

UOT 32

AYSEL KƏRİMOVA

*Bakı Dövlət Universitetinin I kurs magistrantı,
Müasir danışıqlar təcrübəsi
ayselkarimovaelman@gmail.com*

DANIŞIQLAR PROSESİNDƏ ŞƏXSİYYƏTİN YERİ VƏ ROLU

DOI: <https://doi.org/10.36719/2708-065X/108/236-244>

Məqalədə insanın fərdi xüsusiyyətlərinin və şəxsiyyət xarakteristikalarının danışıqların uğurlu gedişatına təsiri araşdırılır. Bu mövzu psixologiya, kommunikasiya və liderlik sahələrində geniş şəkildə öyrənilir. Şəxsiyyət danışıqlar prosesinin uğurlu gedişatını müəyyən edən əsas faktorlardan biridir. Şəxsi xüsusiyyətlərin, emosional zəkanın və ünsiyyət qabiliyyətinin düzgün idarə olunması, danışıqların məqsədlərinə çatmaq üçün vacibdir. Danışıqlar prosesində şəxsiyyətin yeri və rolu danışıqların uğurlu nəticəsi üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Danışıqlar zamanı iştirakçıların fərdi xüsusiyyətləri, ünsiyyət tərzləri və emosional zəka səviyyəsi prosesin gedişatını və nəticəsini birbaşa təsirləndirir. Bu, müxtəlif sahələrdə özünü göstərir. Məqalədə diplomatiya sahəsində çalışan diplomatlarımızın danışıqlar prosesindəki yeri və rolundan bəhs olunur.

Açar sözlər: Danışıqlar, şəxsiyyət, diplomatiya, məqam, ünsiyyət, xüsusiyyət, qabiliyyət, proses, psixologiya, kommunikasiya, emosional. Liderlik.

Giriş. Danışıqlar prosesində şəxsiyyət sadəcə bir atribut deyil, həm də strateji vasitədir. Hər bir şəxs öz güclü və zəif tərəflərini anlayaraq, bu prosesə daha yaxşı hazırlaşsın və qarşı tərəflə effektiv əməkdaşlıq edə bilər. Şəxsiyyət xüsusiyyətlərinin nəzərə alınması həm də uzunmüddətli münasibətlərə və qarşılıqlı anlaşmaya şərait yaradır. Beynəlxalq danışıqlarda dövlətlərin və ya təşkilatların maraqları öz nümayəndələri vasitəsilə həll olunur. Bu mənada danışıqların iştirakçısı iki cür iştirak edir: bir tərəfdən təmsil etdiyi institutun (dövlətin, beynəlxalq təşkilatın və s.) maraqlarını reallaşdırmaq, digər tərəfdən ona məxsus olan milli mədəniyyət, fərdi stil və bacarıqla. Bununla əlaqədar olaraq danışıqların aparılması prosesinə təsir edən şəxsi xüsusiyyətlər məsələsi yaranır.

Şəxsiyyətin danışıqlar prosesində rolu

1. Ünsiyyət bacarıqları: Danışıqların əsas elementi ünsiyyətdir. Şəxsin aydın, inandırıcı və empatik ünsiyyət qurma bacarığı qarşı tərəfi dinləmək və öz mövqeyini aydın şəkildə ifadə etmək qabiliyyətini artırır.

2. Emosional zəka: Emosiyalar üzərində nəzarət, empatiya göstərmək və stressli vəziyyətlərdə sakit davranmaq uğurlu danışıqların ayrılmaz hissəsidir. Yüksək emosional zəka həm də qarşı tərəfi anlamağa və münasibətləri inkişaf etdirməyə kömək edir.

3. Liderlik və inandırıcılıq: Liderlik xüsusiyyətləri, o cümlədən inandırıcılıq, qərarlılıq və təşəbbüs göstərmək bacarığı danışıqlarda tərəfdaşların etimadını qazanmağa və daha effektiv nəticələr əldə etməyə imkan verir.

4. Problemlərin həlli bacarığı: Şəxsin yaradıcı düşüncə və çeviklik qabiliyyəti problemli vəziyyətlərdə kompromislər tapmağa və konfliktləri aradan qaldırmağa imkan verir.

5. Etika və dəyərlər: Şəxsin davranışı və qərarları onun etik prinsiplərinə əsaslanır. Etibarlı və dürüst bir şəxsiyyət qarşı tərəfin hörmətini qazanır və uzunmüddətli əməkdaşlığa şərait yaradır.

Şəxsiyyət növlərinin təsiri. Danışıqlarda iştirak edən şəxsin şəxsiyyət tipi də önəm daşıyır:

- **Ekstrovertlər:** Aşkar, açıq və aktiv kommunikasiya ilə fərqlənir. Onlar qarşı tərəflə daha asan ünsiyyət qururlar.

- **İntrovertlər:** Dinləmə və analiz etmə qabiliyyətləri ilə güclüdür. Həssas yanaşmaları ilə münaqişələri həll edə bilərlər.

- **Analitiklər:** Məlumat və detallara diqqət yetirən şəxslər daha yaxşı strukturlaşdırılmış qərarlar qəbul edə bilərlər.

- **Sosial tipli insanlar:** Qarşılıqlı münasibətləri inkişaf etdirmək və harmoniyanı qorumaqda

güclü rol oynayırlar.

Praktiki olaraq danışıqlar prosesində şəxsi keyfiyyətlər nə qədər vacibdir məsələsi ilə bağlı bir-birinə zidd nöqteyi-nəzər söylənilir. Belə ki, bir sıra müəlliflər bildirirlər ki, danışıqlarda şəxsiyyət keçmişdə vacib idi, bu gün isə danışıqlar iştirakçısı obyektiv faktorların kifayət qədər qəti cərcivəsində hərəkət edir. Danışıqlarda şəxsiyyətin rolu haqda bu fikri tez-tez həm tədqiqatçılar, həm də praktiki bildirirlər. Məsələn, C.Uinhem hesab edir ki, beynəlxalq danışıqların iştirakçılarının şəxsi keyfiyyətlərinə çox diqqət ayırmaq lazım deyil [16].

