



На правах рукописи

Чурикова Анастасия Евгеньевна

**РОЛЬ ЛИЧНОСТНОГО ФАКТОРА В ПРОЦЕССЕ
ПОЛИТИЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ**

Специальность 23.00.02 -
политические институты, процессы и технологии

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата политических наук

9 ИЮН 2011

Москва-2011

Диссертация выполнена на кафедре российской политики факультета
политологии МГУ имени М. В. Ломоносова.

Научный руководитель: доктор политических наук,
профессор Василенко Ирина Алексеевна

Официальные оппоненты: доктор исторических наук, профессор
Гаджиев Камалудин Серажуудинович
кандидат политических наук
Дмитриева Елена Аркадьевна

Ведущая организация: Российский университет дружбы народов,
кафедра сравнительной политологии

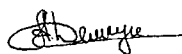
Защита состоится 22 июня 2011 года в 15 часов на заседании
Диссертационного совета Д 501.001.47 по политическим наукам при
Московском государственном университете имени М. В. Ломоносова по
адресу: 119991, ГСП-1, Москва, Ломоносовский проспект д. 27 корп. 4,
учебный корпус МГУ № 1, ауд. Г624.

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале Отдела
диссертаций в Фундаментальной библиотеке МГУ имени М.В.Ломоносова по
адресу: г. Москва, Ломоносовский пр., д.27 (сектор «А», 8 эт.,к.812).

Автореферат размещен на сайте факультета политологии МГУ имени
М.В.Ломоносова: http://polit.msu.ru/next_asp/diss_council/

Автореферат разослан « 20 » мая 2011 г.

Ученый секретарь диссертационного
совета по политическим наукам
Д 501.001.47
кандидат философских наук, доцент



Демчук А. Л.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования.

Эффективность современных переговорных коммуникаций во многом зависит от способности учитывать личностные особенности и психологию партнеров. Выстраивая стратегию и тактику переговоров, выбирая аргументацию, необходимо принимать во внимание индивидуальные психологические и коммуникативные качества, профессионализм и опыт собеседников, их стиль общения, привычки и склонности. Эти знания помогают быстрее найти общий язык с партнерами по политическим переговорам и построить конструктивные взаимоотношения. Возрастающая роль коммуникаций в политическом процессе, переход к переговорам как к одной из главных форм международного политического диалога – всё это делает тему роли личностного фактора в процессе политических переговоров весьма актуальной.

Многие исследователи переговоров называют личностный фактор основной причиной как громких успехов, так и фатальных ошибок на переговорном поприще. Именно поэтому весьма важно исследовать личностные стили ведения переговоров с научной точки зрения, выделяя как наиболее эффективные, так и ошибочные личностные стратегии переговорщиков. При этом стоит заметить, что в общественных науках споры о роли личности в социально-политических процессах ведутся на протяжении многих лет. Применительно к теме политических переговоров основной вопрос, разделивший исследователей на два противоположных научных лагеря, можно сформулировать так: является ли переговорщик «винтиком» в четко отлаженном переговорном процессе или его личность способна влиять на результаты переговоров?

Большинство политиков, имеющих значительный опыт в сфере политических переговоров, придерживаются второй точки зрения, полагая, что переговоры и их итоги, как и вся политическая деятельность, несут печать личностного фактора, сочетания знаний, опыта и способностей.¹ С этим трудно не согласиться. Переговоры ведутся, прежде всего, людьми, привносящими в них собственные индивидуальные качества, эмоции, опыт и профессиональные навыки, что способно оказывать существенное влияние на ход переговоров. Особенно это характерно для переговоров на высоком и высшем уровне с участием государственных лидеров, на которых лежит персональная ответственность за реализацию национальных интересов в переговорном процессе.

Личностный стиль и его влияние на процесс политических переговоров в данной работе будет рассматриваться на примере переговорных стилей ведущих российских политических лидеров - Президента Российской Федерации Д.А.Медведева и Председателя Правительства РФ В.В.Путина. Управленческий «тандем» Путин – Медведев весьма влиятелен в мировой политике, российские лидеры имеют внушительный опыт в сфере проведения переговоров различных уровней. Изучение такого опыта и личностных особенностей ведения переговоров российских политиков будет весьма важным и актуальным для дальнейшего развития российской переговорной школы и повышения эффективности переговорных коммуникаций с целью достойного представительства нашей страны на международных переговорах.

Степень разработанности проблемы.

