



ФОНД ПОДДЕРЖКИ ГРАЖДАНСКИХ ИНИЦИАТИВ
(Дастгири-центр)

Гражданское общество

Информационный бюллетень №2, декабрь '99



В НОМЕРЕ:

- Третий сектор как часть экономики
- Стили поведения в конфликтных ситуациях
- Общественный контроль над военной сферой в Республике Таджикистан
- Анкетный опрос населения по отношению к конфликтам
- Семья и конфликты
- Пищевые добавки
- Новые программы

ПРЕДИСЛОВИЕ

Второй номер Информационных бюллетеней Дастири-Центра продолжает тему разрешения и предупреждения конфликтов. Как вести себя в конфликтных ситуациях, как правильно управлять конфликтами в случае их возникновения, каков общественный мониторинг над контролем одной из важных сфер в жизни нашей Республики – военной, обо всём этом Вы сумеете прочитать в нашем бюллетене.

В помощь руководителям и членам общественных неправительственных организаций мы сочли интересным дать вспомогательный материал о том, что третий сектор сегодня становится частью экономики в изменившихся условиях развития гражданского общества. Почему? Об этом Вы узнаете, прочитав статью О. Алексеевой и А. Русецкого на первых страницах нашего бюллетеня.

Значительно расширяются новые программы международных организаций, получивших аккредитацию в нашей Республике, а это новые шансы для НПО сделать реальностью свои благотворительные дела. Свежая информация о Конференциях, съездах семинарах – для общения и обмена опытом за пределами Республики, надеемся, что Вы ею воспользуетесь.

ТРЕТИЙ СЕКТОР КАК ЧАСТЬ ЭКОНОМИКИ

Цель этого раздела, находящегося сейчас перед вами, не обучение каким-либо навыкам или приемам, не знакомство с правовыми нормами или стандартами бухгалтерского учета. Эта глава посвящена роли некоммерческого сектора в развитии экономики. Без понимания этой роли работать успешно также не просто как без знания законов или основ фондрайзинга.

Российский некоммерческий сектор возник с началом перестройки. Точнее, легально оформился в это время, так как неформальные самостоятельные объединения существовали всегда. Родившийся в эпоху становления демократии, он воспринимался и создателями и обществом как часть демократического процесса, как выразитель мнений, форма проявления свободной воли. Романтика, энтузиазм, митинг, полуподвальные офисы и нищие добровольцы. Как ни покажется странным, третий сектор сразу стал явлением общероссийским – он не оказался прерогативой столиц.

Первые годы развития сектора совпали с годами подъема российского бизнеса. В 1991 – 1994 годах молодые российские компании и банки, стремясь, во что бы то ни стало вырасти и стать солидными, делали пожертвования. Романтически настроенные, верящие в успех лидеры НПО носились по таким же романтически настроенным коммерсантам. В месяц регистрировались десятки новых организаций, более половины – с претензией быть общероссийскими или даже международными.

1995-96 годы резко изменили ситуацию в третьем секторе. Два мощных финансовых потока, подпитывающих развитие благотворительности: поток пожертвований и поток иностранных грантов, поддерживающих правозащитные, экологические, женские объединения, – стали мельчать. Российский бизнес, зажатый в тиски налогами и бесконечными постановлениями правительства, схватился за кошелек. Купеческая удаля внезапно разбогатевших мальчишек сменилась почти гобсексовской бережливостью и скрупулезностью. Третий сектор, приобретающий опыт выживания, тоже встал перед необходимостью перемен. Некоммерческие организации, превратившись из горсти энтузиастов в сектор общества, должны были решить несколько задач:

- пересмотреть свою роль и место в экономике страны (именно в экономике, а не в политике и даже не в рыночных преобразованиях);
- создать собственную работающую инфраструктуру: свои библиотеки, средства массовой информации, учебные центры, открытые базы данных;
- выработать стратегию взаимоотношений с государством, которые из отношений пенсионера с собесом должны были превратиться во взаимоотношения партнеров по общему делу.

В 1995 и 1996 годах в российском некоммерческом секторе начался процесс кристаллизации. Та неопределенная расплывчатая, разрастающаяся как тесто масса разнородных организаций, что мы называли третьим сектором, была поставлена в печь выживания. Появились первые центры поддержки, информационные службы, базы данных, учебные курсы и семинары, газеты и журналы. Делались попытки объединения, среди которых, впрочем, было несколько удачных, например, опыт Социально-Экологического союза в создании сети экологических организаций. Бурно обсуждалось: зачем мы и куда идем, что делать и с чего начать. Активно обсуждалась роль некоммерческого сектора в развитии общества. Однако именно в вопросах «философских» не произошло значительной подвижки, кроме появившихся к 1992-1993 годам разговоров о развитии гражданского общества.

Основной причиной «пробуксовки» третьего сектора в части самоопределения стала изначально неверная платформа, от которой отталкивались в своих размышлениях многие

новые «философы» гражданского общества. Лидеры некоммерческих организаций, размышляя о роли третьего сектора, рассматривали этот вопрос с точки зрения политики – развития гражданского общества, улучшения избирательного механизма. Некоторые, правда, стояли еще на более узкой позиции, рассматривая роль третьего сектора только в сравнении с ролью государства. Классические выводы такого подхода: третий сектор – помощник государства, он закрывает дыры государства, беря на себя решение части проблем.

Будучи справедливыми, скажем, что и мы не минули этих этапов. Поначалу, привыкнув за советский период, что кроме государства в стране нет ничего и быть, не может, отождествляя понятия «общество» и «государство», мы думали, что третий сектор – это только подспорье государственных институтов. Потом, научившись различать, что «страна» и «государство» - это совсем не одно и то же, мы поняли, что наша роль состоит не в том, чтобы подпирать этого ненасытного монстра с его управленческим аппаратом.

Мы стали говорить о гражданском обществе и гражданском мире, справедливо полагая, что роль третьего сектора – быть одним из гарантов политической стабильности. Понятия «экономика» и «благотворительность» просто не совмещались в голове. Третий сектор воспринимался исключительно как часть политического процесса. Времена изменились. Став богаче и опытнее, мы можем видеть: третий сектор, наконец становится частью процесса экономического, частью неотъемлемой и с каждым годом все более и более важной.

Почему?

1. Третий сектор производит товары и услуги.
2. Третий сектор продает эти товары и услуги (неважно, кто за них платит: клиент, государство или спонсор – предоставляя пожертвование, спонсор тоже фактически оплачивает производство какого-либо продукта, например, книги или оказание услуг – например, занятия по хорошему пению).
3. Третий сектор имеет прибыль (не всегда прямую и помните «прибыль» - это не только восемь мешков денег, это даже один рубль из проекта, который пошел на развитие организации).
4. Третий сектор является работодателем – в нем занята часть населения, пусть она даже пока ничтожно малая.
5. Наконец, третий сектор платит налоги (не будет сейчас говорить о сотнях тех, кто этого не делает, а должен делать по закону).

Вы можете нам возразить, что продуктов и услуг третий сектор производит пока ничтожно мало, что средства, которые вращаются в некоммерческих организациях не составляют и сотой доли того, что проходит через бизнес и государство. Ничего! Это только начало.

Третий сектор является фактором развития экономики.

Почему?

1. Производя товары и услуги, третий сектор насыщает рынок (даже если организации предоставляют свою помощь бесплатно, они ведь ее предоставляют, а не складывают произведенное).
2. Помогая слабой части общества, он тем самым снижает уровень бедности и увеличивает количество потенциальных покупателей для бизнеса и налогоплательщиков для государства.
3. Работая преимущественно с бедным населением, он создает инфраструктуру услуг для небогатой части общества. Эту инфраструктуру, в какой – то момент начинают брать во внимание коммерческие структуры – начинают думать, кто является клиентом некоммерческих организаций, сколько у него денег, что он может купить, как с ним работать и как приспособить свой бизнес к нуждам и финансовым способностям небогатого клиента.

4. Третий сектор предлагает бизнесу не только нового клиента, но и новые идеи. В США и Западной Европе множество коммерческих проектов родилось из некоммерческих организаций или идей, возникших у некоммерческих организаций. Это не значит, что третий сектор просто со временем становится коммерческим. Нет, просто в какой – то момент возникает ситуация, когда за услуги, предоставляемые бесплатно, часть клиентов сможет заплатить, например, образование, психологические, юридические службы и т.д.

5. Наконец, третий сектор снимает часть забот о социальных проблемах. В результате, громоздкому и неповоротливому государственному институту уже не надо затрачивать таких громадных средств на социальную поддержку. Уменьшение затрат государства логично ведет к уменьшению налогового бремени, что приводит к росту уровня жизни населения.

