заместитель декана Факультета социальных наук, доцент департамента психологии факультета социальных наук НИУ ВШЭ. 101000, РФ, Москва, Потаповский пер., 16. Researcher ID: N-8049-2015, ORCID ID: 0000-0003-1769-8268, Scopus ID: 36800917400.
E-mail: mchumakova@hse.ru

Введение

Современный мир все чаще определяется с использованием аббревиатуры VUCA («a VUCA world»: V – volatility, U – uncertainty, C – complexity, A – ambiguity) – изменчивость, непредсказуемость, сложность и неопределенность [Солдатова, Шайгерова, 2015]. Эти характеристики современной реальности в полной мере становятся рамкой, внутри которой возрастает важность и значимость переговорного процесса как механизма «доопределения» того, что не определено, и разрешения сложного и противоречивого.

Известный специалист в области медиации и переговоров У. Юри [2012] характеризует XXI век как век переговорной революции. Поиск стратегий, обеспечивающих на разных уровнях накопление согласия, рост доверия, обеспечение баланса интересов противоборствующих сторон, поддержку процессов социальной консолидации и групповой сплоченности, выступает сегодня как приоритетная политическая, методологическая и междисциплинарная задача. Одним из традиционных институтов достижения согласия является социальный институт переговоров, проявляющихся в самых разных формах и делающих фигуру «посредника» (толмача, арбитра, судьи, эксперта, консультанта, фасилитатора, переговорщика) ключевой фигурой в социальном спектакле различных исторических, этнических, религиозных, деловых и межличностных столкновений. Использование переговоров как средства разрешения противоборства сторон является индикатором уровня зрелости индивидов, социальных групп и общества в целом. При этом на практике готовность к переговорам

* Автор обобщает результаты обсуждений модели Центра переговоров, в которых участвовали А. Г. Асмолов, Т. А. Нестик, Г. У. Солдатова, С. Н. Ениколопов и др.

и их осуществление далеко не всегда позволяют достигнуть разрешения существующих противоречий.

Мировой опыт развития институциональных разработок в области переговоров демонстрирует, что преимущественно центры подготовки профессиональных переговорщиков традиционно базируются либо в школах юриспруденции, либо в бизнес-школах. В 1983 г. на базе Гарвардской школы права была создана Гарвардская программа по переговорам [The Program on Negotiation, PON], реализуемая в настоящее время на основе консорциума трех университетов: Гарвардского университета, Массачусетского университета и Университета Тафтса. Усилиями PON выпускается «Negotiation Journal», поддерживается исследовательская сеть «The Negotiations Research Network (NEG)». В орбите PON так или иначе находится значительная часть наиболее известных исследователей и практиков в области переговоров, таких как Дж. Сибениус, М. Бейзерман, Р. Фишер, Р. Мнукин, Л. Сасскайнд, Д. Малхотра и др. [Фишер и др., 2012; Юри, 2012].

В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ ГЛАВНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ОБУЧЕНИЯ ПЕРЕГОВОРАМ (КАК НОВОМУ ТИПУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) ЯВЛЯЕТСЯ РЕАЛИЗАЦИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ СПЕЦИАЛИЗАЦИЙ

Диссертацию PhD по проблематике переговоров, разрешения конфликтов и миротворчества можно защитить в настоящее время в Школе права Стэнфордского университета (Stanford Center on International Conflict and Negotiation, SCICN), Университете Нотр-Дам, Университете Тафтса и др. В Европе Исследовательская школа по миротворчеству и конфликтам (The Research School on Peace and Conflict), созданная в 2011 г. на базе основанного в 1959 г. Дж. Гальтунгом Института исследований мира (PRIO), реализует несколько PhD-программ совместно с норвежскими университетами. Программу PhD по международным конфликтам реализует Исследовательский центр анализа конфликтов (The Conflict Analysis Research Centre, CAR) при Университете Кента (его предшественником был Центр анализа конфликтов, созданный в 1966 г. Джоном Бертом в Лондонском университете). Степень PhD в области переговоров и разрешения конфликтов можно также получить в Университете Брэдфорда (Англия), Университете Уппсала (Швеция), Университете Жауме I (Испания).

