****

**АДМИНИСТРАЦИЯ ГОРОДА НИЖНЕГО НОВГОРОДА**

**Департамент образования**

**Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение**

**«Школа № 29»**

**Научное общество учащихся**

**«Психологические основы профессиональной деятельности**

**дипломата»**

Выполнила:

ученица 8 класса «А»

Орехова Влада Юрьевна  
 Научный руководитель:

Зимнович Надежда

Валериановна,   
 педагог-психолог

г. Нижний Новгород

2018 год

Содержание

стр.

Введение ……………………………………………………………………….4

ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ ДИПЛОМАТИИ…………………………………….6   
 1.1. Понятие дипломатии………………………..………………………6  
 1.2. Историческая природа дипломатии.............……………………….8  
 1.3. Место психологии в дипломатии XXI века………………………10  
ГЛАВА 2. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДИПЛОМАТИИ………….12

2.1. Дипломатическое сообщество и личность дипломата. ………….12

2.2. Психология дипломатических коллективов………………………13

2.3. Психология национальных, религиозных и культурных   
различий…………………………………………………………………………14

2.4. Психология многосторонней дипломатии…………………………17

2.5. Психологические особенности дипломатии в кризисных   
ситуациях………………………………………………………………………...18

ГЛАВА 3. ДИПЛОМАТИЯ КАК ПРОФЕССИЯ И ПРИЗВАНИЕ…….……. 21   
 3.1. Специфика профессии дипломата…………………………………. 21   
 3.2. Психологические аспекты коммуникации………………………....23

3.3. Типы темперамента и их сочетания применимо к дипломатической работе…………………………………………………………………………….26

3.4. Лидеры и лидерство в дипломатической среде……………………27

3.5. Профессионализм и психологическая устойчивость дипломата в сложной ситуации……………………………………………………………….28

ГЛАВА 4. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ РАБОТЫ…………………………….30

4.1 Изучение биографий известных дипломатов разных эпох………...30

4.2 Анкетирование учащихся 8 класса и студентов, обучающихся

профессии диплота………………………………………………………………35

4.3 Дипломатическая поездка в Москву, встреча с дипломатами МИД………………………………………………………………………………39

4.4 Участие в игре «ООН» ………………………………………………40

Заключение …………………………………………………………………..... 43  
Список используемой литературы …………………………………………… 44

**Введение**

Роль дипломатии в современном мире – одна из важнейших тем на сегодняшний день. Как говорил Демосфен, «послы не имеют ни кораблей, ни тяжелой артиллерии, ни крепостей, их оружие – слова и благоприятные возможности», и это действительно так. В наше время, когда многие страны имеют доступ к ядерному оружию и различного вида информации, очень важно поддерживать мирные отношения, чем и занимаются дипломаты. В обычной жизни такие навыки тоже могут пригодиться, ведь нам всем с детства внушали, что лучше решить проблему при помощи слов, чем ударить человека, с которым ты не согласен. Таким образом, дипломатия важна для всех нас.

Актуальна моя работа благодаря тому, что сейчас в мире число участников международных отношений очень сильно возросло. Помимо профессиональных дипломатов активно действуют чиновники всевозможных внутренних ведомств, представители мира культуры, образования и бизнеса. Они самостоятельно контактируют с партнерами за рубежом, нередко минуя внешнеполитические ведомства. Резко возросло число неправительственных международных организаций, из-за чего существующая система дипломатии усложняется и переживает сильнейший кризис, хотя и обогащается.

Также не могу не отметить, что дипломат - весьма перспективная профессия, и людей, которые хотят посвятить жизнь этому делу, иногда готовят с подросткового возраста. Например, я могу отнести себя к таким людям, и мне довелось поучаствовать в дипломатической стажировке в Москве, о которой я расскажу позже в практической части - мероприятие очень интересное и как раз для такой цели. Можно сказать, что именно это событие и подтолкнуло меня к написанию работы на такую сложную тему.

Цель моей работы: рассмотреть профессиональную деятельность дипломата с точки зрения психологии и, исходя из этого, ответить на вопрос "Подходит ли мне профессия дипломата?"

Задачи:

- изучить сущность дипломатии, а также дипломатию как профессию и призвание;

- ознакомиться с психологическими аспектами дипломатии;

- провести анкетирование среди учащихся 8 класса, а также среди студентов, выбравших карьеру дипломата;

- подвести итоги проведённой работы, сделать соответствующие выводы и определить перспективы на будущее.

Гипотеза исследования: смею предположить, что у меня есть те качества, которые необходимы дипломату.

*«Дипломат может ответить на любой вопрос,  
 кроме одного: «Да или нет?»*

*Константин Мелихан*

**ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ ДИПЛОМАТИИ**

**1.1. Понятие дипломатии**

Само слово «дипломатия» происходит от греческого «диплома» — так на земле древней Эллады называли сдвоенные дощечки с нанесенными на них текстами, выдававшиеся посланцам в целях особого подтверждения их полномочий. И хотя дипломатия как специфическая сфера общественной жизни существует с незапамятных времен, для обозначения государственной деятельности это слово начинает применяться и прочно входит в обиход в Западной Европе лишь с конца XVIII века. Под дипломатией в наши дни принято понимать официальную деятельность глав государств, правительств, специальных органов внешних сношений и их зарубежных представительств по осуществлению переговоров, переписки, защиту прав и интересов государства, его учреждений и граждан за границей.

Характер и формы дипломатической деятельности позволили некоторым ученым и дипломатам определять дипломатию как «применение ума и такта к ведению официальных сношений между правительствами государств» (Э.Сатоу); «науку о внешних сношениях или иностранных делах государства, а в более узком смысле — науку или искусство переговоров» (Г.Мартенс); «науку о взаимных интересах в отношениях государств или искусство взаимно согласовывать интересы народов, а в более точном смысле — науку или искусство переговоров» (Гарден). (Сатоу Э. Руководство по дипломатической практике. М., 1947, с. 27).

С точки зрения современных представлений о формах дипломатической деятельности они включают в себя:

— периодически проводимые встречи глав государств и их специально уполномоченных на это представителей (дипломатические конгрессы, конференции и др.);

— подготовку и заключение двусторонних и многосторонних международных договоров и соглашений, регламентирующих широкий круг вопросов межгосударственных отношений;

— постоянное представительство государства за границей, осуществляемое его посольствами и иными миссиями, поддержание через них на регулярной основе контактов с дипломатическим ведомством страны пребывания;

— участие представителей государства в работе международных организаций, — и в первую очередь ООН, выделяющейся на фоне других как универсальный форум глобального масштаба, на котором страны мира могут обсуждать на равноправной основе интересующие их проблемы;

— изложение в средствах массовой информации официальных позиций государства по тем или иным внешнеполитическим вопросам..

Порой понятия «дипломатия» и «внешняя политика» употребляют как идентичные, что не является правильным. Цели и интересы государства, определяющие основные направления его деятельности на международной арене осуществляются посредством дипломатии и экономических, торговых, культурных представительств как по государственной линии, так и поддерживаемых общественными и частными учреждениями и организациями. Нельзя не учитывать, что при определенном стечении обстоятельств орудием осуществления внешней политики становятся вооруженные силы, которые могут служить как агрессивным, так и оборонительным, мирным целям.

Разумеется, среди всех средств внешней политики именно дипломатии принадлежит особое место. Для нее осуществление внешнеполитических целей и определение необходимых для их достижения путей и средств является единственной задачей.

В Российской Федерации и большинстве других стран мира дипломатические ведомства носят название министерств иностранных дел. Встречающиеся различия в наименовании соответствующих ведомств (в США, например, — Государственный департамент, в Англии — Форин оффис, во Франции — Министерство внешних сношений) их функций, естественно, не меняют.

Министерство иностранных дел РФ, осуществляя свою внешнеполитическую деятельность, представляет Россию на международной арене в контактах с другими государствами, перед дипломатическим корпусом в Москве. Оно также контролирует и направляет деятельность других российских ведомств и органов, поддерживающих внешние связи.

