



EP3. การแก้ไขความขัดแย้งระหว่างประเทศ

ดร.สัณห์รัฐ จักรภักทวงศ์

การแก้ไขความขัดแย้ง

- “การแก้ไขความขัดแย้งเกิดขึ้นได้ เมื่อสองฝ่ายเข้าใจสถานะของแต่ละฝ่ายอย่างชัดเจน ทั้งสองฝ่ายเต็มใจที่จะพูดคุยกัน เนื่องจากต้องการที่จะแก้ไขความขัดแย้งโดยไม่คำนึงถึงความไม่ลงรอยกัน การแก้ปัญหาก็เกิดขึ้นได้เพียงแต่ทั้งสองฝ่ายพยายามไปให้ถึงจุดที่น่าพอใจร่วมกัน”
- คำจำกัดความของการแก้ปัญหาคือความขัดแย้งที่เสนอไปข้างต้น เป็นตัวบ่งบอกถึงวิธีการแก้ปัญหาคือความขัดแย้งในระดับประเทศที่มีลักษณะที่แต่ละรัฐในโลก มีความเป็นอนาธิปไตย และมองเห็นประโยชน์ร่วมกัน

หลักการจัดการแก้ไขความขัดแย้ง



หลักการจัดการแก้ไขความขัดแย้ง ตั้งอยู่บนแนวคิดพื้นฐานต่อไปนี้

- ปราศจากความรุนแรง
- ให้ความสนใจในความคิดและจิตใจของกลุ่มขัดแย้ง
- การมีส่วนร่วม
- ความเป็นธรรม

เทคนิคการแก้ไขความขัดแย้ง

- ความพยายามไปให้ถึงข้อตกลงในสถานการณ์ความขัดแย้ง จำเป็นต้องทราบถึงสาเหตุ 5 ประการ ความขัดแย้งซึ่งแตกต่างกันไปโดยอยู่บนพื้นฐานต่อไปนี้
- *ผลประโยชน์
- *ความเข้าใจ
- *ค่านิยม
- *รูปแบบ
- *ความคิดเห็น

เทคนิคการแก้ไขความขัดแย้ง

- ปฏิบัติกริยาสามแบบที่มีต่อความขัดแย้ง ได้แก่
 - *การรุกราน (ต่อสู้)
 - *การยืนยั่น (เจรจา)
 - *ความสงบ (อยู่เฉย)

เทคนิคการแก้ไขความขัดแย้ง



- ทักษะ 5 ประการในการเจรจาความขัดแย้ง ได้แก่
 - *ตรงประเด็น
 - *เข้าใจ
 - *ใช้หลัก “วิน – วิน” (ทั้งสองฝ่ายรู้สึกว่าแต่ละฝ่ายได้ประโยชน์)
 - *ช่วงเวลาเหมาะสม
 - *ตรวจสอบผลที่ได้
- วิธีการเหล่านี้แก้ปัญหาเหล่านี้มีคุณค่า และนำไปใช้ได้เพื่อลดความตึงเครียดระหว่างบุคคลและกลุ่ม แต่ต้องเน้นเป็นพิเศษในทักษะของผู้พิพาทให้สามารถเจรจาให้ได้ผลเป็นที่น่าพอใจ

ข้อแนะนำ 10 ประการในการแก้ไขความขัดแย้ง



- การไปเกี่ยวข้องกับความขัดแย้ง จำเป็นต้องพิจารณาในเรื่องต่างๆ ดังนี้
- 1. รักษาบรรยากาศให้เป็นไปในทางบวก
- 2. รู้เรื่องราวของตัวคุณเองและฐานะของคุณอย่างชัดเจน
- 3. รู้เรื่องคู่กรณีอย่างชัดเจน
- 4. รู้สาเหตุของความขัดแย้งอย่างชัดเจน
- 5. รู้ปัจจัยพื้นฐานของสาเหตุอย่างชัดเจน
- 6. รับฟังข้อต่อผลตอบสนองของคุณ
- 7. กระตุ้นให้คู่กรณีแสดงความรู้สึกลอกออกมา
- 8. เน้นเรื่องเป้าหมายและความต้องการร่วมกัน
- 9. สร้างและเสนอทางเลือกต่างๆ
- 10. พัฒนาและสร้างส่วนที่ “สามารถทำได้”

