

# ŘEŠENÍ KONFLIKTŮ

**Lucie Konečná**

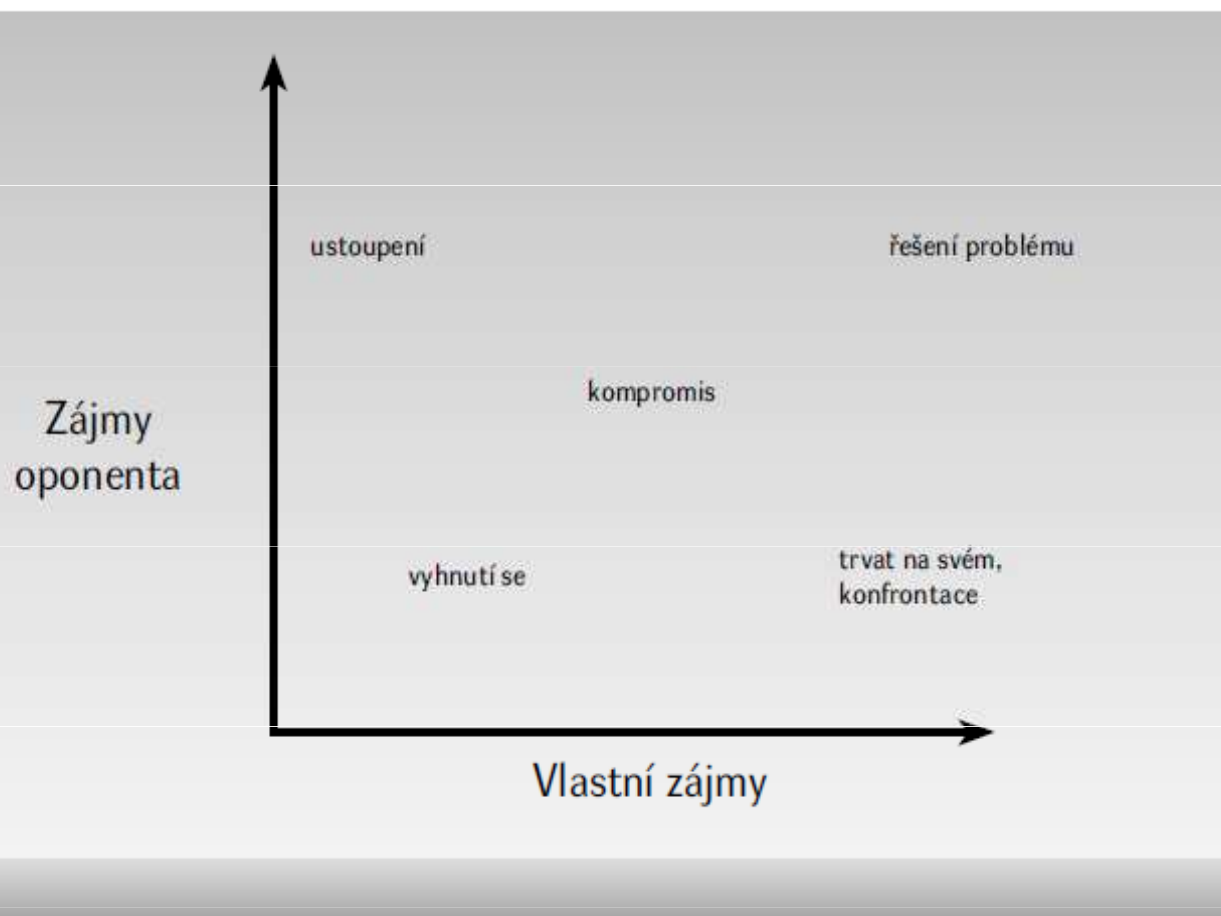
**BSSn4451 Konceptualizace konfliktu a terorismu**

**17/10/2023**

# 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.-80. léta).
- 4. etapa - Nové myšlenkové proudy (přelom 80.-90. let).

