

Секция «Глобальная дипломатия и международные отношения»

Психологические аспекты международных переговоров

Бекоева Д.Д.¹, Radtchenko-Draillard S.B.²

1 - , E-mail: chovol@mail.ru; 2 - , E-mail: svetlana-draillard@orange.fr

Бекоева Д.Д.

доктор психологических наук, доцент

кафедры управления персоналом

факультета государственного управления МГУ

bekoeva@mail.ru

Драйлар С.

доктор политологических наук

Университет Сорбонны, Париж

svetlana-draillard@orange.fr

Одной из важных проблем глобальной дипломатии является международный переговорный процесс в системе дипломатических отношений. Психологические аспекты международных переговоров играют детерминирующую роль, поскольку они влияют на процесс принятия решения, посредством которого переговоривающие стороны или протагонисты (protagonistes) стремятся прийти к соглашению в целях урегулирования конфликтов, несмотря на различия их интересов и целей. С точки зрения Радченко-Драйлар «международные переговоры являются фундаментальным процессом обмена мнениями и идеями между дипломатами и политиками разных стран, приводят в соответствие точки зрения участвующих сторон в преодолении разногласий и споров». Исключительно различные по применению и содержанию, важные по их тематике и постановке проблем, с выделением ряда элементов, они способны заинтересовать с практической и теоретической точки зрения различных специалистов. Специфическая психологическая особенность дипломатических переговоров состоит в том, что они представляют собой исключительно сжатую по времени и пространству социальную активность субъектов с переменными аспектами взаимодействия: соперничества и компетенции (competition) и сотрудничества (cooperation). Согласно гипотезе Радченко-Драйлар основными элементами характеризующими международные дипломатические переговоры являются: интеракция - взаимодействие между протагонистами в ходе дебатов; целенаправленные разногласия - наличие противоречий, различающихся по силе и направленности: от незначительных различий в рассуждениях до непримиримых противоположных оппозиций и объявленных конфликтов; общность желаний разрешить проблему - признание взаимозависимости, поскольку каждый протагонист направляет свои действия на поиск решения, основанного на взаимодействии всех участвующих сторон; принцип единства договора - признание факта, что предложенное решение будет принято всеми участвующими сторонами; добровольный характер участия в переговорах - каждый переговоривающий протагонист или дипломатическая делегация имеют право продолжить или прервать начатые переговоры; психологические особенности взаимоотношений между протагонистами – характеристики, связанные с восприятием, мышлением и общением, которые являются инструментом обоюдного принятого решения (договора или конвенции) или отказа от него» [3].

В основе международного переговорного процесса лежит классическая система международных отношений, базирующаяся на суверенитете национального государства. При этом система управления развитием международной деятельности опирается на принцип международного представительства, воплощенный в системе хартии ООН и позволяющий

реализовывать цивилизационно-культурологическую многополярность мира. В основе организации международного сообщества находится принцип конфедерации, обеспечивающий целое из независимых друг от друга частей. Исходя из этого, дипломат, строя свою позицию, исходит из понятия "национального интереса". Это значит, что его позиция не может быть независима от идеологических и прочих интересов. Термин дипломатия имеет следующее определение в словаре междынародных отношений: «Официальная деятельность глав государств, правительств и специальных органов внешних сношений по осуществлению целей и задач внешней политики государств, а также по защите интересов государства за границей» [1]. По нашему мнению, немаловажной составляющей исторически сложившихся оснований для формирования статуса дипломата является суверенность государства, а следовательно, ее воплощением является неприкосновенность дипломата, находящегося за рубежом. Исходя из этого, в международных переговорах основными задачами дипломатов являются:

- представлять интересы своей страны за рубежом и информировать свое правительство (репрезентация и информация);
- общаться с дипломатами и политиками других стран (коммуникация);

- разрешать проблемы, конфликты и предлагать сотрудничество в результате встреч, конференций и саймитов (переговоры).

Таким образом, основная деятельность дипломатов связана со средствами общения, с мышлением и является частью культуры ведения переговоров. По мнению Бекоуовой «ряд специалистов в западной Европе и США, сторонники социологического подхода и теории взаимозависимости подчеркивают, что глобализация на протяжении истории развития общества является основной тенденцией международных отношений Глобализация и фрагментация отражают противоположные влияния в социокультуре и закономерности роста взаимозависимости в деятельности дипломатов» [6].

Многие авторы, в частности, указывают на противоречивость закономерностей изменения современной жизни, которую надо учитывать в деятельности дипломатов. С одной стороны, происходит интернационализация, транснационализация и универсализация экономической, социальной, политической, культурной и всей общественной сферы, а с другой – создаются и укрепляются суверенные государства, развиваются национальные общности. Р. Гиплин выделяет «три основных вида деятельности дипломатов: 1) коерцитивная (сдерживания) и наступательная дипломатия (coercion and offense) - использование угроз, предупреждений или ограниченной вооруженной силы с целью заставить другую страну прекратить свою агрессивную внутреннюю или внешнюю политику; 2) превентивная и защитная дипломатия (prevention and defense) - использование мер предупреждения, блокирования и настаивания на введении переговоров с целью разрешить существующие противоречия и избежать открытые конфликты; 3) диссuasивная (связанная с разубеждением) дипломатия (dissuasion) - использование воздействия на ту или иную страну или ослабление страны, которая намеревается использовать силу и агрессию» [2].

