The function of political psychology in the world of diplomacy

Gholamreza Karimi[1]
Hamid Ahmadinejad[2]

Abstract
Today, there is a deep belief that man, as a political animal, is motivated by emotions and internal functions of the brain and makes decisions within the framework of these emotions. From this point of view, psychology can be more effective than any other field in international relations as a window to understand politics. In the meantime, diplomacy, as the knowledge of the communication between representatives of countries and the beating heart of international politics in order to resolve disputes, needs to be equipped with psychology more than any other aspect of this field. In this regard, this article, with the aim of exploring the role and function of political psychology in diplomacy, seeks to answer the question; How and why can political psychology help diplomats in the process of diplomacy? Using the descriptive-analytical method and based on documentary studies, this hypothesis was tested that the actions of all people in the world are directed by their perceptual-personal treasury and mental expectations. Therefore, the mind as an active mirror shapes the phenomena and concepts, and the diplomat, by mastering psychology and personality cult, can reflect what he wants in this mirror to a large extent.
Key words: political psychology, international politics, psychological skills, diplomacy.

1 Associate Professor, International Relations Department, Kharazmi University, Tehran, Iran
ghkarimi@khu.ac.ir
2 Hamid Ahmadinejad, lecturer and Postdoctoral Researcher in International Relations, Kharazmi University, Tehran, Iran
ahmadinejad@khu.ac.ir

کارکرد روانشناسی سیاسی در دنیای دیپلماسی

غلامرضا کریمی[1]
حمید احمدی نژاد[2]

تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۰۸/۲۵ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۱۱/۲۹

چکیده
امروزه اعتقاد عمیقی وجود دارد که انسان به عنوان حیوانی سیاسی از طریق احساسات و کارکردهای درونی مغز انگیزه می‌گیرد و در چارچوب این احساسات تصمیم‌گیری می‌کند. از این منظر، روانشناسی می‌تواند به عنوان دوربینی برای درک سیاست، بیشتر از هر رشته دیگری در روابط بین‌الملل موثر واقع شود. در این میان، دیپلماسی به عنوان دانش ارتباط میان نمایندگان کشورها و قلب تپنده‌ی سیاست بین‌الملل در جهت حل‌وفصل اختلافات بیش از هر بُعدی دیگری از این رشته نیازمند مجهز شدن به روانشناسی است. در همین راستا این مقاله با هدف کاوش نقش و کارکرد روانشناسی سیاسی در دیپلماسی به دنبال پاسخ به این سوال است که؛ روانشناسی سیاسی چگونه و چرا می‌تواند در فرآیند دیپلماسی یاور دیپلمات‌ها باشد؟. با استفاده از روش توصیفی- تحلیلی و بر مبنای مطالعات اسنادی این فرضیه به آزمون گذاشته شد که کنش همه‌ی افراد در جهان را خزانه‌ی ادراکی- شخصی و انتظارات ذهنی‌شان جهت می‌دهد، لذا ذهن به عنوان آینه‌ای فعال به پدیده‌ها و مفاهیم شکل داده و دیپلمات با تسلط بر روانشناسی و کیش شخصیت می‌تواند تا حد بسیاری آن چه را که خود می‌خواهد در این آینه منعکس نماید.
واژگان کلیدی: روانشناسی سیاسی، سیاست بین‌الملل، مهارت‌های روانشناختی، دیپلماسی.

۱ دانشیار گروه روابط بین الملل، دانشگاه خوارزمی، تهران، ایران
ghkarimi@khu.ac.ir
۲مدرس و پژوهشگر پسادکتری روابط بین‌الملل، دانشگاه خوارزمی، تهران، ایران
نویسنده مسئول
ahmadinejad@khu.ac.ir