Eyni zamanda demək olmaz ki, danışıq iştirakçılarının şəxsi keyfiyyətlərinə tədqiqatçı marağı yoxdur və ya azalır. Əks tendensiyadan danışmaq olar hansı ki, Fars körfəzi krizisində daha çox təzahür edilir. Konfliktin danışıqlar yolu ilə həll olunması imkanının müzakirəsində bir sıra tədqiqatçılar C.Buş və S.Hüseynin şəxsiyyət xüsusiyyətlərinin analizinə müraciət etdilər hansı ki, bu məsələyə toxunan çoxlu sayda məruzələrdə əksini tapmışdır. Danışıqların konkret iştirakçılarının davranış xüsusiyyətlərinin şərhində göstərilir ki, indiki vaxt memuar ədəbiyyatına marağın artması müşahidə olunur.

Danışıqların aparılmasında şəxsiyyət aspektlərinə böyük rolu H. Nikolson ayırmışdır. Nikolson 50 ildən çox bundan əvvəl qeyd etmişdir ki, uğurlu danışıqların əsası - mənəvi təsirdir və bu təsir 7 xüsusi məziyyətə söykənir: 1) gerçəklik, 2) dəqiqlik, 3) arxayınlıq, 4) xarakterin müntəzəmliyi, 5) səbir, 6) təvazökarlıq, 7) loyallıq. Y. Nerqes bu cür danışıqların aparılması üçün zəruri olan əlaməti güclü xarakterin olması, qətiyyət, məqsədyönlülük, qərar qəbuluna hazır olmaq, şöhrətpərəstlik, vicdanlılıq adlandırır.

Yəqin ki, beynəlxalq danışıqların iştirakçısının malik olduğu və beynəlxalq danışıqlar prosesi nə təsir edən keyfiyyətlər siyahısı çox davam edə bilər. C.Rubin və B.Braun danışıqlar iştirakçılarının şəxsi keyfiyyətlərinin analizinə həsr olunmuş müxtəlif tədqiqatları ümumiləşdirərək bu keyfiyyətlərin kifayət qədər geniş siyahısını almışlar. Tarixdə bu cür bir-birinə oxşamayan nümayəndə heyətlərinin rəhbərlərinin və beynəlxalq danışıqların ayrı-ayrı iştirakçılarının olduğu məlumdur.

Bununla əlaqədar beynəlxalq danışıqlar prosesində şəxsi xüsusiyyətlərə baxaraq müzakirə modeli cərcivəsində, danışıqlar şəraitində hansı şəxsi keyfiyyətlərin vacib olması sualı deyil, hansı şəraitdə danışıq iştirakçılarının şəxsi xarakteristikaları daha əhəmiyyətlidir sualı durur.

Birinci sualın cavabını D.Drakmanın işi verir. Eksperimental tədqiqatlara əsaslanaraq, o, danışıqlarda şəxsiyyət faktorlarının roluna nəzərən aşağıdakı nəticələrə gəlir:

- danışıqlar şəraitində rolların təyin olunması nə qədər aydınsa, şəxsiyyət faktorlarının (milli faktorların deyil) danışıqların gedişinə təsirinin çox olması bir o qədər az ehtimallı olacaq;
- danışıqlar şəraiti nə qədər çox müxtəlifdirsə və partnyorların məqsədləri nə qədər çox naməlumdursa, şəxsiyyət faktoru danışıqlar prosesinə bir o qədər çox təsir edir;
- mürəkkəb, müxtəlif şəraitdə o parametrlər daha çox əhəmiyyət daşıyır ki, hansılar ki, danışıq iştirakçılarının qəbul etmə prosesinə təsir edir və ya asan interpretasiya olunur.

Danışıq iştirakçılarının şəxsi xüsusiyyətlərinin daha çox özünü göstərdiyi D.Drakmanın adlandırdığı şərtlərdən iki nəticə çıxarmaq olar. Birincisi ondan ibarətdir ki, danışıqların aparılmasının milli üslubundan fərqli olaraq, şəxsi üslub danışıqların bu xarakteristikası ilə daha çox dərəcədə bağlıdır: danışıqların aparılma siyasəti nə qədər yüksəkdirsə qərarın qəbulunda iştirakçılar bir o qədər sərbəstdirlər, onların rolları az müəyyənləşib, bu səbəbdən şəxsiyyət faktoru daha çox əhəmiyyət qazanır. Buna görə də şəxsi xüsusiyyətlərlə bağlı olan danışıq aparma məsələləri danışıqların yuxarı və ən aşağı səviyyədə aparılmasını vacib edir.

D.Drakmanın ikinci fikrindən başqa nəticə çıxır və həmin nəticə ondan ibarətdir ki, danışıq iştirakçılarının şəxsi xüsusiyyətləri konflikt münasibətləri şəraitində, vəziyyətin tam məlum olmadığı halda daha əhəmiyyətlidir, nəinki, əməkdaşlıq şəraitində.

Konflikt şəraitində sual hər şeydən əvvəl ondan ibarətdir ki, liderlər nəyə orientirlənə bilər, danışıqlar həllinəmi, yoxsa birtərəfli hərəkətlərəmi. Bu planda amerikalı müəlliflər Ç.Germann və M.Germannın aldığı nəticələr maraqlıdır. Onlar I Dünya müharibəsinə cəlb olunmuş dövlətlərin başçılarıның şəxsi xüsusiyyətlərini analiz etmişlər və sonra aşağıdakı eksperimenti aparmışlar. Eksperimentin aparılması üçün iki tələbə qrupu yaradılmışdı. Birinci qrup təsadüfi formalaşmışdı. İkinci

qrupa isə şəxsi testlərlə seçilmiş tələbələr daxil olunmuşdu. Testlərlə seçilən həmin tələbələr şəxsi keyfiyyətlərinə görə I Dünya müharibəsində iştirak edən dövlətlərin liderlərinin şəxsi xüsusiyyətlərinə uyğun gəlirdilər. Sonra seçilən hər iki qrupa bir-birindən asılı olmadan ssenari təklif olunmuşdu. Ssenaridə müharibənin başlanğıcına olan vəziyyət təsvir olunurdu və hadisələrin sonrakı gedişatı oynanırdı. Bununla belə ssenaridə həqiqi ölkələr və hadisələr elə şifrələnmişdilər ki, tələbələr onları tarixi hadisələrlə əlaqələndirə bilməsinlər.