การเจรจา



- การจัดการและการแก้ปัญหาความขัดแย้งระหว่างคู่กรณี โดยไม่มีบุคคลที่สามเข้าไปเกี่ยวข้องการเจรจา
- วิธีหนึ่งของการจัดการความขัดแย้งเชิงบวก คือ การเจรจา

การเจรจาหมายถึง “การกระทำที่สองฝ่ายไม่ยอมรับ กับผลลัพธ์สุดท้าย”

- กล่าวอีกนัยหนึ่งหมายความว่า แต่ละฝ่ายที่เป็นคู่เจรจาต้องยอมรับข้อตกลงที่เกิดขึ้นและแต่ละฝ่ายมีผลประโยชน์ร่วมกับอีกฝ่ายในกรณีที่ตกลงกันได้ ดังนั้นในการเจรจาเราต้องตัดสินใจร่วมกัน
- ตามคำจำกัดความการเจรจา คือสิ่งซึ่งเรากระทำทุกวัน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องส่วนบุคคลในอาชีพหรือทางธุรกิจ ตัวอย่างเช่น คนเจรจากับคู่สมรสว่า จะใช้เงินไปกับเฟอร์นิเจอร์ใหม่หรือไม่ หรือกับลูกๆ ที่ต้องมีหน้าที่ทำงานบ้าน พนักงานเจรจาทวงหนี้เงินเดือนกับนายจ้าง และคนอาจเป็นส่วนหนึ่งของการเจรจาเรื่องทางธุรกิจหรือนโยบายระดับสูงในระดับส่วนท้องถิ่น ภูมิภาค ระดับชาติ หรือนานาชาติ

การเจรจา



- เรามักได้รับการส่งเสริมให้ไปมีส่วนในกระบวนการพัฒนาการเข้าร่วม หมายถึง การร่วมกันแสดงความคิดเห็นเพื่อให้ได้ข้อตกลง การเข้าร่วมจะประสบความสำเร็จได้ต้องขึ้นอยู่กับทักษะการเจรจา
- การเจรจาไม่ใช่เรื่องง่าย คนส่วนใหญ่รู้ว่า การเจรจามี 2 วิธีคือ สุภาพและนุ่มนวลหรือยุ่งยากและลำบาก ไม่ว่าจะอยู่ในฐานะใดย่อมเกี่ยวข้องกับสิ่งที่แต่ละฝ่ายต้องการ และรักษาความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างคู่เจรจา



พื้นฐานของการเจรจา

- คน
- แยกคนออกจากปัญหา ประเด็นแรกนี้มีความสำคัญเพราะว่าการเจรจามีเกี่ยวกับคนที่มีความเชื่อ ความชอบ และความไม่ชอบ ซึ่งมีอิทธิพลต่อวิธีการมองปัญหาและการแสวงหาทางออก ดังนั้นจึงเป็นสิ่งจำเป็นที่คู่เจรจาต้องกำหนดปัญหาและทำงานร่วมกันเพื่อแก้ปัญหา นอกจากนี้ไม่ควรกล่าวโจมตีและพยายามเปลี่ยนแปลงคนที่เข้าร่วมในกระบวนการเจรจา
- ผลประโยชน์
- เน้นเรื่องผลประโยชน์แต่ไม่เน้นตำแหน่ง ประเด็นที่สองเน้นเรื่องความสำคัญในการชี้ประเด็นและเน้นผลประโยชน์ที่แท้จริงของคู่เจรจา โดยไม่เน้นที่ตำแหน่ง ใช้คำถามพื้นๆ เช่น “ทำไม” เพื่อค้นหาตัวเอง และผลประโยชน์ที่แท้จริงของอีกฝ่ายหนึ่ง นอกจากนี้สิ่งที่มีอำนาจมากที่สุด แต่มักจะมองข้ามไปคือเรื่องความต้องการพื้นฐานที่เป็นสากลของมนุษย์คือ มีความเป็นอยู่ทางเศรษฐกิจดี มีความมั่นคงได้รับการยอมรับจากสังคม ความรู้สึกเป็นเจ้าของ และการได้ควบคุมชีวิตผู้อื่น แต่เหนืออื่นใดคือการรับฟังในสิ่งที่กำลังพูด

