

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ В СФЕРЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ КОММУНИКАЦИЙ КАК ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

Крупные события политической истории отмечены эпохальными переговорами, в которых выделяется не только стратегический, но и **психологический контекст**. Присутствие на них политических страстей, интриг, столкновений политических характеров представляет собой актуальную проблему. Рассмотрение влияния психологических аспектов на эффективность политических переговоров позволяет объяснить связь между поведением человека и проблемами в сфере политической коммуникации.

Эффективность переговоров определяется стартовой позицией, которая зависит от способности сторон решать организационные вопросы, учитывая психологические аспекты. Например, в условиях социокультурных различий важным психологическим фактором является выгодная позиция принимающей стороны, основанная на преимуществах в традициях проведения встреч, темпе переговоров, времени суток. Кроме того, на этапе определения регламента, повестки дня, уровня и названия переговоров различия в ощущении и восприятии индивидов становятся препятствием для налаживания диалога.

В процессе переговоров происходит формирование наступательной и оборонительной сторон по критериям власти и силы. Сочетание действенной тактики с особым мышлением позволяет обратить в свою пользу факторы эффективности переговоров и занять главенствующую позицию.

В качестве примера можно рассматривать *тактику стратагемного мышления*, позволившую Китаю добиться деэскалации серьезного конфликта с Индией. Необходимо учитывать то, что данная тактика основана на манипуляциях. В политике это представляет собой этическую и психологическую проблему, так как подразумевает управление индивидом через воздействие на психику. Способность распознавать и обходить тактические приемы противника позволяет сохранить власть и силу в условиях давления, что обуславливает необходимость развития гибкости и критичности мышления.

Тем не менее, существуют врожденные особенности психики, не поддающиеся тренировке. Они в сочетании с национально-культурными различиями являются составляющими «национального стиля» политических встреч, определяющего цели партнеров и методы их достижения. Безуспешные переговоры Китая и США являются примером столкновения национальных стилей, основанных на разных ценностях. Таким образом, игнорирование несовпадений в мировоззрениях может стать причиной ожесточенной конкуренции и взаимного ограничения.

Политические деятели нуждаются в точной проработке плана переговоров, основываясь на данных политической психологии. Неудачные попытки проведения политических переговоров с целью налаживания отношений между странами доказывают необходимость повышения результативности политических коммуникаций путем применения вышеперечисленных закономерностей и фактов.