

УДК 159.9

Кондрашова Я.К.

Студент 3 курса

Владимирский государственный университет

Россия, Владимир

Москвина И.В.

Студент 4 курса

Владимирский государственный университет

Россия, Владимир

ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ КАК МЕТОД ДИПЛОМАТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

Аннотация: На сегодняшний день метод дипломатической психологии как инструмент внешней политики рассматривается не ярко и не значительно. Объясняется это тем, что в каждой стране по-разному смотрят на профессию дипломата, и по-разному выражается ее характеристика с точки зрения психологии.

Ключевые слова: психология, деловое общение, дипломатия, международные отношения.

Kondrashova Y.K.

3rd year student

Vladimir State University

Russia, Vladimir

Moskvina I.V.

4th year student

Vladimir State University

Russia, Vladimir

PSYCHOLOGY OF BUSINESS COMMUNICATION AS A METHOD OF DIPLOMATIC PSYCHOLOGY

Abstract: To date, the method of diplomatic psychology as an instrument of foreign policy is not considered brightly and not significantly. This is explained by the fact that in each country they look at the profession of a diplomat differently, and its characteristics are expressed differently from the point of view of psychology.

Key words: psychology, business communication, diplomacy, international relations.

Деловое общение – это, прежде всего коммуникация. И здесь уже не имеет значение, к какой профессии ты принадлежишь. От людей в деловом общении требуется равновесное умение говорить, слушать и владеть предметом.

Платон сказал, что «хорошее начало – это половина дела», но не каждый контакт, встреча перерастают в беседу. Если рассматривать сферу международных отношений и работу дипломатов, то там каждый представитель заинтересован в продолжении беседы, в новых знакомства, с целью узнать, с кем же в итоге он имеет дело. Особое внимание следует обратить на манеру, позу, мимику собеседника.

В искусстве дипломатии есть «золотое правило», которое гласит, что всякий, кто хочет быть приятным для другого человека, всегда не оказывается таким, потому что он ХОЧЕТ быть приятным¹. Это объясняется тем, что в большинстве случаев собеседник видит или ощущает, правду ли говорит ему человек, присутствует ли ложь или наигранность.

¹ Бороздина, Г.В. Психология делового общения / Г.В. Бороздина. – М.: ИНФРА-М, 1999. – С. 154

В общении люди стремятся к взаимности и испытывают дискомфорт, если ее нет. Одной из возможностей увидеть такое отношение – поза человека. Из-за культурных традиций каждого народа одни позы запрещены, а другие – фиксированы. Именно в данном аспекте закрепляется работа международного деятеля, дипломата или политического лидера – знать и предпринимать все возможные знания и действия, чтобы дать понять оппоненту с другой страны и культуры, что вы знаете и уважаете его и историю его государства. Объясняется это тем, что есть требования к воспитанному человеку, а наша жизнь не настолько коротка, чтобы не найти время на вежливость.

Марк Твен сказал, что разница между правильным словом и словом, близким ему по значению, точно такая же, как между вспышкой молнии и светом маленького светлячка. Речь идет о том, что психология делового общения, грубо говоря, зиждется именно на словах людей. Не важно, насколько красива ваша речь, сколь много в ней привлекательных слов, лишних фраз и эпитетов – она не возымеет должного внимания, если просто не понятна слушателям². Так же умную, хорошую речь портят слова-паразиты и бесконечные повторения.

Д. Карнеги в своих инструкциях о том, как завоевывать друзей и влиять на людей, пишет: «Помните, что имя человека - самый приятный и самый важный звук для него на любом языке». Запомнив имя, и непринужденно используя его, человек делает тонкий комплимент. Наполеон III гордился тем, что, несмотря на свои высокие обязанности, он помнил имя каждого, с кем встречался. Во время разговора он несколько раз использовал это имя и пытался связать его с чертами лица, мимикой и всей внешностью человека.

Ничто так не влияет на атмосферу делового разговора, как презрительный жест, означающий, что одна сторона отвергает аргументы

² Исраэлян, В.Л. Искусство дипломатических переговоров // Международная жизнь. 1991. № 11. С. 49

другой. Немцы надувают щеки, англичане запрокидывают голову и слегка прикрывают глаза, французы стучат пальцами по столу, русские держат руки в карманах. Этикет гласит: отдавайте предпочтение слушанию прежде других занятий. Разговор – это театр двух актеров. А дипломатическая беседа – это игра виртуозов своего дела.

Совет Цицерона: вы не должны завладеть беседой как вотчиной, в которой вы имеете право изжить другую сторону. Напротив, важно иметь в виду необходимость того, чтобы у каждого была своя очередь в разговоре, как и во всем остальном.

Этап завершения очень важен для успеха разговора. Во время обсуждения необходимо устранить все недоразумения. На все вопросы должны быть даны конкретные ответы.

При разговоре по телефону все происходит по-другому. Человек не видит человека, а, следовательно, лишен зрительного контакта. Есть только голос и интонация собеседника. На данный момент особое значение имеют тон, тембр голоса, интонация³. Трудно слушать длинные вопросы и воспринимать сложные предложения. Серьезное нарушение этикета – заставлять ждать у телефона, грубо – не перезванивать. По этикету инициатор заканчивает разговор.

В целом, деловое общение, важный метод дипломатической психологии, в котором большое значение имеют навыки собеседника. Если же брать работу в политической сфере, то есть дипломатов, то стоит учесть, что общение данного типа профессионалов несет характер индивидуальный и эгоистичный. Каждый желает допиться той цели, которая стоит перед внешней политикой его страны. Следовательно, стоит учитывать желания и тайные влечения каждого посла. Эффективность проводимой встречи и итогов, к которым в итоге возможно прийти,

³ Никольсон, Г. Дипломатическое искусство / Г. Никольсон. – М.: Книга по Требованию, 2013. – С. 58

зависят от навыков и умений дипломатов и их способностей в сфере дипломатичности.

Использованные источники

1. Бороздина, Г.В. Психология делового общения / Г.В. Бороздина. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 295 с.
2. Израэлян, В.Л. Искусство дипломатических переговоров // Международная жизнь. 1991. № 11. С. 48—55.
3. Никольсон, Г. Дипломатическое искусство / Г. Никольсон. – М.: Книга по Требованию, 2013. – 113 с.
4. Селянинов, О.П. Дипломатические беседы, их организация и проведение / О.П. Селянинов. – М.: МГИМО(У) МИД России, каф. Дипломатии, 1993. – 108 с.