

# ŘEŠENÍ KONFLIKTŮ

**Lucie Konečná**

**BSSn4451 Konceptualizace konfliktu a terorismu**

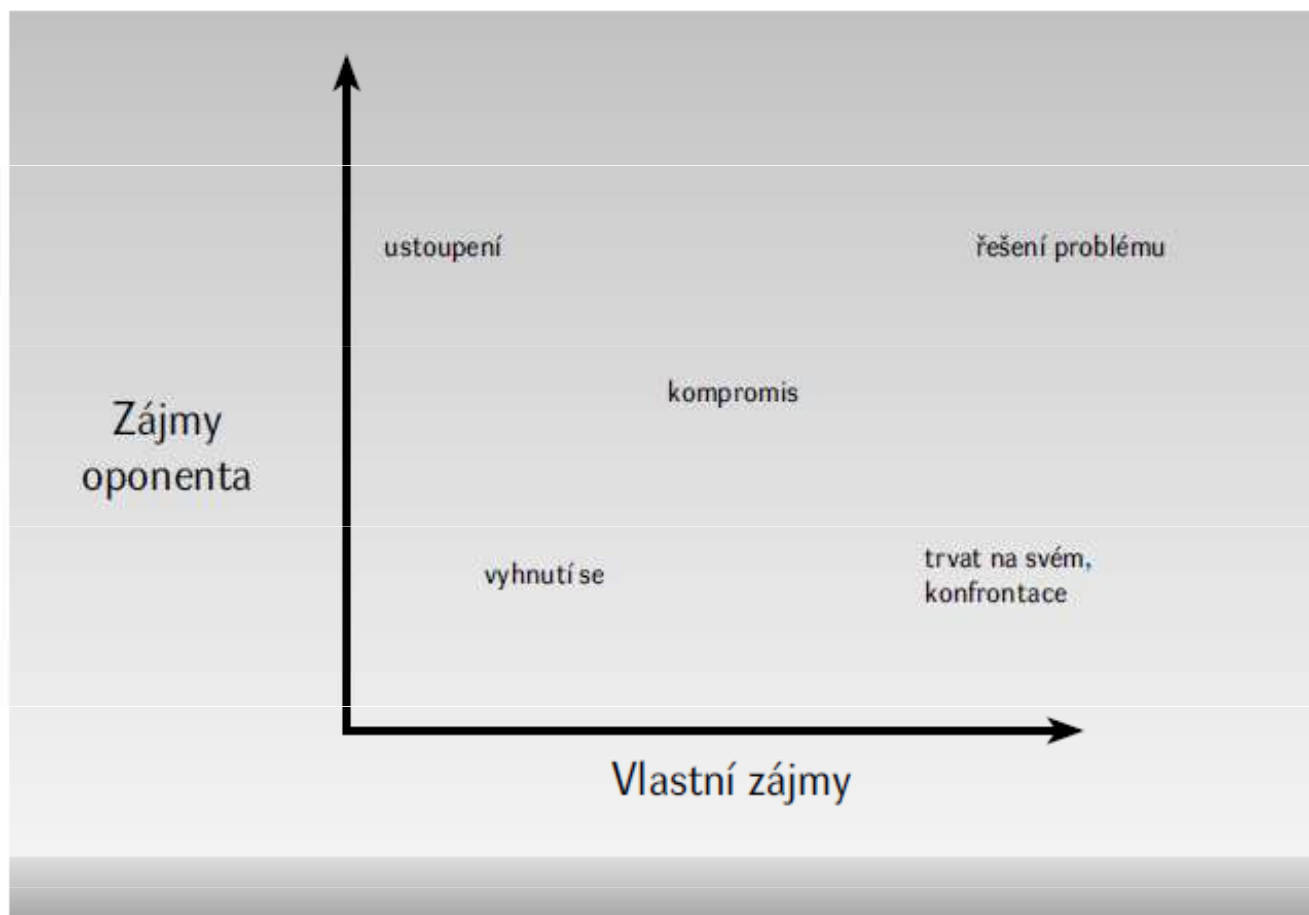
**11/10/2022**

# ČTYŘI HISTORICKÉ ETAPY VÝVOJE ŘEŠENÍ KONFLIKTŮ

- 1. etapa - Vznik mírových studií. (Po 1. sv. válce)
- 2. etapa - Moderní konfliktologie (pragmatismus a strukturalismus, 50.-60. léta).
- 3. etapa - Multidisciplinární přístup (70.-90. léta).
- 4. etapa - Nové myšlenkové proudy (přelom 80.-90. let).