Məlum oldu ki, oyunçuların şəxsi xüsusiyyətlərinə görə keçmiş siyasi liderlərə yaxın olduqları qrupda vəziyyətin inkişafı əhəmiyyətli dərəcədə hadisələrin tarixi gedişatını xatırlatdı.

Həmin metodoloji vasitə ilə yerinə yetirilən digər işdə “tanınmamış hücum” halında qərar qəbul olunarkən şəxsi xarakteristikanın əhəmiyyəti tədqiq olunur. Oyunlarda 5 nəfərdən ibarət qruplar iştirak edirdilər (bu cür cəmi 65 qrup var idi), həmin qruplar “əks atom zərbəsinin” baş verdiyi və ya danışıqların aparıldığı hərbi hərəkətlərin başlanğıcını imitasiya edən hərəkətlər edirdilər. Nəticədə yaranmış vəziyyətlərdə 26% halda danışıqların aparılması qərarı qəbul olundu, 33% halda əks hücum, qalanlarında isə heç bir qərar qəbul olunmadı. Şəxsiyyət faktorunun danışıqların aparılması və ya cavab zərbəsi qərarının qəbul edilməsinə təsirinin analizi üçün müəlliflər A.Koenanın özünü qiymətləndirmə metodikası ilə oyunçuların testlənməsini aparmışlar. Nəticədə tədqiqat müəllifləri qərara gəlmişlər ki, özünü yüksək qiymətləndirən şəxslər danışıqların aparılması qərarının qəbul olunmasına daha çox meyillidirlər.

Danışıqlar prosesinin gedişində şəxsi keyfiyyətlər nə qədər büruzə verər, burada hansı göstəricilər var sualına gəldikdə qeyd etmək lazımdır ki, birincisi, “sırf” şəxsiyyət komponentini ayırmaq kifayət qədər mürəkkəbdir. Bir qayda olaraq, o, konkret danışıqların çoxlu digər xüsusiyyətlərinə qoyulur. İkincisi, şəxsiyyətin təzahürü cürbəcürdür və məsələn, alver və ya tərəfdaşla birlikdə problemin analizinə yönəlir.

C.Rubin və B.Braunun qiymət verməsinə görə şəxsiyyətin əhəmiyyətli təzahürlərindən biri danışıq iştirakçıların məqsədidir. Vəziyyətə və yaxud şəxslərarası qarşılıqlı münasibətə görə oriyentasiyadan asılı olaraq onlar iki cür ola bilərlər. Əsasən vəziyyətə oriyentasiyalanmış danışıq iştirakçıları, onların partnyorlarının hansı şəxsi keyfiyyətlərə malik olduğuna az əhəmiyyət verərək hərəkət edirlər. Onlar ümumiyyətlə danışıqlar prosesində qüvvələr nisbətinin, vəziyyətin parametrlərinin və s. daha çox obyektiv tərəfini göstərməyə meyillidirlər. Digər adamlar, əksinə tərəfdaşlarla şəxslərarası münasibətə böyük əhəmiyyət verirlər. Burada, öz növbəsində, əməkdaşlığa meyl edənlər seçilirlər və tərəfdaşdan analoji davranış gözləyirlər və əks tərəflə konkurent münasibətlərinə üstünlük verənlər, yəni daha çox alverə istiqamətlənənlər seçilirlər. C.Rubin və B.Braunun fikrinə görə şəxslərarası oriyentasiya əsasən insanın xarakteristikasıdır və daha az səviyyədə konkret danışıqlardan asılıdır. Digər sözlə, bu, danışıqdan danışığa dəyişən göstərici deyil.

Eyni zamanda nəzərə almaq lazımdır ki, vəziyyətin obyektiv parametrinə və ya şəxslərarası münasibətə oriyentasiya sırf şəxsi xarakteristika deyil və milli üslubdan çox asılıdır. Məsələn, L.Pay qeyd edir ki, çinlilər həm rəsmi, həm də qeyri-rəsmi danışıqlarda əhəmiyyətli dərəcədə daha yüksək statuslu adamlara oriyentasiyalanırlar. Ondan başqa tərəfdaşın nümayəndə heyətində Çin tərəfə simpatiya ifadə edən adamlara hörmətlə yanaşırlar. Məhz bu insanlar vasitəsilə çinlilər əks tərəfə öz təsirlərini göstərməyə çalışırlar. Bu halda onlar üçün ümumiyyətlə “dostluq ruhu” danışıqlarda çox böyük əhəmiyyət kəsb edir.

Digər şəxsi göstərici emosional və gizli sahələrin münasibəti əvvəlkinə o mənada yaxındır ki, təkcə şəxsi yox, həm də milli xüsusiyyətlərini də əks etdirir. Yuxarıda qeyd olunduğu kimi əsaslandırma qiymətləndirmə və yaxud istintaq səbəbiyyət xarakteri daşıya bilər. Uyğun olaraq, birinci halda emosional sfera, ikinci halda isə gizli sfera böyük rol oynayır. Bu sferaların danışıqlardakı münasibətini təsvir etmək üçün amerikalı müəllif U. Kitçinin ayırdığı parametrlər istifadə oluna bilər:

- emosionallığın ümumi dərəcəsi;
- müsbət və mənfi emosiyaların sayının nisbəti;
- əyani müqayisənin istifadə faizi;
- keçmişə, indiyə, yaxud gələcəyə əsas(başlıca üstün) oriyentasiya.