Современные исследователи уделяют значительное внимание различным аспектам переговорного процесса, так или иначе затрагивая вопрос о роли личностного фактора. Так, значительный массив работ

¹ См.: Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров. М., 2009. С.59

отечественных и зарубежных исследователей посвящен теории переговоров, их стратегии и тактике. Среди них можно назвать уже ставшие классическими труды Белланже Л., Киссинджера Г., Козна Р., Нергеша Я., Никольсона Г., Ниренберга Дж., Фишера Р., Этель Д., Юри У., Форсайта П.² Из работ отечественных авторов следует выделить исследования Василенко И.А., Дубинина Ю.В., Исраэляна В.Л., Лебедевой М.М., Мамонтова С.Ю., Соловьева Э.Я., Хордина Г.В.³

В работах зарубежных исследователей последних лет много внимания отводится различным аспектам переговорных технологий, в том числе связанных с влиянием личностного фактора на эффективность коммуникаций. Можно назвать труды У.Зартмана, Р.Авенхауса⁴, К. Ли,⁵ В. Мастенбрука⁶, П. Миртса,⁷ Дж. Себениуса,⁸ К.Селлиха и С.Джейна,⁹ П. Хопманна,¹⁰ Л.Томпсона¹¹ и др.

Для более глубокого понимания роли личностного фактора в политических переговорах весьма значимыми также являются работы по

² Белланже Л. Переговоры. СПб., 2003. Киссинджер Г. Дипломатия. М., 1997. Нергеш Я. Поле битвы – стол переговоров. М., 1989. Никольсон Г. Дипломатия. М., 1941. Ниренберг Дж. Мастерство переговоров. Минск. 1996. Фишер Р., Этель Д. Подготовка к переговорам. М., 1996; Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. М., 1990. Форсайт П. Успешные переговоры. М., 2004

Cohen R. *Negotiating Across Cultures: Communication Obstacles in International Diplomacy*. Washington, D.C.: United States Institute of Peace Press, 1997.

Cohen R. *Negotiating Across Languages* // Paper prepared for the British International Studies Annual Conference, Bradford, December, 2000.

³ Василенко И.А. Политические переговоры. М., 2010; Василенко И.А. Искусство международных переговоров в бизнесе и политике. М., 2009; Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров. М., 2009; Исраэлян В. Л. Дипломаты лицом к лицу. М., 1990; Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. Подходы, решения, технологии. М., 1999; Соловьев Э.Я. Искусство проведения переговоров. М., 2006; Хордин Г.В. Переговорные процессы и их влияние на итоги переговоров. – М., 2005

⁴ Avenhaus R., Zartman I.W. *Diplomacy Games. Formal Models and International Negotiations*. Springer, 2007; Zartman I.W. *Negotiation and Conflict Management: Essays on Theory and Practice*. Routledge. 2007.

⁵ Lee C. *The New Rules of International Negotiation*. Chicago, 2008.

⁶ Мастенбрук В. Переговоры. Калуга, 1993.

⁷ *Negotiating With the Russian Bear: Lessons For the EU?* (ed. Meerts P.) // EU Diplomacy Papers, 2009, №8.

⁸ Sebenius J. *Doing Business in Russia: Note on Negotiating in the "Wild East"* // Harvard Business Review. Jan 19, 1999

⁹ Селлих К., Джейн С.С. Переговоры в международном бизнесе. – М., 2005.

¹⁰ Hoptmann P. *Bargaining and Problem Solving: Two Perspectives on International Negotiation* // *Turbulent Peace: The Challenges of Managing International Conflict*. Edited by Chester A., Hampson F. USIP Press, July 1, 2001.

¹¹ Thompson L. *The Mind and Heart of the Negotiator*. Upper Saddle River: Prentice Hall. 2001

политической психологии (в том числе психологии политического лидерства) таких авторов, как Шестопал Е.Б., Зорин В.А., Ракитянский Н.М., Егорова-Гантман Е.В. и др.¹²

Исследованием психологии переговоров активно занимались как зарубежные, так и российские специалисты. Здесь необходимо назвать таких ученых, как Дж.Рубин и Б. Браун¹³, Л. Константэн¹⁴, Ш. Дюпон¹⁵, Ковров А.В.¹⁶, Лавриненко В.Н.¹⁷, Мокшанцев Р.И.¹⁸ Политические коммуникации рассматриваются в работах Соловьева А.И.¹⁹

В научной литературе довольно сложно четко выделить исследования, посвященные непосредственно личностному фактору на переговорах. Так, существует ряд работ, в которых личностный фактор рассматривается в контексте анализа индивидуальных качеств эффективных переговорщиков. Одними из первых подобных трудов, где выделяются качества успешного «негоциатора», являются работы французских дипломатов XVIII в. Ф. де Кальера и А.Пеке.²⁰ Многие современные авторы также концентрируют свое внимание на исследовании личных качеств, необходимых для успешного выступления на переговорах. Здесь следует назвать работы Э.А.Галумова,²¹ Ф.Бэгьюли, Дж. Макмиллана, Х.Мовиуса и др.²²

¹² Шестопал Е.Б. Психологический профиль российской политики 1990-х. М., 2000; Шестопал Е.Б. Политическая психология. М., 2010; Егорова Е. Психологические методики исследования личности политических лидеров. М., 1988; Егорова-Гантман Е.В. Игры в солдатики. Политическая психология президентов. М., 2003; Зорин В.А. Политическая психология постсоветского президентства. Челябинск, 2006; Образы государств, наций и лидеров / Под ред. Е.Б. Шестопал. М., 2008; Ракитянский Н.М. Портретология власти: Теория и методология психологического портретирования личности политика. М., 2004; Ракитянский Н.М. Психологическое портретирование в политологической практике. М., 2008; Добряков С. А. Психобиография политического лидера. СПб., 1996.