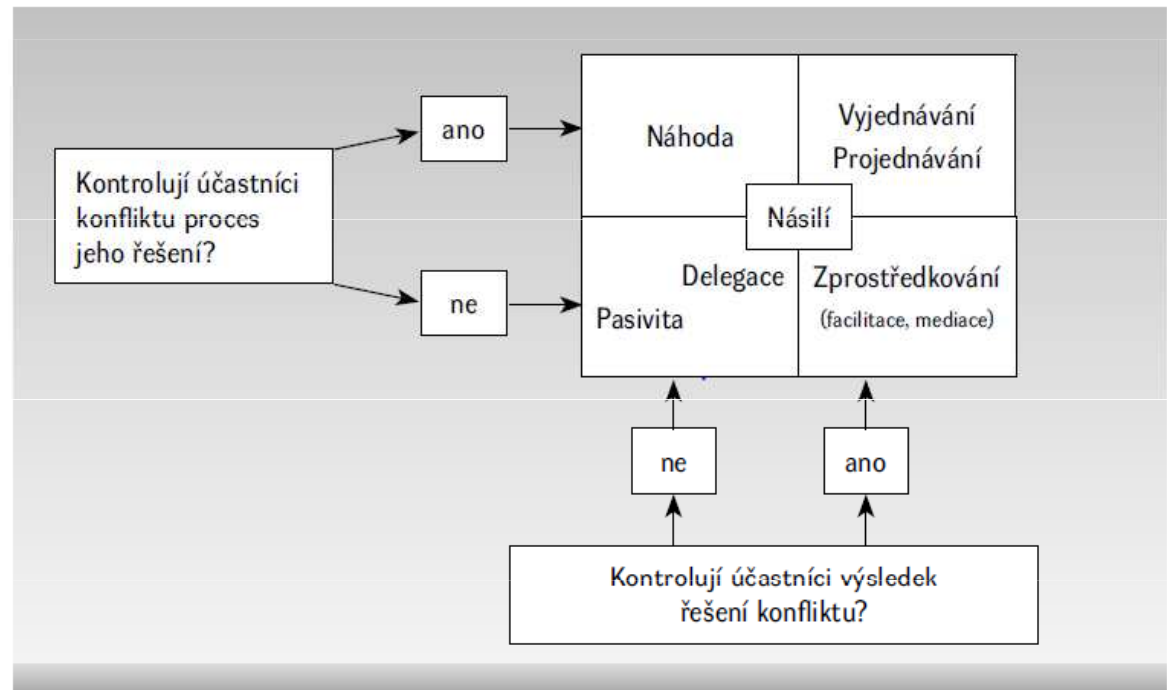
# PŘÍSTUPY K ŘEŠENÍ KONFLIKTU PODLE ZÁJMŮ



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

# 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

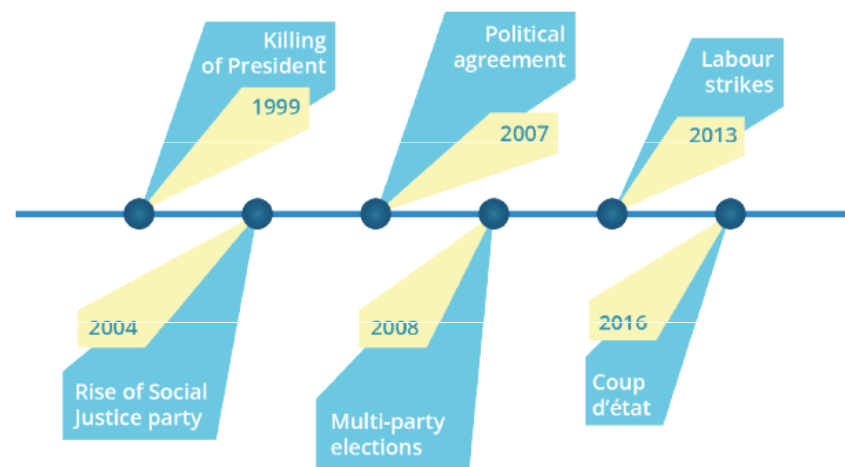
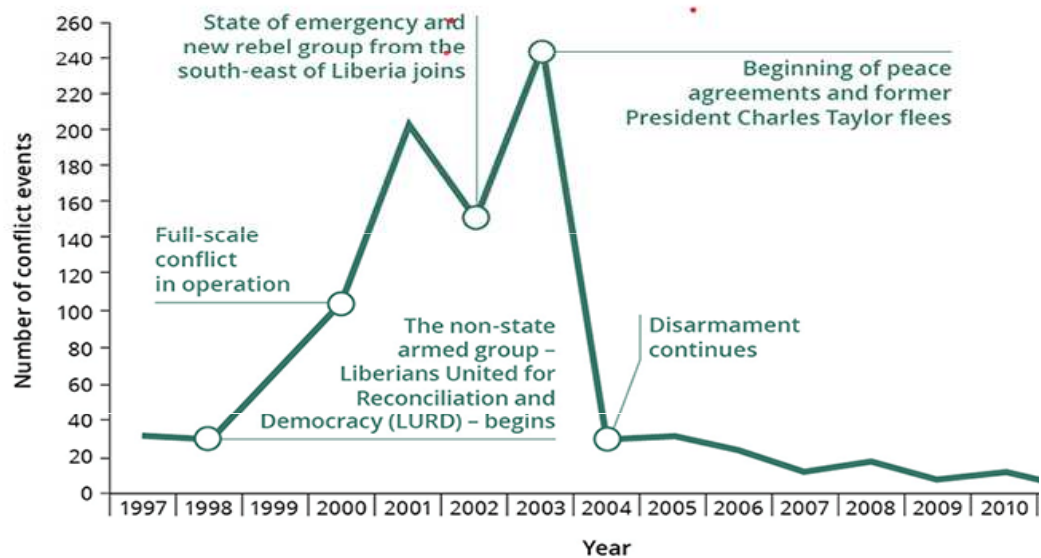
- Určení typu konfliktu z hlediska aktérů
- Vymezení další možné typologie konfliktu
- Analýza kontextu konfliktu
- Vytvoření tzv. timelínu konfliktu
- Možnost vytvořit tzv. Issue Matrix – Matice problému

	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)