Современный подход к проблематике переговоров не ограничивается только подготовкой исследователей в этой области. В современном образовательном пространстве главным инструментом обучения переговорам (как новому типу профессиональной деятельности) является реализация междисциплинарных специализаций. Примерами такого подхода в университетах и образовательных центрах США являются следующие образовательные программы: магистратура по разрешению конфликтов Джорджтаунского университета, специализация по кросскультурной динамике разрешения конфликтов в Школе права при Орегонском университете, Joan B. Kroc School of Peace Studies при университете Сан-Диего, Center for Conflict Analysis & Dispute Resolution при университете Солсбери. В Израиле аналогичный междисциплинарный подход используется в рамках годичной Международной программы по разрешению конфликтов и посредничеству, которая была открыта в 2009 г. в Тель-Авивском университете. В Европе с целью поддержки евроинтеграции создано несколько программ по переговорам и посредничеству. В Брюсселе с 1998 г. действует Европейский образовательный центр по переговорам и принятию решений (The Centre for European Negotiation and Decision Making, CENAD). Аналогичную PON по замыслу программу (European Negotiation program) реализует парижская бизнес-школа ESSEC.

Развитие практических переговорных навыков сосредоточено прежде всего в бизнес-школах, где такие тренинги являются одними из самых востребованных. В рамках PON в Гарвардском институте переговоров, Кембридже и Массачусетском технологическом

университете открыты программы по развитию переговорных навыков для CEO. Краткосрочные программы по обучению переговорщиков ведут бизнес-школа IMD в Лозанне, Лондонская школа бизнеса, Лондонская школа экономики и политических наук, INSEAD и другие бизнес-школы. При Парижском католическом университете в 1996 г. создан Институт тренинга по медиации и переговорам (The Institute of Training in Mediation and Negotiation, IFOMENE), обеспечивающий развитие переговорных навыков среди муниципальных служащих. Такую же практическую направленность имеет открытая в Австрии с 2007 г. Венская школа переговоров, которая была вдохновлена PON и специализируется на консультировании и обучении в области переговоров.

Анализ опыта наиболее известных мировых исследовательских и образовательных центров в области переговоров, разрешения конфликтов и группового принятия решений показывает, что основными составляющими их успеха являются:

- понимание переговоров как широкого междисциплинарного поля («negotiation science»), ставка на формирование сообщества экономистов, юристов, психологов, социологов, специалистов в области международных отношений, культурных антропологов, специалистов в области медиакоммуникации, когнитивистов, нейробиологов и др., в центре внимания которых – формирование культуры сотрудничества и поддержка совместного принятия стратегических решений;
- проектный подход, при котором исследования и обучение объединены в рамках разработки нескольких актуальных проблем, имеющих высокое прикладное или фундаментальное значение;
- использование возможностей консорциума, в который входят несколько университетов или бизнес-школ, профессиональные сообщества и крупные компании;
- формирование команды посредников и фасилитаторов, объединенных общей миссией и методологией, специализирующихся на проведении стратегических сессий, разрешении конфликтов, командообразовании и налаживании стратегического диалога по поводу совместного будущего;
- создание тесного партнерства с правительственными структурами, международными ассоциациями и крупными компаниями, заинтересованными в экспертизе, программах развития лидеров, фасилитации закрытых и публичных мероприятий, добровольцах и высокопотенциальных кадрах;
- позиционирование центра как «think tank» и «trend watcher», не только реагирующего на актуальные проблемы общества, но и отслеживающего тренды, проводящего форсайты для разработки альтернативных сценариев и образа желаемого будущего;
- создание и поддержка сети экспертов, организация «клубного пространства», площадки для регулярных выступлений приглашенных экспертов, мастер-классов и мозговых штурмов;
- выпуск собственного журнала или регулярных аналитических записок.