Итак, мы видим:

- третий сектор
- часть экономики;
- третий сектор
- фактор развития экономики.

Что это нам дает? Новый взгляд на то, что мы делаем и куда идем. Новый взгляд на роль и место некоммерческого сектора.

Продукт и услуга

Все некоммерческие организации, за исключением тех, кто вообще ничего не делает, производят продукт. Этот продукт может быть материальным, например, производство инвалидных колясок или учебников для детей и нематериальным – спектакль, юридические консультации, семинары и т. д. – все это услуги, которые вы оказываете.

У Вашего продукта – вещи или услуги – есть потребитель или (в случае оказания услуг) клиент. Это те люди, которым вы помогаете. Иногда, в группах самопомощи вы сами одновременно являетесь производителем продукта и его потребителем. Свой продукт вы продаете: либо клиенту, либо государству (если оно платит вам за эту работу в рамках социального заказа или просто выделяет средства на вашу программу), либо спонсору, заинтересованному по тем или иным причинам в оказании Вами таких услуг или производстве каких – то вещей. В отличие от бизнеса, ваш непосредственный клиент чаще всего не платит Вам за Вашу работу. Платит местный муниципалитет или спонсор, заинтересованный в Вашем деле. Однако факт остается фактом – Вы продаете свои услуги. В отличие от коммерческих структур, Вам платят за товары или услуги, которые Вы еще только собираетесь произвести. Говоря экономическим языком, Вам выдается безвозвратный и беспроцентный денежный кредит, возратить который Вы должны в виде товаров и услуг, которые Вы производите.

Вы продаете свои услуги. Вы хотите получить за них деньги, чтобы развиваться дальше. Не спорьте, не спорьте, – хотите! Не Вы лично, Ваша организация. Что это означает для мира бизнеса?

Чтобы успешно и выгодно продать свои услуги, коммерческая структура заботится о: Качестве предоставляемых услуг;

- их привлекательности для клиента
- оригинальности или новизне;
- рекламе услуг.

Теперь давайте задумаемся, не то же ли самое нужно Вам, чтобы привлечь внимание государства или спонсора (особенно иностранного). Памятуя и российский и иностранный опыт в фондрайзинге, можно сказать, что успеха добиваются те, кто делает что – то новое и качественное (лучше, чем у государства), заботясь о рекламе своих усилий. При этом реклама – это не только дорогой ролик по телевидению, но умение рассказать о своей работе так, чтобы

она привлекла внимание и вызвала желание дать вам безвозвратный и беспроцентный кредит, то есть пожертвование.

Зачем мы все это говорим? Понимание того, что является продуктом деятельности Вашей организации очень серьезно влияет на качество Вашей работы, а также Вашу способность выжить в сложных экономических условиях. Ясные представления о том, что Вы производите, как услуги оказываете, помогает Вам:

- улучшить свой конечный продукт;
- привлечь больше средств, у спонсоров десятки мотивов для помощи;
- привлечь внимание и участие населения. Не секрет, что третий сектор для большинства людей – понятие туманное. Благотворительность временами вызывает подозрение.

Клиенты

Воспринимая себя случайными благодетелями, российские благотворительные организации заменили понятие «клиент» понятием «нуждающийся», сразу сузив круг своего общения. Да, логично, что третий сектор начал свою деятельность с помощи тем, кто в беде. Но пришло другое время. И теперь надо думать о расширении понятия «клиент», постаравшись включить в него и то большинство населения, которое, при всей бедности, считает для себя позорным считаться «нуждающимся», пытается выжить самостоятельно.

Легко требовать от государства помощи, так как просто быть нуждающимся перед чиновниками. Государство – безликий механизм, который что – то распределяет. Перед ним не стыдно, а праведно быть бедным и несчастным, потому что тогда ты имеешь право на лучший кусок при распределении. Обращение же в благотворительную организацию многие считают позором, признанием собственной слабости, а само наличие благотворительности воспринимается ими как признак «развала страны». Причины такого отношения лежат в эпохе, в которую мы с Вами живем. Причина и в нас, в благотворительных организациях, ориентированных на помощь «нуждающимся», бедным, несчастным. И только. Коренная составляющая имиджа российской благотворительности – поддержка самых обездоленных, плач вместе с ними (тем более, что в российской благотворительности обездоленные помогают обездоленным), совместная борьба за выживание.

Клиент – это тот человек, что идет по улице. Стоит призадуматься, из чего исходит, к чему стремится, чего стыдится обычный прохожий. Вряд ли он хочет (даже не осознавая этого), что Вы только лишь пожалеете его в его несчастье, поддержав таким образом его бедность. Он хочет, чтобы Вы поддержали его в героических попытках сбить лапками из молока сметану. Вашими услугами могут пользоваться все, и богатый, и бедные, Ваши услуги должны быть разнообразны, чтобы удовлетворять разные потребности. И тогда для прохожих будет естественным при столкновении с проблемой позвонить в благотворительную организацию. Он знает, что там ему окажут те или иные услуги. Во многих странах, а теперь и в России, благотворительные и коммерческие организации действуют в одной сфере, оказывают одни и те же услуги. Но, как правило, услуги благотворительных организаций значительно дешевле. Но следует учесть, что далеко не всегда выбор потребителя определяет цена, которую надо платить за услуги. Определяющим часто является качество услуг, хорошая атмосфера, перспективы. Здесь третий сектор выигрывает всегда.

Задумайтесь над тем, кто они – Ваши клиенты. Способны ли Вы рассказать о своей работе так, чтобы Вам доверяли, к Вам обращались, и это обращение не считалось признаком отчаяния.

Прибыль и результат

Начав говорить о продукте некоммерческих организаций мы неизбежно приходим к другой экономической категории – прибыли. Посмотрим, имеет ли отношение прибыль к неприбыльным организациям.

Прежде всего, еще раз вспомним, почему некоммерческие организации называют неприбыльными. Не потому, что они прибыли не имеют, а потому, что не распределяют ее между учредителями, членами или сотрудниками организации. Вся прибыль идет на развитие

самой организации, выполнение уставных задач. Что это значит для нас? Прибыль может быть, прибыль должна быть. Без прибыли – в каком бы виде она не выражалась – Ваша организация долго не протянет. Даже если Вам не нужно помещение и Вы обходитесь без штатных сотрудников, какие - то финансы «на жизнь и развитие» Вам понадобятся.

Ваша прибыль - это не обязательно результат коммерческой деятельности. Глубоко заблуждаются те руководители некоммерческих организаций, которые считают, что прибыль можно получить только от торговли водкой или от иных коммерческих операций. Грант от зарубежного фонда, пожертвования, членские взносы – все это с экономической точки зрения Ваша прибыль. Вы тратите большую часть средств на Ваши программы, но какая – то сумма остается на зарплату сотрудников, аренду, выплаты в социальные фонды, на новые проекты, наконец.

Прибыль – то, к чему Вы должны стремиться. Большие деньги у организации – больше возможностей, интереснее развитие, богаче отдача. Но в отличие от бизнеса прибыль – не единственная наша цель. Помимо прибыли, нас волнуют результаты нашей работы, то, что юристы в документах сухо называют «выполнением уставных задач». Деньги являются в первую очередь средством достижения этих результатов.

Конкуренция

Несколько слов о конкуренции. Казалось бы, уж, это понятие не имеет никакого отношения к благотворительности. Не тут-то было. В третьем секторе тоже присутствует конкуренция. Но это конкуренция не за клиента (к счастью или к несчастью, спрос на услуги благотворительных организаций намного превышает предложение), поиск финансов превращается в суровую гонку. Выигрывает сильнейший.

Принципы конкурса между НПО схожи с ситуацией в бизнесе. В конкурентной борьбе за благотворительные финансы побеждают те, кто:

- лучше организован, наладил управление;
- сформулировал программы и проекты, ясно определил цели и принципы
- накопил и главное проанализировал опыт работы;
- разработал новые идеи и проекты, которые никто еще не осуществлял.

Конкуренция - не беда или недостаток третьего сектора. Если игра идет по правилам, конкуренция помогает руководителям организаций и их сотрудникам лучше понять, к чему они стремятся, задуматься над способами работы и проанализировать результаты.

