

Аникина Юлия Владимировна

студентка

Папулова Татьяна Николаевна

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Югорский государственный университет»

г. Ханты-Мансийск, ХМАО – Югра

ВЛИЯНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ПОЛИТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация: данная статья посвящена исследованию уровня эмоционального интеллекта, а также с чем он взаимосвязан. В представленной работе даются характеристики, соответствующие его высокому уровню, проанализирована его важность в урегулировании конфликта на примере переговоров в Сирии.

Ключевые слова: уровень эмоционального интеллекта, политические переговоры, урегулирование конфликта, коммуникация, взаимоотношения, коммуникативный риск, коммуникативная компетенция.

В настоящее время большое внимание уделяется способности человека решать не только интеллектуальные задачи, но и взаимодействовать с партнерами и выстраивать с ними эффективные взаимоотношения. Эмоциональный интеллект является одной из предпосылок таких способностей.

Базовым определением социального интеллекта является определение его как способности личности к пониманию собственных эмоций и эмоций других людей, на основе чего личность прогнозирует и организует эффективное общение и взаимодействие с окружающими.

Наиболее тесная взаимосвязь существует между уровнем эмоционального интеллекта с теми компонентами коммуникативной компетентности, которые влияют на возможность проявления коммуникативных рисков. К ним относятся:

- коммуникативные барьеры;
- уровень конфликтоустойчивости во взаимодействии с партнерами;

- степень адекватности отражения вербальной и невербальной экспрессии;
- степень способности предвидеть последствия поведения;
- уровень понимания логики развития сложных ситуаций межличностного взаимодействия и внутренних мотивов поведения людей;
- умение устанавливать контакты в процессе делового общения.

Высокому уровню развития эмоционального интеллекта соответствуют такие характеристики коммуникативной компетентности, как:

– хорошая ориентация в новых условиях и в трудных ситуациях, инициативность и самостоятельность принятия решения в процессе общения, умение отстаивать собственное мнение, стремление к общению и высокая адаптация к социально-психологическим ситуациям общения;

– социальная любознательность, умение слушать собеседника, комфортное состояние в условиях общения и публичности, легкость установления межличностных контактов;

– умение управлять собственными эмоциями, адекватная эмоциональная реакция на поведение и личность собеседника, гибкость эмоционального поведения, доминирование положительных эмоций, отсутствие эмоциональных барьеров в процессе общения;

– способность противостоять «острым» ситуациям и оптимально регулировать своё поведение в трудных ситуациях социального взаимодействия, умение управлять своими эмоциями в конфликтных ситуациях, конструктивность и адекватность взаимодействия при разрешении конфликтов [1].

Важно отметить тот факт, что наиболее часто участники коммуникации ведут переговоры на дистанционном расстоянии, и это отвлекает внимание исследователей от такого важного аспекта как эмоциональная реакция участников. При этом есть такие варианты политической коммуникации, при которой выполнение поставленных задач напрямую зависит от уровня эмоционального интеллекта. Также, в политической сфере применение всех методик установления контакта, успешного манипулирования собеседником, преодоления разногласий не-

возможно без умения распознавать и контролировать свои эмоции, а также определять способы воздействия на сознание собеседника, а также успешно воплощать их на практике. Так как переговорная деятельность высшего уровня чаще всего проходит в полузакрытом формате, единственной возможностью оценить уровень эмоционального интеллекта является видео пресс-конференций, которые дают участники после их завершения [2]. Наибольший интерес представляют переговоры, которые проходят с целью урегулирования конфликтной ситуации.

В качестве примера рассмотрим переговоры в Сирии.

В ходе данных переговоров, в начале, когда еще отсутствовало дипломатическое превосходство России и существовала высокая вероятность быть не воспринятым, так и на более поздних стадиях, когда аргументы российской стороны имели больше сторонников, С. Лавров не выражал обеспокоенность, слабость и вел себя в привычном для себя формате. На более поздних этапах переговоров министр иностранных дел России стал более раскованным, более раскрепощенным, более спокойно реагировал на ситуационные сложности. Во многом этому способствовало понимание собственного преимущества в ходе переговоров. Поведение, которое условно можно назвать раскрепощенным, может свидетельствовать об уверенности переговорщика в собственном превосходстве. При этом последнее качество может быть целенаправленно сконструированным, чтобы лишить равновесия противника, а может быть следствием уверенности в собственном превосходстве.

В данном случае имеет место достаточно эффективная методика, которая может успешно применяться при конфликтных переговорах (не переговорах о разрешении конфликта, а именно конфликтных переговорах, когда присутствуют противоречия и скрытое противоборство сторон). Причина успешности данной технологии связана с тем, что она способствует переходу с равнозначности переговорщиков в иерархическую плоскость. Равное отношение к противнику является важным для установления подлинно сотруднических отношений,

когда демонстрируется доверие, постулируется безопасность межгосударственных отношений. В свою очередь, иерархия подразумевает наличие не равноставных субъектов, а отношений «главенствующий – подчиненный». Когда один из субъектов демонстрирует патерналистское отношение, превосходство по отношению к другой стороне переговоров, то вторая может изменить ситуацию одним способом: доказать, что именно ее позиция выше. Однако при отсутствии этого в действительности или при равных силах участников иерархичность переговоров устранить не удастся. В таком случае использование методики переговоров «свысока» Сергеем Лавровым может быть расценена именно как стремление заставить всех мировых субъектов, вовлеченных в разрешение конфликта в Сирии, воспринимать это подобным образом.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что уровень эмоционального интеллекта подразумевает под собой конфликтоустойчивость, степень адекватности отражения экспрессии, способность предвидеть последствия и многое другое. А также его уровень очень важен при урегулировании конфликтов и ведении переговоров, особенно на высоком уровне.

Список литературы

1. Кишиков Р.В. Эмоциональный интеллект как предиктор коммуникативной компетентности менеджера. – М., 2013. – 9 с.
2. Паздерин В.Ю. Влияние эмоционального интеллекта на политические переговоры. – М., 2014. – 5 с.