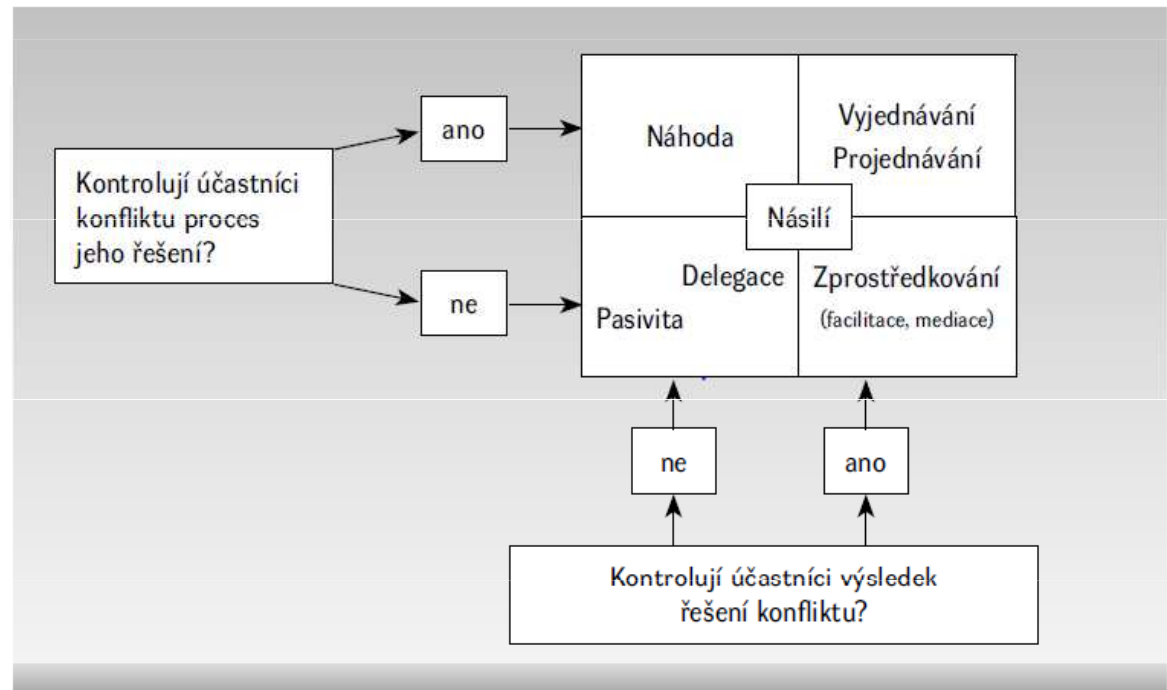
		Vězeň 1	
		Mlčet (spolupracovat)	Vypovídat (soupeřit)
Vězeň 2	Mlčet (spolupracovat)	2:2	10:0
	Vypovídat (soupeřit)	0:10	5:5

# PŘÍSTUPY K ŘEŠENÍ KONFLIKTU PODLE ZÁJMŮ



# DRUHY PROCESŮ ŘEŠENÍ KONFLIKTŮ

- Rozdíl mezi procesem řešení konfliktů a výsledkem řešení konfliktů
- Pasivita, Delegace, Náhodná volba, Vyjednávání, Zprostředkování a Násilí.



# NEJČASTĚJŠÍ VÝSLEDKY ŘEŠENÍ KONFLIKTŮ

- 1) Strany konfliktu změny priority své politiky (Kompromis/Ustoupení)
- 2) Rozdělení statku (Kompromis)
- 3) Obchod „kus za kus“ (Řešení problému/Kompromis)
- 4) Sdílená kontrola (Řešení problému/Kompromis)
- 5) Přenechání kontroly třetí straně (Kompromis)
- 6) Volba mechanismu třetí stranou (Kompromis/Řešení)
- 7) Ponechání konfliktu svému osudu, odsunutí do pozadí (Vyhnutí se)
- 8) Donucení třetí stranou, či donucení stranou konfliktu (Konfrontace)

# ETAPY ŘEŠENÍ KONFLIKTU

- a) Příprava na řešení konfliktu (Strategicko-analytická příprava, tvorba plánu).
- b) Vlastní řešení konfliktu (Volba strategie vyjednávání).
  - b1) proces řešení konfliktu
  - b2) výsledek řešení konfliktu
- c) Realizace výsledného řešení.