Вывод

Итак, Вы не просто пылинка в пространстве или «голос народа». Вы существуете в определенной системе, имеющей свои законы и правила. Чтобы выжить и добиться успеха, Вам важно понять:

- что Вы не случайны и, образовавшись, становитесь еще одним винтиком громадного и сложного экономического механизма;
- что Вы производите продукт: вещи или услуги – и к ним потребители и покупатели предъявляют те же требования, что и Вы к свитеру в магазине или к парикмахеру. Несмотря на то, что Вы образовались по собственной воле, вы несете ответственность перед своими клиентами – за качество услуг, выполнение обещаний;
- что Вы можете и должны иметь прибыль – средства на жизнь и развитие Вашей организации, хотя эта прибыль и не всегда является прибылью в юридическом смысле. Для некоммерческой организации прибыль – не цель, а средство. Основа Вашей финансовой стабильности – беспроцентный и безвозвратный кредит, иначе именуемый пожертвованием, который дается Вам в том случае, если кредитор уверен, что помыслы Ваши чисты, а результаты будут безупречны;

- Что и в некоммерческом секторе существует конкуренция – конкуренция за финансы, в которой выигрывают те, кто лучше организован, знает, чего хочет добиться, и показывает хорошие результаты.

Ответственность перед клиентом и перед спонсором, сочетание альтруизма и если хотите романтизма с экономическим расчетом, понимание своей роли в экономике – это то, что Вам нужно, чтобы добиться успеха.

Ольга Алексеева, Александр Русецкий
(«Слагаемые успеха некоммерческих организаций» Charities Aid Foundation, Российское Правительство).

СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ

Обычно выделяют следующие основные стили поведения в конфликтных ситуациях:

Настойчивость (принуждение). Тот, кто придерживается данной стратегии, пытается заставить других принять свою точку зрения, во что бы то ни стало (его не интересуют мнения и интересы других).

Данный стиль может быть эффективным, если он используется в ситуации, угрожающей существованию организации. Недостатком такой стратегии являются подавление инициативы подчиненных и возможность повторных вспышек конфликта из-за ухудшения взаимоотношений.

Уход (уклонение). Человек, придерживающийся этой стратегии, стремится отойти от конфликта. Это уместно, если предмет разногласий не представляет для человека большой ценности, если ситуация способна разрешиться сама собой, если в настоящее время нет условий для продуктивного «разрешения» конфликта, но через некоторое время они могут появиться.

Приспособление (уступчивость) предполагает отказ человека от собственных интересов, готовность принести их в жертву другому, пойти ему навстречу. Эта стратегия признается рациональной, когда предмет разногласий имеет для человека меньшую ценность, чем взаимоотношения с противоположной стороной, когда при «тактическом проигрыше» не гарантирован и «стратегический выигрыш».

Компромисс. Данный стиль характеризуется принятием точки зрения другой стороны, но до определенной степени. Поиск же приемлемого решения осуществляется за счет взаимных уступок. Способность к компромиссу в управленческих ситуациях ценится высоко, так как уменьшает недоброжелательность, позволяет относительно быстро преодолеть конфликт. Но через какое-то время могут появиться и дисфункциональные последствия, например, неудовлетворенность «половинчатыми решениями». Конфликт уже в другой форме может возникнуть вновь, так как породившая его проблема была решена не до конца.

Сотрудничество (решение проблемы). Указанный стиль основывается на убежденности участников конфликта в том, что расхождение во взглядах — неизбежный результат того, что у людей есть свои представления, что правильно, а что нет. При такого рода стратегии участники признают право друг друга на собственное мнение и готовы его принять, что дает им возможность проанализировать причины разногласий и сообща найти приемлемый для всех выход. Тот, кто опирается на сотрудничество, не старается добиться своей цели за счет других, а ищет решения проблемы, устраивающего всех: «Не ты против меня, а мы вместе против проблемы».

Стиль конкуренции или соперничества — стиль наиболее типичный для поведения в конфликтной ситуации. По статистике более 70% всех случаев в конфликте — это стремление к одностороннему выигрышу, к победе, удовлетворению, в первую очередь, собственных интересов. Тот, кто придерживается этой стратегии, пытается заставить других принять свою точку зрения, во что бы то ни стало. Отсюда желание надавить на партнера, навязать свои желания, игнорируя интересы другой стороны.

Такого рода стиль эффективен, если он используется в ситуации, угрожающей существованию организации или препятствующей достижению своих целей. Руководитель отстаивает интересы дела, своей организации, он просто обязан быть настойчивым. Однако следует иметь в виду, что такая стратегия редко приносит долгосрочные положительные результаты, так как проигравшая сторона может не поддержать решение, принятое вопреки ее воле, или даже попытаться его саботировать. Тот, кто сегодня проиграл, может отказаться от сотрудничества. Существенным недостатком данной стратегии является подавление инициативы подчиненных и возможность повторных вспышек конфликта из-за ухудшения взаимоотношений.

Стиль уклонения от конфликта рекомендуется использовать в тех случаях, когда одна из сторон обладает большей властью или чувствует, что не права, или считает, что нет серьезных оснований для продолжения контактов. Этот стиль также применим, когда стороне приходится иметь дело с конфликтной личностью.

Стиль приспособления может быть применим в следующих наиболее характерных ситуациях:

- важнейшая задача
- восстановление спокойствия и стабильности, а не разрешение конфликта;
- предмет разногласия неважен для вас, вас не особенно волнует случившееся;
- вы считаете, что лучше сохранить добрые отношения с другими людьми, чем отстаивать собственную точку зрения;
- вы осознаете, что правда на вашей стороне;
- вы чувствуете, что у вас недостаточно власти или шансов победить.

Стиль компромисса при разрешении конфликта можно использовать в следующих ситуациях:

- обе стороны имеют одинаково убедительные аргументы и обладают одинаковой властью;
- удовлетворение желания одной из сторон имеет для нее не слишком большое значение;
- возможно временное решение, так как нет времени для выработки другого; или же другие подходы к решению проблемы оказывались неэффективными;
- компромисс позволит хоть что-то получить, что лучше, чем все потерять.

Стиль сотрудничества как наиболее сложный из всех стилей, весьма эффективен при разрешении конфликтных ситуаций. Он означает поиск путей для вовлечения всех участников в процесс разрешения конфликтов и стремление к удовлетворению нужд всех. Такой подход ведет к успеху и в делах и в личной жизни. Реализация этой стратегии начинается с фразы: «Я хочу справедливого исхода для нас обоих», «Давайте посмотрим, как мы оба можем получить то, что хотим», «Я пришел к вам, чтобы решить нашу общую проблему». Проникая в глубь разногласий, следует установить, какая потребность стоит за желаниями другой стороны, выяснить, в чем разногласия сторон компенсируют друг друга. Там, где выигрывают обе стороны, они более склонны исполнять принятые решения, поскольку это приемлемо для них, и обе стороны принимали участие во всем процессе разрешения конфликта.

Но этот стиль является и наиболее трудным, поскольку для совместного принятия решений требуются определенные условия, время, а самое главное — обоюдное желание для разрешения конфликта.

Каждый из этих стилей имеют свои сильные и слабые стороны. В зависимости от характера конфликта используются разные методы управления ими. Основные из них характеризуются в приводимой ниже таблице:

Стиль	Достоинства	Недостатки
Давление	Требует немного времени, приводит к победе, если есть силовые преимущества	Если другая сторона использует тот же стиль, переговоры завершаются неудачно

Компромисс	Как правило, завершается результатом	Полученное соглашение может оказаться невыгодным ни одной стороне
Увертка	Полезна, когда проблема банальна или у другой стороны имеются силовые преимущества	Может привести к большим потерям
Уступка	Полезна, когда другая сторона действительно права или же когда хорошие взаимоотношения с партнёром важнее результатов переговоров	Отсутствие результата
Сотрудничество	Обе стороны, как правило, в значительном выигрыше	Может потребовать очень много времени, если вести переговоры с человеком, занимающим позицию давления

Любой человек, сообразуясь с собственными целями, которые он преследует, может эффективно уметь использовать каждый из этих стилей поведения и сознательно делать тот или иной выбор, учитывая конкретные обстоятельства. Наилучший подход определяется конкретной ситуацией, а также складом характера.

Общие рекомендации по управлению конфликтами.

