

## Личностный фактор в переговорном процессе

Научный руководитель – Кувыркова (Барина) Екатерина Александровна

*Чугунов Глеб Павлович*

*Студент (бакалавр)*

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет мировой политики, Москва, Россия

*E-mail: hopeiamreal@gmail.com*

**“Самая главная формула успеха - знание, как обращаться с людьми”.**

**Теодор Рузвельт**

Роль переговорного процесса была традиционно высокой в межгосударственных отношениях. Страны решали экономические, политические, территориальные и другие вопросы в рамках различных встреч, конференций. Нельзя не отметить роль тех, кто является важнейшими участниками переговорных процессов глобального масштаба - лидеров стран, министров иностранных дел, послов.

В ходе международных переговоров буквально каждое слово дипломатов, политических лидеров оказывает весомое влияние на происходящие в мире события. Государственные деятели влияют на ход исторических событий заключая союзы, выставя ультиматумы, накладывая вето на определенное решение.

Переговоры отличаются друг от друга в зависимости от тематики, количества участников, задач и множества других условий. В настоящее время существует классификация стилей проведения переговорного процесса, основанная на концепции типов Личности Карла Юнга и Международном Стандарте психологических типов [2]. Авторы выделяют 16 личностных стилей, имеющих отличительные черты и отображающих разнообразие переговорных ситуаций и личностных подходов к ним. От стиля ведения переговоров зависит, насколько эффективны будут их результаты. Личностный стиль проведения переговоров - те индивидуальные, профессиональные качества и особенности, которые обуславливают способы ведения переговоров [4]. На формирование личностного стиля влияет большое количество факторов: степень подготовленности к переговорам, профессиональный уровень переговорщика, его навыки.

Далеко не все политические аналитики уделяют должное внимание роли личности в переговорном процессе. Как правило, они стараются прогнозировать картину будущего мира в глобальном ракурсе, опираясь на методологию позитивизма [1].

Разумеется, переговорщик прежде всего отстаивает позицию стороны, которую он представляет. Порой, участники переговоров могут быть ограничены конкретными указаниями высших эшелонов власти. В таком случае, они должны подстроить свой личностный стиль под необходимые в особых условиях проведения переговоров рамки.

Однако, когда речь идёт о ситуации, в которой необходимо разрешить конфликт, переговорщик, напротив, может проявить свои навыки и умения в полной мере, дабы добиться наиболее эффективного результата. Продвигая интересы государства, его лидер, дипломат или иной представитель будет использовать методы и механизмы, которые, по его мнению, прошли проверку многих лет практики переговоров и дают должный эффект.

Таким образом, переговорщики - это, в первую очередь, люди, а не просто репрезентация организаций и институтов, которые они представляют [3]. Участник переговоров глобального значения оказывает весомое влияние на принятие решений международного масштаба. Анализ личностного стиля позволяет понять мотивацию действий, глубинные

причины поведения и продвижения на переговорах определённой позиции, проследить дальнейшие планы сторон. Поэтому, как нельзя понять политическую историю без анализа великих личностей, создавших эту самую историю, так невозможно анализировать происходящие сейчас политические изменения на международной арене без рассмотрения личностных черт представителей стран.

### Источники и литература

- 1) 1. Василенко И. А., Личностный стиль за столом международных переговоров / Василенко И. А., Василенко Е. В. — М.: Аспект Пресс, 2012.
- 2) 2. Василенко И.А. Эффективный Переговорщик: личностный стиль, стратегии, технологии / Василенко И.А., Василенко Е.В.-Москва: Международные отношения. 2017 С. 92-95
- 3) 3. Ниренберг Дж., Росс И.С. Секреты успешных переговоров. М.,2007
- 4) 4. Чурикова А.Е. Роль личностного фактора в процессе политических переговоров // Вестн. Моск. Ун-та. Сер. 12. Политические Науки. 2010. № 5