Наработки отечественных социальных наук позволяют дополнить методологические основания разработки программ исследования и обучения мастерству переговоров ключевыми положениями историко-эволюционного подхода к пониманию человеческой психики и поведения [Асмолов, 2008, 2015, 2017; Асмолов и др., 2013, 2014, 2016b]:

- человек мыслится не как автономный объект, а как порождение физических, биологических, социальных и ментальных систем и их коммуникации;
- процесс развития целенаправленных систем рассматривается как последовательность порождения все более сложных структур при трансформации закономерностей биологической эволюции в ходе историко-культурного процесса;
- изучение феномена человека в контексте эволюции сложных систем требует выхода за рамки конкретных дисциплин и перехода к междисциплинарному синтезу с опорой на эволюционную конструктивистскую эпистемологию.

В рамках данного подхода одной из важнейших категорий является категория неопределенности, включающая в себя неоднозначность, случайность и неизвестность. Неопределенность как неотъемлемое сущностное свойство мира служит источником веера задач, перед которыми объективно поставлена

любая живая система [Асмолов и др., 2017; Корнилова, 2015; Нестик, 2018]. Конструктивная функция таких задач связана с тем, что их решение является условием изменения и развития системы. При попытках прогнозирования неопределенного, вероятностного будущего с неизбежностью появляются ошибки, которые, в рамках систем обратной связи, становятся источником и условием оптимизации и развития системы [Дернер, 1997]. В связи с неопределенностью и непредсказуемостью будущего в рамках обсуждаемого методологического подхода вводится различение адаптации и преадаптации: «адаптации выступают как приспособления, основанные на уже приобретенном опыте, а преадаптации нацелены на новизну и неопределенность будущего» [Асмолов и др., 2017, с. 5]. Предполагается, что преадаптивный ответ живой системы на будущие вызовы и ситуации – это избыток разнообразия как условия формирования необходимых свойств в будущем (в отличие от только необходимого разнообразия при адаптации). По мере усложнения жизни такая избыточность становится источником выработки новой вариативности, необходимой для адаптации к новым условиям.

ИЗУЧЕНИЕ ФЕНОМЕНА ЧЕЛОВЕКА В КОНТЕКСТЕ ЭВОЛЮЦИИ СЛОЖНЫХ СИСТЕМ ТРЕБУЕТ ВЫХОДА ЗА РАМКИ КОНКРЕТНЫХ ДИСЦИПЛИН И ПЕРЕХОДА К МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОМУ СИНТЕЗУ С ОПОРОЙ НА ЭВОЛЮЦИОННУЮ КОНСТРУКТИВИСТСКУЮ ЭПИСТЕМОЛОГИЮ

Базовые положения историко-эволюционного подхода применимы как к анализу отдельных индивидов, так и к анализу сообществ [Асмолов и др., 2016а], т. к. и организм, и сообщество относятся к категории сложных систем [Князева, 2013]. Однако если в организме приспособленность системы и ее компонентов полностью совпадают, то между членами сообщества (как неидентичными и равноправными участниками) неизбежно существует несовпадение целей, т. е. противоречие и конкуренция [Бутовская и др., 2006; Назаретян, 2017]. Разрешение этих противоречий путем компромиссов создает новую кооперативную конструкцию – сообщество [Кропоткин, 2014; Леви-Стросс, 2016]. Адаптивным результатом стратегии формирования сообществ на основе компромиссов является увеличение совокупных возможностей индивидов: то, что было недоступно каждому в отдельности, становится достижимым совместно. При этом, опираясь на представления о социальных системах [Князева, 2013; Луман, 1995, 2007], можно предположить, что связующей их силой являются не действия отдельных индивидов, а их коммуникации, представляющие собой единство информации, сообщения и понимания. Эволюционным преимуществом человека по сравнению с животным является способность конструировать общее пространство целей и интенций, т. е. формировать понимание намерений [Томаселло, 2017]. При этом также существует аргументированная гипотеза, что именно планирование будущих целей приводит к развитию речи как средства коммуникации в процессе эволюции человека [Gardenfors, 2003]. В связи с этим эволюционные механизмы стратегий поиска согласия и понимания становятся основополагающими инструментами в конструировании нового подхода к исследованиям и практической реализации переговорного процесса.