Психологами разработаны общие рекомендации, которые следует использовать при необходимости управлять конфликтными ситуациями

1. Надо знать, как развивается конфликт: возникновение разногласий; возрастание напряженности в отношениях; осознание ситуации как конфликтной хотя бы одним из ее участников. Разрешением конфликта является устранение проблемы, породившей конфликтную ситуацию и восстановление нормальных отношений между людьми.
2. Выяснение скрытых и явных причин конфликта, определение, что действительно является предметом разногласий, претензий. Порой сами участники не могут или не решаются четко сформулировать главную причину конфликта.
3. Определение проблемы в категориях целей, а не решений. Нужно проанализировать не только различные позиции, но и стоящие за ними интересы.
4. Сконцентрируйте внимание на интересах, а не на позициях. Наша позиция — это то, о чем мы заявляем, на чем настаиваем, наша модель решения. Наши интересы — это то, что побудило нас принять данное решение. Интересы — это наши желания и заботы. Именно в них — ключ к решению проблемы.
5. Делайте разграничения между участниками конфликта и возникшими проблемами. Поставьте себя на место оппонента. Будьте жестки по отношению к проблеме и мягки по отношению к людям.
6. Справедливо и непредвзято относитесь к инициатору конфликта. Не забывайте, что за недовольством и претензиями, как правило, стоит проблема, которая тяготит человека, доставляет ему беспокойство и неудобство.
7. Не расширяйте предмет конфликта, старайтесь сократить число претензий. Нельзя сразу разобраться во всех проблемах.
8. Придерживайтесь правила «эмоциональной выдержки». Осознавайте и контролируйте свои чувства. Учитывайте состояние и индивидуальные особенности участников конфликта. Это препятствует перерастанию реалистических конфликтов в нереалистические.

При обсуждении конфликта важно избежать следующих серьезных ошибок:

- партнер выдвигает в качестве ошибки другого собственный промах;
- поведение партнера диктуется исключительно тактическими соображениями;
- партнер укрывается за «производственной необходимостью»;
- партнер настаивает на признании его власти;
- используются самые уязвимые места партнера;
- припоминаются старые обиды;
- в конце концов, выявляются победитель и побежденный.

Выделим и другие ошибки, допускаемые собеседниками:

- отключение внимания: отвлечь внимание может все, что действует необычно или раздражает. Например, наружность говорящего, его голос или произношение;
- высокая скорость умственной деятельности. Мы думаем в четыре раза быстрее, чем говорим. Поэтому, когда кто-либо говорит, наш мозг большую часть времени свободен и отвлекается от речи говорящего;
- антипатия к чужим мыслям. Мы больше ценим свои мысли, для нас приятнее и легче следовать этим мыслям, нежели заставить себя следить за тем, что говорит другой;
- избирательность внимания. С детских лет мы привыкли слушать одновременно многое, не уделяя всему предельного внимания. Попытка внимательно слушать все была бы непосильным занятием. В порядке самозащиты мы приучаемся попеременно выбирать то, что представляет интерес сейчас. Эта привычка переключаться затрудняет фиксирование внимания на чем-то одном;
- потребность реплики. Слова другого могут вызвать у нас потребность ответить. Если это происходит, то мы уже не слушаем, что нам говорят. Мысли заняты формулированием «разгромных» аргументов и комментариев.

Чтобы научиться эффективно слушать, нужно приучать поддерживать непрерывное внимание к собеседнику. Основная проблема — не поддаваться соблазну отвлечься и не давать воли собственным мыслям. Вот несколько советов по этому поводу:

- проявляйте искренний интерес к людям;
- давайте другому человеку больше говорить, а сами старайтесь быть немногословными, учитесь задавать вопросы;
- старайтесь показать человеку, что вы уважаете его достоинство. Один из признаков интеллигентного человека: в разговоре с ним каждый чувствует себя равным;
- помните, что каждый человек считает свое имя одним из лучших слов во всем лексическом запасе. Спросите у собеседника, как его зовут, и называйте по имени-отчеству.

Вспомним известные правила «Как заставить человека принять вашу точку зрения».

- Убеждать человека в чем-либо не значит спорить с ним: единственный способ победить в споре — это избегать его. Недоразумения нельзя устранить спором, их можно устранить лишь с помощью такта, стремления к примирению и искреннего желания понять точку зрения другого.
- Уважайте мнение других людей, никогда не говорите человеку резко, что он не прав, особенно при людях. В таких условиях человеку трудно согласиться с вами.
- Если человек высказывает какую-то мысль, а вы уверены в ее ошибочности, лучше обратиться к нему со словами: «Я могу ошибаться. Давайте разберемся в фактах». Это заставит собеседника быть столь же справедливым, заставит его признать, что он также может ошибаться.
- Если вы не правы, признавайте это быстро и решительно. Гораздо легче самому признать свои ошибки или недостатки, чем выслушивать осуждение со стороны другого человека.

Если вы знаете, что другой человек думает или хочет сказать о вас что-то отрицательное, скажите это сами, раньше, этим вы его обезоружите.

- Не начинайте важных разговоров с требованиями сказать «да» или «нет». Если человек сказал «нет», его принципы требуют оставаться до конца последовательными. Он может позднее почувствовать, что «нет» было неверным, но вы сами отрезали ему пути к отступлению. Поэтому очень важно вести разговор так, чтобы собеседнику не было необходимости и возможности сказать «нет».
- Если хотите убедить людей в чем-либо, старайтесь смотреть на вещи глазами этих людей. Вы сэкономите много времени и сохраните свои нервы.

Э. А. Уткин, Конфликтология-теория и практика

ОБЩЕСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ НАД ВОЕННОЙ СФЕРОЙ В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН

1998-ой год был объявлен Организацией Объединенных Наций годом Культуры Мира. Предыдущий 1997 год, как известно, был Годом Толерантности, т.е. терпимости. Таким образом, речь идет о зарождении определенной традиции, преемственности. Такого рода преемственность соответствует реальным тенденциям, имеющим место в современном мире. Главная из них - это тенденция глобализации демократических процессов, которыми охвачены многие страны. В этом факте заложена основа для оптимистических ожиданий в отношении мирового развития вопреки весьма мрачным предсказаниям некоторых аналитиков на этот счет. К глубокому удовлетворению всех людей доброй воли, процесс демократизации всех сфер общественной жизни не обошел Таджикистан. Это вынуждены были признать и авторы обширного обзорно-аналитического доклада, подготовленного в Институте стран СНГ, доклада, не лишеного, на наш взгляд, целого ряда издержек и передержек, не взвешенных оценок и пессимистических выводов. Необоснованность последних подтверждают текущие события, происходящие в Таджикистане в рамках процесса национального примирения.

Национальные Вооруженные силы - органическая часть общества. Значимые перемены, реформы, производимые в стране, не могут не отразиться на состоянии армии, не могут не затронуть своей динамикой воинские структуры и их построение. Сказанное относится и к вопросу о процессе демократизации воинской сферы.

Демократические процессы, разворачивающиеся в таджикостанском обществе, идут под знаком двух обстоятельств, определяющих их характер. Первое обстоятельство - реализация политической программы главы государства РТ Э.Ш.Рахмонова, обнародованной им в 1993 году; второе обстоятельство - процесс национального примирения. Оба эти обстоятельства тесно и непосредственно связаны с ходом построения национальных Вооруженных сил Таджикистана, всей его военной сферы. Одним из самых первых и главных пунктов политической программы президента была разработка, а затем и принятие новой Конституции республики, что и выполнено в ноябре 1994г. путем всенародного голосования (референдума).

Конституция как Основной закон РТ установила прочно и навсегда главную константу демократического государства в военной области - гражданский контроль над Вооруженными силами. Этот контроль состоит в реализации такого принципа демократического государства, как разделение властей, то есть взаимодействие трех ветвей власти: законодательной, исполнительной и судебной.

Поскольку Таджикистан по новой Конституции считается президентской республикой, начнем анализ системы гражданского контроля над военной сферой с исполнительной власти, которую возглавляет президент. Согласно статье 69, президент является Верховным Главнокомандующим Вооруженными силами Таджикистана, назначает и освобождает командующих войсками ВС республики, при реальной угрозе безопасности государства объявляет военное положение, чрезвычайное положение на всей территории республики или в

отдельных областях, создает Совет безопасности и руководит им, присваивает высшие воинские звания, награждает государственными наградами.

Взаимодействие президента РТ с парламентом (Мажлиси Оли), то есть исполнительной власти и верховной, законодательной состоит в том, что именно парламент полномочен, утверждать указы президента о военном и чрезвычайном положении, причем президенту предписывается Конституцией незамедлительно вносить соответствующие указы на утверждение Мажлиси Оли и сообщать о них в Организацию Объединенных Наций. Парламент Республики также выносит на всенародное обсуждение проекты законов и других военных государственных актов, дает согласие на решение вопросов в области строительства Вооруженных сил, выделяет ассигнования (верждение государственного бюджета), ратифицирует договоры, утверждает назначения на государственные должности, государственные награды, устанавливает воинские звания (статья 49). Третья ветвь власти – судебная – в лице Конституционного суда, Верховного суда, Военного суда, суда Горно-Бадахшанской автономной области, являясь независимой (ст. 89,87) и подчиняясь только Конституции и закону, дает толкование Конституции РТ и других законов. Помимо того, в Мажлиси Оли, как и в парламентах других стран СНГ, существуют структуры, специально предназначенные для парламентского контроля над военной сферой.

