

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

ЗАХАРОВА Ксения Игоревна

магистрант

Московский психолого-социальный университет

г. Москва, Россия

Статья исследует актуальность изучения психологических аспектов международных переговоров как одного из ключевых факторов успеха их ведения. Автор видит потенциал в изучении социально-психологических особенностей разных культур и актуальность в обучении студентов психологическим дисциплинам в области ведения переговоров.

Ключевые слова: международные переговоры, деловые переговоры, психология переговоров, психотехнологии, кросс-культурная коммуникация.

Международные переговоры – основной инструмент установления и развития внешнеторговых связей любого государства. Актуальность данной статьи обусловлена тем, что, несмотря на значительное количество доступных источников литературы по менеджменту, внешней торговле, коммуникациям, прикладное изучение психологической специфики переговорного процесса остается ключевым звеном к успешному кросс-культурному взаимодействию особенно в постоянно меняющейся внешней среде и в условиях современных тенденций развития мирового сообщества, а также, учитывая развитие и широкое применение людьми цифровых форматов коммуникации, овладение инструментами искусственного интеллекта, – все это непременно влияет на изменение психологических особенностей участников переговоров.

Умение вести переговоры, то есть осуществлять сделки и согласовывать ее условия с партнерами, обязательная способность делового человека. Этот навык

нужно развивать в первую очередь специалистам, работающим в международной сфере [4]. Современные источники литературы подчеркивают, что успешные деловые переговоры – это результат тщательной подготовки участников переговоров, основанной на специальных психотехнологиях.

Психотехнологии понимаются как совокупность методов, средств и приемов целенаправленного воздействия на психику человека для оптимизации переговорного процесса и достижения желаемого результата [1]. Выход на внешние рынки связан с необходимостью получения ответов на важные вопросы, связанные с психотехнологиями, как искусством взаимовыгодного взаимодействия в условиях острой конкуренции [3]. Подготовка к переговорам включает в себя не только сбор информации о предмете встречи, но и глубокий анализ партнера: его мотивации, интересы, позиции, психологический тип, репутация [2].

Психологическая специфика международных переговоров наиболее ярко проявляется в кросс-культурном аспекте. Культурные различия деловых партнеров являются не просто фоном, а активным фактором, влияющим на все этапы переговорного процесса. Различия в культурных особенностях напрямую формируют ожидания и поведение сторон. Международные коммуникации приводят к тому, что культурные различия приобретают все большую роль и оказывают влияние на эффективность деловых переговоров. Признать своеобразие среды пребывания, познать ее особенности и признать право на существование значит избежать многих недоразумений, связанных с переоценкой или недооценкой психологии зарубежного партнера.

К настоящему моменту исследователями детально изучены отдельные компоненты психологической специфики переговоров: значимость тщательной подготовки к переговорам, базовые переговорные стратегии, ключевые кросс-культурные различия и особенности, необходимость управления эмоциями, развитие коммуникативных навыков. Представляется важным и актуальным для студентов, изучающих международные отношения, внешнюю торговлю и

мировую экономику, помимо теоретического образования обязательно иметь возможность применять полученные техники и знания в прикладном тренировочном аспекте. Необходимо преподавать студентам не только знания о конкретных культурах, странах и религиях, но и организовывать тренинги и семинары, которые помогли бы развивать универсальные компетенции и навыки – soft skills – кросс-культурного взаимодействия, чрезвычайно востребованные не только в процессе международных переговоров, но и в личном общении между людьми: эмпатию, сенситивность, адаптивность, гибкость, толерантность, саморегуляцию.

Совершенно очевидна потребность в практико-ориентированном образовании с элементами психолого-социальной направленности, развивающем у будущих специалистов различных профилей навыки для успешного кросс-культурного взаимодействия в любой незнакомой культурной среде как в процессе бытового общения, так и в процессе профессиональной деятельности. Таким образом, образовательный акцент смещается с обучения знаниям о конкретных странах и культурных особенностях на обучение и развитие адаптивных способностей. Целью становится выпускник, знающий не только десять особенностей китайских или американских переговоров, но выпускник, обладающий специальными профессиональными знаниями и особым психологическим инструментарием и гибкостью для самостоятельного, быстрого и эффективного построения коммуникации с представителем любой культуры, с которой он столкнется в бытовой жизни или профессиональной деятельности.

Психологические аспекты являются системообразующим элементом в ведении международных переговоров. Сегодня в постоянно изменяющейся внешней среде наиболее перспективным направлением представляется не простое накопление знаний, а их целенаправленный синтез и применение в конкретном экономическом, культурном и ином другом контексте. Необходимо развивать практико-ориентированное образование по кросс-культурному

взаимодействию, позволяющее российским студентам развиваться в профессионалов, которые смогут осознанно применять психологические знания в своей деятельности, что в конечном итоге обязательно будет способствовать укреплению позиций нашей страны в мировом сообществе, позволит заключать более выгодные соглашения и строить прочные взаимоотношения с другими государствами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балакирева С.М., Малышев А.А., Ковыляев К.Н., Савёлов В.П., Холопов К.В. Психотехнологии переговорного процесса и делового общения во внешнеторговых сделках: Учебник. – М.: ВАВТ, 2021. – 320 с.
2. Даймонд С. Переговоры, которые работают. 12 стратегий, которые помогут вам получить больше в любой ситуации; пер. с англ. Владимира Хозинского. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 567 с.
3. Долгова И.В., Зуев Ю.П., Малышев А.А. Введение в психологию внешней торговли. – М.: ВАВТ, 2008. – 488 с.
4. Долгова И.В., Малышев А.А. Практика ведения внешнеторговых переговоров. – М.: 2015. – 368 с.

PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF INTERNATIONAL NEGOTIATIONS

ZAKHAROVA Ksenya Igorevna

Master's student

Moscow University of Psychology and Social Sciences

Moscow, Russia

This article analyzes the psychological aspects of international negotiations as one of the key factors of their success. The author sees big potential in studying social and

psychological specifics of different cultures and the importance of teaching psychological aspects of negotiations to students.

Keywords: international negotiations, business negotiations, negotiation psychology, psychotechniques, cross-cultural communication.