¹³ Rubin G.Z., Brown B.R. The Social Psychology of Bargaining and Negotiation. N.Y.: Academic Press, 1975.

¹⁴ Constantin L. Psychologie de la négociation. – Paris, PUF, 1971

¹⁵ Dupon C. La négociation: conduit, theory, application. – Dalloz, 1982

¹⁶ Ковров А.В. Психологические аспекты ведения переговоров. М., 2003

¹⁷ Лавриненко В.Н. Психология и этика делового общения. М., 2005

¹⁸ Мокшанцев Р.И. Психология переговоров. М.-Новосибирск, 2002

¹⁹ Политические коммуникации / под ред. Соловьева А.И. М., 2004

²⁰ Кальер Ф. О способах ведения переговоров с государями. М., 2000

²¹ Пеке А. Рассуждение об искусстве переговоров. М., 2007.

²² Галумов Э.А. Имидж и дипломатия. // Сборник материалов круглого стола и лекций «Информация. Дипломатия. Психология». М., 2002

Несколько другой аспект проблемы личностного фактора на переговорах разрабатывается в исследованиях, посвященных личностным стилям ведения переговоров. Наиболее детально различные типы переговорных стилей, их достоинства и проблемные стороны рассмотрены в работах В.Мастенбрука²³, К.Селлиха и С.Джейна²⁴.

Среди диссертационных исследований последних лет по проблематике переговоров можно назвать работы Иванова Е.А. Кимпелайнен Е.И., Стрёмовской А. Л.²⁵ Однако в данных диссертациях рассматриваются преимущественно психологические, технологические и социально-психологические аспекты переговорного процесса, роль личностного фактора в политических переговорах здесь специально не рассматривалась.

Проведенный анализ литературы позволяет сделать вывод, что, несмотря на определенный интерес ученых к исследованию роли личностного фактора в политических переговорах, до сих пор в научной литературе нет специальных исследований данной проблемы. В свою очередь, существует настоятельная потребность в подобном исследовании, которое необходимо для развития и дальнейшего совершенствования мастерства российской школы политических переговоров.

Желание восполнить такого рода пробелы, в конечном счете, и обусловили объект, предмет, цель и задачи данной работы.

²² Бэгноли Ф. Переговоры: мастер класс. М., 2005; Макмиллан Дж. Хороший переговорщик мало говорит и много слушает. // E-xecutive, 20.02.2006 http://www.e-xecutive.ru/publications/specialization/article_3880/; Movius H. When Tough Talk Is Beside the Point // Program on Negotiation, Harvard Law School <http://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation/when-does-personality-matter/>; Druckman D. Human Factors in International Negotiation. New Haven: Yale University Press, 1973.

²³ Мастенбрук В. Переговоры. Калуга, 1993.

²⁴ Селлих К., Джейн С.С. Переговоры в международном бизнесе. М., 2005

²⁵ Иванов Е.А. Психологические особенности ведения переговоров офицерами внутренних войск МВД России при выполнении служебно-боевых задач : Дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05 : М., 2002
Кимпелайнен Е.И. Социально-психологическая эффективность переговоров. Дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05 : М., 1996

Стрёмовская А. Л. Переговорный процесс как форма социального взаимодействия (Философско-методологический анализ) : Дис. ... канд. филос. наук : 09.00.11 : М., 2003

Предмет и объект исследования.

Объектом исследования является личностный фактор в процессе политических переговоров, личностные переговорные стили Президента Российской Федерации Д.А.Медведева и Председателя Правительства РФ В.В.Путина.

Предметом исследования выступает роль личностного фактора на политических переговорах.

Цель и задачи исследования.

Цель исследования – выявление роли, значения и влияния личностного фактора в процессе политических переговоров на примере личностных стилей ведения переговоров Президента Российской Федерации Д.А.Медведева и Председателя Правительства РФ В.В.Путина.

Для достижения обозначенной цели решаются следующие задачи:

- раскрыть понятие личностного фактора в политических переговорах;
- проанализировать основные теоретико-методологические подходы к роли личности на переговорах, выделить личностные качества, необходимые современному эффективному переговорщику;
- дать определение личностного стиля ведения переговоров, выделить основные переговорные стили и дать характеристику их эффективности;
- выявить влияние социокультурных традиций на личностный стиль ведения политических переговоров;
- исследовать основные особенности переговорных стилей ведущих российских политических лидеров – Д.А.Медведева и В.В.Путина.

Методология исследования. Исследование роли личностного фактора в процессе политических переговоров является междисциплинарным, располагаясь на стыке целого ряда гуманитарных

наук (политологии, психологии, социологии, дипломатии, менеджмента и др.). Поэтому в нашей работе использован комплекс методологических приемов, ведущими среди которых являются системный, структурно-функциональный, исторический, психологический, социокультурный.