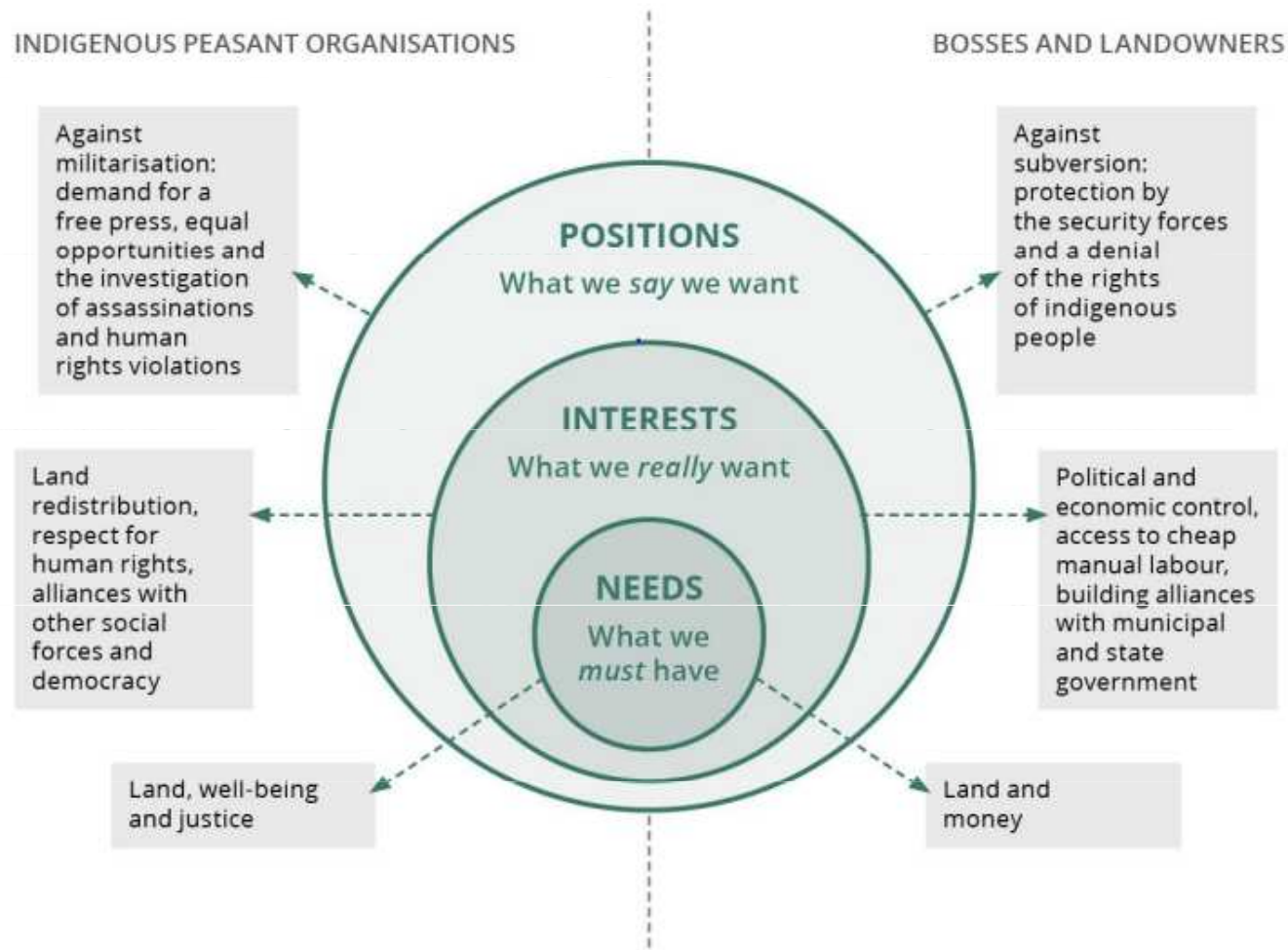


# PŘÍPRAVA - ANALÝZA PROTIVNÍKA/AKTÉRA KONFLIKTU

- 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

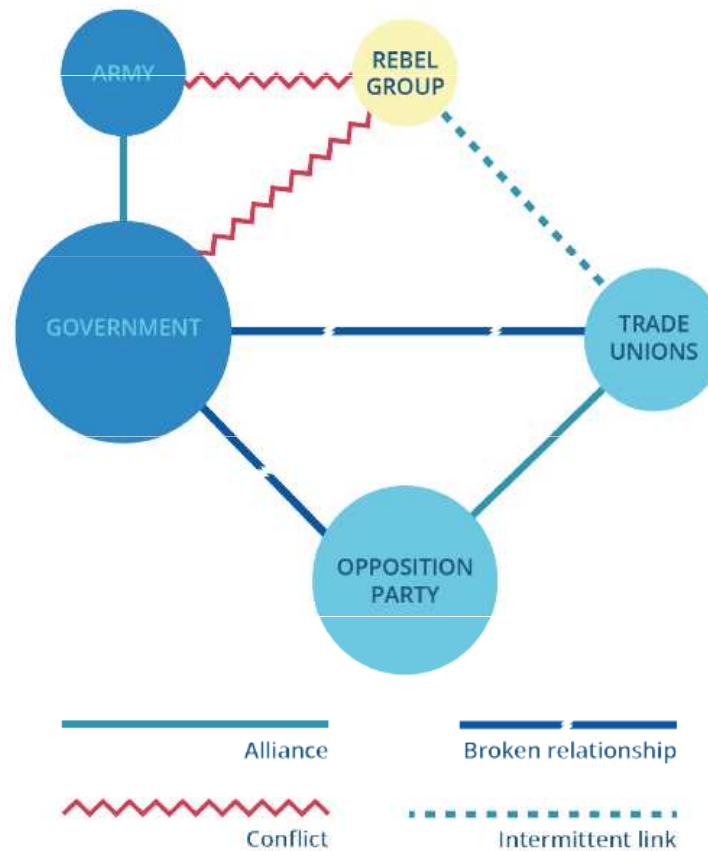
Figure 3: Onion actor analysis – actors' positions, interests and needs in Chiapas, Mexico