مقدمه

روانشناسی چیست و آیا بین روانشناسی و سیاست بین‌الملل ارتباطی وجود دارد؟. این از آن دست سوالاتی‌ست که نظر اندیشمندانی بسیاری را به خود جلب کرده است. برخلاف تئوری‌های کلان که دهه‌های بسیاری تصمیم‌گیری در سیاست بین‌الملل را مبتنی بر عوامل خارجی تلقی می‌کردند، امروزه بسیاری سطوح خُرد با تاکید بر انگاره‌ها، ارزش‌ها و ویژگی‌های شخصیتی را عنصر مهمتری در روند تصمیم‌گیری و نگرش به مسائل می‌دانند. این امر باعث شده تا برخی بی‌توجهی به عوامل روانشناختی را مخل درک واقعی تحولات و توسعه‌ی روابط بین‌الملل بنامند. در این میان دنیای دیپلماسی با وجود آن که باید قرین و همنشین روانشناسی باشد بیش از هر بُعد دیگری از سیاست بین‌الملل از این رویکرد دور است. علت اهمیت نقش روانشناسی در دیپلماسی بدان جهت است که از دریچه‌ی آن می‌توان با دستکاری ایده‌های طرف مقابل به اهداف غیرمنتظره‌ای فراتر از آن چه یک دیپلمات تصور می‌کند رسید، چرا که هنر روانشناسی سیاسی تسخیر قلب و ذهن کسانی است که در آن سوی میز دیپلماسی نشسته‌اند. این هنر روانشناسی سیاسی که می‌توان آن را دیپلماسی جذب روان نامید، برخلاف دیپلماسی آشپزی که دیپلمات‌های فرانسوی قرن‌ها بر آن متمرکز بودند و تسخیر را از راه شکم دنبال می‌کردند، به صورت ناخودآگاه و هیپنوتیزم‌وار دیگری آن سوی میز را تسخیر می‌کند. به این ترتیب در خصوص تفاوت میان دیپلمات روانشناس با دیپلمات ناآشنا به این حوزه باید گفت فهم دیپلمات از این مساله که نمایندگان دیپلماسی دیگر کشورها چگونه جهان را می‌نگرند، چه چیزی به آنها انگیزه می‌دهد و چگونه تصمیم می‌گیرند نیازمند دستیابی به تصور و ادراک آنها به عنوان منشاء تحول رفتار و تصمیم‌گیری است و این دستیابی جزء روانشناسی سیاسی سلاح دیگری ندارد. بنابراین فهم ابعاد روانشناختی برای افرادی که در کسوت دیپلمات ایفای نقش می‌کنند بسیار حائز اهمیت است و به یک معنا مجهز بودن به روانشناسی سیاسی را باید کلید موفقیت در دیپلماسی دانست. از همین‌رو روانشناسی در دیپلماسی را گوش دادن با گوش سوم برای فهم چیزهایی که بیان نمی‌شوند می‌نامند (Castelloe، 2022). با توجه به این اهمیت پژوهش حاضر با پرسش از چرایی و چگونگی کارکرد روانشناسی سیاسی به دنبال واکاوی و نشان دادن اهمیت این رویکرد در دنیای دیپلماسی است. این پژوهش از منظر هدف کاربردی است و لذا می‌توان از نتایج آن در تصمیم‌گیری‌ها، برنامه‌ریزی‌ها و سیاستگذاری‌ها استفاده کرد. براساس روش جمع‌آوری اطلاعات نیز پژوهش حاضر، توصیفی- تحلیلی است. بدین معنا در سطح توصیفی دارای فرضیات روشن و سؤالات تحقیق ساختارمند است و در بُعد تحلیلی علاوه بر تصویرسازی آنچه هست به تبیین دلایل چگونه بودن و چرایی وضعیت مساله و ابعاد آن پرداخته می‌شود. این بر اساس داده‌های توصیفی و درچارچوب مبانی نظری انجام خواهد شد.

ادبیات تجربی

اگرچه در ارتباط با نقش روانشناسی در سیاست بین‌الملل آثار بسیاری تالیف شده، اما در ارتباط با پیشینه این پژوهش نویسندگان با جستجو در منابع فارسی و لاتین منبع علمی که به صورت مستقیم به نقش و کارکرد روانشناسی سیاسی در دیپلماسی پرداخته باشد پیدا نکردند. اغلب منابع مرتبط یادداشت‌های تحلیلی و کوتاه مندرج در سایت‌ها بود که مبنای تبیین و تجزیه‌وتحلیل فرضیه‌ی این پژوهش قرار گرفت و همین خلاء ضرورت و نیاز به انجام این پژوهش برجسته می‌سازد. با این وجود برخی از آثار تالیفی در حوزه‌ی روانشناسی و سیاست بین‌الملل عبارتند از؛

رحمانی و رسولی‌فر (۱۳۹۵) در مقاله «شخصیت‌شناسی رهبران و جایگاه آن در تصمیم‌گیری‌های سیاست خارجی» بر نقش و اهمیت روانشناختی شناخت و ذهن فرد در تصمیم‌گیری تاکید می‌کنند. نویسندگان غفلت از ویژگی‌های وراثتی و تیپ‌های شخصیتی را نقطه ضعف رویکرد روانشناختی شناخت در بررسی تصمیم‌گیری‌ها دانسته و نتیجه می‌گیرد که با شناخت این الگوها می‌توان تا حد زیادی تصمیم‌های رهبران را پیش‌بینی کرد.