Системный подход позволил увидеть переговоры как целостную систему, в которой личностный фактор играет значимую роль. Использование структурно-функционального метода способствовало выявлению структуры политических переговоров и определения в ней функции личностного переговорного стиля. Исторический метод позволил проследить эволюцию роли личностных качеств переговорщика в контексте развития переговорных коммуникаций. Социокультурный подход был использован в рамках исследования личностных стилей ведения переговоров российских политических лидеров. Особое значение имело применение психологического подхода (в частности, методики дистантной оценки), что дало возможность выявить личностные качества В.Путина и Д.Медведева, сформировавшие их стили ведения переговоров.

Эмпирическая основа исследования. Основными источниками по теме диссертации являются материалы периодической печати и официальных Интернет-сайтов органов государственной власти.²⁶ В рамках исследования переговорных стилей Д.Медведева и В.Путина значимыми источниками были также разработки психологических портретов политиков, подготовленные Психологическим центром ТАСС-Урал,²⁷ выступления и интервью президента и премьер-министра РФ, биографическая литература.²⁸

26 Официальный сайт Президента Российской Федерации - <http://www.kremlin.ru/>

Официальный сайт Председателя Правительства РФ В.В.Путина - <http://premier.gov.ru/>

Интернет-портал Правительства РФ - <http://government.ru/#>

Сайт Министерства иностранных дел РФ - <http://www.mid.ru/>

27 ТАСС-Урал // <http://www.tass-ural.ru/details/49134.html>

Основные положения, выносимые на защиту:

1. Личностный фактор на политических переговорах можно определить как роль личностей переговорщиков, включенных в коммуникационный процесс и оказывающих позитивное или негативное влияние на эффективность переговоров. При этом под эффективностью переговорного процесса понимается степень соответствия поставленных сторонами целей конечному результату.

2. Влияние личностного фактора на переговорный процесс является существенным на всех стадиях переговоров, включая и этап подготовки, но особенно ярко личностный фактор выступает на первый план в процессе дискуссий и принятия решений. В целом в переговорном процессе роль личностного фактора сводится к способности участников применять на переговорах наиболее эффективные приемы, просчитывать тактические шаги оппонентов, умело и грамотно использовать правила аргументации и риторики, быстро ориентироваться в переговорной ситуации, находить выгодные взаимоприемлемые решения.

3. Личностный стиль ведения переговоров – совокупность профессиональных качеств, индивидуальных черт характера, образцов поведения и особенностей коммуникации, определяющих формы и методы взаимодействия личности с партнерами по переговорам. На формирование переговорных стилей влияют как субъективные факторы: индивидуальные психологические и коммуникативные качества, профессиональная компетенция участников, – так и

Танаев В., Карнаух И. «Мастер» Путин — президент России. // <http://www.tass-ural.ru/projects/psychovip/50140.html>

Карнаух И. Дмитрий Медведев: психологический портрет. // <http://www.tass-ural.ru/details/49958.html>

²⁸ Сванидзе Н., Сванидзе М. Медведев. М., 2008; Медведев Р.А. Владимир Путин – действующий президент. М., 2002; Медведев Р.А. Владимир Путин. М., 2008.

объективные составляющие: конкретные переговорные ситуации, контекст переговоров, цели и задачи сторон, соотношение сил и др. Большинство исследователей сводят проблему личностного стиля к определению совокупности качеств успешного переговорщика, выделяя следующие качества: эрудиция, гибкость мышления, находчивость, ораторские способности, внимательность, вежливость, умение слушать, терпение, уважение к партнеру и др. Многие авторы (например, А.Пеке) особо подчеркивают значение моральных качеств переговорщика: честности, порядочности, скромности, деликатности и такта.

4. Влияние социокультурных факторов на личностный стиль переговорщика выражается, прежде всего, в приверженности определенным традициям и нормам коммуникации, в особенностях поведения и принятия решений за столом переговоров. Так, специфика русского стиля ведения переговоров связана с доминированием роли лидеров в процессе ведения переговоров и принятия решений; с высоким типом контекста переговорной культуры, где невербальные коммуникации и неформальные отношения играют весьма важную роль; с открытым типом коммуникации, ориентированным на эмпатию. Все эти социокультурные особенности могут проявляться в личностном стиле конкретного переговорщика с разной степенью выражения и определенности.