Обязанность Министерства - получать, обобщать и анализировать информацию по различным аспектам международного положения, готовить на этой основе предложения по вопросам внешней политики РФ. В этих целях поддерживаются постоянные контакты с российскими посольскими и консульскими учреждениями за рубежом, осуществляются руководство их работой, а также связь с иностранными дипломатическими представительствами в Москве. Представители Министерства принимают участие в работе международных форумов, разрабатывают проекты договоров и соглашений, защищают личные и имущественные интересы граждан и юридических лиц Российской Федерации, находящихся за границей.

**1.2. Историческая природа дипломатии**

Как и всякий другой политический процесс, дипломатия не стоит на месте, видоизменяется в полном соответствии с особенностями движения общества по ступеням истории. К примеру, в условиях рабовладения, не существовало каких-то единообразных форм организации дипломатической деятельности; соответствующие отношения складывались и развивались в отдельных географических районах и в сравнительно ограниченном кругу государств, а международные связи и контакты поддерживались редко. В феодальном обществе сравнительно редкие посольства составлялись из представителей наиболее образованного духовенства. Самой развитой дипломатией того времени являлась дипломатия римских пап, а важнейшими дипломатическими форумами были церковные соборы, на которых нередко в присутствии светских государей обсуждались политические вопросы. И на Руси в этот период дипломатическая деятельность носила своеобразный характер, включая в себя, наряду с договорами о союзе, торговле, поселении и т. п., съезды удельных князей, посредничество при разрешении споров между ними и др.

При переходе от феодализма к капитализму, с образованием на европейском континенте крупных централизованных абсолютистских государств начинают возникать постоянная армия и достаточно разветвленная дипломатическая служба, становящаяся важной сферой государственной деятельности. Повсеместно создаваемые специальные ведомства иностранных дел возглавляются обычно первыми министрами, а иногда и самими монархами. Руководство внешней политикой абсолютистских государств сосредоточилось в руках королей и их ближайшего окружения — придворного высшего чиновничества. Династические интересы монархов, захват чужих земель и защита своих собственных от аналогичных посягательств соперников, поиски подходов к господству на мировых торговых путях начинают определять цели дипломатии того времени, а обман, подкуп, интриги и даже убийства входят в арсенал ее методов и средств.

Не случайно именно на этот период приходятся такие „классические“ характеристики дипломатии, как „искусство скрывать словами действительность“ (Н.Макиавелли) или же нацеленность на то, „чтобы не быть обманутым и обманывать других“.

Дипломатия эпохи капитализма имела двойственную функцию: с одной стороны, она способствовала преодолению феодальной раздробленности национальных буржуазных государств, а с другой — все активнее включалась в решение задач завоевания рынков, торговых путей и мира в целом. Дипломатия при этом была вынуждена все в большей степени учитывать экономические интересы влиятельных промышленно-финансовых групп, искать опору в активизирующихся парламентах, органах печати, политических партиях, оказывающих заметное влияние на формирование общественного мнения.   
 Победа социалистической революции в России в октябре 1917 года и открытое провозглашение молодым Советским государством политики мира, мирного «сожительства» государств с различным общественно-политическим строем, принципов равенства и взаимовыгоды больших и малых стран существенно обогатили палитру норм международного права, внесли немало нового в теорию и практику дипломатии. Гораздо большее внимание стало уделяться совершенствованию переговорного процесса, занявшего ведущее место среди форм дипломатической деятельности, разработке итоговых документов, заметно возросли реализм и политическая действенность, конструктивный характер, объективная обусловленность и научная обоснованность вносимых предложений. Российская Федерация, ставшая государством-последователем Советского Союза после его распада, отторгнув ряд черт и моментов советской внешней политики, сохраняет идентичность в отношении многих складывавшихся десятилетиями позитивных элементов дипломатической службы нашего государства.

**1.3. Место психологии в дипломатии XXI века**

В современных условиях особенно важно соизмерять политические цели и дипломатические усилия с демократией и общечеловеческими ценностями. Несмотря на критику "дипломатии телевидения и громкоговорителей" практические чиновники внешнеполитических ведомств многих стран стремятся в своей работе опираться на общественное мнение при работе над документами, рассчитанными на последующее опубликование. Делается вывод, что традиционные методы дипломатии потеряли эффективность в условиях новой международной обстановки и ее настоящей чертой становится оказание влияния везде, где это представляется целесообразным. Огромное число встреч, бесед государственных деятелей и дипломатов по традиции ограничивается для печати стереотипным упоминанием о вопросах, "представляющих взаимный интерес". Существуют защищенные каналы связи, ведется закрытая переписка, чтобы уберечь намечающееся взаимопонимание от постороннего и недоброжелательного вмешательства. Дипломатия, как и политика, - искусство возможного, основанное на уступках, компромиссах, сближении точек зрения, своего рода объединении идей и традиций, присущих сообществам, находящимся нередко на различных цивилизационных стадиях. На практике "новая дипломатия" предполагает разумное сочетание закрытых переговоров с публикацией их принципиальных промежуточных итогов.   
 Разумеется, условия для осуществления дипломатического сотрудничества постоянно меняются, что связано с развитием мировой инфраструктуры, транспорта и связи, бурным научно-техническим прогрессом, информационной проницаемостью государственных границ и другими обстоятельствами. Многие новые формы и методы работы активно берутся на вооружение. Однако стратегия и тактика переговорного процесса, психология и этика как необходимые инструменты дипломата не претерпевают существенных изменений, поскольку человеческая природа остается во многом неизменной, а взаимное уважение и доверие всегда будут необходимыми и надежными атрибутами достижения договоренностей, решения спорных вопросов, урегулирования конфликтов.

**ГЛАВА 2. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДИПЛОМАТИИ**

**2.1. Дипломатическое сообщество и личность дипломата**

С помощью дипломатии можно добиться больше, чем с помощью грубого давления, которое не несет стабильности. В ее основе лежит – компромисс с сильных позиций. Дипломат и категоричность в принятии решений – несовместимые понятия.

Даже когда приходится действовать с позиций силы, всегда должен удерживаться ориентир на нейтральность, так как противостояние ни одной из сторон пользу не принесет. Если сторона, с которой надо договориться, заведомо сильней, то задача дипломата выстроить все таким образом, чтобы переговоры можно было вести с уверенных позиций. Но как всему этому научиться, и какими качествами должен обладать дипломат, чтобы его деятельность была успешной?

Во-первых, психика дипломата должна быть уравновешенной для принятия взвешенных решений. Во-вторых, у него должна быть феноменальная память и устойчивое внимание. В-третьих, он должен уметь управлять обстоятельствами и держать ситуацию под контролем. В действии ему надо уметь продвигать свой интерес, не ущемляя интересов тех, с кем он хочет сотрудничать.

Продвижение только своего интереса, в долговременной перспективе, даст обратный результат. В то же время, он не должен позволять продвигаться чужому интересу, в ущерб своему, а из своего интереса он должен выжать максимум выгоды, подав это таким образом, чтобы противоположная сторона осталась довольна принимаемыми соглашениями. Дипломат должен быть высокообразованным и всесторонне развитым человеком. Это позволяет более широко мыслить и не даст попасть в неловкое положение.

Например, дипломат сможет одновременно просматривать политический климат в стране, ее финансовую и военную мощь, связь с другими странами, возможности, риски и пр., и при этом, высматривать свою выгоду и выстраивать все таким образом, чтобы желаемое было реализовано наилучшим образом, и при этом, противоположная сторона, осталась довольна. На такую гибкость способно только равновесное мышление, которое заложено в голове человека природой.

Равновесие обладает самой мощной потенциальной энергией, способной концентрироваться до площади точки. Оно объединяет духовное и материальное. Фон равновесия всегда доброжелательный и созидательный. Он позволяет быть сильным в этом мире и при этом, сохранять человеческие качества. Дипломатом надо быть не только в политике, но и в повседневной жизни. При равновесном мышлении, разум спокоен, а чувства полностью раскрепощены, что включает интуицию, которая по эффективности намного превосходит логическое мышление. Человек уравновешенный – правдив, а правда дает дополнительные преимущества при решении задач, поскольку не приходится делать поправок и корректировок, а видится сразу суть. Стабилизируя внимание, человек автоматически настраивает себя на правильность мировосприятия, а все остальное подстраивается автоматически. В этом отношении, надо учиться у животного мира. За недостаток внимания, там расплачиваются своей жизнью.

