

Особенности тактико-психологического воздействия в процессе переговоров

Научный руководитель – Крюкова Евгения Сергеевна

Семченко Валерия Олеговна

Студент (бакалавр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Юридический факультет, Кафедра криминалистики, Москва, Россия

E-mail: Nera2007@mail.ru

Переговоры – это неотъемлемая часть жизни общества. Каждый человек в своей жизни вёл те или иные переговоры: в бизнесе, в рабочем коллективе, в семье, на улице. Если брать более глобальный уровень – то переговоры ведутся и на международной арене. Не стоит забывать, что переговоры ведутся и в экстремальных ситуациях: с преступниками. Таким образом, они ведутся повсеместно.

В основе тактико-психологических приёмов и воздействия в процессе переговоров лежит тактика допроса, одного из самых распространённых следственных действий. При производстве данного следственного действия следователю необходимо обладать знаниями в области психологии, уметь подстраиваться под конкретную ситуацию и личность допрашиваемого лица, использовать тактические приемы и методы психологического воздействия [1;484]. Использование приемов и методов необходимо для получения от допрашиваемого лица достоверных сведений об обстоятельствах произошедшего, а также получение другой криминалистически значимой информации. Допрашиваемый не всегда в курсе того, какие именно сведения важны следствию, может заблуждаться, к тому же не исключаются случаи дачи ложных показаний, умалчивания, отказа от показаний, создания дополнительных помех для следователя.

Во время переговоров также важно уметь подстраиваться под оппонента, по возможности грамотно использовать тактические приемы и методы психологического воздействия, но не злоупотреблять ими.

Переговоры – это та зона, где наиболее привлекательной является позиция уважения к противоположной стороне, именно поэтому не стоит думать, что высокий социальный статус делает человеком знатоком во всём. В таком случае срабатывает «эффект статуса», когда человек отказывается воспринимать мнение других, думая, что он самый образованный, умный, к примеру, в силу более высокой должности. Однако переговоры необходимо организовывать в зависимости от того, какой результат мы хотим получить. Поэтому если мы хотим наиболее успешный результат, следует создать обстановку, в которой будет комфортно как одной, так и второй стороне.

Философ Френсис Бэкон в «Эссе о гражданской и моральной жизни» справедливо отметил, что «все переговоры имеют целью выявить человека или воздействовать на него. Если хочешь воздействовать на кого-либо, надо знать его натуру и склонности, чтобы подчинить его, или его цели, чтобы убедить его, или его слыбые места, чтобы застрашать его. . . » [2].

Безусловно, в переговорах участвуют не просто абстрактные представители той или иной стороны, а конкретные живые люди, которые обладают эмоциями, исповедуют какие-либо ценности и имеют определенный жизненный опыт. Всё перечисленное обязательно нужно учитывать при подготовке и непосредственном проведении переговоров. Если у нас есть возможность изучить биографию лиц, публичные выступления и особенности сторон, это может сыграть на руку непосредственно во время переговоров и подготовки к ним.

Поскольку переговоры – это, прежде всего, умение оказывать влияние, то стоит упомянуть о тактико-психологическом воздействии. Отмечу несколько приемов, которые активно используются.

Тактический приём «Сюрприз»: удовлетворяется требование, которое, по мнению оппонента, не должно было быть принято. Данный тактический приём имеет цель вызвать растерянность у противоположной стороны, перетянув таким образом инициативу на себя;

Приём «Пакет» предполагает обсуждение за один раз не одного вопроса, а целого комплекса вопросов. Так, предположительно, если оппонент заинтересован в одном или нескольких предложениях, то он примет и остальные предложения;

Приём «Ультиматум» является довольно бесцеремонным, так как предполагает предъявление требования о принятии условия только при таких условиях или больше никак, сопряжённый с давлением;

Приём «Выжидание» используется, когда хотим услышать мнение противоположной стороны прежде, чем мы озвучим своё. Данный приём позволяет сформулировать позицию на основе точки зрения другой стороны, учитывая все возможные детали и подводные камни.

Приведенные приёмы необходимо использовать с учётом конкретных особенностей ситуации и личности, а также в зависимости от того, какие цели мы преследуем на переговорах.

Стоит отметить, что воздействие может оказываться не только с помощью различных тактических приёмов, но и путём воссоздания определённой, не всегда удобной для сторон, обстановки. Даже размер и формы стола во время переговоров имеют значение и могут нам о чём-либо говорить. Так, политические переговоры России с представителями других стран нередко проводятся за большими и длинными столами. Однако не для всех длинная дистанция является комфортной. Более того, некоторые психологи считают, что большое расстояние между сторонами может говорить о переговорах с позиции силы. И сила в руках той стороны, которая организывает данные переговоры.

Источники и литература

- 1) Криминалистика: учебник/ под ред. Н.П. Яблокова, И.В. Александрова – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2017. С. - 484;
- 2) Фрэнсис Бэкон, The essayes or covnsels civill and morall /Эссе о гражданской и моральной жизни, 47. OF NEGOTIATING/XLVII. О переговорах;