

Невербальная интеракция в переговорном процессе

Научный руководитель – Овруцкая Гульнара Каримовна

Атаманенко Ирина Александровна

Студент (бакалавр)

Южный федеральный университет, Институт социологии и регионоведения, Кафедра
конфликтологии и национальной безопасности, Ростов-на-Дону, Россия

E-mail: Iratam67844@mail.ru

В современной ситуации политической нестабильности, переговорный процесс является одним из самых востребованных путей разрешения и урегулирования спорных ситуаций, возникающих на международной арене. Как следствие, умение выгодно представить и защищать свою позицию за столом переговоров стало необходимым навыком для лидеров ведущих стран мира. Успех достижения необходимых результатов взаимодействия на переговорном процессе часто напрямую зависит от восприятия информации, представленной с помощью вербальной и невербальной интеракции. Политические лидеры во время переговоров используют как можно больше каналов коммуникации для убеждения оппонента, в том числе и невербальное общение. Распознавание невербальных сигналов приводит к взаимопониманию и облегчает нахождение компромисса между участниками переговорного процесса.

Невербальная интеракция (взаимодействие) представляет собой несловесное взаимное влияние людей или воздействие групп друг на друга как непрерывный диалог; поведение человека, которое сигнализирует об эмоциональных состояниях и характере взаимодействия общающихся личностей; контакт, при котором формируются паттерны невербального взаимодействия. [3,5,6] Таким образом, невербальная интеракция включает в себя осанку, мимику, действия, внешний вид, положение в пространстве и т.д. Интеракция организует совместную деятельность и содержит такие составляющие как коммуникация (обмен информацией) и перцепция (восприятие). Следовательно, субъекты, вовлеченные в невербальную интеракцию, осознанно или неосознанно обмениваются информацией, что является процессом коммуникация.

Невербальные коммуникации активно используются политическими фигурами при урегулировании вопросов на международном уровне, поскольку переговорный процесс является механизмом ненасильственного разрешения (урегулирования) конфликта; совместной деятельностью оппонентов по поиску взаимоприемлемого решения проблемы [1,2,4]. Обращая внимание на поведение собеседника за столом переговоров, можно заранее понять согласен ли он с обсуждаемым предложением или даже не будет рассматривать возможность сотрудничества.

В международных отношениях крупные политические фигуры всегда прибегают к невербальной коммуникации как на переговорном процессе, так в публичных выступлениях. Ярким примером для анализа может выступить использование невербальных сигналов на саммите «большой восьмерки» 2017 в Гамбурге президентов РФ и США, Владимира Путина и Дональда Трампа. Аналитики отметили «открытые» позы обоих собеседников, что на языке невербального общения однозначно было расценено как готовность к сотрудничеству. На уверенные позиции лидеров двух держав указывали следующие невербальные знаки: В.В. Путин стабильно сидел глубоко в кресле в классической властной позе с раскрытыми локтями, а лидер США хоть и занял позу на краю кресла, но при этом сложил руки в жест «шпиль башни - вниз», что является, по мнению ученых, символом

превосходства политика. На протяжении встречи Дональд Трамп дважды первым протягивал руку Владимиру Путину ладонью вверх. Аналитики расценили этот жест как, с одной стороны, открытость позиций американского лидера, а, с другой стороны, как предложение сотрудничать на предложенных им условиях [7].

Рассмотрев некоторые аспекты данной проблематики, можно сделать вывод о необходимости использования и распознавания сигналов невербальной коммуникации, используемых политиками на международной арене. Способность анализировать «язык тела» политических фигур позволит отчетливее видеть позиции сторон в переговорном процессе, а также понимать реальное психологическое состояние политических лидеров и прогнозировать возможные векторы развития мировой политики.

Источники и литература

- 1) Василенко И.А. Политические переговоры: учебное пособие. – М.: Гардарики, 2006. – 271 с.
- 2) Власенко И.А. Политические переговоры: Учебник для вузов. 3-е издание. – СПб.: Питер, 2015. – 448с.
- 3) Зинченко Е.В., Юсупов И.М. Психология общения. Энциклопедический словарь / Под общ.ред. А.А. Бодалёва. – М.: Изд-во «Когито-Центр», 2013.- С. 166-168.
- 4) Лабунская В.А. Методология прикладных исследований невербального поведения человека. - Deutschland.Saabrucken: Palmarium Academic Publishing, 2014. - 140 с.
- 5) Психология. А-Я. Словарь-справочник / Пер. с англ. К. С. Ткаченко. — М.: ФАИР-ПРЕСС. Майк Кордуэлл. 2000.
- 6) [www.edu-psycho.ru](http://www.edu-psycho.ru/neverbalnaya-kommunikaciya.html) URL: <http://www.edu-psycho.ru/neverbalnaya-kommunikaciya.html> (дата обращения: 3.12.17).
- 7) [youtube.com](https://www.youtube.com/watch?v=mlPPp-ZMqy8) URL: <https://www.youtube.com/watch?v=mlPPp-ZMqy8> (дата обращения: 29.11.17).