**2.2. Психология дипломатических коллективов**

Коллективный труд - первая в мировой практике попытка наметить основы междисциплинарного подхода к системе международных отношений (практической психологии для дипломатов), которая занялась бы исследованием социально-психологических аспектов дипломатической деятельности на стыке уже существующих областей исследования: истории и теории международных отношений, дипломатической и консульской службы, социальной психологии, социологии, культурологии.

Для успешной совместной борьбы с глобальными угрозами (международным терроризмом, наркобизнесом, уголовной и экономической преступностью) целесообразно расширять обмен информацией и практическими действиями, более тщательно учитывать интересы различных стран и специфику их развития, содействовать сближению внешнеполитических принципов и способов действия государств и следует отказаться от практики "двойных стандартов". Этот вывод подкрепляется отмечаемым в последнее время расширением и укреплением такого явления, как сетевая дипломатия. Именно экстремальные условия, кризисные моменты служат своего рода тестом на эффективность постановки работы дипломатического представительства, в том числе в области служебного этикета и человеческих отношений.

Дипломаты как социально-профессиональная группа имеют высокий общественный статус, и это придает их психологической настройке позитивную тональность. Однако весь этот позитив едва ли не меркнет, соприкасаясь с оборотной стороной медали - низким уровнем социально-экономического обеспечения, труднейшими климатическими, а зачастую и социально-политическими условиями в большом числе зарубежных государств.

Подмечена и такая тенденция - возросло стремление дипломатов к объединению на корпоративно-профессиональной основе. Организацией, которая способна аккумулировать мнение дипломатов, отражать их интересы, в том числе по вопросам социального обеспечения, несомненно, является Ассоциация российских дипломатов, которая значительно активизировала в последнее время свою работу.

Отдельный вид дипломатической деятельности - многосторонняя дипломатия, когда требуется привести к общему знаменателю мнение и позиции большого числа субъектов международного общения. Это обстоятельство еще в большей степени предопределяет значимость психологических приемов.

**2.3. Психология национальных, религиозных и**

**культурных различий**

В центре внимания многих исследователей психологии культурных различий сегодня находится Россия. В настоящее время интерес вызывает не не столько особенности отдельной нации, сколько процесс взаимодействия представителей различных наций. Существуют разные формы такого взаимодействия: начиная от поверхностных туристических и деловых контактов и заканчивая сложными процессами миграции и эмиграции.

Геноцид: этническая или культурная группа, численно доминирующая или обладающая превосходящими технологическими ресурсами, уничтожает всех членов другой группы, с которой она вступает в контакт. В оправдание выдвигается тезис о расовой, этнической и психической неполноценности. Психологические причины геноцида – отсутствие уверенности в позитивности образа «мы», который в результате действия механизмов психологической защиты ведет к ненависти и агрессии против других. Данная агрессия благодаря действию психологического механизма в сознании ее носителей объясняется «благородными мотивами». Геноцид – пример предельной духовной слабости, практически полное отсутствие личностного начала в людях.

Ассимиляция: «поглощение» одной культуры другой. Принуждение к ассимиляции может привести к чувствам неполноценности, самоуничижения и самоненависти у представителей этнического меньшинства.

Сегрегация: независимое существование этнических культур.

Интеграция: совместимость, когда разные культуры сохраняют свои индивидуальности, но объединяются в единое общество.

  Нация – это группа людей, связанных общностью экономической жизни, территории, языка, психического склада. Национальный характер – свойство не этнической группы, а отдельных личностей, ее составляющих. Личность является носителем определенных особенностей характера. Даже если люди оторваны от своей культуры, многие годы они сохраняют тяготение к своей нации.

Психологические особенности нации проявляются в таких структурных элементах национального характера, как склад ума, характер реакции на внешний мир, некоторых эмоциональных признаках. Особенности национального характера не затрагивают основ психики людей, аспекта восприятия внешнего мира, основных форм логического мышления, одаренности.

 Национальный характер – это явление историческое, продукт общественных отношений. Известно, что в формировании национального характера важную роль играют такие психологические механизмы, как подражание, заражение, внушение, мода, слухи, сплетни.

Ю. В. Бромлей дает следующее определение этноса: «Этнос – исторически сложившаяся на определенной территории устойчивая совокупность людей, обладающих общими, относительно стабильными особенностями культуры (включая язык) и психики, а также сознанием своего единства и отличия от всех других подобных образований (самосознанием), фиксированным в самоназвании (этнониме)».

Этнос определяется не языком, расой, географической средой, социальными отношениями, самосознанием, процессом эволюции или их комбинацией. Формирование нового этноса всегда связано с наличием у некоторых индивидов внутреннего стремления к целенаправленной деятельности, всегда связанной с изменением окружения, общественного и природного. Такое, безусловно, редко встречающееся явление есть отклонение от нормы поведения, потому что описанный импульс находится в оппозиции к инстинкту самосохранения. Этот признак никогда и нигде не описывался и не анализировался. Однако именно он лежит в основе антиэгоистической этики, где интересы коллектива преобладают над жаждой жизни и заботой о собственном потомстве. Особи, обладающие этим признаком, при благоприятных для себя условиях совершают поступки, которые ломают инерцию традиции и создают новые этносы. Эта особенность называется пассионарность.

Пассионарность - это способ и стремление к изменению окружения. Импульс пассионарности бывает столь силен, что носители этого признака - пассионарии - не могут заставить себя рассчитать последствия своих поступков.

Все подобные компоненты психики, будучи сами заданы конкретно-историческими (природными и общественными) условиями существования этноса, и предопределяют характер его членов. Изменение этих условий влечет за собой изменение системы побуждений, а вслед за ней и этнического характера. Индивид не рождается с теми или иными сложившимися чертами этнического характера. Он приобретает их, вырастая, воспитываясь. Поэтому они – продукт внешних условий. Характер связан с темпераментом и способностями. Вместе они образуют психический склад, присущий социальным, в том числе этническим, общностям.

Распад общества на классы, сословия, профессиональные группы вызывал появление внутри каждого народа все новых и новых групп, каждая из которых отличалась от других по психическому складу. Особенности национального характера определялись исторически.

Выделяются следующие методы изучения национального характера:

- наблюдение (включенное наблюдение, анализ наблюдений разных наблюдателей, систематическое наблюдение);

- опрос;

- анкеты (письменные, интервью по заданной программе);

- тесты (рисунок на заданную тему);

- статистика населения (психиатрическая, демографическая);

- проективные методики и другое.

Эффективным методом изучения национального характера также является культурный анализ. Культуру лучше узнавать из другой культуры. Специфические черты следует искать в неповторимом сочетании общих для человека психических свойств, а не в наличии исключительных черт.

**2.4. Психология многосторонней дипломатии**

Переговоры на протяжении ряда столетий остаются важнейшим инструментом дипломатии. При этом, отвечая современным реалиям, они приобретают новые черты. Во-первых, большая ее открытость, то есть широкое информирование о соглашениях, подписываемых государствами. Во-вторых, интенсивное, на уровне международных организаций, развитие многосторонней дипломатии.

Глобализация современного мира затрагивает интересы сразу многих участников мирового сообщества. Данный фактор обуславливает характер современной дипломатии, которая предполагает одновременное участие более чем двух сторон в обсуждении и решении проблем. Таким образом, сейчас многосторонняя дипломатия проводится в рамках:

- международных универсальных (ООН) и региональных организаций (НАФТА, ОБСЕ и др.);

- конференций, комиссий и тому подобных мероприятий или структур, созываемых или создаваемых для решения какой-либо проблемы;

- многосторонних встреч в верхах;

- работы посольств по многосторонним направлениям.

Многосторонняя дипломатия и многосторонние переговоры порождают ряд новых моментов и трудностей в дипломатической практике. Увеличение числа сторон при обсуждении проблемы ведет к усложнению общей структуры интересов, созданию коалиций и появлению стран-лидеров на переговорных форумах. Кроме того, на многосторонних переговорах возникает большое количество организационных, процедурных и технических проблем: необходимость согласования повестки дня, места проведения; выработки и принятия решений, конфликты и т.п.

