

Аникина Юлия Владимировна

студентка

Гильманова Наталья Сергеевна

канд. пед. наук, доцент, преподаватель

ФГБОУ ВО «Югорский государственный университет»

г. Ханты-Мансийск, ХМАО – Югра

ПРОДУКТИВНОСТЬ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ

***Аннотация:** данная статья посвящена исследованию факторов, влияющих на продуктивность переговоров в политической сфере. Некоторые факторы также рассматриваются отдельно более подробно, и исследуется, для каких видов переговоров они более характерны. В данной статье анализируется такой компонент политических переговоров участников, как уровень эмоционального интеллекта участников переговоров. Рассматривается также влияние этого компонента в различных вариантах политической коммуникации.*

***Ключевые слова:** политические переговоры, эмоциональный интеллект, коммуникативный риск, установление контакта, взаимодействие, продуктивность политических переговоров.*

Политические переговоры являются древнейшей формой политической коммуникации. Изначально они рассматривались как диалог верховных лидеров с целью создания коалиций государств, их распадов, войн и революций. Поэтому очень важное место в науке занимает анализ факторов, влияющих на саму продуктивность политических переговоров. Непонимание и несогласие, отсутствие договоренности часто являются причиной конфликта между государствами и их представителями. С целью предотвращения подобных ситуаций, их урегулирования в разные времена и эпохи люди прибегали к переговорам: «Худой мир лучше доброй войны» (Марк Туллий Цицерон) [1].

Очень важным является в ходе переговоров достигнуть соглашения по обсуждаемым вопросам. Степень успешности достижения компромиссов и взаимовыгодных решений определяет успешность переговоров.

И.А. Василенко в своей работе «Политические переговоры» выделяет несколько факторов, влияющих на продуктивность политических переговоров: социокультурные, случайные факторы (демонстративная жесткость слабого партнера, напористость), объективный, субъективные, ситуационные, духовные факторы (стремление к получению богатства любой ценой), культурные, цивилизационные [2].

В данной работе более подробно будут рассматриваться субъективные факторы, так как они очень сильно влияют на продуктивность переговоров. Во многом их ход определяется личностью переговорщика. Чтобы успешно вести переговоры, помимо знания технических приемов, субъект переговоров должен обладать рядом качеств:

1. Уметь получать, анализировать и использовать информацию, а именно: собирать факты, статистические данные, анализировать документы, изучать материалы экспертизы, проводить самостоятельные исследования для обеспечения полноты знания о существе проблемы, причинах конфликта, своих партнерах, их интересах и возможностях разработки новых вариантов решения проблемы.

2. Обладать профессиональным опытом и опытом межличностного общения с различными людьми. Иметь определенный социальный статус, выражающийся в общественно признанных показателях (должность, звание, награды), или авторитет власти, обладать объемом прав и полномочий выступать в переговорах в качестве официального лица, т. е. от имени определенной организации, группы.

3. Иметь авторитет у других участников переговоров. Чем выше авторитет в профессиональном плане (личность решает профессиональные вопросы лучше других участников группы), чем выше авторитет в социальном плане (личность в большей степени, чем другие члены группы, откликается на социальные проблемы членов группы и оказывает помощь в их решении), тем выше авторитет личности.

4. Обладать высоким уровнем эмоционального интеллекта [3].

Последнее качество мы рассмотрим более подробно.

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 [4].

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, когда от уровня эмоционального интеллекта напрямую зависит способность человека выполнять поставленные задачи. В частности, в рамках политических переговоров применение всех методик, нацеленных на установление контакта, преодоление разногласий, успешное манипулирование собеседником невозможны без умения распознавать и контролировать свои эмоции, а также определять способы воздействия на иррациональную структуру сознания собеседника и успешно воплощать их на практике. К сожалению, переговорная деятельность высшего уровня зачастую проходит в полузакрытом формате или представляется в виде стенограммы, не дающей возможности увидеть невербальное поведение участников коммуникации [5]. Единственной возможностью оценить уровень эмоционального интеллекта является видео пресс-конференций, которые дают участники после их завершения. Наибольший интерес представляют переговоры, которые проходят с целью урегулирования конфликтной ситуации.