Принцип разделения властей дополняется в демократическом обществе так называемой системой сдержек и противовесов. При реализации этого принципа распределение власти между различными ветвями ее осуществляется таким образом, чтобы каждая из властей была защищена от других, а народ от каждой из них. Это значит, что определенные решения, принимаемые одними ветвями, должны получить одобрение других (межвластный консенсус). В силу своей двойной роли как главы исполнительной власти и главнокомандующего, Президент РТ возглавляет как гражданское правительство, так и виды Вооруженных сил. Благодаря такому порядку, гражданский глава исполнительной власти возглавляет иерархию военного командования; с помощью этой власти он обеспечивает гражданский контроль над выработкой военной политики.

Гражданский контроль не только предохраняет таджикистанское общество от возможной (хотя бы, теоретически) негативной деятельности Вооруженных сил, но также и обеспечивает подчинение военной стратегии национальным политическим целям, определяемым гражданским правительством. Хотя исполнительная власть играет главную роль в осуществлении гражданского контроля, законодательная ветвь власти также имеет сильное влияние на военные дела, что отражает принципы разделения властей, сдержек и противовесов. Наряду с гражданским контролем в рамках, определяемых Конституцией, возникают проблемы контроля военной сферы со стороны неправительственных организаций, политических партий и движений, СМИ, в частности – прессы. Как обстоит дело с гласностью, прозрачностью в этой сфере?

При ответе на подобные вопросы следует иметь характерные черты становления, развития современной таджикской национальной армии. Особенности эти весьма существенны, а порой и уникальны. Начать хотя бы с того, что от других среднеазиатских республик, да и вообще стран СНГ, формировавших свои Вооруженные силы на основе бывших частей и подразделений Советской Армии, Таджикистану пришлось создавать свою армию практически с нуля, на пустом месте. Если к Казахстану и Узбекистану отошли техника и имущество целых военных округов бывшего Советского Союза, если Туркмения и Киргизия получили в наследство два мощных полностью развернутых корпуса, то Таджикистану не досталось ничего – ни техники, ни вооружения, ни военно-учебной базы. Помимо того, что армию необходимо вооружить, ее нужно обустроить, разместить, обучить. Все это надо было где-то взять. После того, как в ходе боевых столкновений победу одержал Народный Фронт, все имевшиеся у него Вооружение и техника – танки, автоматы, пулеметы, радиостанции и прочее – были взяты на учет. Это и составило военно-техническую основу таджикской армии. А потому уже все необходимое закупали: и вертолеты, и танки, и БТРы, другие виды тяжелого оружия. От Министерства обороны России Таджикистан получил технику, была оказана помощь и во

многих других областях. Но техника, поставленная из России, была в основном старой, той, которая уже использовалась в Афганистане и нуждалась в постоянном ремонте.

Казалось бы, в этих описанных нами условиях какая речь может идти о демократизации армии, об открытости, гласности? Говорить, мол, необходимо лишь о жесточайшей дисциплине, закрытости гражданского общества, строжайшем соблюдении военно-государственных тайн и вообще об отказе от «излишней» информации по военным вопросам и тому подобном в противоположность идее общественного контроля над военными делами. Однако на самом деле, в Таджикистане все сложилось иначе. И в этом «повинен», прежде всего, процесс национального примирения. Именно он в силу своей природы предопределил, запрограммировал открытость информации, гласность. А это и есть существенная предпосылка, да и сама реализация гражданского контроля.

«Общее соглашение об установлении мира и национального согласия в Таджикистане» кратко «Общее соглашение»), подписанное в Москве 27 июня 1997 г. президентом РТ Э.Ш. Рахмоновым и Руководителем Объединенной таджикской оппозиции Саидом Абдулло Нури, а также Специальным представителем Генерального секретаря ООН Г.Мерремом предусматривает соответствующий режим его выполнения. Без упомянутых открытости и прозрачности это Соглашение просто не может быть выполнено, а процесс национального примирения не состоится как таковой. Сказанное относится, в том числе к таким пунктам Общего соглашения, которые прямо относятся к военной сфере, а также к гражданскому контролю над ходом их выполнения. Это:

- расформирование, разоружение и реинтеграция Вооруженных формирований оппозиции в государственные силовые структуры (например, в войсках Министерства обороны, Министерства внутренних дел, Министерства безопасности, а также другие государственные Вооруженные структуры);
- реформирование правительственных силовых структур;
- поправки и дополнения к закону о выборах, к закону о политических партиях (легализующие запрещение оппозиционные и иные политические партии и движения), к закону о средствах массовой информации (позволяющие функционирование свободных и объективных средств массовой информации);
- полный обмен военнопленными и заключенными;
- принятие закона об амнистии.

Одним из главных пунктов Общего Соглашения было создание Комиссии по национальному примирению (КНП), которая занялась с 15 сентября 1997 г. всеми вопросами, относящимися к национальному примирению в Таджикистане. В КНП были созданы четыре подкомиссии, одна из которых была призвана решить военные вопросы. Две подкомиссии были возглавлены представителями ОТО. Каждая комиссия (подкомиссия) состоит из шести членов и включает равное число представителей от каждой из сторон.

Отметим такую сторону демократического контроля над деятельностью КНП, правительства и ОТО, как обязанность освещения работы Комиссии в СМИ. В соответствии с Положением о КНП определено: «В целях способствования процессу национального примирения, создания атмосферы доверия и взаимопонимания пресс-служба Комиссии будут проводить пресс-конференции, брифинги, издавать пресс-релизы и бюллетени. Средства массовой информации правительства Республики Таджикистан и Объединенной таджикской оппозиции будут регулярно освещать деятельность Комиссии».

Укажем также на предусмотренный Общим соглашением Международным контролем за всем процессом меж таджикского урегулирования. Так, установлено, что «на всем протяжении процесс меж таджикских мирных переговоров, успешно завершившийся подписанием Общего соглашения, проводится под эгидой Организации Объединенных Наций, которая также является стороной, подписавшей Общее соглашение». Важная роль отводится Миссии Наблюдателей ООН в Таджикистане (МНООНТ) и Контактной группе по оказанию содействия и наблюдению за выполнением Общего соглашения.

Не будет большим преувеличением сказать, что наиболее сложной проблемой из числа тех, которые решает Комиссия по национальному применению, является именно военный вопрос. И это понятно и естественно. Прецедентов объединения в одну армию двух недавних военных противников не так уже много. Это ставит ситуацию в Таджикистане и опыт, накопленный в нем, в разряд уникальных явлений. В этой связи на память приходят только два примера: пример Никарагуа – уже в прошлом и Камбоджи, которой вскоре предстоит пройти тем же путем.

Затруднения, с которыми столкнулись стороны в процессе реинтеграции Вооруженных формирований оппозиции в регулярную правительственную армию, связаны как с частичным недоверием друг к другу сторон, так и с объективными сложностями технического порядка. В число вопросов, которые приковывает к себе внимание средств массовой информации на данном этапе входят:

- обеспечение безопасности членов Комиссии и их семей,
- размещение сборных пунктов для бойцов оппозиции,
- определение боеформирований, не подчиненных ни одной из сторон и проведение мер по их нейтрализации,
- перемещение на родину оставшихся еще в Афганистане бойцов оппозиции, и т.д.

Промедление с решением этих вопросов, наряду с другими причинами, привело однажды даже к временному отказу от участия в работе Комиссии оппозиционной стороны. К счастью, все эти проблемы оказались разрешимыми. Проходившая 7 января 1998 г. в офисе информационного агентства «Азия - плюс» пресс – конференция о ходе реализации Протокола по военным проблемам констатировала (и это признали обе стороны), что основная часть первого этапа (а их, напомним, четыре) реализации этого протокола выполнена.

Как видим, общественность находится в курсе всех мероприятий и хода реализации процесса национального примирения. Об этом пишет пресса, вещает радио и телевидение, проходят встречи и пресс-конференции, делаются соответствующие заявления.

В целом сам процесс национального примирения и ход интеграции Вооруженных сил в Таджикистане можно оценить как удовлетворительный. Во всяком случае, вряд ли следует ожидать при имеющемся раскладе сил чего – либо большего. Подавляющая часть таджикского народа, общественность смотрит в будущее национального примирения с большой долей оптимизма.