U.Kitçin ondan çıxış etmişdir ki, zəif emosionallıq, həmçinin yaxşı işlənmiş çıxış strukturu ilə

yanaşı əyani müqayisənin istifadəsinin aşağı faizi rəşional qiymətin emosional qiymət üzərində üstünlük təşkil etməsinin göstəricisidir. Amerika prezidentlərinin çıxışlarını öyrənərkən o, göstərmişdir ki, R.Reyqan üçün, həmçinin R.Nikson üçün də emosional qiymət çox böyük dərəcədə xas olandır, eyni zamanda C.Kennedi üçün rəşional qiymət xasdır. U.Kitçinin metodikasına əsaslanan danışıq stenoqramlarının kontent analizi beynəlxalq danışıqların bu və ya digər iştirakçısı üçün arqumentlərin tiplərinin şəxsi üstün tutmalarını təyin etməyə imkan verir.

Ümumiyyətlə kontent-analiz və digər kəmiyyət metodlarının danışıqların aparılmasında şəxsi xüsusiyyətlərin tədqiqində imkanları kifayət qədər genişdir.

Kontent-analiz xüsusi halda mövqe irəli sürməyin müxtəlif üsullarının nisbətini aydınlaşdırmaq üçün də istifadə oluna bilər. Məsələn, fransız nümayəndə heyyyətinin üzvü M.Joberin 1973-cü ildə ATƏT-in 1-ci mərhələsində və V.Jiskar d'Estenin 1975-ci ildə ATƏT-in 3-cü mərhələsində çıxışlarının analizində müəyyən olunmuşdur ki, M.Jober üçün mövqe bildirməyin ən xarakterik üsulu ümumiyyətlə qeyd olunmasıdır, eyni zamanda V.Jiskar d'Esten üçün mövqenin açıqlanmasıdır. Bu göstərilənlərin nəticələrinin şəxsi xüsusiyyətlərin təzahürü kimi birqiymətli interpretasiya edilə bilməməsi özü özlüyündə digər faktların çıxarılmasında danışıqların aparılması prosesi üçün mənə ifadə edən şəxsi xüsusiyyətləri üzə çıxarmağa imkan verir.

Bəzi hallarda mövqe göndərmənin aparıcı üsulu kifayət qədər aydın görünür və kəmiyyət qiymətləndirməsi tələb etmir. Misal olaraq, A.Y.Vişinskinin BMT-nin Baş Assambleyasının 6-cı və 7-ci sessiyalarındakı çıxışlarını göstərmək olar, hansı ki, ritorik suallarda qışqırmalarla, öz opponentlərinin ünvanına “ağıllı olardı”, “göbəd səhv”, “yaxşı olardı ki, nəzərdə tutasınız”, “ABŞ siyasətinin aqressiv xarakterini bütün dünya görür”, “əlbəttə aqressorların marağında... bu məsələdə su bulandırmaqdan güclüdür” və s.

Danışıqların aparılması prosesinin şəxsi aspektlərinə baxmanın sonunda qeyd etmək lazımdır ki, adları çəkilən göstəricilər ehtimal xarakteri daşıyırlar və bir-birindən asılılıq xaricində birqiymətli interpretasiya oluna bilməzlər. Praktiki planda konkret iştirakçıların danışıq aparmanın xüsusiyyətlərini bilmək onların qarşılıqlı ünsiyyətinin ən ehtimal olunan xarakterini proqnozlaşdırmağa imkan verir.

Danışıqlar prosesinin təşkilati, elmi və kədr təminatı. II Dünya müharibəsindən sonra beynəlxalq danışıqların rolunun kəskin artması, intensivliyi, mürəkkəbliyi, forma və metodlarının çoxluğu danışıqların yeni təşkilat formaları almasına səbəb oldu. Bu cür yeni addımlardan biri BMT-nin və onun xüsusi orqanlarının yaradılması oldu. Bunun üçün əsas diqqət bütün münasibətlər dairəsində dövlətlərin daimi qarşılıqlı ünsiyyətinin institutlaşdırılmasına yönəldi. Yeni sistemin ideyası ondan ibarət idi ki, beynəlxalq həyatın daha müvəffəqiyyətli və effektiv idarəsi üçün müvafiq beynəlxalq təşkilat zəruri idi. Bunun çərçivəsində dövlətlərin daimi ünsiyyət prosesini təmin etmək mümkün olsun (o cümlədən ən mühüm problemlər üzrə danışıqlar rolunu ilə) və bununla beynəlxalq sistemə krizislərin qarşısını almağa daha stabil və idarə olunan xarakter vermək, qarşılıqlı anlaşmanı gücləndirmək, ümumi qəbul olunmuş demokratik prosedür yolu ilə ikitərəfli və çoxtərəfli problemlərin həllinə nail olmaq mümkün olsun.

Lakin 80-ci illərin əvvəlinə beynəlxalq danışıqların daha effektiv təşkilat tələb etdiyi aydın oldu: “beynəlxalq danışıqların aparılmasına və onların tədqiqatına əlaqəsi olan şəxslərin əksəriyyəti tam əsasla qeyd edirlər ki, birincisi, beynəlxalq danışıqlar prosesi çox böyük və çətinidir; ikincisi, bir qayda olaraq həmin problemlərin inkişaf dinamikasından zamana görə geri qalır; üçüncüsü, əldə edilmiş razılaşmalara tez-tez balanslaşdırılmamış və ya dayanıqsız kimi baxılır. Bəzi hallarda müəyyən vaxtdan sonra bu razılaşmalar onları imzalayan bir və ya bir neçə tərəfin tənqidinə və şübhələrinə məruz qalır. Olur ki, müqavilə ratifikasiya olunmur və ya birtərəfli qaydada dayandırılır.” Bu danışıqlar prosesinin təkmilləşdirmə mexanizminin realizasiyası sualının tədqiqatçıları və iştirakçıları tərəfindən qoyulmasına gətirdi [7].