# PŘÍPRAVA – ANALÝZA KONFLIKTU



## Conflict Analysis



# PŘÍPRAVA – PROFIL KONFLIKTU

- Určení typu konfliktu z hlediska aktérů
- Vymezení další možné typologie konfliktu
- Analýza kontextu konfliktu
- Vytvoření tzv. timelínu konfliktu
- Možnost vytvořit tzv. Issue Matrix – Matice problému

	Political	Economic	Social	Environment	Security
International					Violent extremism
Regional / sub-regional	Autonomy claim by minority group				
National					Inter-ethnic clashes
Sub-national		Economically deprived IDPs			
Local				Pollution by mining companies	

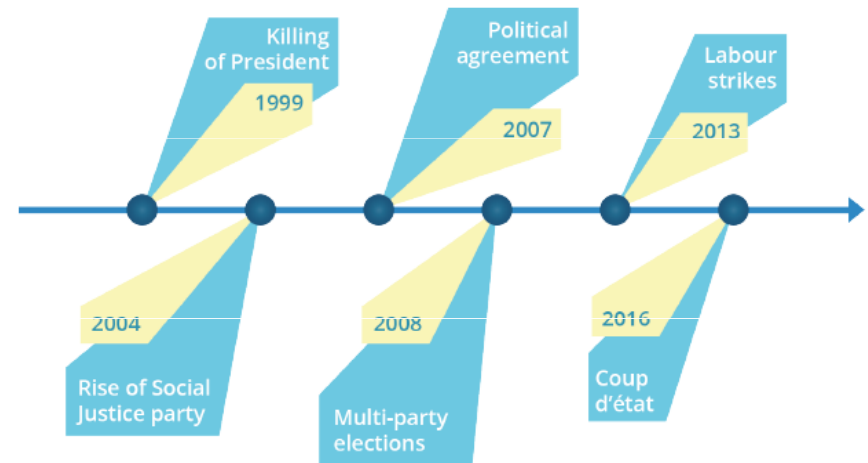
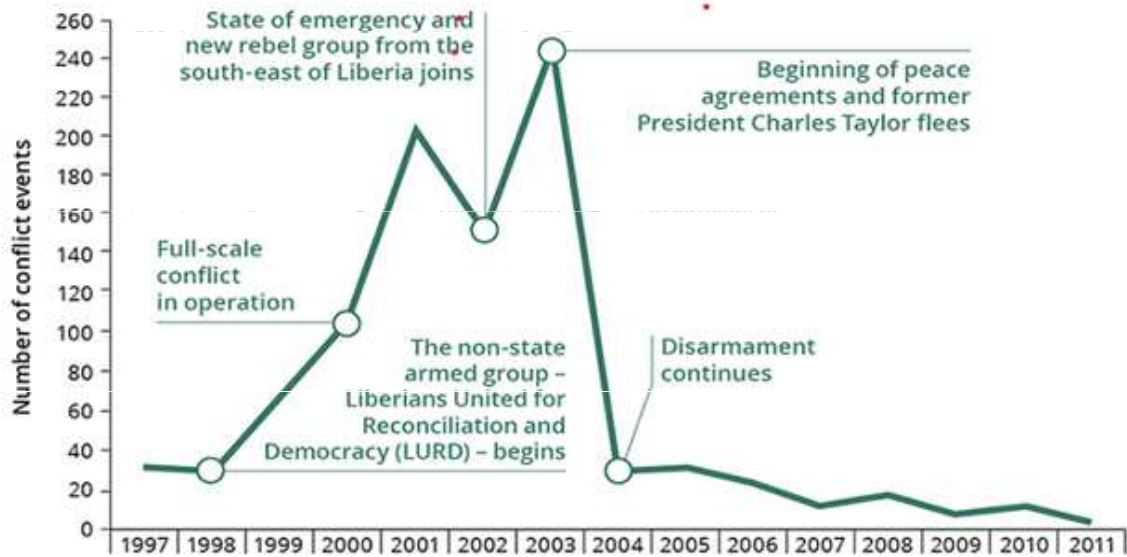


# PŘÍPRAVA – TIMELINE KONFLIKTU

Figure 1: Timeline of conflict events in Liberia (1977-2011)

Figure 1: Timeline of conflict events in Liberia (1977-2011)

Figure 1: Timeline of conflict events in Liberia (1977-2011)