В качестве примера рассмотрим переговоры Государственного секретаря США Дж. Керри и министра иностранных дел РФ С. Лаврова.

Политические переговоры по урегулированию конфликта в Сирии, которые проходили в 2013 году, показали многим особенности и методы ведения обще-

ния переговорщиков, в том числе и их эмоциональную зрелость. В ходе анализа переговоров исследователи сделали вывод, что российские лидеры проявляют устойчивость при появлении первых признаков дискомфорта и недовольства противоположной стороны коммуникации, учитывая тот факт, что это недовольство, скорее всего, в ближайшем будущем будет сопровождаться осуждением со стороны общественности. Данный навык является признаком стабильности, компетенции в своей профессиональной сфере и умения отстаивать национальные интересы в условиях накаленной обстановки и агрессивной среды. Более того, важным считается умение в момент «считывания» не выразить недовольство к стороне американских представителей, колебания, страха, неудовлетворения. Последний факт может подтверждаться публикациями в зарубежной прессе, посвященными устойчивости и твердости в своих решениях В.В. Путина, Д.А. Медведева и С.В. Лаврова. Исходя из того, что В.В. Путин, Д.А. Медведев и С.В. Лавров способны распознавать эмоции оппонентов, понимать их намерения, способны управлять своими эмоциями и эмоциями других людей в целях решения практических задач, можно сделать вывод, что они обладают высоким уровнем эмоционального интеллекта.

Особенно значимым данный аргумент будет для характеристики устойчивости В. Путина. Так, признание роли В. Путина в мировой политике вышло в знаменитом журнале Times с заголовком «Америка слаба и колеблется. Россия богата и возрождается – и ее лидера не заботит, что о нем думают».

Способность России в лице С. Лаврова отказываться от невыгодных предложений США подтверждается его международным прозвищем «мистер Нет». При этом он не является российским «близнецом» К. Райс. Министр иностранных дел России способен шутить в сложных ситуациях, умеет уходить от невыгодных вопросов и выдавать только очень выверенную информацию. Эта черта проявилась также в разгар решения сирийского вопроса, когда на острый вопрос испанской журналистки С. Лавров ответил только то, что она красива, а также позволил себе ряд шуточных (не колких) ответов журналистам, которые были

всерьез настроены услышать о несогласии России с американской позицией по Сирии.

Важным признаком эмоционального интеллекта считается способность варьировать переговорные методики в зависимости от задач, требующих решения за переговорным столом, а также от динамики разрешения вопроса, от пространства проведения переговоров. Как следствие, в ходе переговорного процесса для каждой стороны могут быть отмечены как позитивные периоды, так и негативные моменты, связанные с высокими рисками. Высокий уровень эмоционального интеллекта позволяет переговорщику в каждый момент оптимальным образом выстраивать свое поведение, подбирать нужную переговорную методику.

Обобщение сказанного выше позволяет сделать вывод, что на продуктивность и эффективность политических переговоров влияет масса факторов, таких как: умение получать, анализировать и использовать информацию, обладание опытом как профессионального, так и межличностного общения, авторитет среди других участников конференции, уровень эмоционального интеллекта. Также следует уточнить, что уровень эмоционального интеллекта подразумевает под собой конфликтоустойчивость, степень адекватности отражения экспрессии, способность предвидеть последствия и многое другое.

Список литературы

1. Марк Туллий Цицерон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www. epwr.ru>quotation/txt_7_27.php](http://www.epwr.ru>quotation/txt_7_27.php)
2. Василенко И.А. Политические переговоры: Учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Инфра-М, 2011. – 396 с.
3. Ветренко И.А. Игровой подход в политических переговорах: Автореферат. – Екатеринбург, 2009. – 43 с.
4. Кишиков Р.В. Эмоциональный интеллект как предиктор коммуникативной компетентности менеджера. – М., 2013. – 9 с.
5. Паздерин В.Ю. Влияние эмоционального интеллекта на политические переговоры. – М., 2014. – 5 с.