# PŘÍPRAVA - ANALÝZA PROTIVNÍKA/AKTÉRA KONFLIKTU

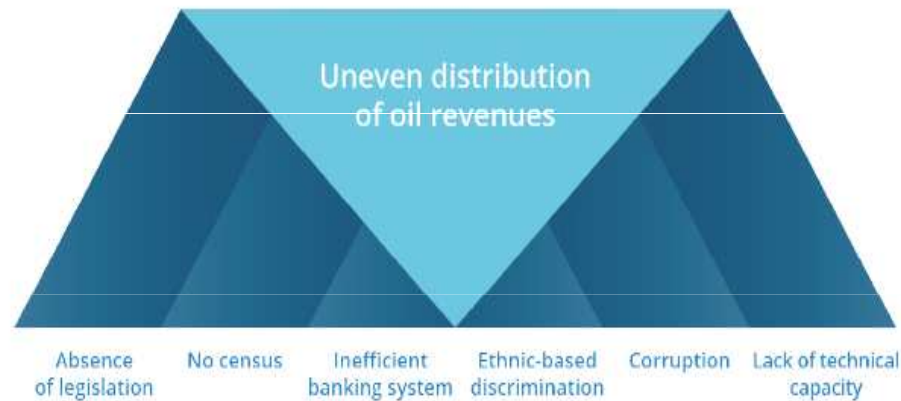
	Primary Stakeholders	Secondary Stakeholders	External Stakeholders
Characteristics			
Positions			
Interests			
Needs			
Capacities			
Peace Agendas			

# PŘÍPRAVA - ANALÝZA AKTÉRŮ KONFLIKTU

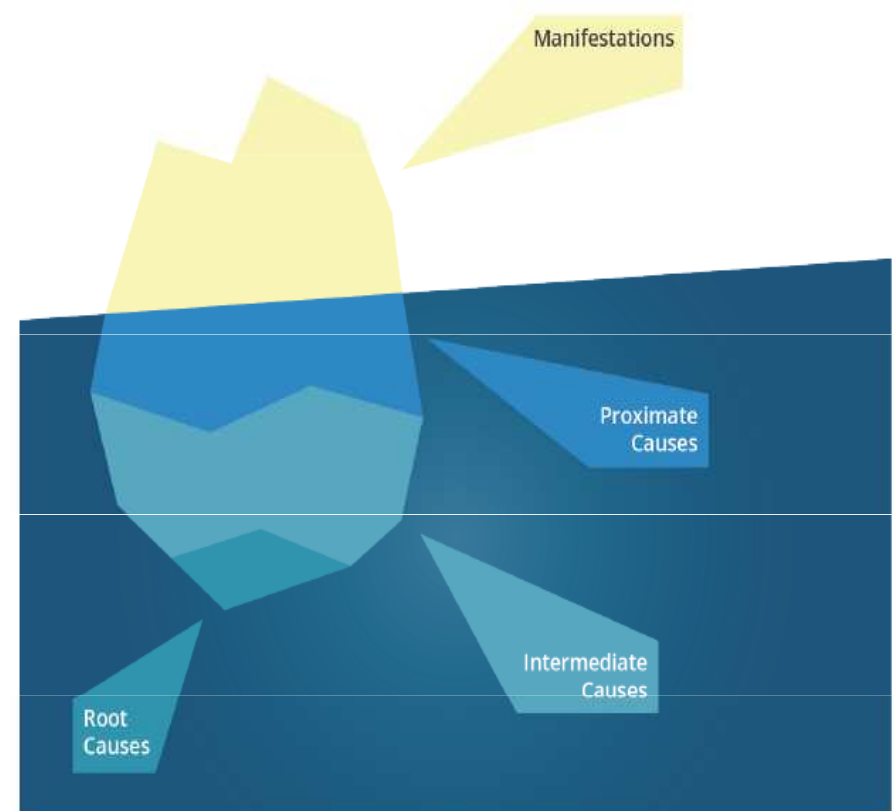
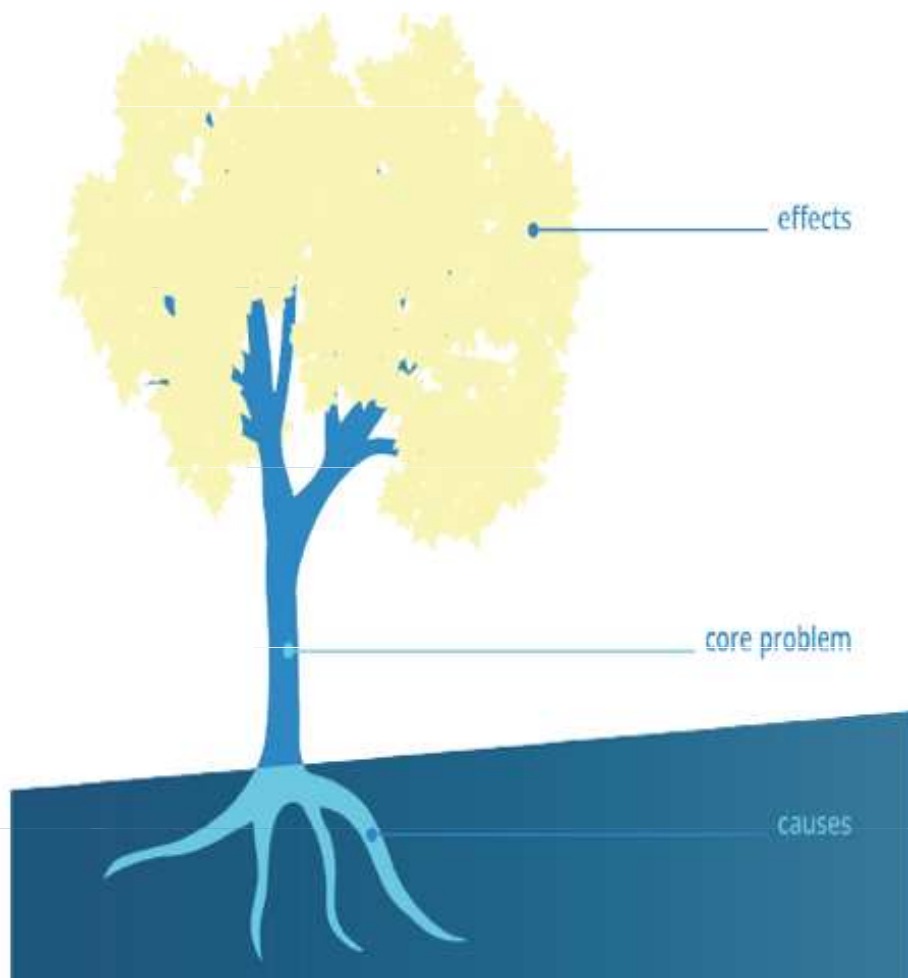