Beynəlxalq danışıqlar mexanizminin effektivliyini qaldırmaq üçün müxtəlif tədbirlər təklif olunur. Onların ümumiləşməsi aşağıdakı əsas sahələri ayırmağa imkan verir:

1. Danışıqların aparılmasının bürokratik mexanizmlərini sadələşdirməkdən, çevik prosedurların formalaşdırılmasından, beynəlxalq danışıqların aparılmasında dövlət və qeyri-dövlət strukturları

nın ahəngini nəzərdə tutan danışıqlar prosesinin təşkilinin təkmilləşdirilməsi.

2. Milli və beynəlxalq səviyyədə (kadrların hazırlanması) beynəlxalq danışıqlar sahəsində mütəxəssislərin hazırlanmasına istiqamətlənmiş formaların və metodların inkişafı.

3. Tətbiq istiqamətli (danışıqların elmi təminatı) tədqiqatlar daxil olmaqla danışıq problematikasının elmi tədqiqatının aparılması və təşkili.

Danışıqların təşkilati təminatı. Bu vaxta qədər olan beynəlxalq danışıqların aparılma prosedurlarının və mexanizmlərinin qeyri-mükəmməlliyi bir çox müəlliflər tərəfindən qeyd olunur. Danışıqlar prosesinin effektivliyinin yüksəldilməsinin axtarılması yollarının öyrənilməsi iki istiqamət fərqlənir. Birinci istiqamət şərti “unifikasiyalanmış” danışıqlar prosesinin optimallaşdırılmasını təmin edən, həmçinin beynəlxalq danışıqların aparılmasını təmin edən infrastrukturun yaradılmasını, vahid institutun, qaydaların, prosedurların işlənməsini nəzərdə tutur. Məsələn, Robert Fişer:

- vacibliyi dərəcəsindən asılı olaraq danışıqların və məsləhətləşmələrin iyerarxiyasının yaradılmasının;

- müxtəlif ölkələrin ekspertlərinin qərar qəbul etmə modelinin birlikdə işlənməsinin;

- danışıqlarda konfrantasiyadan problemin birgə analizinə keçilməsinin təmin edilməsinin zəruriliyini göstərir.

V.A.Kremenjuk beynəlxalq danışıqlar sistemi haqda danışarkən təkrarlamaqdan qərarların qəbulunda paralellikdən qaçmaq üçün konkret beynəlxalq danışıqların yaxın problematika üzrə aparılan digər danışıqlarla qarşılıqlı əlaqədə aparılmasını və bununla bütövlükdə beynəlxalq danışıqların effektivliyinin yüksəldilməsini təklif edir.

Vasitəçidən tələb olunan (neytrallıq, kompetentlik) vasitəçilik funksiyasının və tələblərin artması ilə əlaqədar beynəlxalq vasitəçi xidmətinin yaradılması məsələsi ayrıca qoyulur. Bu fikir dəfələrlə bir çox müəlliflər tərəfindən konfliktlər və danışıqlar üzrə işlərdə səsləndirilmişdir.

İştirakçıların birgə fəaliyyətini və onların gələcəyi planlaşdırmasını nəzərdə tutan, konfliktlərin və krizislərin ümumi struktur və mexanizmlər yaratmaqla qarşısının alınmasına yönəlmiş təklifləri xüsusi olaraq qeyd etmək lazımdır. Bütövlükdə gələcəyə diqqət yetirmək danışıqlar prosesində çox vacib momentdir. Məsələn, Q.Nikolson yazırdı ki, danışıqların iştirakçıları özlərinin gələcək münasibətlərini diqqətlə analiz etməlidirlər, nə qədər ki, tərəflər razılaşmalar nəticəsində “gələcək inkişaf ssenarisin müəyyənəşdirilməsi prosesini planlaşdırırlar” və onunla öz əlaqələrini gücləndirirlər. Qarşılıqlı əlaqənin ən yüksək səviyyəsi tərəflərin birgə struktur və təşkilat yaratdıqları halda yaranır. Bu halda həmin strukturlar və mexanizmlər tərəflərin qarşılıqlı münasibətlərinin nizamlayıcısı kimi iştirak edirlər və bununla strateji əməkdaşlığın istifadəsi və problemin birlikdə analizinin realizasiyası üçün geniş imkanlar yaradırlar.

Son illərdə lokal və regional konfliktlərin artması konflikt potensialının azalmasına kömək edən regional strukturların xarakteri məsələsini gündəmə gətirdi. Burada başlıca şərtlərdən biri onların qütbləşməsinə imkan verməməkdir, çünki bu halda konfliktlərin ehtimalı güclənir. Digər sözlə desək, çoxlu müxtəlif amma polyarlaşmamış sistem ən dayanıqlı sabitliyi təmin etməyə və konfliktləri danışıqlar yolu ilə həll etməyə imkan verir.

Ümumilikdə danışıqlar prosesinin təşkilində “unifikasiya” istiqaməti danışıq dairəsinin genişlənməsi və intensivləşdirilməsi ilə, həmçinin dünyada baş verən inteqrasiya prosesləri ilə təyin olunur. Kompüter texnikasının və müasir rabitə vasitələrinin inkişafı və tətbiqi son illərdə “unifikasiya istiqaməti” çərçivəsində irəli sürülən bir çox ideyaları texniki olaraq reallaşa bilən edirlər.

İkinci istiqamət olan “diversifikasiya” daha az ifadə olunmuş təsəvvür yaradır, nəin ki birinci. Onun nümayəndələrini isə daha çox şərtliliklə birləşdirmək olar. “diversifikasiya” istiqamətinə misal olaraq konflikt vəziyyətlərinin nizamlanmasında qeyri-rəsmi və rəsmi vasitəçiliyin birləşməsinin verdiyi imkanı göstərmək olar. “diversiya” istiqamətinin nümayəndələri öz tədqiqatlarını mümkün qədər daha çox konkret texniki üsul və metodların işlənməsinə, konkret vəziyyətdən asılı olaraq onların müxtəlif ahənginə istiqamətləndirirlər. Məsələn, qeyri-rəsmi diplomatiyanın forma və metodları küllisinin inkişafı vəziyyətə daha dəqiq və daha effektiv təsir etməyə imkan verir.