5. Личностный стиль ведения переговоров В.Путина отличается: творческим подходом к работе, умением слушать собеседника, способностью находить компромиссные решения, отстаивать свою позицию и вести конструктивный диалог. Большинство исследователей считают его «жестким переговорщиком», способным последовательно и твердо защищать свою точку зрения, не поддаваясь давлению со стороны оппонентов. К числу достоинств личностного стиля ведения переговоров В.Путина относятся также уверенность в себе, целеустремленность, твердость, стрессоустойчивость, обязательность,

чувство долга. На переговорах он способен - в зависимости от обстоятельств - действовать гибко и творчески, в «гибко агрессивном стиле» (по Мاستенбуку) или как «решатель задач» (по классификации переговорных стилей Селлиха и Джейна): в равной мере конкурировать и сотрудничать, проявлять решительность и заключать компромиссные сделки. В его стиле вполне определенно проявляются такие особенности русской культуры переговоров как чувство справедливости, умение сказать «правду в лицо», склонность к несимметричному ответу оппонентам.

6. Личностный стиль ведения переговоров Д.Медведева отличается уравновешенностью, сдержанностью, рациональностью и прагматичностью, ответственностью, взвешенностью в принятии решений. Переговорный стиль Д.Медведева можно назвать аналитико-агрессивным (по Мастенбуку): как юрист, он ценит логическую аргументацию и точные факты, стремится последовательно доводить начатое до конца, в профессиональной деятельности опирается на конкретную проверенную информацию и отличное знание законодательства. Будучи отличным администратором, он строго контролирует дисциплину и порядок, умеет наладить четкую работу, всегда проверяет выполнение своих поручений. На переговорах Д.Медведев обычно стремится к объективности оценок и всестороннему рассмотрению самых сложных проблем, умеет слушать партнеров и выполняет данные обещания.

7. Весьма важным для успешного переговорщика является способность видоизменять свой личностный стиль, учитывая конкретные переговорные ситуации, цели и задачи сторон, соотношение сил и другие факторы. Д.Медведев и В.Путин, стремясь к эффективному выступлению на переговорах, также гибко адаптируют собственные переговорные стили, исходя из конкретной ситуации. На переговорах в условиях разногласий и споров эти российские политики проявляют

твёрдость в отстаивании своей позиции, прагматичность, хладнокровие и психологическую устойчивость в ситуации давления, нацеленность на конструктивные решения. В рамках переговоров в условиях сотрудничества российские политики демонстрируют открытость к контактам, дружелюбие и гибкость.

Научная новизна исследования. В диссертационном исследовании предпринята попытка комплексно рассмотреть роль личностного фактора в процессе политических переговоров:

- даны авторские определения личностного фактора и личностного стиля ведения переговоров;
- показано влияние социокультурных традиций на личностный стиль ведения переговоров;
- выявлены роль и влияние личностного фактора на различных этапах переговоров (при подготовке, на этапе выдвижения предложений, в дискуссиях, при принятии решений);
- выделены личностные качества, необходимые современному эффективному переговорщику: эрудиция, деликатность, гибкость мышления, находчивость, ораторские способности, внимательность, вежливость, умение слушать и др.
- выявлены особенности переговорных стилей Д.Медведева и В.Путина, показаны адаптационные возможности стилей в зависимости от переговорной ситуации и контекста (в условиях сотрудничества, споров и разногласий).

Научно-практическая значимость исследования. Полученные результаты исследования могут быть использованы в научной, педагогической и прикладной сферах деятельности. В сфере науки их можно использовать при дальнейшем изучении феномена личностного стиля в структуре политических переговоров. В педагогической области материалы и выводы диссертации могут быть использованы при

подготовке лекционных курсов по теории коммуникаций и политическим переговорам.

В сфере практической политики результаты исследования можно использовать для обоснования конкретных рекомендаций по развитию переговорного мастерства. Материалы диссертации могут быть полезны при осуществлении подготовки и переподготовки специалистов в области ведения политических переговоров.

Апробация результатов исследования.

Диссертация обсуждена на заседании кафедры российской политики факультета политологии МГУ имени М.В. Ломоносова в апреле 2011. Основные положения и выводы диссертационного исследования обсуждались на научных конференциях в МГУ имени М.В. Ломоносова («Ломоносовские чтения» 2010 г., «Имидж России в информационном обществе», декабрь 2010) и изложены в научных публикациях автора.

Структура работы. Работа состоит из введения, двух глав, заключения и библиографии.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во **введении** обосновывается актуальность темы исследования, характеризуется степень её научной разработанности, формулируются цель и задачи диссертации, раскрываются методологические и эмпирические основы работы, научная новизна и практическая значимость результатов исследования.

В первой главе диссертации **«Теоретико-методологический анализ роли личностного фактора на политических переговорах»** рассматриваются основные теоретико-методологические подходы к исследованию роли личности на переговорах, анализируется роль личностного стиля в процессе политической коммуникации, рассматриваются основные типологии личностных стилей, а также

влияние социокультурных традиций на формирование личностного стиля переговорщика.

В диссертации подчеркивается, что сущность переговорного процесса составляет межличностное общение партнеров. Автор обращает внимание на то, что сложный процесс политических переговоров включает в себя следующие этапы, успешность каждого из которых зависит от личных усилий партнеров: поиск соглашения между сторонами, имеющими различные интересы; обсуждение различий в позициях партнеров для принятия приемлемого решения; дискуссия между партнерами для преодоления разногласий; обмен уступками; продолжительное общение между сторонами с различающимися и пересекающимися интересами, в ходе которого они достигают согласия или не достигают его в зависимости от ожидаемых ими последствий. Именно поэтому исследование личного фактора в переговорном процессе занимает такое важное место.