Понимание возникает тогда, когда в отношении определенного коммуникативного контекста существует сходство мнений, заданное специфической областью согласования, т. е. областью, в которой различными индивидуумами одним и тем же сигналам придается один и тот же смысл [Асмолов и др., 2016а]. Различия смысловой интерпретации и связанная с этим трудность понимания участниками коммуникации друг друга обусловлены уникальностью опыта, приобретаемого каждым в ходе его жизни. Однако следует отметить, что, согласно гипотезе французского философа Ж.-Ф. Лиотара, человечество в ответ на рост сложности, неопределенности и разнообразия все более

дифференцируется на людей, готовых воспринимать сложное, и людей, склонных к упрощению реальности [Лиотар, 1994]. В рамках этой гипотезы можно предполагать в качестве одной из фундаментальных причин различия смысловых интерпретаций различие в ориентировке на адаптацию или преадаптацию у участников социальной коммуникации. Иными словами, различие в принятии или избегании неопределенности [Смирнов и др., 2016].

Таким образом, методология исследования переговоров и разрешения конфликтов основана на рассмотрении переговорного процесса как проектирования единого смыслового пространства в условиях неопределенности. Исходной парадигмой понимания переговоров и разрешения конфликтов как креативного процесса позитивных социальных изменений выступают современные представления о сложных системах, о взаимодействии с неопределенностью мира и будущего, а также культурно-историческая теория деятельности Л. С. Выготского и А. Н. Леонтьева. Подобная методология выступает основой введения в научный анализ переговоров не только стратегий разрешения многосторонних конфликтов, но и прогнозирования рисков и принятия решений в ситуациях социального, политического, экономического и личностного выбора.

Интеграция положений историко-эволюционного подхода к пониманию человеческой психики и поведения с существующими достижениями в области исследований переговорного процесса позволяет выдвигать в качестве одной из ключевых научных и прикладных задач развития данной области механизмы, условия и стратегии формирования коллективного образа будущего в рамках конкретной переговорной ситуации. Работа с образом будущего является приоритетной, так как, с одной стороны, он выполняет целеполагающую функцию, структурируя иерархию намерений [Нестик, 2018]. С другой стороны, важным следствием формирования коллективного образа будущего выступает доверие сторон друг к другу, которое облегчает формирование совместного решения в сложной ситуации и выступает основанием для реализации успешных в долгосрочной перспективе стратегий кооперации.

Междисциплинарный Центр переговоров мирового уровня: цели, задачи, структура и функционирование