Hər iki istiqamət - “unifikasiya” və “diversiya” bir-birini təkzib edən deyil, əksinə beynəlxalq danışıqlar praktikasında baş verən inteqrasiya proseslərini əks etdirərək bir-birini tamamlayırlar.

Beynəlxalq danışıqlarda iştirak üçün kadrların hazırlanması. Danışıqlar fəaliyyətinin digər optimallaşdırma dairəsi beynəlxalq danışıqlarda iştirak edən və ya danışıqlarda ekspert kimi çıxış edən professional kadrların hazırlanmasıdır. Bir sıra ölkələrdə ali təhsil müəssisələrində, hansılar ki, xarici siyasət təşkilatları üçün kadr hazırlığı üçün məşğuldurlar, müvafiq kurslar var. Bu cür kurslar, məsələn ABŞ-ın dövlət departamentinin xarici xidmət institutunda vardır. Həm də bu kurslarda aktiv təhsil metodlarına xüsusi diqqət yetirilir: konkret vəziyyətlərin analizinə, danışıqlar prosesini əks etdirən imitasiya və danışıq oyunlarına, hansılar ki, eyni zamanda həm öyrənmə metodu, həm də analiz və proqnozlaşdırma metodu kimi iştirak edirlər [14].

Diplomatik kadrların hazırlanması üçün bu sahədə ilk sınaqlardan biri 1972-ci ildən başlayaraq bir-neçə il ərzində aparılan Xarici xidmət institutunun bazasında ABŞ dövlət departamentinin apardığı imitasiya oyundur. C.Uinhem və Y.Bovis başlıca olaraq təhsil məqsədi daşıyan bu oyunun əhatəli təsvirini və analizini vermişlər. Lakin bir neçə il ərzində onun dəfələrlə təkrarlanması müəlliflərə danışıqların aparılması prosesinə görə bir sıra elmi ümumiləşdirmələr etməyə, o cümlədən razılaşmaların hazırlanmasında müxtəlif suallarda uyğunluğun rolunu göstərməyə imkan vermişdir.

1977-ci ilin aprelində Xarici xidmət institutu rəhbər işçilər üçün seminar çərçivəsində oyun keçirdi, hansının ki məqsədi danışıqların aparılması sxeminin hazırlanması və danışıqlar mərhələlərinin hər birində iştirakçıların hərəkətlərinin sxeminin işlənməsidir. Oyunun gedişində “Danışıqlar iştirakçıları üçün yaddaş” işlənib hazırlandı və sınaqdan çıxarıldı. Sonra onu daha aşağı səviyyəli danışıq iştirakçılarının hazırlanması üçün istifadə etmək fərz edilir.

Beynəlxalq danışıqlarda iştirak etmək üçün diplomat kadr hazırlığı probleminə Xarici xidmət institutunun daim diqqəti haqda 1980-ci ildə təşkil olunmuş beynəlxalq danışıqlar prosesinə həsr olunmuş, bu sahədə aparıcı amerikalı mütəxəssislərin dəvət olunduğu konfransda danışıqlar prosesinin öyrənilməsinin əsasını qoyanlardan birinin X.Raffin məruzəsi təlim alma məsələlərinə həsr olunmuşdur.

Bir sıra Avropa ölkələrində də beynəlxalq danışıqlar iştirakçılarının hazırlanması üçün kurslar var. Məsələn, danışıqların aparılmasının nəzəri suallarının öyrənilməsinə böyük diqqət, həm də uyğun vərdişlərin öyrənilməsinə diqqət Hollandiya xarici siyasət təşkilatları üçün kadr hazırlığı ilə məşğul olan Niderlandın beynəlxalq münasibətlər institutu “Klinqeldayel”də yetirilir. Bu institutda nəzəri və praktiki dərslərin olduğu xüsusi proqramlar hazırlanmışdır. Analoji proqramlar Vyana diplomatik akademiyasında, həmçinin Fransanın, İsveçrənin və digər dövlətlərin təhsil müəssisələrində var.

Baxmayaraq ki, keçmiş SSRİ-də ABŞ və Qərbi avropa ölkələri ilə müqayisədə danışıqlara görə xüsusi kurslara daha az diqqət yetirilirdi. Keçmiş SSRİ ərazisində yaranmış ölkələr fonunda Rusiya və Azərbaycan danışıqlarda iştirak üçün mütəxəssislərin hazırlanması sahəsində nisbətən qabaqcıldılar. Bu, iki səbəblə şərtlənir. Birincisi, Rusiya SSRİ-dən varis kimi keçmişdə beynəlxalq siyasi diplomatik və ticarət danışıqlarına cəlb olunmuş əsas peşəkar danışıq iştirakçılarını özündə saxlamışdır. İkincisi, 80-ci illərin sonunda 90-cı illərin əvvəlində Moskvada (Moskva dövlət beynəlxalq münasibətlər institutunda, diplomatik akademiya, Moskva dövlət universitetində) beynəlxalq danışıqlar prosesi kursları tədris olunurdu. Azərbaycan diplomatiya akademiyası yaradılmış və həmin akademiya çox yüksək səviyyədə bir çox xarici inkişaf etmiş ölkələrin ən qabaqcıl mütəxəssis diplomatları kursları tədris edirlər. Lakin hal-hazırda danışıqlarda iştirak etmək üçün professional kadrlara tələbat kəskin artdığı zaman mövcud olan təhsil müəssisələri və proqramlar şübhəsiz kifayət deyil. Kadrların hazırlanması üçün iqtisadiyyat, hüquq, psixologiya fakültələrində, universitetlərin və institutların əksəriyyətində, digər ölkələrdə olduğu kimi danışıqlar və vasitəçilik üzrə kursların olması tələb olunur. Proqramlar dinləyicilərin danışıqlarda iştirak təcrübəsindən və ali təhsil müəssisəsinin profilindən asılı olaraq manevrlənməlidirlər.