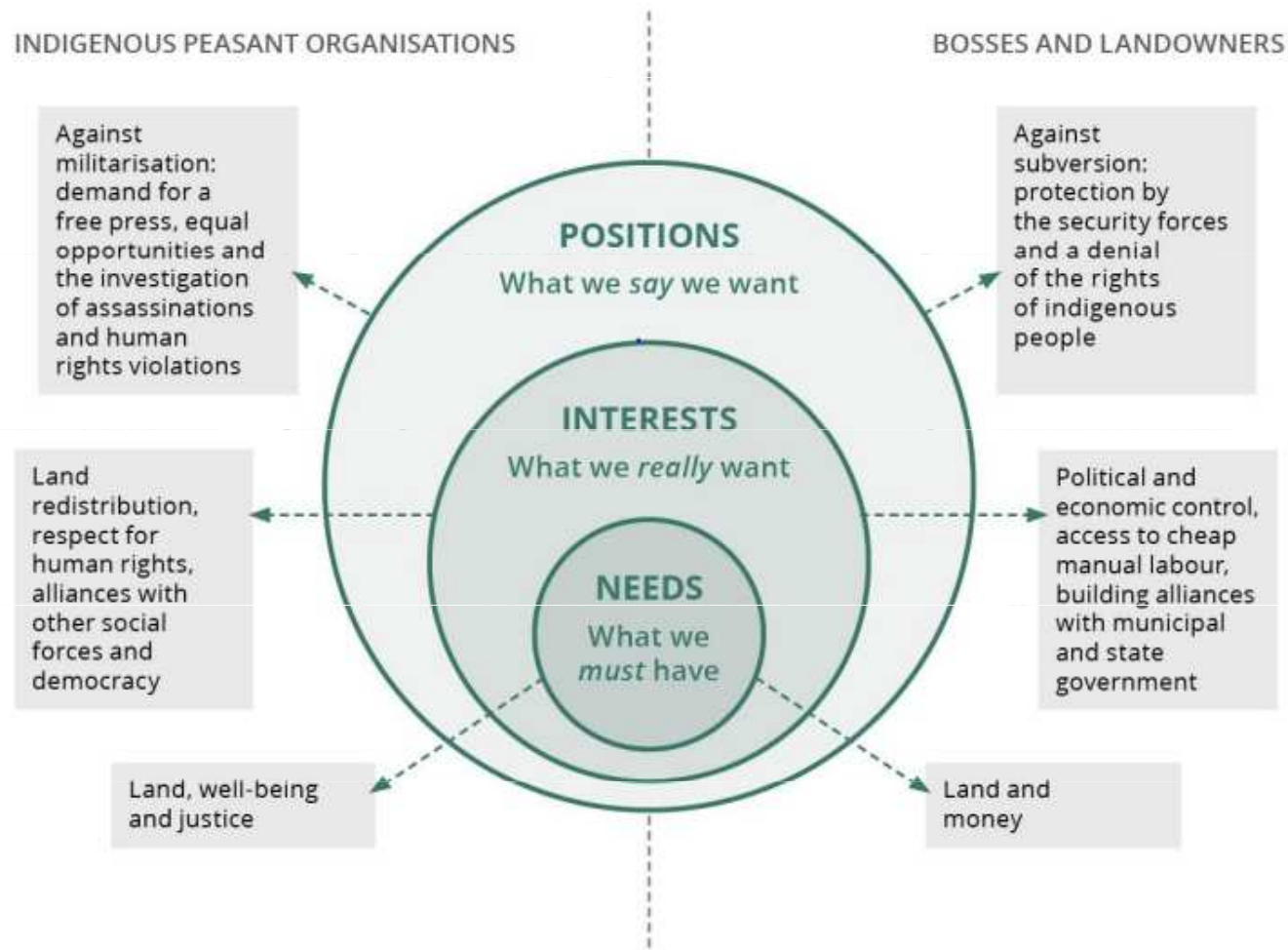


# PŘÍPRAVA - ANALÝZA PROTIVNÍKA/AKTÉRA KONFLIKTU

- Primární, sekundární a externí aktéři
- Spoileři
- Zúčastněné vs. konfliktní strany
- Místní, národní, regionální a globální charakter
- Nejčastější nástroje pro analýzu: cibule, mapování zainteresovaných stran, matice zúčastněných stran, trojúhelník apod.

# PŘÍPRAVA - ANALÝZA PROTIVNÍKA/AKTÉRA KONFLIKTU

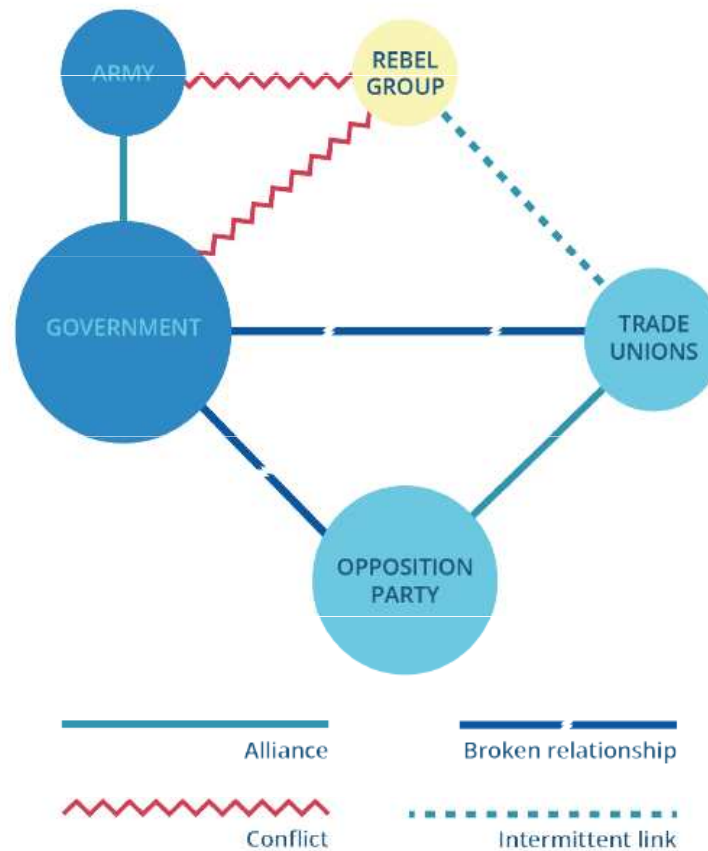
Figure 3: Onion actor analysis – actors' positions, interests and needs in Chiapas, Mexico