В диссертации отмечается, что в современной науке сложились два основных подхода к исследованию роли личности на переговорах. Первый придает личностному фактору решающее значение в процессе политических переговоров. В русле данного подхода принято утверждать, что именно от личного мастерства во многом зависит эффективность политических коммуникаций. Роль личности в процессе политических переговоров определяется индивидуальными качествами переговорщика: талантом, коммуникативными способностями, знаниями, навыками, авторитетом. Среди сторонников данного подхода можно назвать таких исследователей, как Ю.В.Дубинин, И.А.Василенко, Дж.Ниренберг, И.Росс и др.

В рамках второго подхода (Д.Дракман, М.М.Лебедева) утверждается, что роль личностного фактора на переговорах не столь велика и зависит от ряда обстоятельств, в том числе уровня переговоров и конкретной переговорной ситуации. Считается, что чем

яснее определены роли в ситуации переговоров, тем меньше влияния оказывают личные качества переговорщика на их ход, и наоборот, чем менее ясны позиции и планы участников переговоров, тем большую значимость приобретают личные качества переговорщика. Индивидуальные особенности и качества участников играют незначительную роль в тех случаях, когда члены делегаций являются простыми исполнителями – представителями тех или иных организаций и структур. Таким образом, личностный фактор играет более важную роль в процессе политических переговоров на высоком и высшем уровне.

В диссертации показано, что одним из направлений исследования темы личностного фактора на переговорах является выявление качеств и навыков «идеального переговорщика», овладение которыми способствует совершенствованию индивидуального переговорного мастерства. Обобщая концепции зарубежных и российских исследователей (Ю.Дубинина, Д.Василевского, И.Василенко, Ф.Бэзьюли, С.Блэка, Ф.Кальера, Ж.Камбона, Г.Никольсона, А.Пеке, Л. Шамуа и др.), автор выделяет следующие важные для переговорщика качества: эрудиция, гибкость мышления, внимательность, проницательность, находчивость, собранность, целеустремленность, ораторские способности, вежливость, умение слушать, рассудительность, внимательность, толерантность. Некоторые авторы особо подчеркивают значение моральных качеств переговорщика: чистосердечия, правдивости, честности, порядочности, скромности, деликатности, такта, умения хранить тайны. Для политиков среди всех этих качеств на первый план выходит преданность государственным интересам.

В диссертации подчеркивается, что высокий профессионализм в сфере переговоров достигается благодаря настойчивому совершенствованию личностного стиля, поскольку умение вести

переговоры в большой степени относятся к области таланта, искусства, профессионального мастерства и природного дара.

Автор отмечает, что исследование влияния личностных особенностей переговорщиков на эффективность коммуникаций связано с необходимостью выявления стилей ведения переговоров. Личностный стиль ведения переговоров в диссертации определяется как совокупность профессиональных качеств, индивидуальных черт характера, образцов поведения и особенностей коммуникации, определяющих формы и методы взаимодействия личности с партнерами по переговорам. На переговорный стиль влияют как субъективные факторы: индивидуальные психологические и коммуникативные качества, профессиональная компетенция участников, - так и объективные составляющие: конкретные политические условия, особые переговорные ситуации, цели и задачи сторон, соотношение сил и многое другое. Например, в ситуации «холодной войны» и жесткого идеологического противостояния личностные стили политиков приобретают особо «жесткие» характеристики.

В диссертации анализируются различные типологии личностных стилей (В.Мастенбрук, К.Селлих, С.Джейн). В теоретико-методологическом плане представляет интерес типология В.Мастенбрука, в основе которой лежат два полярных измерения, характеризующие тип поведения личности на переговорах: «сотрудничество – борьба» и «уклонение – гибкость». Личностные переговорные стили, по Мастенбруку, формируются из комбинации указанных типов поведения переговорщика. Автор рассматривает личностные стили ведущих мировых политических лидеров, в рамках данной классификации, выделяя четыре основных: аналитико-агрессивный стиль (Д.Медведев и А.Меркель), гибко агрессивный стиль (В.Путин, Ю.Тимошенко, Х.Клинтон), этичный стиль (М.Горбачев), общительный стиль (Б. Обама).

В диссертации показано, что согласно другой классификации (К.Селлиха и С.Джейн), на формирование стиля ведения переговоров влияют два основных фактора: стремление создать отношения с партнерами и стремление решить определенные задачи. Исходя из этих параметров, выделяются пять переговорных стилей: «перестраховщик», «мечтатель», «спорщик», «противник» и «решатель задач». В диссертации данные переговорные стили анализируются на примере современных политиков: Ю.Тимошенко, Т.Блэра (спорщик), С. Берлускони, А.Лукашенко (противник), М.Горбачев (мечтатель), В.Путина (решатель задач). Вместе с тем, важно подчеркнуть, что разработанные политологами типологии далеко не исчерпывают все богатство и многообразие личностных стилей. Каждый переговорщик по-своему уникален и неповторим, поэтому необходимо оценивать его личностный стиль, исходя, прежде всего, из его индивидуальных профессиональных и психологических качеств.