Рассматривая конкретные психологические аспекты многосторонней дипломатической практики в условиях расширения и укрепления сетевых международных связей, можно сделать вывод, что важную роль здесь должно сыграть творческое содружество дипломатов-практиков и специалистов в области социологии, психологии, научной организации труда

**2.5. Психологические особенности дипломатии в кризисных**

**ситуациях**

Так как интересы государств, действующих на международно-политическом пространстве, могут совпадать или же затрагивать интересы других, между ними возможно возникновение противоречий и разногласий, которые могут привести к международным кризисам и конфликтам, последствия которых способны оказать крайне негативное влияние, как на конфликтующие стороны, так и на мировое сообщество в целом.

Как известно, любой конфликт или кризис имеет склонность к разрастанию, при этом не всегда возможно определить масштаб будущих последствий. Чтобы избежать негативные последствия, необходимо знать природу и развитие данного процесса.

При наличии конфликта или кризиса необходимо предпринять ряд действий, направленных на реализацию целей сторон, но одновременно не допустить выход ситуации из-под контроля. Этим занимается кризисная дипломатия, которую можно охарактеризовать как деятельность, направленную на снижение напряженности в условиях разногласий.

На самом деле, существует множество методов по управлению и урегулированию конфликтов - от мирных средств до ведения военных действий. На сегодняшний день, предпочтение отдается именно мирным способам. Одним из наиболее действующих и эффективных способов мирного урегулирования конфликтов является переговорный процесс. Готовность конфликтующих сторон сесть за стол переговоров предполагает возможность урегулирования данного конфликта и в последствии улучшение отношений между государствами - участниками переговоров.

Таким образом, можно прийти к следующим выводам:

Во-первых, независимо от исходных причин конфликта и целей, преследуемых противоборствующими сторонами, их последствия всегда накладывают негативный отпечаток не только на непосредственных участников конфликта.

Во-вторых, необходимо на ранней стадии выработать правильную стратегию по урегулированию и управлению конфликтом.

В-третьих, с учетом специфики развития современных международных отношений, предпочтительным является использование мирных средств урегулирования международного конфликта или кризиса.

И наконец, для успешного урегулирования конфликта важно осознание противоборствующими сторонами необходимости уступок в поиске компромисса при переговорном процессе.

**ГЛАВА 3. ДИПЛОМАТИЯ КАК ПРОФЕССИЯ И ПРИЗВАНИЕ**

**3.1. Специфика профессии дипломата**

Изменения, произошедшие в мире за последние сто лет, потребовали переосмысления сущности и роли многих профессий. Одни утратили свое значение, другие перестроились под нужды сегодняшнего дня. Приход к власти в России большевиков поставил под вопрос и будущее дипломатии. Их лидеры были твердо убеждены, что дни дипломатии сочтены. Однако, пока все нации, народы и этносы не слились в единую семью, пока права и свободы человека и гражданина не будут неукоснительно соблюдаться и уважаться, пока на планете не установится равенство в образовательном, социальном, экономическом, культурном уровнях, пока не обеспечен всеобщий доступ к здравоохранению и информации, пока не исключена возможность войн, профессия дипломата будет почетной и актуальной.

Часто приходится ощущать себя дипломатом, проживая в национальной республике. Мнение жителей автономии может расходиться с тем, как интересы России представляются из Москвы. И порой приходится проводить разъяснительную работу, объяснять те или иные действия центральных властей, призывать к миру и единению, показывая на конкретных примерах выгоды сотрудничества. Или, например, общаясь с иностранцами, рассказывая о своей стране, ее людях, национальном характере, иногда возникает необходимость развеять неверные о нас представления. Это тоже дипломатия, доступная каждому.

Однако, возможности народной дипломатии ограниченны. Прежде всего, это языковой барьер. В современном мире говорят на 3000 языках и диалектах. Конечно, есть универсальные языки, принятые в ООН, особенно, английский, но для ведения полномасштабной дипломатической работы во всем мире, государству для лучшей защиты своих интересов требуются специалисты по сотне языков. А уже это требует специальной подготовки. Во-вторых, дипломат должен безупречно владеть своим родным, ибо его работа заключается в составлении различной документации, ее обработке и оценке.

Профессиональный дипломат должен разбираться в тонкостях международного права, знать механизмы его исполнения, ему также необходимо понимать основы экономики. И ко всему вышесказанному следует добавить знания философии, психологии, истории, как всемирной, так и, прежде всего, своей страны и страны пребывания, важнейших организаций системы МО, протокола и этикета и пр. А эти знания приходят только со специальной подготовкой.

Что касается объема работы дипломата, то за последние сто лет он необычайно возрос. Развитие средств коммуникаций, с одной стороны, облегчили работу организаций, а, с другой, внесли новые направления их работы. На передний план выходят научно-технические вопросы, технологическое сотрудничество, проблемы приведения к единообразному.

Помимо компетентности дипломат должен обладать еще целым рядом качеств личного плана. Ему не помешали бы обаятельность, умение находить общий язык со всеми, чувство юмора, находчивость, тактичность, трудолюбие. Он должен быть абсолютно предан интересам своей страны, безусловно честен, как со своими коллегами по работе, так и с партнерами. В задачу любого дипломата входит способствовать улучшению отношений со страной пребывания, но не в ущерб интересам своей Родины. Он должен быть красноречив, уметь убеждать и переубеждать, для чего ему самому необходимо быть убежденным, идейно и интеллектуально подкованным, иметь устоявшееся мировоззрение. Дипломат в высшем смысле этого слова - волевой человек, способный доводить начатое до конца, мужественный: никакие неприятности, тяготы, лишения, стрессы не должны его сломить. Он обязан быть психологически устойчивым, хотя бы по тому, что работа вдали от Родины требует большого напряжения сил; уживаться в коллективе, быть готовым выполнить любое поручение и принять на себя ответственность. Он должен уметь быстро ориентироваться в ситуации, принимать наиболее верные решения, ибо дипломат не имеет права ошибаться. От него требуется объективность понимания, способность к анализу. Он должен уметь смотреть в лицо опасности, но всегда быть открытым, жизнерадостным, энергичным, деловым, напористым. Дипломат обязан скрывать свои негативные эмоции и не допускать сильного выражения чувств. Он должен быть высокоморальным человеком, чья совесть не отягощена неправедными деяниями. Это человек, не поддающийся шантажу, но и помнящий, что насилие и угрозы удел слабых и дураков. Дипломат - светский человек, умение правильно вести себя на людях, сохраняя полнейшую непринужденность манер, - важнейший залог его успеха. А владение каким-либо музыкальным инструментом, мольбертом и кистью, пером или достижения в спорте, в искусстве танцев смогли бы оказать ему неоценимые услуги. Поддерживать разговор, выводить собеседника на интересующие темы, заинтересовать его в продолжении знакомства - насущные навыки профессии. При этом следует избегать крайних суждений. Дипломат должен быть коммуникабелен, сохранять постоянный порядок, как на рабочем месте, так и в делах. Он должен быть добросовестен, исполнителен и активен. И, самое главное ответственен, т.к. от его действий зависит будущее его страны.

Профессия дипломата захватывающа и интересна. Имена многих вписаны в историю золотыми буквами. Среди них есть много людей, достойных подражания: Талейран, Камбон, Толстой, Извольский, Ламсдорф, Красин, Уманский...

**3.2. Психологические аспекты коммуникации**

Роль коммуникативной деятельности человека в современном мире трудно переоценить, особенно говоря о дипломатии. Речь занимает особое положение в последовательности психических процессов, благодаря чему выступает как основное средство общения, орудие мышления и является частью человеческой культуры.

Общение - это многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности. Общение включает в себя обмен информацией между ее участниками, который может быть охарактеризован в качестве коммуникативной стороны общения.

Искусство общения - важнейший навык. Чтобы стать мастером общения, необходимо развивать самые разнообразные навыки: это и ораторское мастерство, и умение управлять конфликтом, и навыки ведения переговоров, и подстройка к собеседнику, владение мимикой, голосом и жестикуляцией.

В жизни дипломата искусство общения занимает особое место. Дипломат должен уметь общаться с разными слоями населения правильно и грамотно. Умение владеть языком – один из главных инструментов дипломата.

У дипломатических переговоров есть ряд особенностей, которые отличают их от остальных. Прежде всего, дипломат, строя свою переговорную позицию, исходит из понятия "национального интереса". Это значит, что его позиция должна быть надпартийной и не зависеть от идеологических и прочих интересов.