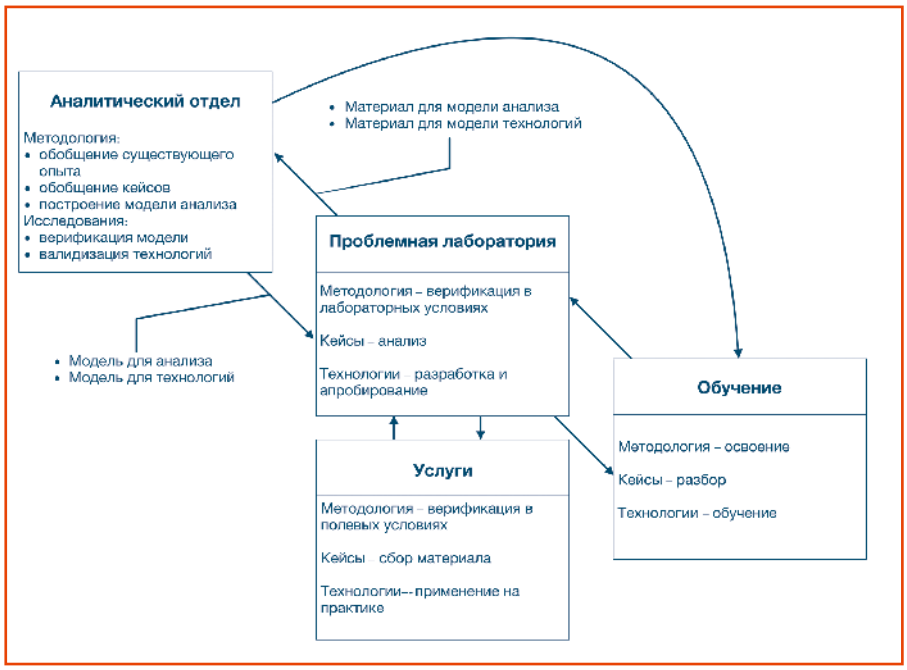
На сегодняшний день в России отсутствует единый научно-исследовательский центр, который бы системно, междисциплинарно и с фокусом на разрешении конфликтов через достижение согласия занимался бы исследованием, разработкой, внедрением, а также репутационным продвижением всего спектра и специфики переговорного процесса. Центр переговоров для реализации сформулированных задач в своей структуре должен объединять исследовательскую, практическую и образовательную составляющие.

Научно-практический центр мирового уровня, интегрирующий актуальные достижения в области конструирования и реализации переговорных технологий в качестве основной исследовательской задачи должен формулировать разработку интегративной модели переговорного процесса, опираясь на представление о ситуации конфликтного взаимодействия как о ситуации разрешения неопределенности через поиск стратегий согласия. Решение данной задачи предполагает анализ и обобщение зарубежного опыта, междисциплинарный анализ переговорных кейсов с целью выявления ключевых аспектов исследуемой ситуации и построения модели анализа, проведение исследований, верифицирующих разрабатываемую теоретическую модель.

Цели работы Центра

- Научно-исследовательская разработка историко-эволюционного подхода к развитию сложных систем как методологической рамки для понимания кооперации, взаимопомощи, различных форм альтруистического поведения и филантропических действий;
- разработка методологии анализа ситуации переговоров, интегрирующей знания из различных научных дисциплин на основе историко-эволюционного подхода, системного подхода и психологии неопределенности;
- разработка методологии анализа рисков в ситуации переговоров;

Рисунок 1. Общая структура работы Центра переговоров



- разработка и валидизация технологий конструирования и фасилитации переговорного процесса;
- разработка образовательных программ подготовки специалистов в области ведения переговоров;
- создание диалогового пространства и исследовательских междисциплинарных коллабораций в области медиации и переговорного процесса;
- установление и поддержание социальных, культурных и организационных связей на базе Центра, формирование среды профессиональной медиации и сотрудничества в области переговорных проектов.

Задачи Центра

- Подготовка и распространение научных, методических и образовательных материалов по методологии анализа и фасилитации переговорных процессов;
- подготовка и реализация междисциплинарных образовательных программ, направленных на подготовку специалистов в области фасилитации переговорных процессов;
- подготовка и реализация междисциплинарных образовательных программ, направленных на подготовку специалистов в области оценки и управления рисками в рамках переговорных процессов;
- подготовка и проведение консультаций и тренинговых семинаров для специалистов в области фасилитации переговорных процессов (медиаторов, конфликтологов, профессиональных переговорщиков и т. д.);
- оказание услуг по сопровождению переговорных процессов.

Для достижения сформулированных целей основной структурной единицей Центра должна быть Проблемная лаборатория, задачей которой является системный анализ конкретных переговорных кейсов с привлечением экспертного мнения представителей различных научных дисциплин (см. рис. 1). В работе Проблемной лаборатории воплощается принцип междисциплинарного подхода к ситуации переговоров, что позволяет выявить те существенные теоретические модели и представления, применение которых позволяет повысить эффективность переговорного процесса.

