

Владимир ПАЗДЕРИН

## РОЛЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА «ГАЗОВЫХ» ПЕРЕГОВОРАХ РОССИИ И УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию роли эмоционального интеллекта в переговорах между Россией и Украиной в ходе газового конфликта 2008–2009 гг. Автор рассматривает переговорные методики В.В. Путина и Ю.В. Тимошенко по ключевым признакам высокого эмоционального интеллекта.

The article investigates the role of emotional intellect in Russia – Ukraine negotiations during the gas conflict in 2008–2009. The author considers the negotiation techniques of Vladimir Putin and Yulia Tymoshenko according to key features of high emotional intellect.

**Ключевые слова:**

эмоциональный интеллект, личный фактор, переговорный стиль, переговоры, газовый конфликт, эмоции; *emotional intellect, personal factor, negotiating style, negotiation, gas conflict, emotions.*

На протекание и исход политических переговоров оказывает влияние целый ряд факторов, среди которых присутствует проблематика предстоящего взаимодействия. Личностный фактор можно трактовать как сочетание эмоциональных и рациональных особенностей переговорщика, оказывающих влияние на эффективность политических переговоров. Для исследования роли эмоционального интеллекта как проявления личностных особенностей переговорщика мы выбрали «газовый конфликт» между Россией и Украиной 2008–2009 гг., а также переговоры сторон в ходе его развития. Характерной особенностью «газового конфликта» является немногочисленность так называемых политических переговоров «за переговорным столом». Непосредственные переговоры между премьер-министром России В.В. Путиным и премьер-министром Украины Ю.В. Тимошенко проходили 17 января 2009 г., однако им предшествовали переговоры по телефону<sup>1</sup>. Предполагается, что большинство особенностей подписанного меморандума было обсуждено в ходе этого телефонного разговора, а их возможность связывается скорее с иными политическими договоренностями, чем с непосредственными дипломатическими особенностями лидеров. Однако конфликтность ситуации, высокая степень ответственности и ожидания всего мирового сообщества позволяют выбрать данную ситуацию для анализа эмоционального интеллекта участников.

Итак, в ходе «газового конфликта» со стороны российского лидера В.В. Путина проявились признаки высокого эмоционального интеллекта.

В поведении российского премьера обозначилась способность улавливать изменения в отношении украинской коллеги и возможность использования ее положения в своих интересах. Решение ключевой для России задачи на тот момент состояло в возможности окончательного перехода на рыночные цены продажи газа для Украины, а также в адекватном повышении пошлины за транзит газа для Европы по территории Украины. Позиция Тимошенко, которая высказывалась еще 14 января<sup>2</sup> и заключалась в необходимости совершения

ПАЗДЕРИН

Владимир

Юрьевич –  
аспирант

факультета

политологии МГУ

им. М.В. Ломоносова

pazderin@inbox.ru

<sup>1</sup> Газ. Переговоры Путина и Тимошенко. Подробности // <http://day.zp.ua/news/12388.html>

<sup>2</sup> Тимошенко обвинила Фирташа, Бойко и Ющенко в срыве газовых переговоров // <http://www.pravda.com.ua/news/2009/01/14/3671608/>

встречных шагов по отношению к России, была адекватно оценена В. Путиным. Это выразилось в отсутствии «несгибаемых» требований и многократное подчеркивание возможности и желания пойти на компромисс. Возможность управления собственными эмоциями и выражения необходимого настроения вне зависимости от его реального существования проявилась в действиях премьера В. Путина, который продемонстрировал благожелательность, готовность пойти на компромисс (что объяснялось использованием выгодного эмоционального и волевого настроения Ю. Тимошенко), а также отказ от «репрессивных» мер и отсутствие вербального выражения желания «наказать» Украину за нарушение прежних договоренностей и обвинение российского руководства перед лицом мировой и, в первую очередь, европейской общественности<sup>1</sup>.

Наконец, российским премьер-министр проявил гибкость и вариативность. Это выразилось не только в том, что по отношению к лицу, которое на мировой арене чаще выступает в конфронтационной позиции, были проявлены благожелательные эмоции, но и в том, что сам В.В. Путин избрал для данной ситуации личностный стиль ведения политических переговоров, который не является для него наиболее частым методом. Так, если обычно Владимир Путин ассоциируется с гибко-агрессивным либо с аналитико-агрессивным личностным стилем, то в данном случае в разные периоды протекания «газового конфликта» он продемонстрировал черты скорее этического и общительного стилей. Российская сторона не апеллировала активно к мнению Европы, выражала желание пойти на компромисс, но не настаивала на этом и не предпринимала жестких мер, как это было в 2005–2006 гг. Вопрос о пассивности и уклонении от активных действий в 1-й стадии конфликта также стоит оценить как проявление эмоциональной вариативности и умения гибко реагировать на изменение политической обстановки. Подобные действия российского руководства, на наш взгляд, объясняются опытом 2005–2006 гг., когда жесткие меры и оправдательная позиция России были восприняты негативно и, в конеч-

ном итоге, вина за невыполнение плана поставки газа в Европу была возложена на Россию<sup>2</sup> и непосредственно на президента Владимира Путина<sup>3</sup>.

Ю.В. Тимошенко по параметру эмоционального интеллекта не может быть оценена достаточно высоко, поскольку российская сторона в начале конфликта имела выжидательную позицию, т.е. не давала возможности «считывать» свои эмоции и управлять ими. Лидер Украины проявила себя достаточно профессионально, выразив те эмоции и сказав те слова, которые должны были быть услышаны российской стороной.

Признаки вариативности и гибкости также проявились в изменении общей позиции, ее эмоционального сопровождения и смене стилей. Ю.В. Тимошенко зачастую по стилю ведения переговоров сравнивается с В.В. Путиным, т.е. относится к аналитико-агрессивной либо гибко-агрессивной категории, с той лишь разницей, что традиционно характеризуется большим уровнем эмоциональности. Однако умение управлять своими эмоциями и демонстрация «накала страстей», в т.ч. агрессии, волнения и т.д., в большинстве случаев уместны и даже необходимы, поскольку Ю. Тимошенко избрала для себя образ «борца» за независимость и самостоятельность Украины. В данном же случае по отношению к российской стороне демонстрировался исключительно общительный стиль и сочетание его ключевых черт – «сотрудничества» и «гибкости».

И все-таки в данном случае важно учитывать также политический контекст и иные цели помимо «газовых». Ю. Тимошенко необходимо было заручиться поддержкой России в конфликте с украинским президентом. Следовательно, если эмоциональное поведение В. Путина выражало преимущественно отношение к конфликту и желание его решить, то поведение Ю. Тимошенко было связано и с иными целями. Тем не менее это не умаляет ее способность менять личностные стили ведения переговоров, а также находить общий язык с субъектами длительных противоречий.

<sup>2</sup> Российско-украинский газовый конфликт: последствия для российской стороны // <http://www.eegas.com/ukrtran3-ru.htm>

<sup>3</sup> «Газовая война» – не худшее преступление В. Путина // The Times; <http://www.sakhalin.info/news/33846/>

<sup>1</sup> Газ. Переговоры Путина и Тимошенко. Подробности // <http://day.zp.ua/news/12388.html>