# PŘÍPRAVA – ANALÝZA PŘÍČIN

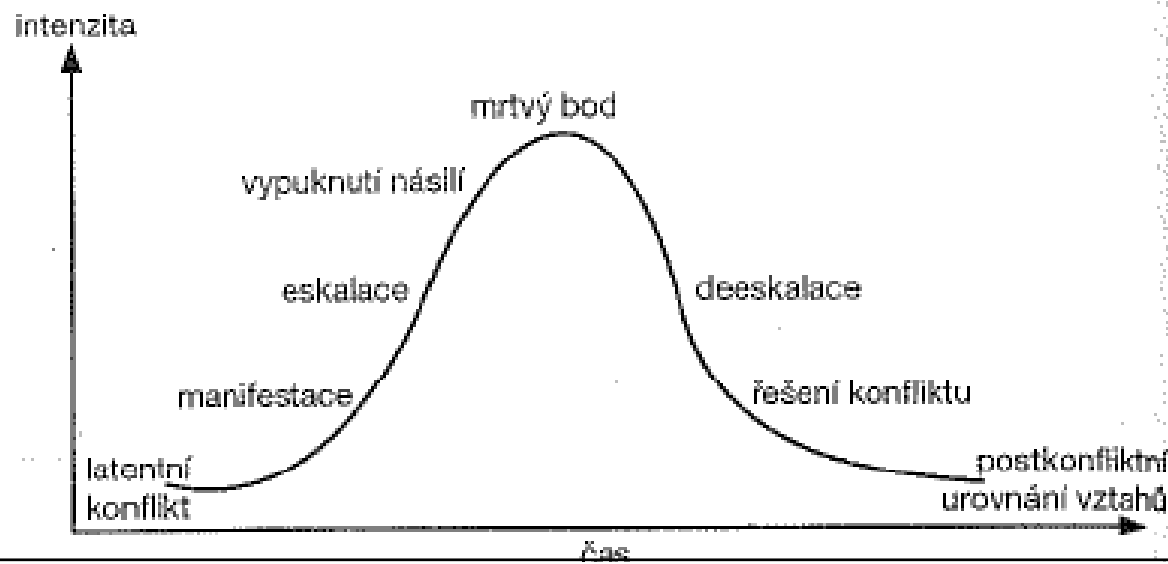
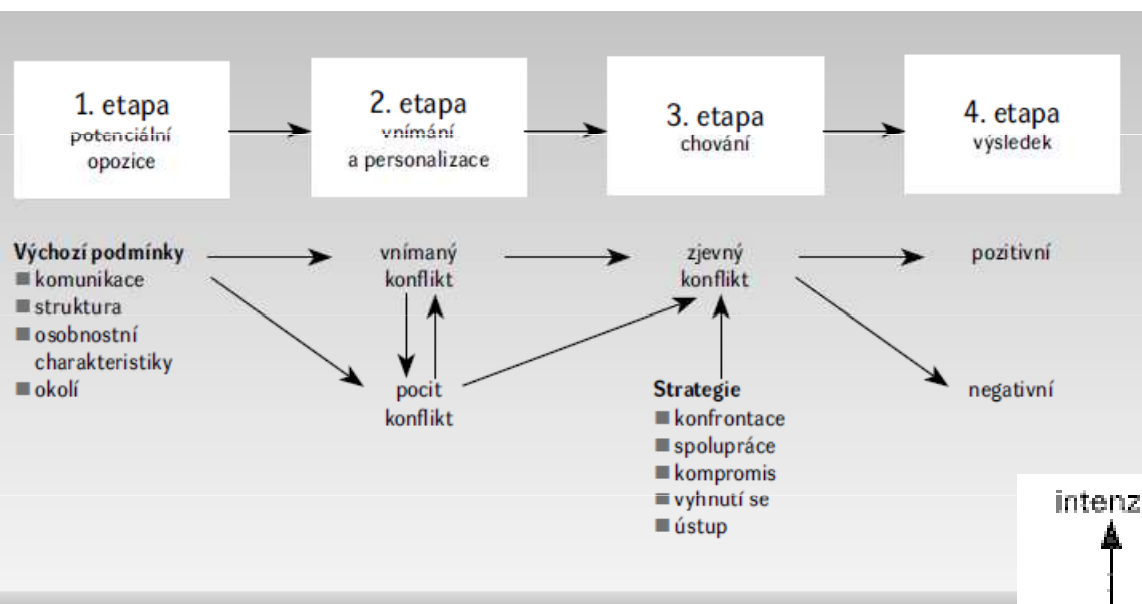
- Strukturální vs. bezprostřední příčiny konfliktu (vs. triggers/spouštěče)
- Greed vs. grievance
- Konflikty hodnot vs. konflikty zájmů