พื้นฐานของการเจรจา



- ทางเลือก
- สร้างความเป็นไปได้และทางเลือกที่หลากหลาย ก่อนที่จะตัดสินใจ กำหนดเวลาสำหรับคู่กรณีเพื่อสร้างทางออกของปัญหาให้หลากหลาย อุปสรรคที่สำคัญในการสร้างทางเลือก ได้แก่
 - *การตัดสินใจก่อนเวลาอันควร
 - *การหาคำตอบเพียงคำตอบเดียว
 - *การตั้งสมมติฐานที่ตายตัว
 - *การตั้งสมมติฐานที่ว่า “การแก้ปัญหายังเป็นปัญหา”

พื้นฐานของการเจรจา

- ความเห็น การเอาชนะอุปสรรคเหล่านี้ได้จำเป็นต้อง
- 1. แบ่งแยกการตัดสินใจออกจากการสร้างทางเลือก กลยุทธ์หนึ่งที่ใช้คือการระดมสมอง
- 2. มองทางเลือกหลายๆ ทาง โดยการใช้ซาร์ทวงกลม ซึ่งช่วยเสริมสร้างรูปแบบความคิดต่างๆ ในเรื่องเดียวกัน
- 3. พยายามแสวงหาสิ่งที่ได้ร่วมกัน โดยการกำหนดผลประโยชน์ร่วม
- 4. หาทางออกของปัญหาจากการทำให้เป็นปัญหาของเราเองโดยการพยายามเข้าใจฐานะและก้าวตามให้ทันกับทางออกของปัญหาร่วมกัน

พื้นฐานของการเจรจา



- เกณฑ์และการวัดผลที่ได้
- ยึดมั่นว่าผลลัพธ์ต้องตั้งอยู่บนเกณฑ์มาตรฐานที่สามารถวัดได้ ซึ่งจะช่วยให้เชื่อมั่นว่าได้ทางออกของปัญหาที่เที่ยงตรง
- สี่ประเด็นข้างต้น เป็นสิ่งที่สำคัญและเหมาะสม ตลอดกระบวนการเจรจา

พื้นฐานของการเจรจา



- บทบาทของบุคคลที่สามในการป้องกันและแก้ปัญหาความขัดแย้ง
- บทบาทต่างๆ ส่วนใหญ่ ขึ้นอยู่กับระดับที่แตกต่างกันของความเชื่อถือ ความผูกพัน การมีส่วนร่วมและ/หรืออำนาจหน้าที่
- เจื่อนใจในเบื้องต้นคือ ความปรารถนาให้คู่กรณีขัดแย้งได้พบกับทางออก (อย่างสันติ) ของข้อพิพาทหรือความขัดแย้ง และ/หรือสร้างการอยู่ร่วมกันอย่างสันติ

พื้นฐานของการเจรจา



- บทบาทที่เป็นฝ่ายรับคือ บุคคลที่สามได้รับการร้องขอจากคู่กรณีพิพาทในฐานะที่เป็น
- ผู้ดำเนินการอภิปราย
- ผู้สนับสนุน
- ผู้ไกล่เกลี่ย
- ผู้วินิจฉัย / อนุญาโตตุลาการ

พื้นฐานของการเจรจา



- บทบาทที่เป็นฝ่ายรุก คือ บุคคลที่สามเข้ามามีส่วนร่วมจากความคิดริเริ่มของตนเอง ในฐานะที่เป็นผู้สร้างสันติภาพ
- เจ้าหน้าที่ระดับสูง หรือที่มีอำนาจที่สามารถบังคับ หรือกำหนดให้คู่กรณีขัดแย้ง ตกลงแก้ไขความขัดแย้ง (เช่น พ่อแม่ หรือครู หรือผู้อำนวยการ โรงเรียน เป็นต้น)