В ходе переговоров обычно используются все средства давления на противника, стороны нередко выставляют дополнительные требования в моменты, когда все основные параметры будущего соглашения, казалось бы, уже согласованы. Переговоры между соперниками обычно сопровождаются пропагандистской кампанией в средствах массовой информации, рассчитанной на то, чтобы оказать еще большее давление на противника.

Участие в переговорах такого типа связано с большими психологическими нагрузками. Важно воздерживаться от эмоциональных реакций, на что противник часто и рассчитывает. Даже в самой накаленной атмосфере желательно чаще говорить "да" с оговорками, чем однозначное "нет".

Психологическая подготовка к деловой беседе и настрой на партнера - дело очень важное, хоть и не решающее. Результат зависит от подготовленности, но определяется тем, как будет построен сам разговор. Для того, чтобы не совершать очевидных ошибок в построении беседы, следует воспользоваться следующими основными принципами:

1. Рациональность. В ходе беседы необходимо вести себя сдержанно, даже в том случае, если партнер проявляет эмоции. Существует психологическое правило, которое гласит: «В дискуссии побеждает тот, кто более спокоен». Спокойствие и рациональность - лучший ответ на всплеск эмоций со стороны партнера.

2. Понимание. Необходимо постараться понять собеседника. Прежде чем пытаться оказать влияние на позицию партнера по общению, следует ее осмыслить.

3. Внимание. В процессе беседы уровень концентрации внимания колеблется. Психика человека устроена таким образом, что в процессе получения информации ему время от времени требуются перерывы. В такие моменты следует вербально или не вербально привлечь внимание, восстановить разорванный контакт. Лучший способ для этого - задать вопрос: «Вы меня слушаете?»

4. Достоверность. В беседе не следует давать ложную информацию даже тогда, когда это делает собеседник.

5. Разграничение. Установление границы между собеседником и предметом разговора - очень важный психологический принцип. Следует обращать внимание, прежде всего на то, что именно сообщается, а не на то, кто и как это делает.

Но также есть и основные аспекты языка телодвижений. которые помогут дипломату произвести хорошее впечатление на окружающих:

- Лицо. Лицо должно быть в меру оживлённым.

- Жесты. Жесты должны быть достаточно выразительными, руки следует держать ниже уровня подбородка, не скрещивая ноги.

- Движения головы. Следует иногда кивать, подтверждая сказанное собеседником, а слушая – склонять голову набок.

- Зрительный контакт. Зрительный контакт не должен вызывать чувства неловкости и дискомфорта. Если национальные традиции не запрещают смотреть прямо в глаза собеседнику, то те, кто смотрит прямо, завоёвывают больше доверия, чем те, кто предпочитает смотреть в сторону.

- Осанка. Слушая, следует наклоняться вперёд. Говоря, стоять прямо.

- Территория. Стоять следует на комфортном расстоянии от собеседника. Если собеседник отступает, не следует приближаться к нему.

- Зеркальность. Обладая навыками отзеркаливания, можно незаметно копировать сигналы языка, телодвижений собеседников.

Психолого-политические качества дипломата проявляются в его активности, поведении, работе и дипломатической деятельности. Выбор средств воздействия на состояния людей предполагают исключительно высокие характеристики для самого дипломата - обладание развитыми самоконтролем, саморегуляцией, самоуправлением и самовоспитанием, знаниями в области практической психологии.

Выбирая между средствами воздействия, дипломат рискует, как ни в одном другом виде трудовой деятельности. В случае поражения его ждет или прекращение карьеры (политическая смерть), осуждение или террор (физическая смерть), запрет на профессию (профессиональная смерть), дискредитация в средствах массовой информации и исторической литературе (моральная смерть). Выбор средств сопряжен с тяжелыми психологическими переживаниями и исключительно трудными решениями.

**3.3. Типы темперамента и их сочетания применимо**

**к дипломатической работе**

Говоря о том, каким должен быть характер дипломата, сложно сделать однозначные выводы. Например, сангвинический и меланхолический, — по-видимому, не очень подходят дипломату. Сангвинический темперамент характеризуется быстрым протеканием психических процессов; быстрыми и легкими движениями, живой мимикой и богатой жестикуляцией, быстрой и легкой сменой настроений . Меланхолический темперамент же характеризуется медленным, но интенсивным протеканием психических процессов, слабыми и медленными движениями, повышенной эмоциональной возбудимостью, большой устойчивостью настроений. В большей степени дипломатической профессии подходят два других темперамента — холерический и флегматический. Холерический темперамент характеризуется быстрым и интенсивным протеканием психических процессов, энергичными и быстрыми движениями, выразительной мимикой и жестикуляцией, высокой эмоциональной возбудимостью, резкими перепадами от одного настроения к другому при значительной, однако, устойчивости настроений. Флегматический темперамент отличается медленным и спокойным протеканием психических процессов, слабыми и медленными движениями, маловыразительной мимикой, пониженной эмоциональной возбудимостью, устойчивостью настроений при постепенной и спокойной их смене.

Вероятно, для уравновешенной деятельности дипломата больше всего подходит тип человека с флегматичным темпераментом.

Человек рождается с определенным характером или он является результатом воспитания? Единого ответа на данный вопрос нет. Наиболее распространенным мнением является то, что влияют на характер человека и наследственность, и воспитание, и его деятельность, когда сама профессия заставляет вырабатывать те или иные черты характера. В случае с дипломатами это - сдержанность и умение владеть собой.

Еще один важный момент - особенно важно знать меру, меру во всем: в речах, обращениях, документах, в поступках. Дипломату чужды крайности (без абсолютной необходимости) в характере, в темпераменте и словах.

**3.4. Лидеры и лидерство в дипломатической среде**

Что заставляет человека стремиться к лидерству? У многих людей обладание руководящими позициями выполняет субъективно-компенсаторные функции, позволяет преодолевать и подавлять различного рода комплексы — чувство неполноценности, некомпетентность и прочее. Подчинение лидеру тоже находит объяснение в теории - принятие лидерства закладывается в детстве как необходимость в покровителе, авторитетном человеке. В этом смысле авторитет и покровительство руководителя организации подобны авторитету и покровительству главы семьи.

В зависимости от преобладающих функций выделяют различные виды лидеров, один из которых – лидер-дипломат. Используя свои способности во зло, он вполне бы мог стать мастером интриги. В своей работе лидер-дипломат опирается на превосходное знание ситуации и ее скрытых деталей, поэтому хорошо знает, на кого и как можно повлиять. Однако, дипломат постоянно корректирует свое поведение в соответствии со стандартами, принятыми в его среде, ведь для него крайне важна принадлежность к группе. Он стремится следовать правилам для избегания конфликтных ситуаций. Дипломат выражает свое мнение, стараясь не обидеть кого-либо. Всегда лоялен к своей группе и ожидает, что его отношение будет оценено в будущем.

Дипломат ориентирован на статус и стремится сохранить лицо в сложных ситуациях. Конструктивной чертой дипломата является его внимание к человеческому фактору. Зачастую он является тем самым «социальным клеем», который очень нужен в момент кризиса.

**3.5. Профессионализм и психологическая устойчивость дипломата в сложной ситуации**

Сотрудников дипломатической службы отличает, в первую очередь, высокий профессионализм. Это означает не только хорошее знание языка страны пребывания, особенностей местного политического устройства, но и общая эрудиция, выдержка, умение терпеливо выслушать собеседника, даже если его взгляды отличаются от его собственных, а тон высказываний агрессивен. Принципиально важно избегать всего, что может быть выражено как намерение поучать партнеров и вмешиваться в их внутренние дела.

Профессионализм дипломата заключается в умении в результате проведения переговоров свести все позиции к общему знаменателю. Стрессоустойчивость дипломата - это характеристика личности, состоящая в оптимальном функционировании психики в трудных ситуациях, а конфликт – один из типов трудных ситуаций. Психологическая устойчивость и профессионализм необходимы для успешной дипломатической деятельности.

