

Дорогой Борис Николаевич!

К сожалению мы с Вами лично не знакомы, поэтому можем лишь предположить чувства, которые испытал бы Президент в ситуации, когда его страна впервые как полноправный член представлена на таком высшем собрании. Возможно, что Вы вовсе и не испытываете подобных ощущений и наши рассуждения покажутся Вам далекими от реальности.

Любой другой на Вашем месте почувствовал бы волнение абитуриента, который сдал экзамены в самый престижный ВУЗ и теперь на полных правах переступает его порог. Это волнение **победителя**, однако в нем есть некоторые тревожные нотки: а как оно все-таки будет, не станут ли вчерашние **экзаменаторы** еще продолжать по инерции свои вопросы и тесты?

Нам представляется, что такие эмоции были бы абсолютно естественны, хотя степень их проявления должна уменьшаться при наличии сегодня достаточно "крепких тылов": относительная стабилизация рубля, низкая инфляция, стабилизация в стране, пассивность оппозиции, явный рост международного авторитета России и др.

Однако нам кажется, что Ваша роль сейчас несколько **иная** - Вы - не абитуриент, прошедший через систему экзаменов и начинающий еще только учиться и проходить азы знаний в ВУЗе, а **новый член клуба**, которого приняли туда после системы проверок, процедур знакомства, разглядывания и вынесения оценки "**достойн**". Сейчас Вы - **равный** со всеми остальными членами этого клуба. На Вас та же клубная одежда - смокинг и бабочка, которые должны Вам идти, учитывая высокий рост и фигуру.

У Вас уже сложилась система отношений с другими членами этого клуба. Вы, вероятно, достаточно комфортно и легко чувствуете себя с Мейджором, Клинтоном и Колем. Возможно, Ваши отношения чуть сложнее с чопорным и холодным, даже по оценкам американцев, Миттераном (но что поделаешь, личностные плюс культурные особенности французского лидера!). Таким образом, в Вашей встрече вряд ли возникнут неожиданности в межличностных отношениях.

Однако нам представляется, должно быть уделено повышенное внимание японскому Премьеру. Во-первых, Премьер Японии впервые на встрече клуба и может чувствовать себя гораздо

менее комфортно, чем Вы. Ваша поддержка и доброе к нему отношение будет им оценено и Вы получите в его лице партнера, во-вторых, это будет дополнительным сигналом всем остальным членам клуба, что новичок - не Президент России.

По всей вероятности у Вас есть определенная иерархия целей, которые Вы будете преследовать на этой встрече. Среди них нам представляются важными такие две как:

1. Закрепление России как **полноправного** члена в европейских и мировых структурах;

2. Стать или, вернее, быть **равноправным партнером по клубу**, завоевать симпатию и уважение, ощущать в общении с другими членами клуба постоянное чувство собственного достоинства и самоуважения (внутриличностная цель).

Для достижения этих целей необходимо чувство уверенности в успехе, в себе, в собственной силе. Вы должны чувствовать свою физическую и личностную силу, которая заставляет с Вами считаться даже тех, кто Вас не любит, а члены клуба в большинстве своем к Вам относятся хорошо!

Для более успешного достижения Ваших целей на встрече Вам необходимо использовать некоторые приемы коммуникации, чтобы добиться лучшего личного контакта с представителями различных национальных культур. При общении с Клинтонем, Мейджором, Колем и Премьером Канады постоянно **держите глазной контакт, старайтесь смотреть в глаза собеседнику и улыбайтесь**. Глазной контакт является не только правилом хорошего тона в этих культурах, но и хорошим инструментом контроля над ситуацией. Постарайтесь больше шутить и реагировать **быстро** на обращение в Вашу сторону - пусть даже шуткой или короткой репликой.

С японцем - иная ситуация в силу специфики национальной культуры. Настойчивость в вопросах, которая воспринялась бы как норма европейцами и американцами, будет восприниматься им как агрессия и вторжение в его психологическое пространство. В общении японцы более сдержанные, чем европейцы. Поэтому взаимодействуя с ним было бы целесообразно также проявлять сдержанность и ровность как в интонациях, так и в жестах. Он может и сам затягивать паузы и Вас правильной поймет, если Вы возьмете тайм-аут на обдумывание ситуации или ответа.

Для того, чтобы легче и увереннее себя чувствовать, рекомендуем вам **заранее "вжиться"** в ситуацию в Неаполе: в страну, в одежду, в партнеров.

1. Все американские президенты, по крайней мере последние семь, готовясь к встречам на высшем уровне с лидерами других стран, особенно к встречам не на своей территории, изучали подробно информацию о стране, включающую помимо традиционного историко-географического обзора всевозможные интересные факты, пословицы, метафоры, анекдоты, которые делали их речь богаче, живее и интереснее для слушателей. Они готовились к встречам с прессой, так как яркая речь создавала их образ как незаурядных лидеров с широкими интересами. Представляется, что вживание в страну не займет много времени, но является необходимым компонентом в создании условий для психологического комфорта во время встречи. Целесообразно за 2-3 дня до встречи получить как можно больше информации политического характера, а также встретиться со специалистами по внешнеполитическим проблемам.

2. Вживание в одежду также необходимо для чувства комфорта. Новая или непривычная одежда может вызывать мышечное стеснение и дискомфорт, который проявится и в психологическом плане, заставит сосредоточиться на неудобном рукаве или давящем галстуке. Мы рекомендуем Вам **за несколько дней** перед ответственными встречами поносить ту одежду, которую Вы выбрали для этих мероприятий. Она должна стать "второй кожей".

3. И хотя большинство членов клуба Вам лично знакомы, будет полезным освежить в памяти их образы - лица, привычки, членов их семей, детей и внуков, болевые точки и тайные слабости. Именно так традиционно готовятся американские президенты к встречам с политическими лидерами других стран. Госсекретарь США Дж.Шульц был "сумасшедшим" дедом и тогдашний министр иностранных дел Шеварднадзе много добился для установления неформального контакта в их отношениях, спрашивая заинтересованно у него о внуках уже со второй встречи.

Вспомните лицо каждого члена клуба. Подумайте что-нибудь приятное о нем, мысленно поприветствуйте его, пожелайте ему удачи. Это легкое упражнение перед самой встречей улучшит не только Ваше настроение, но и Ваши способности к контакту.

Ваше самочувствие непосредственно перед ответственным мероприятием может улучшить также простое дыхательное упражнение, которое Вам как спортсмену возможно известно: вдыхайте на 7 счетов и выдыхайте на 11. Такое дыхание снимает мышечное напряжение и улучшает эмоциональный фон за счет сбрасывания лишнего напряжения.

Весьма полезным перед встречей с прессой может оказаться тренинг, во время которого кто-то имитируя прессу станет задавать Вам самые неприятные вопросы, а Вы бы отвечали. Полезно это упражнение записать на видеопленку, чтобы затем просмотреть. Вы бы увидели мимику Вашего лица при удачных и неудачных ответах. Это помогло бы лучше контролировать внешние реакции при стрессовых ситуациях и ответах на пресс-конференциях.

Если Вы почувствуете необходимость, то готовы провести с Вами небольшой тренинг накануне отъезда в Италию.

Верим в Ваш успех!

С уважением,

психологи Центра политического
консультирования "Никколо М"
Екатерина Егорова,
Игорь Минтусов

5521

04.MAP1996* ~~5~~5521