Материалы анализа конкретных кейсов в рамках Проблемной лаборатории на следующем этапе необходимо обобщать и структурировать с целью разработки интегративной междисциплинарной модели анализа переговорного процесса на основе изложенных выше методологических принципов. Результаты аналитических обобщений, в свою очередь, верифицируются в работе Проблемной лаборатории при анализе новых кейсов. Параллельно с теоретико-практической деятельностью Центр разрабатывает, во-первых, технологии фасилитации переговорного процесса, основанные на результатах данной деятельности, и, во-вторых, образовательные программы, направленные на освоение выработанных технологий.

Ключевым условием успешности реализации предполагаемой модели Центра переговоров является формирование междисциплинарной команды исследователей и практиков.

Исследовательские компетенции должны быть представлены специалистами в области социальных наук (психология, социология, политология и др.), имеющими академическую экспертизу в области анализа различных коммуникативных и переговорных ситуаций, специалистами в области поведенческой экономики и оценке рисков, а также в области психологии неопределенности. Практические переговорные компетенции в междисциплинарной команде должны быть представлены специалистами, имеющими опыт успешной и системной работы в различных переговорных ситуациях.

Список источников | References

1. Асмолов А. Г. (2008). Историко-эволюционная парадигма конструирования разнообразия миров: деятельность как существование. Вопросы психологии, (5), 3–11.
2. Асмолов А. Г. (2015). Психология современности: вызовы неопределенности, сложности и разнообразия. Психологические исследования: электронный научный журнал, 8(40), 1–1.
3. Асмолов А. Г. (2017). По ту сторону сознания: методологические проблемы неклассической психологии: Litres.
4. Асмолов А. Г., Шехтер Е. Д., & Черноризов А. М. (2013). Историко-эволюционный синтез: взаимная помощь как фактор эволюции. Вопросы психологии, (6), 3–14.
5. Асмолов А. Г., Шехтер Е. Д., & Черноризов А. М. (2014). По ту сторону гомеостаза: историко-эволюционный подход к развитию сложных систем. Вопросы психологии, (4), 3–15.
6. Асмолов А. Г., Шехтер Е. Д., & Черноризов А. М. (2016a). От организма как целого к персонифицированному сообществу: трансформация самоорганизации в социобиологии. Психологические исследования: электронный научный журнал, 9(48), 2–2.
7. Асмолов А. Г., Шехтер Е. Д., & Черноризов А. М. (2016b). Что такое жизнь с точки зрения психологии: историко-эволюционный подход к психофизической проблеме. Вопросы психологии, (2), 3–23.
8. Асмолов А. Г., Шехтер Е. Д., & Черноризов А. М. (2017). Преадаптация к неопределенности как стратегия навигации развивающихся систем: маршруты эволюции. Вопросы психологии, (4), 3–26.
9. Бесемер Х. (2004). Медиация. Посредничество в конфликтах. Калуга: Духовное познание.
10. Бутовская М. Л., Буркова В. Н., Тименчик В. М., Бойко Е. Ю., Веселовская Е. В., Барцыц М. М., Салтер Ф. (2006). Агрессия и мирное сосуществование: универсальные механизмы контроля социальной напряженности у человека. М.: Научный мир.
11. Гришина Н. В., & Гришина Н. В. (2008). Психология конфликта. СПб.: Издательский дом «Питер».
12. Дернер Д. (1997). Логика неудачи. М.: Смысл.
13. Князева Е. Н. (под ред.) (2013). Синергетика. Антология. М.; СПб.: Центр гуманитарных инициатив.
14. Корнилова Т. В. (2015). Принцип неопределенности в психологии выбора и риска. Психологические исследования: электронный научный журнал, 8(40), 3–3.
15. Корнилова Т. В. (2016). Интеллектуально-личностный потенциал человека в условиях неопределенности и риска. СПб.: Нестор-История.
16. Кропоткин П. А. (2014). Взаимопомощь как фактор эволюции. М.: Directmedia.
17. Леви-Стросс К. (2016). Узнавать других: антропология и проблемы современности. М.: Текст.
18. Лиотар Ж.-Ф. (1994). Заметка о смыслах «пост». Иностранная литература, (1), 54–56.
19. Луман Н. (1995). Что такое коммуникация? Социологический журнал, (3), 114–124.
20. Луман Н. (2007). Социальные системы. Очерк общей теории. СПб: Наука.
21. Назаретян А. П. (2017). Антропология насилия и культура самоорганизации. М.: ЛЕНАНД.
22. Нестик Т. А. (2018). Конструирование коллективного образа будущего в условиях неопределенности. В: А. Г. Асмолов (ред.), Mobilis in mobili: личность в эпоху перемен (с. 213–225). М.: Издательский дом ЯСК.
23. Сасскайнд Л., Шамликашвили Ц., & Демчук А. (2009). Менеджмент трудных решений в XXI веке: Секреты построения консенсуса, или Как сделать так, чтобы довольны были все. М.: Межрегиональный центр управленческого и политического консультирования.
24. Смирнов С. Д., Чумакова М. А., & Корнилова Т. В. (2016). Образ мира в динамическом контроле неопределенности. Вопросы психологии, (4), 3–13.
25. Солдатова Г. У., & Шайгерова Л. А. (2015). Рефлексия множественности выбора в психологии межкультурных коммуникаций. Психологические исследования: электронный научный журнал, 8(40), 10–10.
26. Талер Р. (2018). Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М.: Litres.
27. Томаселло М. (2017). Истоки человеческого общения. М.: Litres.
28. Фишер Р., Юри У., & Паттон Б. (2012). Переговоры без поражения: Гарвардский метод. М.: Манн, Иванов и Фербер.
29. Юри У. (2012). Гарвардская школа переговоров. Как говорить НЕТ и добиваться результатов. М.: Альпина Бизнес Букс.
30. Gardenfors P. (2003). How Homo bewcame sapiens: on the evolution of thinking. Oxford: Oxford University Press.
31. Shvydun S., & Aleskerov F. (2017). A Mathematical Approach to Conflict Resolution in the Arctic Region. (ред.), 3rd IEEE International Conference on Cybernetics (CYBCONF), Exeter, UK (с. 1–6). IEEE.