# PŘÍPRAVA – ANALÝZA PŘÍČIN



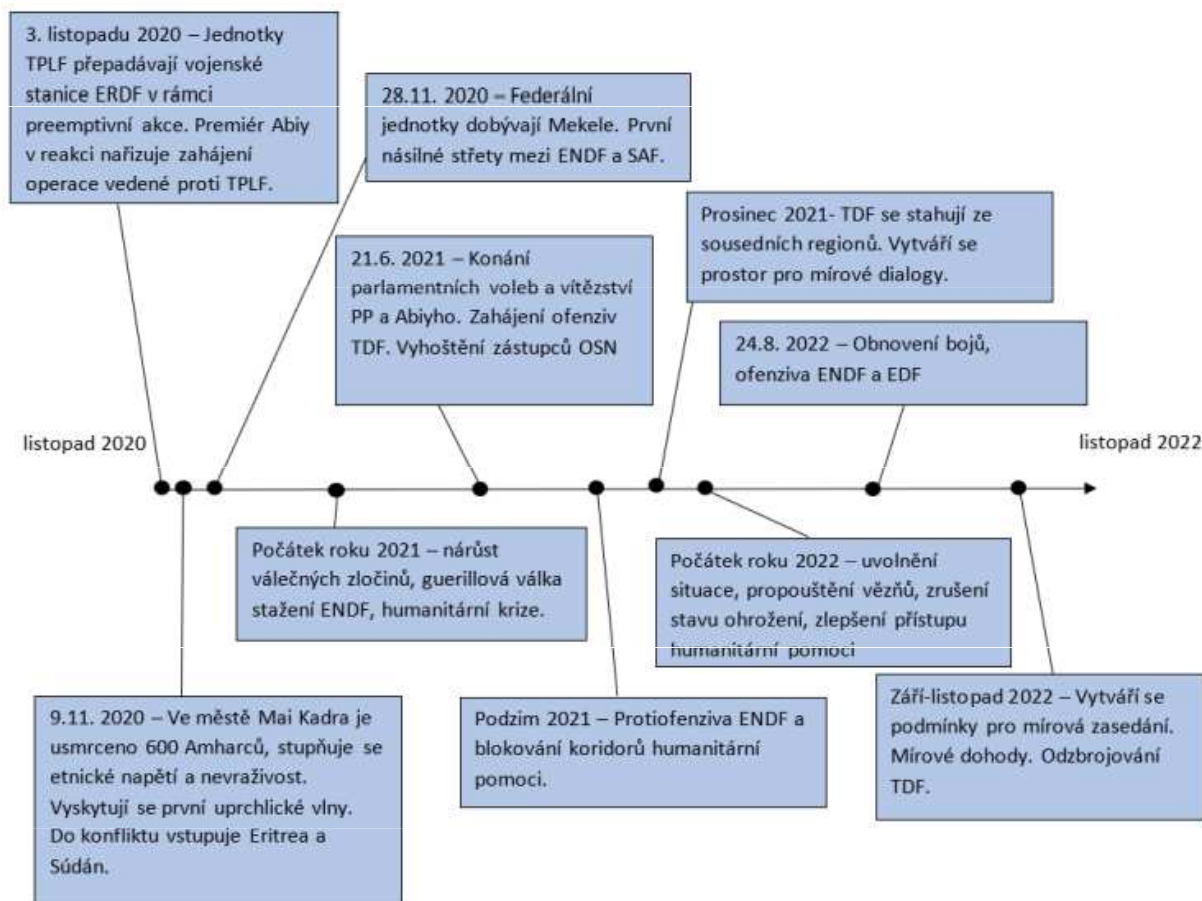
# PŘÍPRAVA - DYNAMIKA KONFLIKTU





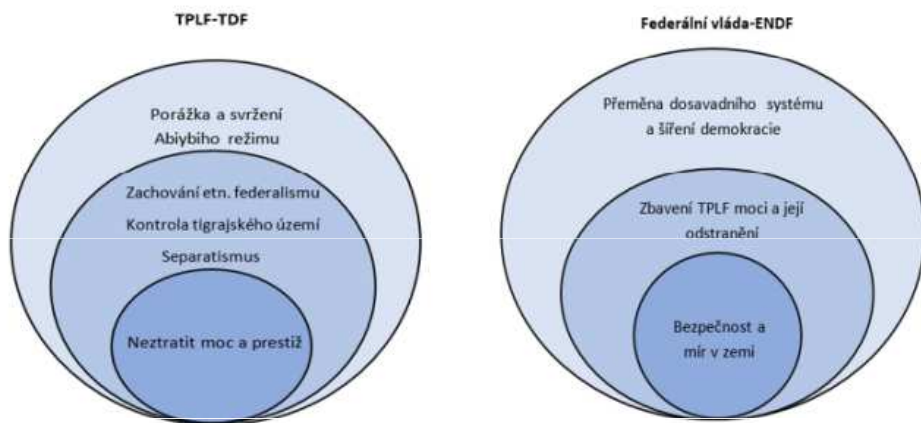
# PŘÍKLAD: ANALÝZA KONFLIKTU V ETIOPII

Obr. 3: Vizualizace časové osy a hlavních událostí

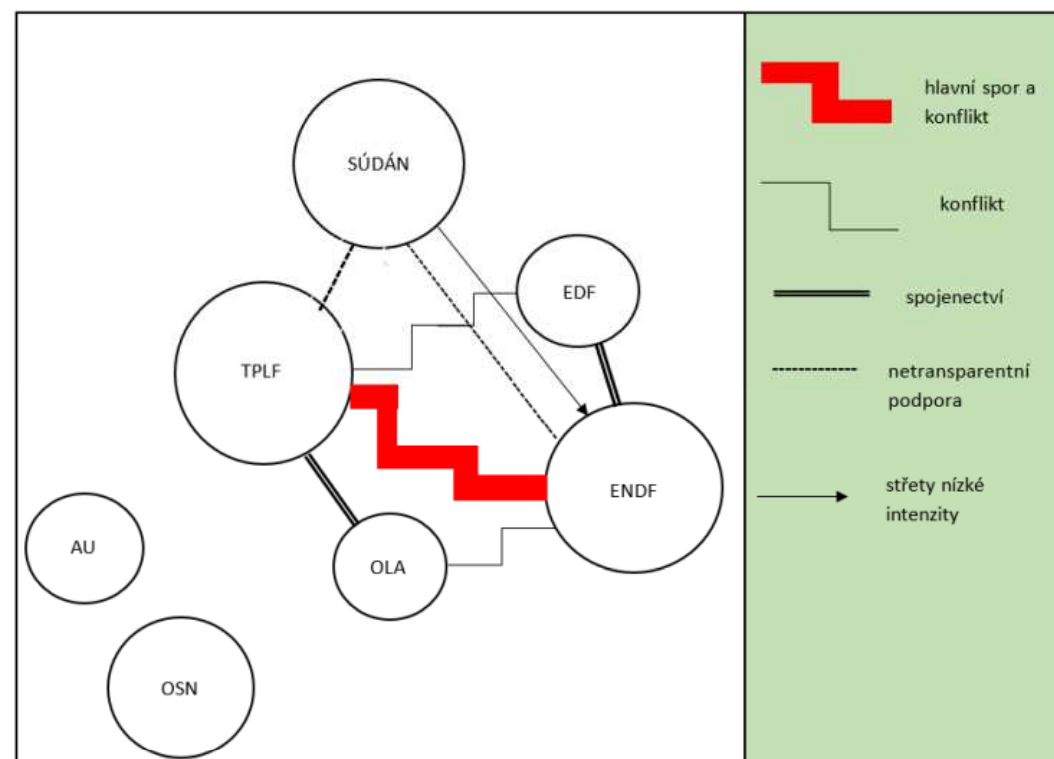


# PŘÍKLAD: ANALÝZA KONFLIKTU V ETIOPII

Obr. 4: Analýza cibule primárních aktérů

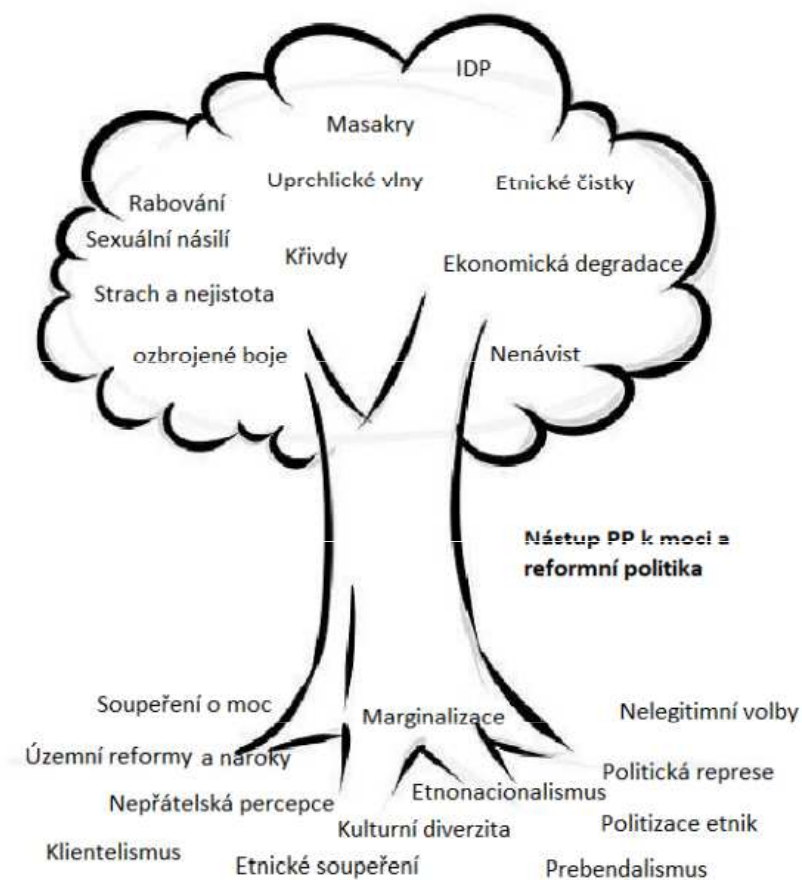


Obr. 5: Konfliktní mapa

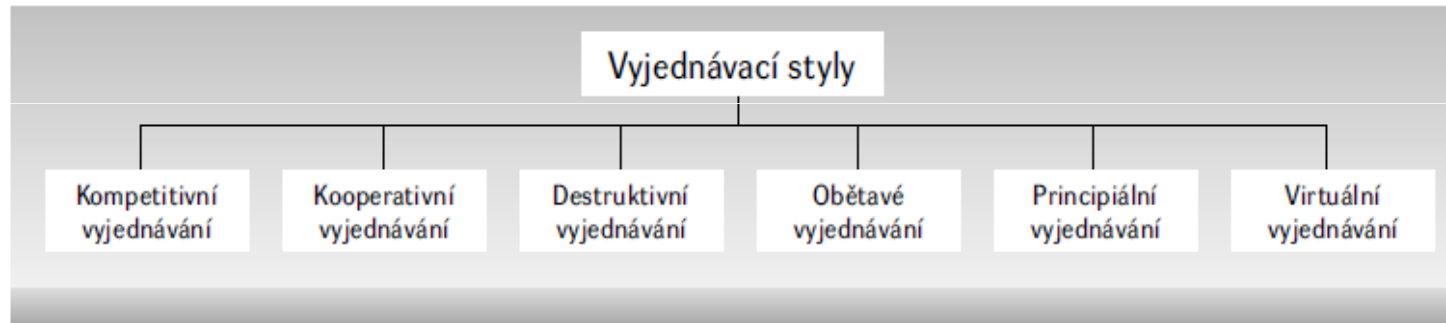


# PŘÍKLAD: ANALÝZA KONFLIKTU V ETIOPII

Obr. 6: Strom příčin konfliktu



# STRATEGIE VYJEDNÁVÁNÍ/VYJEDNÁVACÍ STYLY



## Kritéria úspěchu a odpovídající vyjednávací techniky

Kritérium úspěchu	Efektivní vyjednávající technika