Danışıqlar prosesinin elmi təminatı. Danışıqlar prosesinin optimallaşdırılması və danışıq iştirakçılarının hazırlanması danışıqlar nəzəriyyəsi sahəsində kompleks elmi tədqiqatlar aparmadan mümkün deyil. Bu vaxta qədər ən geniş elmi baza ABŞ-da var. Məsələn, təkcə Boston şəhərində və onun ətrafında 10-a qədər elmi tədqiqat mərkəzi var və həmin mərkəzlərdə 40-a qədər konfliktlərin öyrənilməsi və danışıqların konfliktləri nizamlaması vasitəsi kimi müxtəlif proqramlar həyata keçirilir, həmçinin onların əsasında müvafiq kurslarda tədris aparılır. Bu işlərin nəticələri praktikada aktiv

istifadə olunurlar. Tez-tez universitetlərin tədqiqatlarında və yaxud onlardan asılı olmadan, lakin onların aldıkları nəticələrə oriyentasiyalanan, məqsədi konflikt tərəflərinə qarşılıqlı uyğun həllin tapılmasına kömək etmək olan konsultativ mərkəzlər yaradılır. Bu bir tərəfdən praktiki məsələləri həll etməyə, digər tərəfdən nəzəri vəziyyətin aprobasiyasını aparmağa imkan verir. Məsələn, belə konsultativ mərkəz ABŞ-ın Virciniya ştatındakı Corc Meyson universitetindədir. Mövcud olan praktika indiki vaxtda amerikalı tədqiqatçılara dünyanın müxtəlif yerlərində konflikt və krizis vəziyyətinin nizamlanmasının praktiki tədbirlərində daha aktiv iştirak etməyə imkan verir. Öz növbəsində bu təcrübə nəzəri analiz edilir və elmi nəşrlərdə öz əksini tapır.

Lakin V.A.Kremenjuk qeyd etdiyi kimi elmi tədqiqatların effektivliyini və onların praktiki səmərəsini yüksəltmək üçün “alimlərin beynəlmiləl kollektivi”nin birgə işi zəruridir. Ayrı bir ölkədə işlənmiş yanaşma, hətta onun bütün effektivliyində və məntiqliyində ayrıca bir ölkənin alimlərinin beynlərinin məhsulu olaraq qalırdı. Digər ölkələrin alimləri və praktikləri tərəfindən nəse yad olan bir şey kimi kənardan opponentin marağında olan yanaşma kimi qalardı [15].

Nəticə. Danışqlar prosesində şəxsiyyət sadəcə bir atribut deyil, həm də strateji vasitədir. Hər bir şəxs öz güclü və zəif tərəflərini anlayaraq, bu prosesə daha yaxşı hazırlaşsın və qarşı tərəflə effektiv əməkdaşlıq edə bilər. Şəxsiyyət xüsusiyyətlərinin nəzərə alınması həm də uzunmüddətli münasibətlərə və qarşılıqlı anlaşmaya şərait yaradır. Nəticədə, ünsiyyət problem üzərində tərəflərin birgə işi təkcə həmin problemin həllinə aparmır, həm də tərəflərin bir-birini daha dərinləndirən anlamasına, problemə yanaşmalara, həm də bütövlükdə beynəlxalq problemlərin anlanmasına aparır. Bu mənada danışqlar prosesi əhəmiyyətli dərəcədə iştirakçıları, onların danışqlar predmeti və bir-birləri haqda təsəvvürlərini dəyişərək, onları formalaşdırır. Bununla belə söhbət təkcə və hətta o qədər də beynəlxalq danışqlar iştirakçılarının hər hansı vahid “mədəniyyət” yaratmalarından deyil, həm də nəticədə bir-birini öz dövlətlərindən daha yaxşı başa düşmələrindən gedir. Bu fenomenə R.Fişer də diqqət yetirmişdir. R.Fişer danışq iştirakçılarının ikili rol oynamalı olduqlarını, bir tərəfdən təmsil etdikləri dövlətin maraqlarını qorumağı, digər tərəfdən isə öz ölkələri ilə digər tərəfin ölkəsi arasında vasitəçi rolunu yerinə yetirməli olduqlarını göstərməlidir [3]. Bu fenomen həqiqətən bir çox danışq forumlarında mövcuddur, xüsusən illərlə uzanan danışqlarda, həm danışq prosesinin özünə, həm də onun son nəticəsinə çox güclü təsir göstərir. Lakin burada M.M.Baxtinin işlərində ən çox inkişaf etdirilmiş başqa bir hadisəyə diqqət yetirmək lazımdır. O, göstərmişdir ki, dialoq prinsipi ilə qurulan ünsiyyət prinsipində subyektlərin əsl inkişafı baş verir [9]. Görünür ki, heç də həmişə danışq prosesini dialoq prinsipinə görə qurmaq olmur. Buna görə də tərəflərin qarşılıqlı inkişafı heç də danışqların mütləq xarakteristikası deyil, təkcə belə imkanı təmsil etməkdir.

Şəxsiyyətin danışqlara təsiri: Şəxsiyyətin tipi (məsələn, ekstravert və ya introvert) insanların danışqlar prosesində davranış tərzini müəyyənləşdirir.

Açıq, ünsiyyətçi və empatik şəxslər danışqlarda qarşı tərəflə daha yaxşı əlaqə qurur və razılıq əldə etməyə meyillidir.

Qətiyyətli və özünə inamı şəxslər çətin qərarları daha asan qəbul edə bilirlər.

1. Emosional zəka və empatiyanın rolu:

a. Yüksək emosional zəka və empatiya qabiliyyəti şəxsin qarşı tərəfin ehtiyaclarını və mövqelərini daha yaxşı anlamasına kömək edir.

b. Empatiya qarşı tərəfin etimadını qazanmağa və gərgin situasiyaların idarə olunmasına şərait yaradır.

2. Şəxsiyyət xüsusiyyətlərinin konflikt idarə etməkdə rolu:

a. Məsuliyyətli və sakit şəxsiyyətlər konfliktləri idarə etməkdə daha bacarıqlı ola bilər.

b. Agressiv və ya qapalı şəxslər isə konflikt daha da kəskinləşdirə bilər.