# PŘÍPRAVA - ANALÝZA PROTIVNÍKA/AKTÉRA KONFLIKTU

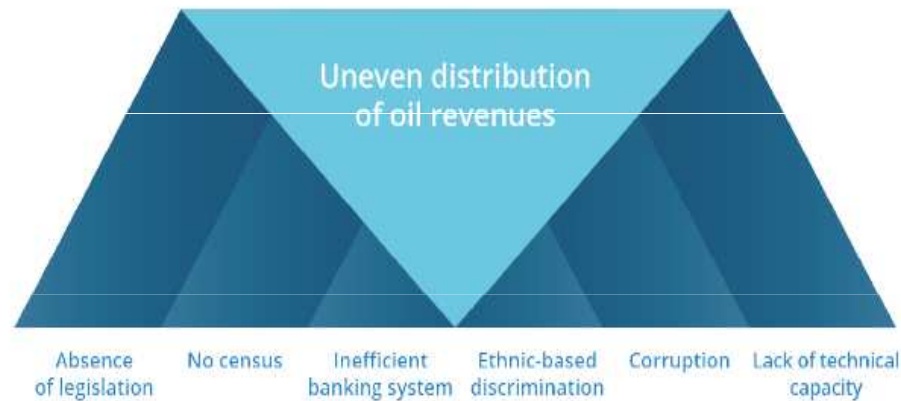
	Primary Stakeholders	Secondary Stakeholders	External Stakeholders
Characteristics			
Positions			
Interests			
Needs			
Capacities			
Peace Agendas			