Зайченко В.М.,

заведующий отделом Центра Стратегических Исследований при Президенте РТ.

Вадим Александрович Зайченко, автор этой статьи, очень интересный и неординарный человек. У него есть хобби, которым он увлекается в течение многих лет. Зайченко В. А., прекрасно владеющий таджикским языком, любит и ценит таджикскую народную поэзию. Им впервые был сделан художественный, стихотворный перевод памирских народных двухстиший («даргилик», так называются они на Памире). В 1991 – 1993 гг. они были опубликованы на русском языке в журнале «Памир» (Вадим Александрович перевел из оригинала 400 текстов даргилик). Мы предлагаем Вашему вниманию некоторые из них. (Сто памирских даргилик. Поэтический перевод Вадима Зайченко. Душанбе, Самиздат, 1992г.).

Контактные телефоны В.А. Зайченко:

34 – 65 – 94 (д), 27 – 38 – 83 (р)

РЕЗУЛЬТАТЫ АНКЕТНОГО ОПРОСА НАСЕЛЕНИЯ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ ВАХШСКОГО И БОХТАРСКОГО РАЙОНОВ ПО ОТНОШЕНИЮ К КОНФЛИКТНЫМ СИТУАЦИЯМ

В рамках проекта Каунтерпат Консорциума «Снижение количества конфликтов среди взрослого населения сельских районов путем проведения обучающих семинаров «От конфликтов к гражданскому миру и согласию», проводимому НПО «Фонд поддержки гражданских инициатив» на территории Вахшского и Бохтарского районов Хатлонской области было проведено анкетное обследование населения этих районов с целью изучения их отношения к конфликтам.

Для более четкого представления ситуации было решено провести анкетный опрос отдельно для населения и отдельно для руководящего состава этих районов. Было опрошено 420 человек представителей населения и 80 чел. руководителей различного уровня, живущих на территории этих районов. Анкетный лист для опроса населения включал 5 пунктов вопросов с подпунктами, конкретизирующими эти вопросы. Анкетирование было проведено на таджикском языке, главные вопросы уточняли следующие характеристики конфликтов:

- С какими видами конфликтов Вы сталкиваетесь в своей повседневной жизни?
- Какие факторы являются причинами этих конфликтов?
- Какие Вы видите способы разрешения этих конфликтов?
- Существует ли необходимость изучения Вами различных методов разрешения конфликтных ситуаций?
- В каком виде Вы представляете себе обучение этим методам?

Для облегчения заполнения анкет вопросы включали ряд подпунктов, которые просто надо было отметить или подчеркнуть. Анкетный лист для руководящего состава районов был более сложным и включал в себя гораздо большее число подпунктов, уточняющих мнение опрашиваемых. Кроме того, в анкетных листах была дана возможность и оставлено место для выражения мнений самих опрашиваемых.

Около 60% опрошенных из числа местных жителей отметили, что чаще всего они сталкиваются с конфликтами личного характера и между семьями. Руководители отметили больший процент конфликтов между группами людей и трудовыми коллективами, межличностные и семейные конфликты тоже были выделены как имеющие место. Среди причин конфликтов местное население поставило на первое место различные слухи, местничество и национализм. Чувствуется низкий уровень информированности населения и большая роль значимости слухов и предрассудков. Руководящий состав отметил следующие причины конфликтов по порядку убывания приоритетов: нехватка ресурсов, нарушение прав человека, местничество, злоупотребление вышестоящих лиц и предрассудки. Отрадно отметить, что дискриминация женщин как причина конфликтов заняла в обоих случаях незначительное количество баллов.

На вопрос о путях разрешения конфликтов большинство населения отметило обращение в Хукуматы, Махаллинские Советы и Советы Старейшин. Как населением, так и руководителями районов была отмечена необходимость проведения и улаживания конфликтов путем ведения переговоров. Интересно отметить, что население гораздо больше доверяет Хукуматам в их возможностях улаживания конфликтов, чем сами Хукуматы. Руководители и работники Хукуматов поставили обращение к ним для решения конфликтных ситуаций на самое последнее место. Респондентами были названы также и другие пути снижения и разрешения конфликтов: это соблюдение законов, прав человека и трудового законодательства, поднятие жизненного уровня населения, уважение к личности, рост образовательного уровня населения и в первую очередь молодежи. Особо следует отметить тот факт, что никто не отметил как один из путей решения конфликтов обращение к религиозным деятелям. Опыт нашего общения с населением этих районов и результаты анкетного опроса говорят о резком снижении авторитета и уровня доверия к религиозным деятелям среди жителей. Возможно, по той простой причине, что они

практически никак не могут облегчить жизнь этих людей и повлиять на реальную жизненную ситуацию.

97% опрошенных назвали чрезвычайно важным необходимость обучения и познания методов снижения и разрешения конфликтов. Путь личных бесед и обучения назвали приоритетным руководители районов, проведение обучающих семинаров важным назвало только 37% опрошенных из числа руководителей районов. В то время как население районов проведение обучающих семинаров поставило на самое первое место – 83% опрошенных. Обе стороны назвали одним из путей снижения конфликтов встречи с известными, уважаемыми и авторитетными людьми республики. Такой метод обучения методам снижения конфликтов как лекции получил самое минимальное количество баллов.

Проведенный нами предварительный анкетный опрос позволяет, по нашему мнению, найти наиболее правильный путь при подготовке наших обучающих семинаров, заранее определить характер конфликтных ситуаций в районах и достичь максимального эффекта от осуществления проекта.

Бурханова М., Каюмова М., исполнители проекта ФПГИ

НЕКОТОРЫЕ СОЦИАЛЬНО – ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭТНО – КУЛЬТУРАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СЕМЕЙНЫХ КОНФЛИКТОВ

Семье принадлежит значительная роль в жизнедеятельности личности, усвоении ею социальных и этнических норм и моделей поведения. Поэтому изучение семейного окружения является одним из необходимых условий для понимания причин, формулирующих различные типы аномалий поведения.

Статистические исследования, проводимые в различных странах мира, показывают, что в развитии конфликта семья может носить двойственный характер. С одной стороны она является источником конфликта, с другой – выступает в качестве фактора, противодействующего реализации сформировавшихся ранее предконфликтных ситуаций.

Если к числу конфликтогенных факторов относятся: частые ссоры, супружеские измены, сексуальные дисгармонии, агрессивность в межличностных отношениях, наличие в семье алкоголиков и наркоманов, бездетность и т.д. то к антиконфликтным факторам можно отнести такие факторы как ответственность за судьбу детей, нежелание травмировать родственников, эмоциональная привязанность к близким.

Для более глубокого понимания основных механизмов формирования семейных конфликтов следует рассмотреть основные типы семей в социально – психологическом аспекте. Следует отметить, что ряд исследователей при рассмотрении механизмов формирования конфликтных ситуаций в семье основываются на наличие таких нарушений семейного взаимодействия как единовластия, авторитарность в принятии важных для семьи решений. На этом основано широко известное в социологии противопоставление «современных» и «традиционных» семей.

Традиционная семья—где существует жесткая иерархия власти (глава семьи считает себя ответственным за принятие важных решений).

Современная семья—где практикуется совместное обсуждение семейных проблем, демократичность в принятии решений.

Для точной характеристики степени включенности личности в общение показательны число и прочность связей между ними и другими индивидуумами, входящими в семейную группу. По аналогии с шахматами, позиция личности в общении может быть охарактеризована как сильная или слабая. Например, позиция одного из супругов, пытающегося любыми средствами сохранить разрушающуюся семью, будет гораздо слабее, чем позиция другого супруга, не заинтересованного в сохранении семьи. Первый из них острее переживает семейные неурядицы, второй – чаще всего не склонен принимать близко к сердцу раздоры в семье, он, как правило, не идет на компромиссы, вынуждая партнера подстраиваться под его требования и настроение. Основные типы семей обуславливаются особенностями взаимодействия в них

отдельных личностей. Интегрированные и дезинтегрированные семьи различаются по степени включенности членов семьи в семейную группу, по их эмоциональной и духовной спаянности, сплоченности семьи. В интегрированных семьях каждый член семьи идентифицируется с семейной группой, рассматривая себя в качестве ее обязательного или полноправного члена, чувствуя защищенность в семье и рассчитывая на его духовную и материальную поддержку в трудных ситуациях. В дезинтегрированных семьях члены семьи обособлены друг от друга, каждый живет сам по себе и чисто формально интересуется проблемами остальных членов семьи. Вполне естественно, что дезинтегрированные семьи способны чаще оказывать конфликтогенное влияние на членов семьи, чем интегрированные семьи.