Автор обращает внимание на то, что социокультурные традиции являются одним из ключевых факторов, влияющих на формирование личностного стиля ведения переговоров. Влияние социокультурного фактора заключается в приверженности переговорщика определенным традициям и нормам коммуникации, в особенностях поведения и принятия решений за столом переговоров. В диссертации рассматривается специфика русского стиля ведения переговоров, выявляются основные его характеристики: чувство справедливости, доминирование роли лидеров в процессе ведения переговоров и принятия решений; высокий тип контекста переговорной культуры, где невербальные коммуникации и неформальные отношения играют весьма важную роль; открытый тип коммуникации, ориентированный на эмпатию.

Таким образом, индивидуальные черты и национальные особенности переплетаются в личностном стиле переговорщика столь тесно, что

разделить эти две составляющие подчас бывает весьма сложно. Социокультурные особенности могут проявляться в личностном стиле конкретного переговорщика с разной степенью выражения и определенности.

Во второй главе «Особенности личностных стилей ведения переговоров российских политических лидеров: Президента РФ Д.А. Медведева и Председателя Правительства РФ В.В. Путина» проводится анализ личностных переговорных стилей двух ведущих российских политиков. Для выявления личностных качеств В.Путина и Д.Медведева, сформировавших их стили ведения переговоров, автор воспользовался разработанными в политической психологии методиками «дистантной оценки» и психологического портретирования. В диссертации исследование личностей В.Путина и Д.Медведева проводилось с помощью анализа текстов выступлений, статей, видеозаписей, мемуаров, биографических сведений, оценок отечественных и зарубежных политологов и других данных.

В диссертации показано, что в стиле ведения переговоров Премьер-министра В.Путина находят отражение психологические свойства его личности, а также лидерские и управленческие качества: воля, настойчивость, уверенность в себе, целеустремленность, твердость, серьезность, сдержанность, стрессоустойчивость, обязательность, развитое чувство долга. Важны также коммуникативные качества речи В.Путина, его способность взвешивать свои суждения и точно формулировать мысли в рамках дискуссии, остроумно парировать замечания оппонентов в случае конфронтации.

Автор обращает внимание на то, что многие западные политологии весьма критически оценивают такие черты личностного стиля В.Путина, как излишняя прямолинейность, напористость, авторитарный и недипломатический стиль общения, агрессивность, которые проявляются в ситуации давления. Известна, например, «Мюнхенская

речь» В.Путина на Конференции по вопросам политики безопасности (2007 г.), содержащая резкую критику однополярного мира, политики США и НАТО, что вызвало большой резонанс в мировых СМИ. Однако автор обращает внимание на то, что подобные «жесткие» характеристики личностного стиля помогают премьеру оставаться как эффективным переговорщиком, так и успешным политиком, способным в критической ситуации отстаивать национальные интересы. Именно поэтому некоторые восточные политологи весьма высоко оценивают жесткий переговорный стиль российского премьер-министра. Например, в современном Китае В.Путин весьма популярен и некоторые китайские политологи сравнивают его с В.Лениным.

В диссертации особенности личностного стиля В.Путина рассматриваются на примере переговоров в ситуации споров и разногласий (переговоры между Россией и Украиной по проблемам транзита газа в 2009г.) и в ситуации сотрудничества (переговоры В.Путина и С.Берлускони в Италии в апреле 2010 г.). В результате анализа этих переговорных ситуаций автор обосновывает вывод о том, что на переговорах российский премьер способен - в зависимости от обстоятельств - действовать гибко и творчески, в гибко агрессивном стиле (по Мастенбруку) или как «решатель задач» (по классификации Селлиха и Джейна): в равной мере конкурировать, сотрудничать, заключать компромиссные сделки. В его стиле вполне определенно проявляются такие особенности русской культуры переговоров как чувство справедливости, умение сказать «правду в лицо», склонность к несимметричному ответу оппонентам. Таким образом, личностный стиль ведения переговоров В.Путина характеризуется: творческим подходом, способностью находить компромиссные решения, отстаивать свою позицию и вести конструктивный диалог.

В диссертации показано, что личностный стиль Президента Российской Федерации Д.Медведева формируется из совокупности его

личностных черт (сдержанность, объективность, аналитический склад ума, рациональность и прагматичность), профессиональных (юридическое образование, опыт административной работы) и лидерских качеств (чувство долга, ответственность, взвешенность в принятии решений, сильная идентификация с собственной страной в целом и обязанностями главы государства). За столом переговоров российский президент нацелен на обсуждение как можно большего количества актуальных вопросов, не любит тратить время «впустую». Автор обосновывает положение о том, что переговорный стиль Д.Медведева можно назвать аналитико-агрессивным (по Мاستенбруку): на переговорах он ценит логическую аргументацию, проверенные факты и четкие формулировки, досконально вникает в дела, стремится последовательно доводить начатое до конца, в профессиональной деятельности всегда опирается на конкретную информацию и отличное знание законодательства.

