

Секция «Политические науки»

Эмоциональный интеллект как базовая составляющая личностного стиля переговорщика

Паздерин Владимир Юрьевич

Аспирант

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

E-mail: pazderin@inbox.ru

Успех политических переговоров зависит от многих факторов, в числе которых - политическая обстановка, близость менталитетов, личные особенности переговорщиков и др. Каждый фактор способен как сглаживать, так и подчеркивать имеющиеся противоречия. Однако, переговоры - это, в первую очередь, процесс взаимодействия личностей, которые вступают во взаимодействие, влияют друг на друга и выдают общий результат. Именно поэтому в рамках теории политических переговоров исследователи очень часто обращались к анализу психологических типов переговорщиков, к особенностям их поведения. Так, зависимость результата коммуникации от личных особенностей его участников в своих трудах изучали В. Мاستенбрук [6], К. Селлих и С. Джейн [8] и др.

Исследователи политических переговоров говорили о том, что эмоциональная природа, безусловно, неискоренима, она оказывает влияние на тип и стиль переговорщика, но при этом каждый, кто представлять страну в рамках переговорного процесса, должен стремиться слышать только голос разума и руководствоваться логикой. Так, по мнению Д. Гоулмана, эмоциональный интеллект - это то, что дает наилучшим образом использовать свои умственные данные, свой разум [2].

Однако, крайне малое количество трудов посвящено анализу роли эмоционального интеллекта для повышения эффективности политических переговоров. В связи с этим изучение эмоционального интеллекта в рамках политической науки приобретает все большую актуальность, поскольку позволяет устранить диссонанс между рациональным и иррациональным в сознании переговорщика. Переговоры являются важным контекстом для исследования влияния эмоций на межличностное взаимодействие. Эмоции переговорщиков являются важной составной частью ведения переговоров. Переговоры как контекст исследования эмоциональных состояний представляют собой идеальную модель для изучения не только влияния индивидуальных особенностей на поведение переговорщика, но и для изучения самих переговоров как межличностного взаимодействия.

Само понятие эмоциональный интеллект, с точки зрения разных авторов, включает в себя различные черты. Так, по мнению Д. Гоулмана, эмоциональный интеллект представляет собой сложную структуру, которая состоит из четырех блоков: самооценка; контроль; социальная чуткость; управление отношениями. Именно уверенность в себе позволяет лидерам использовать приемы эмоционального воздействия на аудиторию. Уверенность в себе позволяет держать лицо во всех ситуациях, не ронять чувство собственного достоинства, демонстрируя гнев, несдержанность и т.д.

Контроль включает в себя, в первую очередь, умение управлять своими собственными эмоциями. Феличе в своей работе указывал на то, что «если мы хотим господствовать над эмоциями других, мы должны хорошо владеть своими. Иначе наше преимущество

всегда будет сомнительным преимуществом если мы дадим власть своим эмоциям, то обязательно упустим тот единственный представившийся нам счастливый случай. Мы будем не в состоянии применить необходимые в переговорах вкрадчивость и обаяние» [Мастенбрук 1993: 6, 57].

Социальная чуткость - это понимание образа мыслей и чувств собеседника, а также той социальной группы, которую он представляет и ожидания которой возлагают ответственность на собеседника.

Наконец, управление отношениями понимается как способность использовать понимание своих эмоций, понимание эмоций и слабостей собеседника для того, чтобы создать необходимую атмосферу, получить конечный результат переговоров.

Однако, иные подходы к определению эмоционального интеллекта определяют иные требования к переговорщикам. Так, в соответствие с методикой Д. В. Люсина, эмоциональный интеллект состоит из двух блоков: умение определять и контролировать свои эмоции и способность распознавать и задавать эмоции собеседника [5]. Феличе также пишет, что для успешного проведения политических переговоров следует прятать и симулировать эмоции, учиться видеть, что спрятано под маской собеседника и знать все тонкости проявления базовых эмоций: страха, волнения, сомнения, гордости, страсти и истинного спокойствия [Мастенбрук 1993: 6, 59].

При этом, важно понимать, что способность задавать эмоциональный настрой собеседника, который также готов «считывать» эмоции других переговорщиков, начинается с демонстрации тех чувств и настроений, которые необходимы, вне зависимости от их реального наличия. Именно эмоции, которые выражает переговорщик, создают его лицо, личностный стиль. Другими словами, именно высокий эмоциональный интеллект позволяет переговорщику определять мотивы собеседника, чтобы в дальнейшем использовать это знание для построения своей коммуникационной стратегии. Поскольку добрая воля как и агрессия должны быть использованы только тогда, когда это имеет необходимость. Ошибка в проявлении той или иной эмоции ставит под угрозу всю стратегию, которая при понимании ее уместности может принести желаемый результат.

Таким образом, эмоциональный интеллект включает в себя способность управление собственными эмоциями и эмоциями других людей. Эта трактовка эмоционального интеллекта в наибольшей степени подходит для исследования политических переговоров. Поскольку именно в рамках переговорного процесса, когда каждый участник имеет высокие цели, определяет необходимость не только управлять самим собой, но и оказывать воздействие на собеседника, манипулировать его эмоциональным состоянием, выстраивая собственный стиль ведения переговоров.

Литература

1. Андреева И. Н. Предпосылки развития эмоционального интеллекта // Вопросы психологии, 2007. - № 5. - С. 57 — 65.
2. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
3. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект. - М.: АСТ, 2009.
4. Дубинин Ю. Мастерство переговоров. - М., 2006.

5. Люсин Д.В. Современные представления об эмоциональном интеллекте// Социальный интеллект: Теория, измерение, исследования / Под ред. Д.В. Люсина, Д.В. Ушакова. М.: Институт психологии РАН, 2004.
6. Мастенбрук В. Переговоры.- Калуга, 1993.
7. Ниренберг Дж., Росс И. Секреты успешных переговоров. – М., 2007.
8. Селлих К., Джейн С.С. Переговоры в международном бизнесе.- М., 2005.
9. Bar-On R. The Bar-On Emotional Quotient Inventory (EQ-i): Technical Manual. Toronto: Multi-Health Systems, 1997.
10. Mayer J.D., Salovey P. Emotional Intelligence.- Baywood Publishing Co. Inc., 1990.