Открытые и закрытые семьи.

Различаются между собой по количеству и характеру коммуникативных связей с внешним миром. Можно сказать, что закрытые семьи в некотором смысле этого слова стремятся к коммуникативной самодостаточности, т.к. число социальных контактов у членов семьи невелико и они не стремятся расширять их. У них в системе ценностей главное место занимает семья – основная точка отсчета. Например, работа или достижение высокого социального статуса важно только потому, что повышает престиж семьи. В открытых семьях личностная направленность членов семьи не ограничивается семейными интересами. Социальные связи их многообразны и постоянно развиваются.

Очевидно, что чем меньше у человека социальных связей, тем скорее неблагополучие в главной для него сфере жизнедеятельности, что может привести к развитию конфликтов.

Зачастую интерпретация тех или иных типов семейных взаимоотношений оказывается субъективной и в значительной мере определяется этно–культуральными особенностями. Например, атрибутами неблагополучных семей являются шумные ссоры. В действительности подобные отношения свойственны определенной социо–культурной среде, часто которой является семья. Бурные выяснения отношений со взаимными оскорблениями и обвинениями сменяются в таких семьях столь же бурными примирениями и выполняют «очистительную» функцию, снимая психическую напряженность в семье, исключая вторичность невысказанных обид и недоразумений.

Таким образом, основное место в семейной диагностике конфликтов играет роль, во – первых, социально – психологический тип семьи, по которому можно судить о характере влияния семьи на развитие конфликта. Во – вторых - позиция личности в структуре семейного общения с точки зрения коммуникативных возможностей.

Резюмируя вышеуказанное, следует отметить, что проблема формирования конфликтных ситуаций, хотя и взаимосвязана с особенностями личности, но уже давно вышла за рамки сугубо медицинской проблемы. Основными факторами, способствующими оздоровлению психологической атмосферы в семье, может быть оценка антиконфликтных факторов и максимальное привлечение семей с хорошим жизненным опытом разрешения конфликтов, к программам профилактики и разрешения конфликтов, что существенно облегчает их реализацию.

*Даврон Мухамадиев,
кандидат медицинских наук, ассистент кафедры судебной медицины Таджикского
Госмедуниверситета
имени Абу Али ибн Сино.*

ПИЩЕВЫЕ ДОБАВКИ

Чтобы предохранить продукты от порчи и повысить привлекательность товара для покупателя, производители вводят в свою продукцию некоторые соединения преднамеренно – в качестве пищевых добавок. Использование в виде добавок естественных продуктов – соли, сахара, витамина С – не представляет реальной опасности, даже если они не всегда необходимы. Вызывают опасения добавки искусственного происхождения – сахарин, бутилгидроксианизол,

этилендиаминтетрауксусная кислота (ЭДТА), красители и другие. Ряд этих веществ проявили себя как канцерогены в опытах на лабораторных животных. Особое опасение вызывает применение нитрита натрия, который широко используется для консервирования мясных продуктов. Его добавляют в колбасные изделия и консервы. Нитрит натрия придает мясным изделиям приятный розово – красный цвет, однако в желудке нитрит может реагировать с аминами, которые образуются при переваривании мяса, с образованием нитрозаминов – группы соединений, вызывающих рак у лабораторных животных. Описаны случаи отравления детей колбасой и сосисками, содержащими больше нитритов, чем это допускалось по правилам. Особенно опасны нитриты для грудных детей, у которых нет ферментных систем, способных обезвредить эти соединения.

Целесообразность использования синтетических пищевых добавок вызывает многочисленные споры. Применение некоторых из них, препятствующих размножению микроорганизмов, возможно в ряде случаев оправдано. Но, наверное, не случайно большая часть продуктов в магазинах США продается в замороженном виде. В этом случае можно обойтись и без применения консервантов. Теоретически любой продукт может оказать вредное воздействие на здоровье. Описаны случаи, когда передозировка таких необходимых человеческому организму вещества, как витамины, приводили к весьма неприятным последствиям. У детей, получавших большие дозы витаминов А и D, одна нога становилась короче другой. У некоторых женщин, которые во время беременности избыточно принимали витамин D и кальций, рождались дети с избыточным отложением кальция в черепе. Все дело в разумном количестве, чрезмерное употребление даже самого тривиального продукта может закончиться печально.

Поскольку неясно, что считать опасной дозой, лучше, наверное, все – таки не покупать продукты, в которые внесены пищевые добавки. Разумнее полагаться на традиционные, за много лет проверенные продукты – надежные источники витаминов и минеральных веществ. Даже если допустить, что пищевые добавки совершенно безвредны, то выгоду, получаемую, например, от продажи хлеба, который долго не черствеет, получает в первую очередь пекарь и продавец, и только в последнюю очередь – покупатель.

ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА КАК ТОКСИЧНЫЕ СОЕДИНЕНИЯ

Благодаря современным методам лечения и профилактики заболеваний люди, особенно в развитых странах, стали жить дольше. Налаженный поток новых химических лекарственных средств, выпускаемых фармакологической промышленностью, сыграл в этом процессе немаловажную роль. Число лекарственных препаратов к настоящему времени перевалило за 300 тысяч и без многих из них трудно вообразить сегодняшнюю жизнь.

У этой в целом радужной картины есть и обратная сторона. По некоторым оценкам, от 11 до 13% случаев всех отравлений вызваны применением лекарств. Отрицательные последствия химиотерапевтического лечения: аллергические и токсические реакции, ослабление иммунитета, образование устойчивой к действию противобактериальных препаратов микрофлоры – проявляются в 30 – 35% случаев лечения. Причем побочное действие лекарств не ограничивается врачебными ошибками или самолечением.

Известно, что все фармакологические препараты, перед тем как поступить в продажу, проверяются на возможное токсичное воздействие. Каждый раз тщательно взвешивается польза и вред, который они могут принести организму. Но, как и со всеми другими синтетическими химическими препаратами, бывает достаточно трудно предсказать, к какому побочному действию они приведут спустя много лет. Так, в 1964 г. в США разыгрался скандал вокруг лекарства под названием «Мер - 29», которое усиленно рекламировалось как средство профилактики атеросклероза и других сердечно – сосудистых заболеваний. Им воспользовались более 300 тыс. пациентов. Однако через несколько лет выяснилось, что «Мер - 29» после длительного приема вызвал у многих людей заболевание кожи, облысение, снижение остроты зрения или даже слепоту.

Вопреки рекламным утверждениям ни одно лекарство, попавшее в организм человека, не ведет себя подобно стреле, летящей точно в цель. В той или иной степени оно влияет практически на любой орган и функцию организма, неизбежно вызывая, помимо планируемого лечебного эффекта, комплекс различных и не всегда желательных побочных явлений. Такая вероятность еще более усугубляется при одновременном применении двух или более лекарств, действующих различным образом, и дающих разнонаправленные эффекты.

«Листья в ладонях»

*Информационно – методический вестник программы
экологического образования ИСАР – ДВ
СЕНТЯБРЬ – ДЕКАБРЬ 1998 № 5 - 6*

НОВЫЕ ПРОГРАММЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ United Nations Children's Fund (UNISEF):

1 программа: Выживание, защита и развитие матери и ребенка

ПРОЕКТ 1 - Забота о матери и новорожденном

Под проекты:

а. Безопасное материнство

б. Микро-нутриенты

в. Грудное вскармливание

ПРОЕКТ 2 - Выживание ребенка в раннем возрасте

Под проекты:

а. Безопасная и устойчивая служба иммунизации

б. Интегрированное ведение болезней детского возраста (ИББДВ)

ПРОЕКТ 3 - Защита и развитие детей раннего возраста

Под проекты:

а. Усиление потенциала семьи в воспитании детей.

б. Дошкольная подготовка на уровне общества

в. Альтернативный подход к детям, находящимся в специальных учреждениях.

ПРОЕКТ 4 - Защита матери и ребенка в чрезвычайных ситуациях

ПРОЕКТ 5 - Качество воды

2 программа: Всестороннее развитие детей

ПРОЕКТ 1 - Среда обучения

Под проекты:

а. Школьное обучение и окружающая среда

б. Доступное образование и отношение общества к этой проблеме

в. Развитие навыков, необходимых в жизни подростка

ПРОЕКТ 2 - Дети, нуждающиеся в особых мерах защиты

Под проекты:

а. Уменьшение насилия и эксплуатации в отношении детей

б. Альтернативный подход к детям, находящимся в специальных учреждениях

ПРОЕКТ 3 - Участие общества в образовательных реформах

3 программа: Развитие и благополучие подростков

Проект 1 - Подростковый образ жизни

Под проекты:

а. Развитие навыков, необходимых в жизни подростка.