Именно воздействие является целью международных переговоров в международных отношениях. В психологии дипломатии под воздействием понимается целенаправленный перенос движения информации от одного участника взаимодействия к другому. Воздействие может быть непосредственное (контактное), опосредованное (дистантное, с помощью чего-либо) или смешанное (контактно-дистанционное в зависимости от времени и обстоятельств). Можно предположить что, при ведении информационной борьбы объектами воздействия станут: информационно-технические системы различного масштаба и назначения, система формирования, распространения и использования информационных ресурсов во временном пространстве, система формирования общественного сознания (с помощью пропаганды и средств массовой информации), система формирования и функ-

ционирования общественного мнения, система принятия решений влияющих на психику людей. По мнению Радченко-Драяр «Абсолютно необходимо учитывать психологические и психоаналитические факторы воздействующие на психику, прежде всего амбивалентность чувств каждого субъекта, завистливое соперничество между индивидами, проблемы биллингвизма и конкуренция между народами являются основными компонентами конфликтов в международных отношениях» [4].

Знание и информация в настоящее время через интернет распространяются в масштабах всей планеты и современная информационная волна охватывает все государства независимо от их уровня социально-экономического развития. Внешняя политика государства или группы стран может быть эффективной только при условии надежного обеспечения полной и достоверной информацией. Поэтому освобождение информации от субъективного официального контроля, излишней цензуры и чрезмерной секретности являются предпосылками прогресса мирового сообщества и успешной деятельности ООН.

Согласно исследованиям Радченко-Драяр, уровни ведения информационной деятельности могут быть следующими: 1) стратегический (использование стратегий принятия решений, стратегия риска, реалистическая стратегия или осторожная стратегия); оперативный (использование функций: функции силы и давления, функции защиты, функции переменных действий в зависимости обстоятельств); 2) тактический (открытая тактика - открыто изложить свою точку зрения; более отстраненная тактика - держаться нейтрально и сопоставлять противоречивые точки зрения, не исключая ориентации на одну из них, но не заявлять открыто; закрытая тактика - умалчивать о своей точке зрения, даже прибегать иногда к специальным мерам, чтобы скрыть свою позицию). Естественно, что содержание каждого из этих уровней задается целью, которая преследуется в коммуникативном действии дипломатов, но важно, что принципиально каждая из названных позиций обладает определенными возможностями для повышения эффекта воздействия на протагонистов. Общение включает в себя обмен информацией между ее участниками, который может быть охарактеризован в качестве коммуникативной стороны общения в ходе переговоров. «Для дипломата, участвующего в переговорах, работа начинается задолго до того, как он встречает своего оппонента - адверсера (adversary). Прежде всего, необходимо изучить проблему, которую предстоит обсуждать». В ходе переговоров обычно используются все средства давления на противника» [5].

Участники начинают с изложения своих исходных позиций, часто включающих завышенные требования, и нередко делают это в жесткой ультимативной форме для того, чтобы вызвать замешательство протагониста, стороны нередко выставляют дополнительные требования в моменты, когда все основные параметры соглашения, казалось бы, уже согласованы. Поэтому участнику дипломатических переговоров приходится полагаться на интуицию и свой опыт столь же часто, как и на теоретические знания. Повышение требований к деятельности дипломатов и служащих международных организации в современный период связано с расширением сфер воздействия международных организаций на межгосударственные и внутригосударственные процессы. От внутренних установок дипломатов и служащих международных организаций, от их компетенций зависит успех переговорного процесса и деятельность дипломатов и повышение роли международных организаций. Требования к дипломатической деятельности раскрываются в международно-правовых документах, основываются на принципах компетентности, добросовестности, беспристрастности, независимости и опираются на парадигму социального и развивающегося человека. Деятельность международных переговоров дипломатов и международных служащих должна опираться на психологические аспекты и соответствовать высоким стандартам ответственности, социальных, профессиональных, экспертных, этнических, конфессиональных, личностных и моральных компетенций.

Литература:

1. Smouts, M.-C., Battistella, D., Vennesson, P., Dictionnaire des relations internationales. 2003, Paris: Dalloz.
2. Gilpin, R., No One Loves a Political Realist, in Security Studies, 1996, 5 (3) p.3-26.
3. Radtchenko-Draillard, S., La spécificité de la négociation, In Cahiers internationaux de psychologie politique, 2012, 21, pp.26-48.
4. Radtchenko-Draillard S., L'étude psychanalytique de la résolution des conflits dans les interactions internationales et la négociation, 2016, Thèse de Doctorat en psychologie. Université Sorbonne Paris Cité- Publication de l'Université Paris Diderot, 2 vol., 506 p.
5. Radtchenko-Draillard, S., Theory of games and process of the international negotiation, In Societal and political Psychology International Review, 2011, 2, (2), p.129-141
6. Бекоева Д.Д., Зверева О.В. Имидж служащего международной организации/ Сб. Государственное управление в XXI веке: традиции и инновации. Материалы 4 международной конференции ФГУ МГУ им. М.В. Ломоносова М. Изд. РОССПЭН Т.1,2006.
7. Бекоева Д.Д., Тихенький В.Г. Компетентностная модель эффективного менеджера// Ж. Проблемы теории и практики управления, Т8, №8, 2014.
8. Бекоева Д.Д. Формирование этических установок менеджера/ Сб. Социальная ответственность бизнеса и этика менеджмента. М. Изд. МАКС Пресс 2011