Vlastní vítězství	Kompetitivní vyjednávání
Společná výhra	Kooperativní vyjednávání
Objektivní spravedlnost	Principiální vyjednávání
Permanentní nedohoda	Virtuální vyjednávání
Výhra protistrany	Obětavé vyjednávání
Společná prohra	Destruktivní vyjednávání

# KOMPETITIVNÍ VYJEDNÁVÁNÍ

- Cíl – sjednat lepší dohodu, co nejvíce uspokojit naše zájmy.
- Postup – překvapit soupeře a získat informace.
- Specifické taktiky: Salámová taktika, Vystupňování požadavků na poslední chvíli, Vadnoucí krása, Dobrý a zlý poľda, 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.

# RADY PRO KOMPETITIVNÍ VYJEDNÁVÁNÍ

- 1) Nevyužívejte jednu taktiku příliš často, jinak si ji hráč zapamatuje, a bude tak schopný si včas připravit protizbraně.
- 2) Využívejte moment překvapení a kladte otázky, se kterými protihráč nepočítal, tím znejistí a ztratí svoji silnou pozici.
- 3) Není vhodné hned od začátku dávat najevo velkou informovanost - můžete tím působit, že již nemáte k dispozici žádné silnější argumenty.
- 4) Improvizujte. Střídejte různé taktické triky. Stratég sbírá informace.

# KOOPERATIVNÍ VYJEDNÁVÁNÍ

- Styl založen na spolupráci, uspokojení zájmů druhých, aniž bychom ohrozili vlastní.
- Specifické taktiky: Tvořivý přístup, Principializace (hledání věcného řešení), 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