# PŘÍPRAVA - ANALÝZA AKTÉRŮ KONFLIKTU

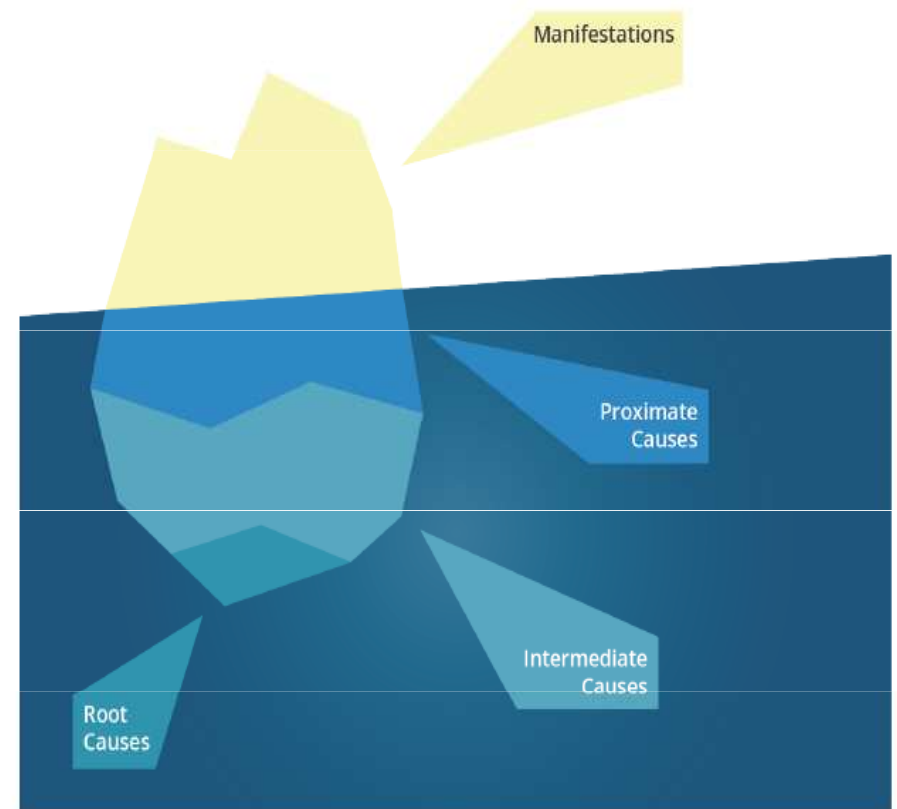
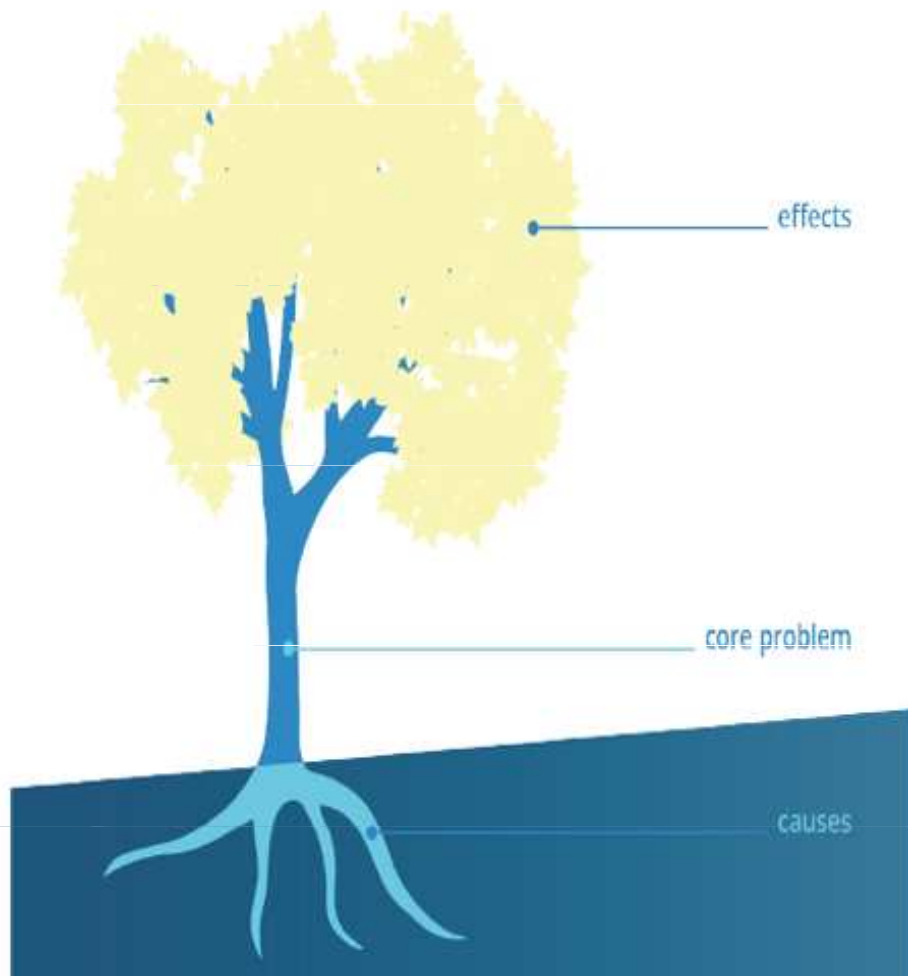