3. İnandırma bacarığı və şəxsiyyət:

a. İnandırıcı şəxsiyyətlər, güclü arqumentasiya qabiliyyəti və müsbət ünsiyyət tərzilə danışqları öz xeyirlərinə yönləndirmə potensialına malikdir.

b. Şəxsiyyətin dürüstlük və etibarlılıq kimi xüsusiyyətləri qarşı tərəfin qərarlarına təsir edə bilər.

4. Rol bölüşdürülməsi:

a. Danışqlarda hər bir tərəfin rolu şəxsiyyətlərinə əsaslanaraq formalaşsın bilər. Məsələn, lider-

lik qabiliyyəti olan şəxs koordinator və ya danışıqların başçısı rolunda çıxış edə bilər.

5. Mədəniyyətlərarası fərqlər:

a. Şəxsiyyətin mədəniyyətlərarası kontekstdəki təsiri də danışıqlarda önəmli rol oynayır. Məsələn, kollektivist mədəniyyətlərdə empatiya və harmoniya, fərdiyyətçi mədəniyyətlərdə isə şəxsi maraq və təşəbbüs ön plandadır.

Son olaraq, şəxsiyyət danışıqlar prosesinin uğurlu gedişatını müəyyən edən əsas faktorlardan biridir. Şəxsi xüsusiyyətlərin, emosional zəkanın və ünsiyyət qabiliyyətinin düzgün idarə olunması, danışıqların məqsədlərinə çatmaq üçün vacibdir.

Danışıqlar prosesində şəxsiyyətin yeri və rolu danışıqların uğurlu nəticəsi üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Danışıqlar zamanı iştirakçıların fərdi xüsusiyyətləri, ünsiyyət tərzləri və emosional zəka səviyyəsi prosesin gedişatını və nəticəsini birbaşa təsirləndirir. Bu, müxtəlif sahələrdə, o cümlədən biznes, siyasət, diplomatiya və gündəlik həyat situasiyalarında özünü göstərir

ƏDƏBİYYAT

1. A.Abbasbəyli, V.Cəfərov. Diplomatik protokol. B., 2002, 165 s.
2. V.Cəfərov. Danışıqların aparılması texnologiyası. B., 2018, 184 s.
3. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения: Пер. с англ. М.: Наука, 1990, 340 с.
4. Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров. М.: Международные отношения, 1989, 256 с.
5. Г.Никольсон. Дипломатия. - М.: ОГИЗ, 1941. 438 с
6. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации. Учебное пособие. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000, 175 с.
7. Ключев Е. В. Речевая коммуникация. М.: Рипол Классик, 2002, 320 с.
8. Druckman D., Hopmann T. Behavior Aspects of Negotiations on Mutual Security // Behavior Society and Nuclear War / Ed. by Ph.Tetlock, J.Husbands a.o. - N.Y.: Oxford University Press, 1989, P.85-173.
9. Ikle' F. Ch. How Nations Negotiate. N.Y. a.o.: Harper & Row, 1976, P347.
10. Druckman D., Lebedeva M. The Comparative Analysis of BPA and TMR. Paper prepared for Vancouver ISA Meeting, March, 19-23, 1991.
11. Kremenyuk V.A. The Emerging System of International Negotiations // Negotiation Journal. – 1988, V.4, N3, P.211-220.
12. Mastenbroek W. Negotiate. N.Y., Oxford: Basil Blackwell, 1989.
13. Winham G. Negotiation as a Management Process // World Politics, 1977, N 1, P. 87-114.
14. Winham G. Practitioners' Views of International Negotiations // World Politics, 1979, V.32, N 1, P.135.
15. Blaker M. Japanese International Negotiation Style. N.Y.: Columbia University Press, 1977, 230 s.
16. Rubin J, Brown B. The Social Psychology of Bargaining and Negotiation. N.Y.: Academic Press, 1975, 360 s.

АЙСЕЛЬ КАРИМОВА

Магистрант Бакинского государственного университета

МЕСТО И РОЛЬ ЛИЧНОСТИ В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ

В статье рассматривается влияние индивидуальных особенностей и черт личности человека на успешность ведения переговоров. Эта тема широко изучается в области психологии, коммуникации и лидерства. Личность является одним из ключевых факторов, определяющих успешность хода переговорного процесса. Правильное управление личностными характеристиками, эмоциональным интеллектом и навыками общения имеет решающее значение для достижения целей переговоров. Место и роль личности в переговорном процессе имеют большое значение для успешного исхода переговоров. В ходе переговоров индивидуальные осо-

бенности, стили общения и уровень эмоционального интеллекта участников напрямую влияют на ход и результат процесса. Это проявляется в различных областях. В статье рассматриваются место и роль наших дипломатов, работающих в сфере дипломатии, в переговорном процессе.

Ключевые слова: Переговоры, личность, дипломатия, статус, коммуникация, характер, способности, процесс, психология, общение, эмоции, лидерство.

AYSEL KARIMOVA

Master student of Baku State University

THE PLACE AND ROLE OF PERSONALITY IN THE NEGOTIATION PROCESS

The article examines the impact of a person's individual characteristics and personality traits on the successful course of negotiations. This topic is widely studied in the fields of psychology, communication and leadership. Personality is one of the main factors determining the successful course of the negotiation process. Proper management of personal characteristics, emotional intelligence and communication skills is important for achieving the goals of negotiations. The place and role of personality in the negotiation process is of great importance for the successful outcome of negotiations. During negotiations, the individual characteristics, communication styles and level of emotional intelligence of the participants directly affect the course and outcome of the process. This is manifested in various fields. The article discusses the place and role of our diplomats working in the field of diplomacy in the negotiation process.

Keywords: Negotiations, personality, diplomacy, position, communication, character, ability, process, psychology, communication, emotional, leadership.

Məqalənin redaksiyaya daxil olduğu tarix: 06 dekabr 2024-cü il.

Məqalənin çapa qəbul olunma tarixi: 04 mart 2025-ci il.

Rəyçilər: s.e.f.d. Gülgün Quliyeva, s.e.d. Adil Mirabdullayev.