**ГЛАВА 4. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ РАБОТЫ**

**4.1 Изучение биографий известных дипломатов разных эпох**

Искусство дипломатии, способы мирно решать проблемы с выгодой для себя и ущербом для противника, является очень почитаемым. В истории мировой дипломатии известны сотни и тысячи выдающихся переговорщиков. Я постаралась рассмотреть биографию и психологические качества, на мой субъективный взгляд, наиболее интересных.

Одна из легенд российской дипломатии — граф Алексей Бестужев-Рюмин. В 1720-м он был назначен резидентом в Дании, а через четыре года добился от датского короля признания Петра I Императором. Наряду с этим важным политическим успехом Россия получила право беспошлинно проводить суда из Балтийского в Северное море через Зундский пролив. Бестужев-Рюмин после этого служил в Гамбурге, был чрезвычайным послом в Нижней Саксонии. В итоге дослужился до титула графа, Елизавета назначила его Канцлером Российской империи и президентом Коллегии иностранных дел. Бестужев-Рюмин фактически проводил всю внешнюю политику империи. Личность А.П. Бестужева-Рюмина была довольно противоречивой. Это не был целостный и монолитный характер, а натура, подверженная настроениям, раздираемая страстями и не всегда руководимая высокими идеалами. Возможно, он не нуждался бы вовсе в защите, если бы на описаниях его личности не было бы всего того наносного и ложного, что накопилось за годы после его смерти. А.П. Бестужев-Рюмин и в самом деле был далёк от образца добродетели и высокой морали. Он был сыном своего времени и являл собой типичного русского вельможу XVIII века. Всю свою жизнь вращался в дипломатических и дворцовых сферах, представители которых отнюдь не блистали высокими моральными качествами. Но его дела и вся жизнь, как бы ни старались это опровергнуть его противники и недоброжелатели, были посвящены служению и величию России. Он был великим государственником.

Посол Великобритании при дворе Екатерины II Д. Бэкингхэмшир дал этому герою такую беспощадную характеристику: «Вначале он обладал довольно живым темпераментом, а благодаря положительному опыту приобрёл общее знакомство с европейскими делами. Хотя он до крайности распутен, бесстыден, лжив и корыстолюбив, однако преобладающей его страстью является стремление передать своё имя потомству. Это побуждает его рисковать в последние дни жизни навлечением на себя новой опалы и тратить остатки своего существования на слабую борьбу с целью приобрести положение, которого он, за физической и умственной дряхлостью занимать не может».

Также один из наиболее известных широкой публике российских дипломатов прославлен благодаря литературе. Это Александр Грибоедов. Гениальный поэт и глубокий мыслитель Грибоедов оставил неизгладимый след в развитии нашей национальной культуры. Судьба Грибоедова трагична, прекрасна, таинственна. А.С. Пушкин писал об Александре Сергеевиче: «Его меланхолический характер, его озлобленный ум, его добродушие, самые слабости и пороки, неизбежные человечества, - всё в нём было необыкновенно привлекательно». Рождённый с честолюбием, равным его дарованиям, долго был он опутан сетями мелочных нужд и неизвестности. Способности человека государственного оставались без употребления, талант поэта был не признан. Он поступил на службу в Коллегию иностранных дел в качестве переводчика в 1817-м, его почти сразу определили в русскую миссию в США, но Грибоедов отказался. Тогда его назначили на должность секретаря при царском поверенном в делах Персии. Предстояли длительные командировки в Тегеран и Тифлис. Александр Грибоедов был умный и проницательный, много понимал, но умел скрывать свои чувства - недаром хороший дипломат. Однако он был слегка высокомерен и не всегда приятен в общении, поэтому достаточно одинок. В целом, характер Александра Грибоедова - сложный, и личность он неоднозначная.

Особенно мне бы хотелось выделить Александру Коллонтай, которая была одной из самых ярких личностей в советском руководстве - первой женщиной народным комиссаром в нашей стране и первым полномочным послом в мировой истории. За свою долгую политическую биографию Коллонтай успела побывать на высоких государственных постах – министра, посла в Норвегии, Мексике и Швеции, советника министра иностранных дел, но в основном запомнилась как советская суфражистка – активная участница международного движения за права женщин. В дипломатии, как известно, особенно ценятся такие качества как выдержка, хладнокровие, доброжелательность. И не сказать, что Коллонтай всеми этими качествами обладала изначально. Свой независимый характер она впервые проявила, отказавшись выходить замуж за адъютанта императора. Позже всем именитым ухажерам Александра предпочла бедного инженера Владимира Коллонтая. Правда, брак с ним продлился всего пять лет – мужа и маленького сына она оставила, решив посвятить себя делу политики.

В 1923 году Александра Михайловна, благодаря своим прочным связям с европейским социалистическим движением, опытом работы в должности секретаря Международного женского секретариата при Коминтерне, впервые в мировой практике была назначена на должность советского посла в Норвегии. С этого времени начинается ее долгая работа на дипломатической службе. На глазах у Коллонтай разыгрывались большие исторические события. В 1935 году - агрессия итальянских фашистов в Абиссинии, во второй половине 30-х - гитлеровский нацизм, итальянский фашизм, война в Испании.  
 В 1930-1945 годах Коллонтай - советский посол в Швеции. В январе 1940 года от имени советского правительства она публично осудила действия шведских властей, поддержавших Финляндию. В своем заявлении она указала на то, что поддержка Финляндии противоречит шведской политике нейтралитета, и это может привести к осложнениям в отношениях между СССР и Швецией. Заявление было услышано. Политика Швеции в отношении Финляндии стала меняться.

Последние семь лет Александра Михайловна жила в Москве и по мере своих сил с присущей страстью работала советником Министерства иностранных дел СССР.

К этой женщине все относятся по-разному, но она в любом случае заслуживает глубочайшего уважения своей целеустремленностью и преданностью идее всеобщего равенства и братства. Она создала самый правдивый образ пламенной революционерки, отдающей всю себя интересам государства и народа.

Безусловно, существует еще множество других не менее интересных личностей, рассмотрела я лишь единицы. Однако, делать какие-то выводы по их биографиям и историческим фактам сложно, поэтому особое внимание мне бы хотелось уделить Сергею Викторовичу Лаврову – яркому представителю современной дипломатии. Именно на его примере можно отметить некоторые психологические черты и особенности данной профессии.  
 Российский министр иностранных дел С. В. Лавров уже около 10 лет представляет нашу страну на международной арене. Одним из первых дипломатических успехов Лаврова на посту министра стало формальное возвращение России статуса супердержавы: в апреле 2004 г. впервые после развала СССР Россия применила право вето при голосовании в Совете безопасности ООН. Среди значимых вех его профессиональной деятельности - Договор о европейской безопасности, Договор СНВ-3 с США, упрощение визового режима с Объединенной Европой, заметная активизация российской политики в Азии, противодействие американской ПРО.

Сергей Викторович Лавров родился 21 марта 1950 г. в Москве, в семье работников системы Министерства внешней торговли СССР. Многие знакомые родителей также имели отношение к внешней торговле, поэтому неудивительно, что рассказы о дальних странах и городах мальчик слышал с детства. Из школьных предметов он предпочитал точные науки, но волей обстоятельств поступил в Московский государственный институт международных отношений.  
 Личностный стиль ведения переговоров Сергея Лаврова шлифовался на протяжении всей его профессиональной дипломатической карьеры. Лавров принадлежит к психотипу «Новатор», в характере которого удачно сочетаются экстраверсия, интуиция, логика и иррациональность. Согласно принятой классификации ему свойствен азартно-изобретательный личностный переговорный стиль. Поступки и комментарии Лаврова в многочисленных интервью свидетельствуют о том, что в своей жизни и профессиональной карьере он, будучи экстравертным интуитивным типом, часто проявлял независимость и самостоятельность. Его привлекали путешествия, тяга ко всему новому, яркому, необычному, при этом он ориентировался не столько на общепризнанные реальные ценности, сколько на имеющиеся возможности. У людей такого типа тонкое чутье на все, что зарождается и имеет будущее, и они немедленно устремляются за новыми возможностями.  
Сильные стороны личностного стиля С. В. Лаврова как переговорщика состоят в том, что он рационален и творчески подходит к решению проблем, быстро оценивает перспективы, обладает развитой интуицией, помогающей выбрать правильное решение за столом переговоров. Особенно ценным качеством является то, что он может найти неожиданное решение проблемы там, где его не видят другие. С. В. Лавров является ярким представителем русской школы переговоров, основные традиции которой были заложены такими блестящими дипломатами, как А. М. Горчаков и А. А. Громыко. Именно поэтому для него на переговорах важен "дух истины и справедливости". Все это позволяет высоко оценить личностный потенциал С. В. Лаврова как переговорщика, достойно представляющего нашу страну на мировой арене.