Negotiation Center in the age of negotiations: notes to the project

Maria A. CHUMAKOVA
Candidate of Psychology, Deputy Dean of the Faculty of Social Sciences,
Associate Professor of the Department of Psychology of the Faculty of Social Sciences, HSE.
101000, Russian Federation, Moscow, Potapovsky lane 16. Researcher ID: N-8049-2015,
ORCID ID: 0000-0003-1769-8268, Scopus ID: 36800917400. E-mail: mchumakova@hse.ru

ABSTRACT Prevailing in the methodology of science and ideology, the initial orientation towards conflict as the basic model of the development of civilization and group interaction explicitly or implicitly generates oppositions, clashes in relationships. At the same time, there are many areas devoted to the study of the situation of confrontation between the parties and the optimization of conflict interaction: the psychology of conflicts [Grishina, Grishina, 2008], the psychology of aggression [Butovskaya et al., 2006], the psychology of risk and decision-making [Kornilova, 2016]; behavioral economics as a study of cooperation and competition, as well as risky decision-making [Thaler, 2018]; mediation in law [Besemer, 2004; Susskind et al., 2009]; risk management and communication in management; mathematical modeling of conflict situations and cooperation [Shvydun, Aleskerov, 2017], etc. However, there are currently no integrative interdisciplinary models of the conflict resolution process, which does not allow us to effectively apply the achievements of various fields of knowledge to design and optimize the negotiation process.

KEYWORDS Negotiation process, conflict resolution, communication.