# PŘÍPRAVA – ANALÝZA PŘÍČIN

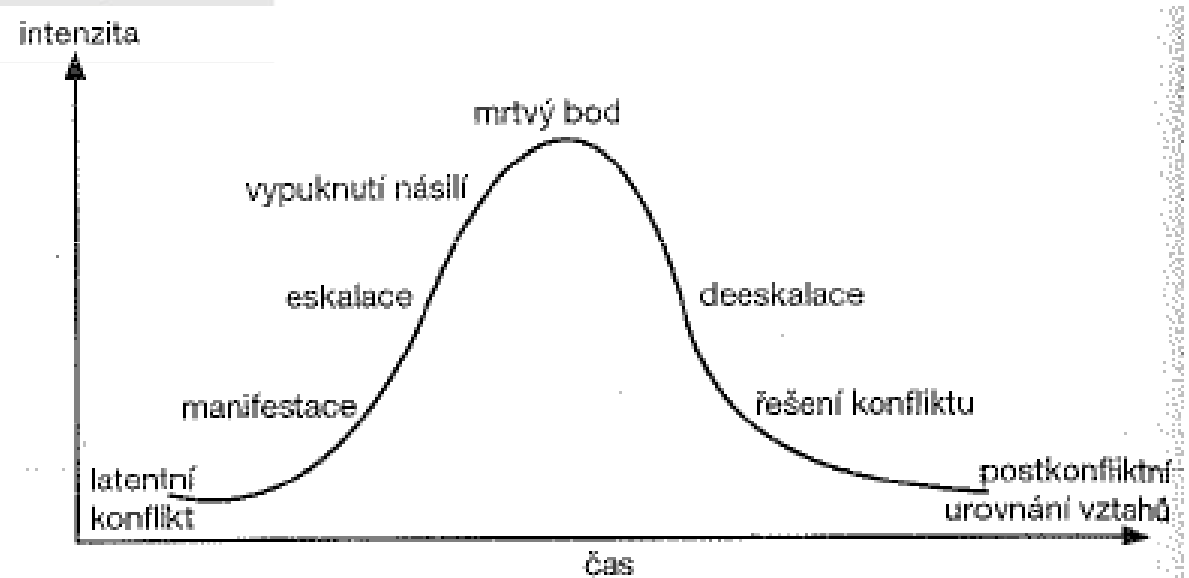
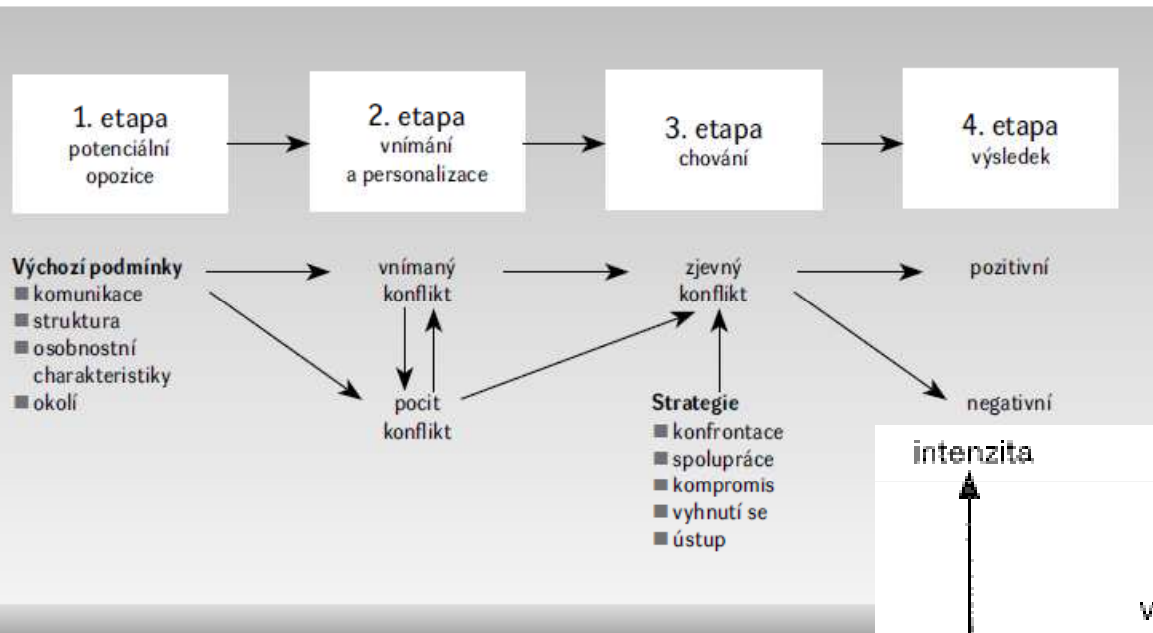
- Strukturální vs. bezprostřední příčiny konfliktu (vs. triggers/spouštěče)
- Greed vs. grievance
- Konflikty hodnot vs. konflikty zájmů