Образование для всех.

б. Общественная жизнь молодежи и участие в средствах массовой информации

Проект 2 - Реформа отправления правосудия в отношении несовершеннолетних и защита детей

Под проекты:

- а. Правосудие в отношении несовершеннолетних
 - б. Альтернативный подход к детям, находящимся в специальных учреждениях
- Проект 3 – Активное участие подростков и молодежи в жизни общества

ТАДЖИКСКИЙ ФИЛИАЛ ИНСТИТУТА " Открытое общество" ФОНД СОДЕЙСТВИЯ:

Сеть Фондов Сороса.

Институт «Открытое Общество» является частью международной сети фондов, программ и институтов, учрежденных известным американским филантропом Джорджем Соросом. Самостоятельные национальные фонды, управляемые советом директоров, действуют в 25 странах, в основном в странах Центральной и Восточной Европы и бывшего Советского Союза. Новые представительства были открыты осенью 1996 года в Армении, Азербайджане, Монголии, Узбекистана и Таджикистане. Другие учреждения, основанные г-ном Соросом, включают в себя Центрально-Европейский Университет (ЦЕУ), Международный Научный Фонд и Приватизационный проект ЦЕУ Институт Открытое Общество - Будапешт и Институт Открытое Общество -Нью -Йорк служат своеобразными центрами Фонда Сороса и осуществляют более 15 «сетевых программ» которые обеспечивают финансирование и техническую поддержку национальным фондам

Открытое общество.

Национальные фонды, сетевые программы и другие учреждения, созданные и финансируемые Джорджем Соросом, разделяют одну миссию стимулировать развитие открытого общества. Эти организации работают для достижения данной цели через поддержку широкого спектра программ в области образования, средств массовой информации, коммуникаций, искусства и культуры, экономической реорганизации гражданского общества. Концепция «Открытого Общества» популяризованная философом Карлом Поппером, основана на признании факта, что люди действуют на основании несовершенного знания и никто не обладает конечной истиной

Джордж Сорос.

Американский филантроп и бизнесмен Джордж Сорос является председателем частной инвестиционной фирмы «Сорос инвестмент Фонд». Он родился в Будапеште в 1930 г. В 1947 г иммигрировал в Лондон, а в 1956 г в США, где начал успешную финансовую деятельность в области инвестиций. В 1979 г он основал свой первый Фонд Открытое Общество в Нью-Йорке, за которым вскоре последовало открытие фондов в 1984 в Венгрии и в 1987 году Советском Союзе

ТАДЖИКСКИЙ ФИЛИАЛ ИОО ФОНД СОДЕЙСТВИЯ (ТФ ИОО ФС):

ТФ ИОО ФС был открыт в сентябре 1996 года. В марте 1997 года его деятельность была приостановлена из-за политической нестабильности в республике. В июне 1997 года ТФ ИОО продолжил свою деятельность. Таджикский Филиал Института «Открытое Общество» Фонд Содействия зарегистрирован Министерством Юстиции Республики Таджикистан 16 января 1998 года. Фонд поддерживает участие в следующих программах - стипендии, библиотечное дело, наука, искусство и культуру, правовые программы, английский язык, медицина и здравоохранение. ИОО также проводит программы в Центрально-Европейском Университете для профессоров и выпускников Вузов, а также совместные программы по правовому образованию с Институтом Конституционной и Законодательной политики (COLPI). Данные учебные заведения расположены в г. Будапеште (Венгрия) и финансируются Джорджем Соросом. Далее приведен перечень основных форм деятельности ИОО Таджикистана.

Программа поддержки высшего образования:

1. Программа дополнительных грантов Сороса,
2. Программа Поддержки исследований,
3. Международные Летние школы.

Программа Центрально Европейского университета:

1. Академическая программа Центрально-Европейского Университета,
2. Ресурсный - информационный центр по разработке учебных программ,
3. Летний Университет – Будапешт.

Программа Среднего Образования:

1. Программа по совершенствованию школьного образования,
2. Программа Карла Поппера «Дебаты»,
3. Тренинги по разработке учебников,
4. Программа " Street Law",
5. Программа поддержки образовательной политики.

Программа стипендий:

1. Программа по Обмену студентами,
2. Программа по Правам человека Университета Эссекс,
3. Программа Болгарско-Американского Университета.

Правовые программы:

1. Обучающие курсы по правам человека,
2. Развитие полиции в республиках СНГ и Монголии,
3. Летняя международная юридическая школа,
4. COLPI,
5. Содействие правовой реформе,
6. Разрешение конфликтов и содействие мирному процессу с демократизацией военных сил.
7. Правовое образование через обучающие курсы для преподавателей, студентов и судей и других правоведов.
8. Поддержка правовой реформы, милиции и гуманизация тюремной системы
9. Антикоррупция в Таджикистане.
10. Развитие гражданского общества через поддержку активности некоммерческих организаций.
11. Содействие правам человека.
12. Правовая информация и сеть.
13. Правовая поддержка СМИ и публикаций.
14. Правовой информационный центр.

Женские программы:

1. Программа информационных инициатив.
2. Гендерная интеграция.
3. Гендерное образование.
4. Насилие против женщин.
5. Здоровье женщин.
6. Права женщин
7. Центр гендерных исследований

Медицинская программа:

1. Зальцбургские Медицинские семинары,
2. Швейцарские медицинские семинары,
3. Медицинский Ресурсный Центр.

Программа: малые гранты

Программа: гранты на поездку

Программа Английского языка

Издательская программа:

1. Проект по переводам.
2. Издание учебников,
3. Программа по обучению Издателей.

Программа по библиотекам:

1. Программа по развитию Библиотекам,
2. Программа пожертвований на научные журналы.
3. Пушкинская библиотека.

Программа культура и искусство

Программа средства массовой информации

ИОО открыт для предложений по данным областям, служащим целям продвижения открытого общества. Все Гранты предоставляются на основе конкурса. За более детальной информацией просим обращаться в Таджикский Филиал ИОО Фонд Содействия по следующему адресу:

Таджикистан, Душанбе, ул. Л. Толстого, дом 65

Телефоны: 3772 213260. 211958. 242241.

Факс: 3772 510142

E-mail: Osi@osi.td.silk.org.

ОБУЧЕНИЕ ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА, ДЕМОКРАТИИ И КУЛЬТУРЕ МИРА

Под таким названием начал работу новый сервер рассылки новостей. Этот некоммерческий список рассылки электронных сообщений ориентирован на тех, кто:

- стремится вести преподавание в духе прав человека, демократии, культуры мира и терпимости;
- желает постоянно находиться в курсе последних новостей в этой области;
- хочет познакомиться и поделиться своим опытом с Вашими коллегами из России и стран СНГ.

Сервер предназначен для обмена информацией и идеями по всем аспектам, связанным с обучением правам и свободам человека, демократии, культуре мира, толерантности, разрешению конфликтов и др. В его работе могут участвовать не только россияне, но и граждане всех стран СНГ. Рабочий язык - русский.

Сервер будет публиковать:

- информацию о текущих и предстоящих событиях;
- обсуждение российских, международных и зарубежных нормативных и рекомендательных документов любого уровня, а также их проектов;
- обсуждение содержательных и методических аспектов обучения;
- обмен опытом в этой области;
- библиографию и обсуждение публикаций, изданий, видеофильмов, Интернет-ресурсов, учебно-методических пособий;
- информацию о соблюдении и защите прав человека, других аспектах жизни гражданского общества;
- информацию о грантах, а также обсуждение вопросов поиска средств и партнёров для реализации проектов.

Сервер создан и поддерживается Московской школой прав человека, при финансовой и технической поддержке Совета по международным исследованиям и обменов (АЙРЕКС) из средств, предоставленных Корпорацией Карнеги - Нью-Йорк.

Для подписки и участия в дискуссиях пошлите сообщение, состоящее только из слова subscribe, на адрес <hr-educationrus-request@irex.ru>. Вам будет выслана информация о том, как пользоваться списком, а также правила его работы.

В случае возникновения проблем обращайтесь на адрес модератора данного списка рассылки:

owner-hr-education-rus@irex.ru

ГЛОБАЛ-ИНФО, Эко-Согласие, Федерация мира и согласия

обязательно.

(Из бюллетеня СЭЦ <Альфа-С>).