

Секция «Политические науки»

Специфика работы психолога на рынке GR-услуг

*Кайзер Никита Сергеевич*

*Студент*

*Санкт-Петербургский государственный университет, Факультет психологии,*

*Санкт-Петербург, Россия*

*E-mail: nikitakaizer@gmail.com*

Взаимодействие бизнеса и органов государственной власти зачастую не носит конструктивный характер. Показательным примером затрудненной коммуникации является выигрыш коммерческой компанией государственного заказа, изначально предполагавшего другого исполнителя (так называемого, «своего подрядчика»). Даже исключая коррупционную составляющую, представители коммерческих компаний далеко не всегда могут выстроить эффективную коммуникацию с чиновниками, например, при получении необходимых согласований или «лоббировании» нужного решения.

И именно психолог-консультант в подобных конфликтных ситуациях может помочь выстроить коммуникацию между представителями государства и бизнеса.

Так как в подобных ситуациях основным заказчиком является бизнес, то стратегия взаимодействия с органами государственной власти строится в большей степени исходя из личных особенностей, а также мотивов чиновника, принимающего ключевое решение.

Психолог, приступая к решению конфликтной ситуации, прежде всего, анализирует сложившиеся отношения между действующими лицами. Составляет краткие психологические портреты основных участников конфликта, исследует организационную структуру органа исполнительной власти, если это возможно, выявляет ведущие потребности и мотивы чиновника [1]. После чего принимает решение, какой стратегии и каким методам отдать предпочтение.

Существует три основных вида GR-стратегий, используемых при взаимодействии с чиновниками [5]:

1. Долгая стратегия (или конструктивная) – нацелена на установление конструктивных личных отношений с чиновником, формирование у него положительного имиджа компании. Основной акцент делается на мотивации чиновника достижения результата.

2. Блиц-стратегия – нацелена на получение быстрого результата. При использовании этой стратегии у чиновника выявляется ряд страхов, связанных с должностными полномочиями, акцент смещается на мотивацию избегания неудач.

3. Смешанная стратегия – специалист по GR-коммуникациям использует как психологические методы давления на чиновника, так и формирует у него положительные ассоциации при взаимодействии с компанией. Данной стратегией рекомендуется пользоваться только профессионалам, имеющим большой опыт работы в данной сфере.

Так как чиновники в современных условиях российской политической системы как нельзя тесно встроены в систему властных отношений, понимание психологии власти, а также психологические особенности носителей власти становится ключевым фактором в выстраивании с ними отношений [4].

Даже умелое использование аксессуаров, таких как нагрудные значки или удостоверения, могут сыграть ключевую роль в процессе оказания влияния на должностное

лицо. К примеру, использование значка с эмблемой определенной политической партии способно не только повысить доверие к его носителю, но и переместить его в системе координат «Мы» - «Они» чиновника, в нужную сторону [3].

Следует отметить, что наибольшего успеха достигают те специалисты, которые используют междисциплинарный подход к решению задач, комбинируя как психолого-политические, так и юридические, административные методы, активно используют медиа-ресурсы [2].

Молодой специалист-психолог, начав работать в данной сфере окажется востребованным специалистом, с достаточно высоким уровнем дохода. Оценивая рыночные условия, можно сказать, что зарплата специалиста такой квалификации колеблется от 50 до 300 тыс.руб. в месяц.

Сложностью для молодого специалиста станет освоение всех методов работы, требующих высокой квалификации во многих областях.

Отдельно следует отметить необходимость строгого соблюдения этических правил при работе. За основу можно взять этический кодекс политического психолога, составленный профессором А.И. Юрьевым. Во многом следование этическому кодексу необходимо, чтобы обеспечить персональную безопасность специалиста, так как работа в этой сфере сопряжена с определенным риском жизни и здоровья специалиста [6].

### **Литература**

1. Анисимова Т.В., Никифорова Л.Ю., Самуйлова И.А., Щербакова Н.В. Основные методы психологического анализа политических текстов. Практикум по курсу лекций «Психология политической коммуникации». - СПб., 2007.
2. Вуйма А. Лоббирование. Как добиться от власти нужных решений. - СПб., 2008.
3. Зимичев А.М. Психология политической борьбы. - СПб., 1993.
4. Конфисахор А.Г. Психология власти. - СПб., 2004.
5. Шустов А. Обуздай орка! Секреты психологии чиновников. - СПб., 2012.
6. Юрьев А.И. Стратегическая психология глобализации: психология человеческого капитала.: Учеб.пособие // Под науч.ред. д-ра психол.наук, проф. Юрьева А.И. - СПб, 2006.