Подведя итог моего маленького исследования в данной области, могу сделать вывод, что в дипломатии, как и в любой другой сфере деятельности, встречаются абсолютно разные люди. Кому-то удается проявить себя лучше, кому-то хуже. Кто-то может показать себя, как гений коммуникаций, но быть совершенно неразборчивым в теме политики. А кто-то напротив – яро отстаивает права государства, не попытавшись при этом прийти к компромиссу.

Лично я считаю, что в дипломатии важен баланс между четкостью своей позиции и преимуществами других. Рассмотрев биографии профессионалов своего дела разных эпох, я постаралась в очередной раз сделать выводы для себя, расставить приоритеты и взять кого-то в пример.

**4.2 Анкетирование учащихся 8 класса и студентов, обучающихся профессии дипломата**

В качестве своей практической части я провела анкетирование среди учеников 8 класса и среди студентов НГЛУ, выбравших карьеру дипломата. Я долго думала, что же мне выбрать, ведь тестов много и они все разные. Какой же из них больше всего подойдёт тематике моей работы? Через некоторое время ответ пришёл сам собой: я наткнулась на так называемый тест К. Томаса. Мне показалось, что он идеально подходит для того, чтобы рассмотреть дипломатические навыки опрашиваемых с точки зрения психологии.

Что же собой, собственно, представляет данный тест? Это личностный опросник, разработанный Кеннетом Томасом, известным американским специалистом в области социальной психологии, и предназначен для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению, выявления определенных стилей разрешения конфликтной ситуации. Методика может использоваться в качестве ориентировочной для изучения адаптационных и коммуникативных особенностей личности, стиля межличностного взаимодействия. Я считаю, что с его помощью достаточно просто выявить, присутствуют ли дипломатические навыки у опрашиваемых мной школьников и студентов и в какой степени они выражены.

Тест состоял из 30 вопросов, позволяющих определить стратегию и тактики поведения в конфликтной ситуации ребят. Выделялось 5 основных тактик регулирования конфликтов:

1) противоборство

2) уступка

3) компромисс

4) избегание

5) сотрудничество

Количество баллов, набранных по каждой шкале, дает представление о выраженности тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях. Доминирующим считается тип (типы) набравшие максимальное количество баллов.

Сотрудничество считается наиболее эффективной стратегией поведения в конфликте. Оно предполагает направленность оппонентов на конструктивное обсуждение проблемы, рассмотрение другой стороны не как противника, а как союзника в поиске решения.

Сотрудничество эффективно в ситуациях: сильной взаимозависимости оппонентов; склонности обоих игнорировать различие во власти; важности решения для обеих сторон; непредубежденности участников. Сочетание стратегий определяет, каким способом разрешится противоречие, лежащее в основе конфликта.

Компромисс состоит в желании оппонентов завершить конфликт частичными уступками. Он характеризуется отказом от части ранее выдвигавшихся требований, готовностью признать претензии другой стороны частично обоснованными, готовностью простить.

Компромисс эффективен в случаях: понимания оппонентом, что он и соперник обладают равными возможностями; наличия взаимоисключающих интересов; удовлетворения временным решением; угрозы потерять все. Сегодня компромисс – наиболее часто используемая стратегия завершения конфликтов.

Уход от решения проблемы, или избегание, является попыткой уйти из конфликта при минимуме затрат. Отличается от аналогичной стратегии поведения в ходе конфликта тем, что оппонент переходит к ней после неудачных попыток реализовать свои интересы с помощью активных стратегий. Собственно, разговор идет не о разрешении, а о затухании конфликта. Уход может быть вполне конструктивной реакцией на затянувшийся конфликт.

Избегание применяется при отсутствии сил и времени для решения противоречия, стремлении выиграть время, наличии трудностей в определении линии своего поведения, нежелании решать проблему вообще.

Приспособление, или уступка, рассматривается как вынужденный или добровольный отказ от борьбы и сдача своих позиций. Принять такую стратегию оппонента вынуждают разные мотивы: осознание своей неправоты, необходимость сохранения хороших отношений с оппонентом, сильная зависимость от него; незначительность проблемы. Кроме того, к такому выходу из конфликта приводит значительный ущерб, полученный в ходе борьбы, угроза еще более серьезных негативных последствий, отсутствие шансов на другой исход, давление третьей стороны.

Кеннетт Томас полагал, что при избегании конфликта ни одна из сторон не достигнет успеха. При таких формах поведения как конкуренция, приспособление и компромисс или один участник оказывается в выигрыше, а другой проигрывает, либо проигрывают оба, так как идут на компромиссные уступки. И только в ситуации сотрудничества обе стороны оказываются в выигрыше.

Другие специалисты убеждены, что оптимальной стратегией в конфликте считается такая, когда применяются все пять тактик поведения, и каждая из них имеет значение в интервале от 5 до 7 баллов. Если ваш результат отличен от оптимального, то одни тактики выражены слабо – имеют значения ниже 5 баллов, другие – сильно выраженные – выше 7 баллов.

Иногда приводятся формулы для прогнозирования исхода конфликтной ситуации:

А = Соперничество + Сотрудничество + 1/2 Компромисса,

Б = Приспособление + Уклонение + 1/2 Компромисса.

Если А > Б, шанс выиграть конфликтную ситуацию есть, если Б > А, шанс выиграть конфликт есть у оппонента.

Результат: А = 13, Б = 17 - проигрыш.

Тестирование в классе я провела на одном из уроков по согласию преподавателя. Для того, чтобы провести его среди студентов, мне пришлось поехать в НГЛУ. И там, и там тестирование было анонимным. После того, как я провела его, я внимательно изучила ответы каждого и, сопоставив их с ключом, сделала соответствующие выводы.

В моем классе преобладающими тактиками регулирования конфликтов оказались «уступка» и «компромисс», в среднем набралось по 6-7 баллов каждой позиции. Это неплохо, но, на мой взгляд, для достижения конечного результата и более четкого отражения своих позиций немного не хватает «противоборства», среднее количество еле дошло до 4, ведь недаром говорится «в споре рождается истина». Подчеркну, что большое значение учащиеся моего класса придают «сотрудничеству», получилось максимальное количество 8 баллов, а это, несомненно, плюс.

Со студентами вышла неоднозначная ситуация, при подсчете баллов выявилось, что их большее количество приходится на «избегание», примерно 6-7 баллов и «сотрудничество» также 6-7 баллов, вровень идет «компромисс», набралось в среднем 7 баллов. Так называемую, тактику ухода, как мне кажется, стоит применять реже, ведь она может привести к отсутствию достижения собственных целей.

Сравнивая результаты школьников и студентов, нельзя сказать, что первые справились хуже. Обе, так сказать, команды были склонны к стратегии согласия и партнерства. То есть, вполне готовы учитывать интересы и потребности партнеров, искать и приумножать общие интересы, а это, несомненно, правильный подход.

После рассмотрения своей анкеты я была также не расстроена результатом. В ней ярко выражены две тактики регулирования конфликтов: «сотрудничество» (8 баллов) и «компромисс» (9 баллов). При их грамотном взаимодействии, они оказывают самое сильное влияние на конфликт и приводят к полному или частичному удовлетворению интересов обеих сторон. «Избегание» и «уступка» имеют оптимальные показатели по 5 баллов. Однако, для полной оптимизации своего поведения мне следует чаще использовать тактику «противоборство», точное количество баллов вышло 3.

Сделать общие выводы из проведенной работы сложно, ведь каждый проявил себя по-своему: кто-то отличился излишней настойчивостью, а кто-то напротив – проявил себя в конфликте слишком мягко. Но в целом, мне удалось вникнуть и выделить те тактики, которые преобладают и у большинства учеников, и у студентов, и у меня самой. Это позволит мне грамотно оценить свои возможности и справить ошибки в будущем.

