

И. А. ВАСИЛЕНКО,  
Е. В. ВАСИЛЕНКО

# **ЛИЧНОСТНЫЙ СТИЛЬ**

## **за столом**

### **международных переговоров**



Москва  
2012

**УДК 327**  
**ББК 66.4**  
**В19**

**Василенко И. А., Василенко Е. В.**

**В19** Личностный стиль за столом международных переговоров / И. А. Василенко, Е. В. Василенко. — М.: Аспект Пресс, 2012. — 208 с.

ISBN 978–5–7567–0677–2

В книге рассматривается влияние личности политика на процесс переговоров, что во многом находит свое отражение в понятии «личностный стиль ведения переговоров». Представлена классификация шестнадцати личностных переговорных стилей, разработанная на основе современного Международного стандарта психологических типов и теории психических базовых констант личности К. Юнга. В первой части книги проводится сравнительный анализ эффективности личностных стилей известных политиков прошлого, среди которых А. Горчаков, А. Громыко, Л. Троцкий, В. Молотов, И. Сталин, Ф. Рузвельт, У. Черчилль, де Голль и др. Особое внимание уделяется влиянию социокультурных традиций на личностные стили ведения переговоров политиков в разных странах мира. Представлена современная концепция формирования эффективного имиджа переговорщика с использованием информационных технологий. Во второй части книги подробно рассматриваются особенности личностных стилей ведущих современных мировых политических лидеров — В. Путина, С. Лаврова, Б. Обамы, Х. Клинтон, Н. Саркози, А. Меркель.

Для специалистов в сфере международных связей государственных и негосударственных структур, а также для руководителей всех уровней.

**УДК 327**  
**ББК 66.4**

ISBN 978–5–7567–0677–2

© Василенко И. А., Василенко Е. В.,  
2012

© Издательство «Аспект Пресс», 2012

Все учебники издательства «Аспект Пресс» на сайте  
**[www.aspectpress.ru](http://www.aspectpress.ru)**

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение. Личностный стиль как фактор международных переговоров . . . . .</b>	<b>5</b>
----------------------------------------------------------------------------------	----------

## Часть I

### ХАРИЗМА ПЕРЕГОВОРЩИКА КАК ЛИЧНЫЙ ДАР

<b>Глава 1. Человек — это стиль: проблема идентификации . . . . .</b>	<b>8</b>
1.1. Личностный стиль политика и переговорщика: две грани одного таланта. . . . .	9
1.2. Переговорщику необходима особая харизма . . . . .	10
1.3. Субъективные факторы и объективные условия . . . . .	14
1.4. Матрица личного стиля переговорщика . . . . .	19
<b>Глава 2. Типология личных стилей: шестнадцать базовых моделей . . . . .</b>	<b>22</b>
2.1. Возможности и границы типологизации: методы В. Мاستенбрука, К. Селлиха и С. Джейна . . . . .	22
2.2. Типология по методу К. Юнга: многофакторный подход . . . . .	29
2.3. Жесткие переговорщики: «маршал», «администратор», «инспектор», «мастер» . . . . .	31
2.4. Гибкие переговорщики: «политик», «энтузиаст», «хранитель» и «посредник» . . . . .	43
2.5. Конструктивные переговорщики: «новатор», «предприниматель», «аналитик», «критик» . . . . .	51
2.6. Этичные переговорщики: «инициатор», «наставник», «гуманист», «романтик» . . . . .	63
<b>Глава 3. Личностный стиль сквозь призму национальной культуры . . . . .</b>	<b>74</b>
3.1. Социокультурная идентичность переговорщика. . . . .	74
3.2. Социокультурная идентичность и политическая позиция . . . . .	79
3.3. Национальный характер как лейтмотив национальной судьбы. . . . .	83
3.4. Национальный стиль в зеркале политических переговоров . . . . .	89
3.5. Методы интерпретации социокультурной идентичности переговорщика . . . . .	94
3.6. Специфика интерпретации невербальных коммуникаций. . . . .	106
3.7. Особенности культуры коммуникаций за столом переговоров . . . . .	115
<b>Глава 4. Имидж идеального переговорщика: факторы успеха, причины         поражений . . . . .</b>	<b>121</b>
4.1. Имиджелогия как искусство создания имиджа эффективного переговорщика . . . . .	121

4.2.	Персональные характеристики имиджа переговорщика . . . . .	122
4.3	Социальные и символические характеристики имиджа переговорщика . . . . .	130
4.4.	Использование информационных технологий в личной имиджевой стратегии. . . . .	132
4.5.	Типичные ошибки в имиджевых стратегиях российских переговорщиков. . . . .	136

## Часть II

### ШАХМАТНОЕ ПОЛЕ ПЕРЕГОВОРОВ: ЛИЧНЫЕ СТИЛИ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ЛИДЕРОВ

<b>Глава 5.</b>	<b>Владимир Путин: «непредсказуемый оппонент» . . . . .</b>	<b>144</b>
<b>Глава 6.</b>	<b>Сергей Лавров: «соперник, способный к неожиданным решениям» . . . . .</b>	<b>152</b>
<b>Глава 7.</b>	<b>Барак Обама: «красноречивый администратор» . . . . .</b>	<b>163</b>
<b>Глава 8.</b>	<b>Дэвид Кэмерон: «рациональный игрок» . . . . .</b>	<b>169</b>
<b>Глава 9.</b>	<b>Ангела Меркель: «взвешенный аналитик» . . . . .</b>	<b>178</b>
<b>Заключение . . . . .</b>		<b>186</b>
<b>Приложение 1.</b>	<b>Оцените ваш личностный стиль ведения переговоров (тесты и тренинги) . . . . .</b>	<b>188</b>
<b>Приложение 2.</b>	<b>Методика Н. Холла для определения уровня эмоционального интеллекта . . . . .</b>	<b>196</b>
<b>Глоссарий . . . . .</b>		<b>199</b>
<b>Библиография . . . . .</b>		<b>203</b>