พื้นฐานของการเจรจา



- ผู้รักษาสันติภาพ
- ผู้รักษาสันติภาพเข้าไปมีส่วนหลังจากความขัดแย้งได้แก้ไขแล้ว หรืออย่างน้อยที่สุดหลังจากบรรลุข้อตกลงการหยุดยิง ซึ่งมักเป็นบทบาทของสหประชาชาติ
- ความเห็น ข้อมูลสำคัญสำหรับรัฐบาล ทหารตำรวจ
- ถ้าท่านเป็นคู่กรณีขัดแย้งโดยตรง ท่านไม่สามารถมีบทบาทใดๆ ตามที่กล่าวถึงข้างต้นได้ แต่ท่านจำเป็นต้องมีบุคคลที่สาม
- เวลาส่วนใหญ่ใช้ไปกับการเล่นบทบาททั้งสองบทบาท (หมายความว่าพวกเขาเป็นส่วนหนึ่งของความขัดแย้งและต้องการแก้ไขความขัดแย้งผ่านผู้มีอำนาจ ซึ่งเป็นสิ่งที่เป็นไปได้)

กลยุทธ์การแก้ไขความขัดแย้ง



- วิธีการที่ได้รับความนิยมที่ใช้แก้ปัญหาคความขัดแย้งคือการชนะและการสูญเสีย (ทฤษฎีเกม)
- กลยุทธ์เหล่านี้อธิบายกว้างๆ ได้ดังนี้คือ
- Win – lose
- ผลที่ได้จากกลยุทธ์นี้คือ ฝ่ายหนึ่งเสียและฝ่ายหนึ่งได้ โดยส่วนใหญ่กลยุทธ์นี้ยังไม่น่าพอใจ และมีโอกาสที่ความขัดแย้งจะเกิดขึ้นอีกในภายหลัง
- Lose – lose
- ทั้งสองฝ่ายเป็นผู้สูญเสีย ซึ่งมักมีฝ่ายที่สามเข้ามาเกี่ยวข้อง และพยายามให้ประนีประนอมที่แต่ละฝ่ายไม่ยอมรับ
- Win – win
- ทั้งสองฝ่ายพอใจกับผลที่ได้ และเน้นที่การแก้ปัญหามากกว่าไม่ให้อฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดสูญเสีย

สรุป



- เหตุการณ์ความขัดแย้งสามารถได้ผลประโยชน์ร่วมกันได้ ถ้าดำเนินการถูกวิธี และมีทัศนคติที่ถูกต้องเหมาะสมในการแก้ปัญหา
- ความพยายามใช้กลยุทธ์แบบ win-win เพื่อให้ทั้งสองฝ่ายพอใจผลลัพธ์ที่ออกมา ซึ่งถือเป็นสิ่งที่พึงประสงค์สูงสุด ความขัดแย้งควรแก้ไขตามวิถีทางประชาธิปไตย การใช้บุคคลที่สามก็เกิดประโยชน์เมื่อมีความจำเป็น
- จุดมุ่งหมายของกระบวนการแก้ปัญหา ก็เพื่อคู่กรณีเกิดความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งในอนาคต
- การสื่อสารและการ โฆษณาชวนเชื่อ (เชิงกลยุทธ์)
- ในช่วง กระบวนการแก้ปัญหา หรือหลังขั้นตอนแก้ปัญหา อาจจะเป็นการยากที่ผู้นำของคู่กรณีขัดแย้งจะ “ขาย” การประนีประนอมหรือข้อตกลงของตนเองให้แก่ผู้ที่อยู่ฝ่ายตน เหตุผลก็คือว่า ความขัดแย้งส่วนมาก (ในปัจจุบัน) เกิดขึ้นและถูกเร่งเร้าหรือต่อสู้อย่างต่อเนื่องผ่านสงครามการ โฆษณาชวนเชื่อ และสงครามทางความคิดในจิตใจของคนก่อนที่จะก้าวไปสู่ความรุนแรง