# PŘÍPRAVA – ANALÝZA PŘÍČIN

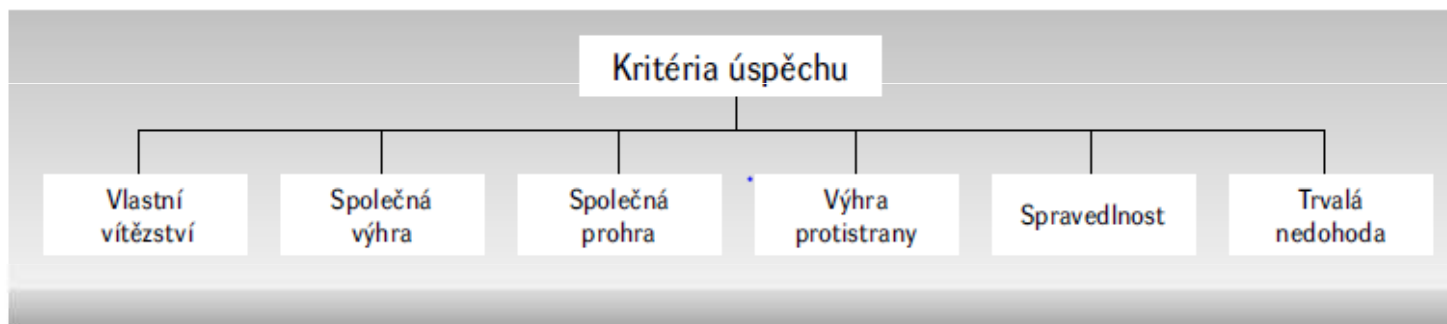


# PŘÍPRAVA - DYNAMIKA KONFLIKTU



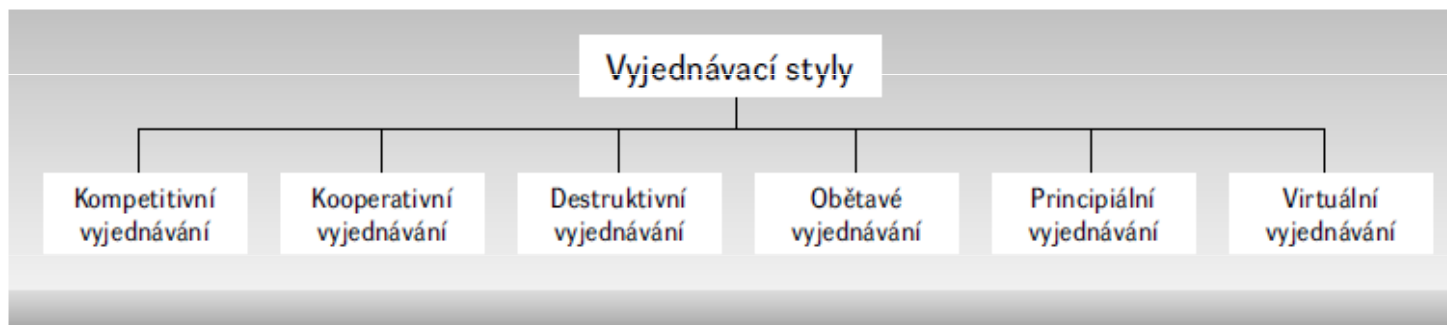


# STRATEGIE VYJEDNÁVÁNÍ/VYJEDNÁVACÍ STYLY



**Obr. 17** Kritéria úspěchu při jednání

*Zdroj: Upraveno podle Plamínek (2006)*



**Obr. 18** Vyjednávací styly

# KOMPETITIVNÍ VYJEDNÁVÁNÍ

- Postup - překvapit soupeře a získat informace.
- Specifické taktiky: Salámová taktika, Vystupňování požadavků na poslední chvíli, Vadnoucí krása, Dobrý a zlý polka, Bud' anebo, Fait accompli, Šokující úvodní nabídka, Omluvte můj jazyk, Zastrásování, Projevy citů, Předběžné jednání, Informace z nebe aj.
- Nejčastější chyby - příliš lží, sdělení mnoha informací, nedostatečné podmínky ústupu, špatné informace o oponentovi.

# KOOPERATIVNÍ VYJEDNÁVÁNÍ

- Styl založen na spolupráci, uspokojení zájmů druhých, aniž bychom ohrozili vlastní.
- Specifické taktiky: Tvořivý přístup, Principalizace, Využívání vícerozměrného vyjednávacího prostoru, Vícerozměrné vyjednávání, aj.
- Nejčastější chyby - přílišná vstřícnost, ztráta důvěry, podvod.

# PRINCIPIÁLNÍ VYJEDNÁVÁNÍ

- Strany nezajímá relativní výsledek (srovnání s ostatními), ale absolutní výsledek (míra dosažení cíle nebo toho, co potřebují).
- Čtyři základní kroky: oddělit lidi od problému, soustředit se na potřeby, využívat objektivní kritéria a vytvářet alternativy.
- Nejčastější chyby - netrpělivost, projekce emocí.

# VIRTUÁLNÍ VYJEDNÁVÁNÍ

- Strana konfliktu jednat musí, ale nemá zájem uzavřít dohodu.
- Dva úkoly: nedohodnout se a neprozradit se.
- Nejčastější chyby - strana se prozradí, protistrana ukončí jednání příliš brzy.

# PREVENCE

- Šest zásadních kroků OSN pro prevenci vypuknutí násilí.
- Přímá vs. Strukturální prevence.
- Screening proces a rizika zvyšující šanci propuknutí konfliktu: násilný konflikt v posledních deseti letech, vysoká závislost na vývozu surovin, nízké příjmy, politická nestabilita, omezení občanských/politických práv, militarizace, etnická či náboženská dominance, probíhající konflikt v regionu a vysoká nezaměstnanost mládeže.
- Sedm funkčních oblastí nástrojů prevence.

DĚKUJI ZA POZORNOST