В диссертации особенности личностного стиля Президента Д.Медведева рассматриваются на примере конфликтных и партнерских переговоров. В качестве сложных конфронтационных переговоров анализируется 22 саммит Россия – ЕС в Ницце (ноябрь 2008 года), который проходил в период сложной политической ситуации в мире, обусловленной рядом причин политического, военного и экономического характера. Эти переговоры проводились в условиях встречных разногласий, взаимного противостояния и соперничества, причиной чему, в первую очередь была неудавшаяся попытка военной агрессии Грузии против Южной Осетии при поддержке США в августе 2008 года. Необходимо отметить, что в процессе переговоров в сложных условиях политического давления и разногласий Д. Медведев показал себя как эффективный и прагматичный переговорщик, который умеет «держать удар», последовательно и настойчиво добиваться поставленных целей. Так, он сумел добиться официального признания

странами ЕС важности его предложения по новому договору о европейской безопасности и продолжения этой работы на площадке ОБСЕ с участием НАТО, ЕС, ОДКБ и СНГ. В ходе переговоров Д.Медведев проявил активную позицию, призвав к конструктивному решению ряда международных проблем, таких как: реализация мирных договоренностей о прекращении огня в Грузии, эпизод с установкой элементов американской ПРО и др. По мнению иностранных экспертов, твердая позиция российского президента на переговорах говорит о сохранении линии «жесткой безопасности» в российской политике, нацеленной в первую очередь на сохранение своей зоны влияния.

Переговоры в условиях сотрудничества и партнерства в диссертации рассмотрены на примере визита Д.Медведева в Украину (Харьков, апрель 2010 г.) и официального визита в Россию президента Венесуэлы У.Чавеса (октябрь 2010 г.). В обоих случаях можно говорить о том, что переговоры Медведева с В.Януковичем и У.Чавесом были успешными и плодотворными, проходили под знаком партнерства и союзнических отношений. На переговорах президент Д.Медведев продемонстрировал дружелюбие и открытость, уравновешенность и спокойствие, здравомыслие и прагматичность, нацеленность на конструктивные решения. Сдержанность, рациональность и способность сохранять хладнокровие помогали Д.Медведеву принимать взвешенные решения на переговорах с таким нестандартным партнером, как Уго Чавес, который известен своим бурным темпераментом, повышенной эмоциональностью и эпатажным поведением.

Автор обращает внимание на то, что критика переговорного стиля Д.Медведева в зарубежных СМИ звучит достаточно редко. Обычно негативные оценки сводятся тому, что Д.Медведев в ситуации давления копирует жесткий и грубый стиль общения В.Путина, что контрастирует с интеллигентной внешностью, образованностью и мягкими манерами

президента. Таким образом, переговорный стиль Президента Д.Медведева более мягкий, по сравнению со стилем Премьера, поэтому они взаимно дополняют друг друга на международной арене.

В заключении диссертации формулируются основные выводы работы, намечаются перспективы дальнейших исследований данной проблематики.

Содержание диссертации отражено в следующих публикациях автора, в т.ч. в изданиях, рекомендованных Высшей аттестационной комиссией:

1. Роль личностного фактора в процессе политических переговоров // Вестник МГУ, 2010, серия 12, №6. – 0,5 п.л.
2. Личностный стиль ведения переговоров российского Премьер-министра В.В.Путина // ПОЛИТЭКС, 2011, Т.7, №1, – 0,5 п.л.
3. Имидж В.Путина как эффективного переговорщика // Имидж России в информационном обществе: материалы научной конференции кафедры российской политики МГУ им. М.В.Ломоносова 10.12.2010. – М.: Издатель Воробьев А.В., 2011.– 0,5 п.л.
4. Личностный стиль как фактор политических переговоров // SCHOLA-2010. Сборник научных статей факультета политологии МГУ. / Под общ. ред. А. Ю. Шутова и А. А. Ширинянца; сост. А. И. Волошин, Э. А. Козьменко. — М.: Издательство «Социально-политическая МЫСЛЬ», 2010. – 0, 4 п.л.
5. Роль личностного фактора в процессе переговоров между Россией и Украиной по проблемам транзита газа в 2009 г. // Логос-2011. Сборник научных статей под ред. И.А.Василенко.– М.: Издатель Воробьев А.В., 2010. – 0,5 п.л.

Отпечатано в копицентре « С Т П Р И Н Т »
Москва, Ленинские горы, МГУ, 1 Гуманитарный корпус.
e-mail: globus9393338@yandex.ru тел.: 939-33-38
Тираж 100 экз. Подписано в печать 05.05.2011 г.