สรุป



- หลังจากความขัดแย้งกลายเป็นความรุนแรง สื่อมวลชนรายงานข่าว และการโฆษณาชวนเชื่ออย่างเข้มข้นจนความขัดแย้งไปไกลเกินกว่าจะควบคุมได้ (การสร้างพลวัตในตนเอง) ต่างฝ่ายต่างตำหนิ และกล่าวหาอีกฝ่ายด้วยความรุนแรง มีการสร้างภาพของศัตรูเพื่อจูงใจประชาชนของตนเอง เป็นต้น
- ในวันหนึ่งผู้นำของกลุ่มขัดแย้งถูกผลักดันให้มีข้อยุติของความขัดแย้ง แต่ขณะนี้พวกเขาติดกับอยู่ภายใต้การโฆษณาชวนเชื่อของตัวเอง เพราะว่าไม่สามารถหยุดการโฆษณาชวนเชื่อได้ในทันที เนื่องจากพวกเขาต้องอธิบายประชาชนของตนว่า ศัตรูที่เลวร้ายที่สุดของเมื่อก่อนนี้ในวันนี้กลายเป็นเพื่อนที่ดีที่สุดและน่าเชื่อถือที่สุดของเราในขณะนี้

การประสานประโยชน์



- การประสานประโยชน์ หมายถึง การร่วมมือกันเพื่อรักษาและปกป้องผลประโยชน์ของตนและเป็นการระงับกรณีความขัดแย้งที่มาจากการแข่งขันทางการเมืองและเศรษฐกิจระหว่างประเทศ
- การประสานประโยชน์หรือความร่วมมือระหว่างประเทศนั้น นอกจากเป็นหนทางในการสร้างสันติภาพแล้วยังเป็นการประสานผลประโยชน์ร่วมกันทั้งทางด้านการค้า การทหาร ตลอดจนวัฒนธรรม จึงทำให้ประเทศต่างๆ เห็นความสำคัญในการจัดตั้งองค์การระหว่างประเทศเพื่อประสานผลประโยชน์ในด้านต่างๆ ของตน

ประเภทของความร่วมมือระหว่างประเทศ



- 1. ความร่วมมือระหว่างประเทศทางด้านเมือง เป็นความร่วมมือของประเทศต่างๆ ที่ปกครองในระบบประชาธิปไตย
- 2. ความร่วมมือระหว่างประเทศทางด้านทหาร ในการให้ความช่วยเหลือทางด้านการทหารต่อกัน เช่น องค์การสนธิสัญญาแอตแลนติกเหนือหรือนาโต เป็นต้น
- 3. ความร่วมมือระหว่างประเทศทางด้านเศรษฐกิจ เป็นการร่วมมือเพื่อให้เกิดความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจร่วมกัน ซึ่งหลายประเทศจะร่วมมือกันจัดตั้งเป็นกลุ่มเศรษฐกิจ เช่น สหภาพยุโรป เอเปก องค์การการค้าโลก อาเซียน CPTPP เป็นต้น

ประเภทของความร่วมมือระหว่างประเทศ



- 4. ความร่วมมือระหว่างประเทศทางการศึกษา วัฒนธรรม และอื่นๆ ในการให้ความช่วยเหลือ แลกเปลี่ยนความรู้และอื่นๆ เพื่อเกิดความเข้าใจอันดี ความก้าวหน้า การพิทักษ์คุ้มครองใน แต่ละด้านที่มีการตกลงร่วมมือกัน ความร่วมมือด้านนี้ เช่น องค์การยูเนสโก อาเซียน เป็นต้น
- 5. ความร่วมมือระหว่างประเทศที่เป็นการให้ความช่วยเหลือแก่ผู้อื่นที่ได้รับ ความเดือดร้อน เช่น ผู้ได้รับภัยพิบัติ ผู้ที่ไม่สามารถช่วยเหลือตนเองไม่ได้ ผู้อพยพจากภัยสงคราม เป็นต้น ความร่วมมือลักษณะนี้ เช่น กองทุนเด็กแห่งสหประชาชาติหรือยูนิเซฟ เป็นต้น