**4.3 Дипломатическая поездка в Москву, встреча с дипломатами МИД**

В актуальности моей работы была упомянута дипломатическая стажировка, проходившая в городе Москва. Также была сказано, что именно она подтолкнула меня к тому, чтобы написать работу на эту тему, потому что дипломатия сильно меня привлекла. Происходило это следующим образом.

Кроме меня, из моей школы поехало ещё четыре человека. Остальных участников я не знала, и мне предстояло с ними познакомиться. Сама дипломатическая стажировка представляла собой поездку на 4 дня, включающую в себя различные интересные и захватывающие экскурсии, в том числе и в такие места, как Государственная Дума РФ, Совет Федераций, МИД, ЦИК. На экскурсиях по ним я узнала очень много познавательной и полезной информации об истории их возникновения, особенностях системы работы или деталях внутреннего устройства; также в перечисленных выше местах наша группа обсуждали различные вопросы с политиками и дипломатами. Например, в ЦИКе мы общались с представителями Избирательной Комиссии по поводу предстоящих выборов президента Российской Федерации, в Государственной Думе мы имели честь дискутировать на тему важных проблем Нижегородской области с Вадимом Евгеньевичем Булавиновым, а в МИДе провели очень интересную беседу с послами, которые, помимо того, что были абсолютными профессионалами, оказались необыкновенными и талантливыми личностями. Уже тогда меня привлекли их манера речи и поведение в целом. Я внимательно следила за этим и решила, что эти люди достойны того, чтобы брать с них пример и вступать в их ряды.

В целом, эта поездка лично меня заставила многое обдумать. Появилось желание построить свою будущую карьеру в сфере дипломатии, найти ответы на некоторые волнующие вопросы. Собственно, именно поэтому я и решила исследовать тему моей работы – я хочу лучше разобраться в этой профессии, рассмотреть её с разных точек зрения и сделать окончательные выводы для себя.

**4.4 Участие в игре «ООН»**

Кроме дипломатической стажировки в Москве, мне довелось поучаствовать в так называемой «модели ООН». Модель ООН - это ролевая игра, в которой каждый может примерить на себя роль представителя целой страны. Участники воспроизводят работу органов ООН, обсуждают актуальные мировые проблемы, стоящие на повестке дня комитетов, и в конце принимают резолюцию, в которой предлагают своё решение поставленных задач, учитывая интересы других делегатов. Цели Модели ООН - развитие навыков ораторства, делового общения, лидерства, умения находить компромисс; также появляется прекрасная возможность расширить свой кругозор, улучшить знания иностранных языков и познакомиться с различными культурами.

В этом году предлагалось принять участие в моделировании 4 комитетов ООН:  
1. Совет Безопасности. Повестка дня: Ситуация в Афганистане. Регион, дестабилизирующий международную безопасность;  
2. Экономический и Социальный совет. Повестка дня: Гуманитарная помощь лицам, пострадавшим от природных катаклизмов;  
3. Совет по правам человека. Повестка дня: Защита национальных меньшинств;  
4. 3-й Комитет Генеральной Ассамблеи. Повестка дня: Мораторий на смертную казнь.  
Заявки принимались до 8 декабря, а затем началась активная подготовка к Модели ООН. Я выбрала комитет Совета Безопасности. Заполнив форму для заявки, я отправила её на указанный адрес электронной почты, после чего мне пришёл ответ с дальнейшими указаниями к работе. Мне повезло представлять позицию Российской Федерации.

Что, собственно, представляло собой участие в выбранном мной комитете? Согласно Уставу, Совет Безопасности несет главную ответственность за поддержание международного мира и безопасности. Совет Безопасности состоит из пятнадцати членов Организации. Каждый член Совета Безопасности имеет один голос. Члены Организации соглашаются, в соответствии с наст

Совет Безопасности играет ведущую роль в определении наличия угрозы миру или акта агрессии. Он призывает стороны в споре урегулировать его мирным путем, и рекомендует методы или условия урегулирования. В некоторых случаях Совет Безопасности может прибегать к санкциям или даже санкционировать применение силы в целях поддержания или восстановления международного мира и безопасности.   
 Терроризм – наиболее опасный способ политической дестабилизации общества. Согласно общему мнению правоведов, терроризм в любых своих формах является наиболее общественно опасным из всех преступлений, описываемых уголовным законодательством. Афганистан уже фактически является инкубатором международного терроризма. Также на модели рассматривалась весьма тревожная ситуация с наркотиками: 92% героина в мире имеют афганское происхождение. Эти два вопроса были обсуждены.

Сама модель проходила 14 декабря в НГЛУ. Так вышло, что я была единственным человеком из восьмого класса: в основном были ученики 10-11 классов или студенты. Мы выслушивали выступления друг друга, активно дискутировали на заданные темы, задавали вопросы по строго определённым правилам. Несмотря на то, что я была младше всех, меня воспринимали как свою и общались на равных. После окончания модели я получила сертификат участника.

Участие в этом мероприятии стало ещё одним событием, подтолкнувшим меня к исследованию данной темы и стремлению построить карьеру в сфере дипломатии.

**Заключение**

Подводя итог, можно сделать некоторые выводы из этой работы.  
Я провела исследование на эту тему, потому что она мне действительно интересна. И могу сказать, что не разочарована результатами. Я доказала себе ещё раз, что дипломатия - важнейшая вещь, а дипломаты нужны везде и всегда, начиная от разрешения различных внутренних конфликтов в небольших коллективах и заканчивая мировыми проблемами. Работа дипломата опасна и трудна, ведь зачастую на кону стоит сохранение мира между определёнными странами, но при этом она весьма интересна и захватывающа.

Конечно, если я собираюсь построить свою жизнь и карьеру именно в этой сфере, мне придётся много рисковать и переживать самые разные эмоции, причём не всегда приятные. Однако меня очень сильно привлекает данная специальность, и я поняла, что частично готова ступить на этот жизненный путь. Я бы хотела в будущем продолжить исследование данной темы и, в конечном итоге, окончательно определиться с выбором профессии.

**Список используемой литературы:**

**I. Источники:**

1. Сатоу Э. Руководство по дипломатической практике М., 1947, с. ЮЗ, 104 – 496с.
2. Кашлев Ю.Б., Лепский В.Е., Галумов Э.А. ИНФОРМАЦИЯ. ДИПЛОМАТИЯ. ПСИХОЛОГИЯ, М.: Известия, 2002. – 616с.
3. Никольсон Г. Дипломатическое искусство. М., 1962 – 118 с.
4. Пеке А. Рассуждение об искусстве переговоров / пер. с фр. Л. Сифуровой. – М.: Научная книга, 2004. – 192 c.
5. Попов В. Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство: Курс лекций / В. Белов. – М: Междунар. отношения, Юрайт-Издат, 2006. – 575 c.
6. Лойко Л.В. Основы дипломатии. Дипломатическая служба: учебник / Л.В. Лойко. – Минск: БГУ, 2008. – 171 с.

**II. Исследования:**

1. Практическая психология для дипломатов: учеб. пособие / под ред. Р.Ф. Додельцева; Моск. гос. ин-т межд. отношений (ун-т) МИД России, каф. философии. 2-е изд., расшир. и перераб. М.: МГИМО-Университет, 2011. - 508 с.
2. <http://www.psychologos.ru/articles/view/test-tomasa---tipy-povedeniya-v-konflikte> - "Определение способов регулирования конфликтов"
3. Майерс Д. Социальная психология. – СПб: Питер, 2003. – 794 c.

**III. Статьи:**  
10. <http://www.vestnik.mgimo.ru/sites/default/files/pdf/39recenzii_vorotnikov.pdf> - «Психология дипломатов и дипломатии: к формированию новой исследовательской дисциплины»

**IV. Справочные издания:**

11. Пеке А. Рассуждение об искусстве переговоров / пер. с фр. Л. Сифуровой. – М.: Научная книга, 2004. – 192 c.

12. Додельцев Р.Ф. Психология для начинающих дипломатов,

Учебное пособие. — М.: МГИМО(У) МИД России, 2007-2008. — 409 с.

13. Дипломатический словарь. В 3-х томах — Под ред. А. А. Громыко и др., 1971-1973. – 720 с.