بنی‌جمالی (۱۳۸۸) در مقاله «درآمدی بر روانشناسی سیاسی رهبران» با بیان این که روانشناسی سیاسی به عنوان یک حوزه میان رشته‌ای در چند دهه اخیر جایگاه خود را به دست آورده، به بررسی روانشناسی سیاسی رهبران به عنوان قدیم‌ترین و مهمترین گرایش این حوزه پرداخته است. نویسنده انتقادها نسبت به مطلوبیت بررسی روانشناختی رهبران را باعث تمسک به روش‌های کمی و محاسبه‌پذیر برای علمی شدن آن تلقی کرده است.

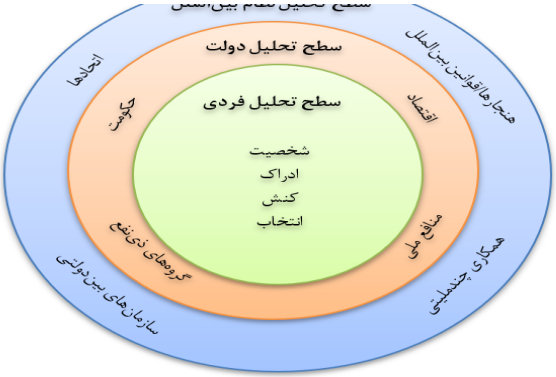
کرتزر و تینگلی (۲۰۱۸) در مقاله‌ای با عنوان « روانشناسی سیاسی در روابط بین‌الملل: فراتر از پارادایم‌ها » معتقدند روانشناسی سیاسی در روابط بین‌الملل طی دو دهه گذشته دستخوش دگرگونی شگرفی شده و این منعکس کننده تغییرات گسترده‌تر در روابط بین‌الملل است. نویسندگان در مقاله ضمن بررسی وضعیت فعلی روانشناسی سیاسی، معتقدند این حوزه در سیاست بین‌الملل فقط منحصر به تصمیم‌گیری نیست و برای این استدلال خود بر پیشرفت‌های آن در ابعادی مانند افزایش علاقه به احساسات، ظهور کارهای روان‌شناختی و رویکردهای عصب‌بیولوژیکی و... تاکید می‌کنند.

لوپز، مک‌درموت و پترسن (۲۰۱۱) در مقاله «تحول، تکامل روانشناسی و سیاست بین‌الملل » معتقدند چارچوب روانشناختی می‌تواند به عنوان یک مدل تکاملی برای بررسی رفتار سیاسی در روابط بین‌الملل ورد توجه قرار گیرد. مقاله با ذکر فواید این چارچوب در سیاست بین‌الملل، نتیجه می‌گیرد که مکانیسم‌های روانشناختی پُلی بین نظریه تکاملی و رفتار سیاسی در نظام بین‌الملل ارائه می‌کنند چرا که معماری روانی انسان‌ها هدایت رفتار در دنیای سیاسی به ویژه در حوزه‌هایی مانند جنگ و صلح را شکل می‌دهد.

ادبیات نظری؛ مفهوم‌شناسی سطح تحلیل در روابط بین‌الملل

سطح تحلیل در حالی که از مناقشه‌آمیزترین ابعاد روابط بین‌الملل است اما در عین‌حال همانند یک فونداسیون امکان تحلیل درست و منسجم را برای محقق فراهم می‌آورد، چرا که سطح تحلیل علل پدیده‌ها را توضیح می‌دهد. ورود این بحث در روابط بین‌الملل نتیجه جنبش رفتاری در طول دهه ۱۹۵۰ بود که تلاش می‌کرد روش‌شناسی علوم طبیعی را در علوم اجتماعی به کار گیرد. در این میان آثار کنت والتز ، مورتون کاپلان و دیوید سینگر نقش عمده‌ای در ایجاد سطوح تحلیل در روابط بین‌الملل داشت (Soltani، Ekhtiari Amiri and Naji، 2014: 166). البته مهمترین و تاثیرگذارترین رویکرد

تقسیم‌بندی سطوح تحلیل که به طور عام هم پذیرفته شده همان تقسیم والتز در کتاب انسان، دولت و جنگ او است که در آن سه سطح یا سه تصویر را به صورت زیر معرفی می‌کند؛



Source: Mingst, 2001: 61

سطح تحلیل فردی علت رویدادها را در رهبران یا حلقه تصمیم‌گیرندگان در یک کشور خاص می‌داند. این سطح در واقع با شناسایی ویژگی‌های تصمیم‌گیرندگان بر بازیگران انسانی تمرکز دارد. به عنوان مثال در این سطح علت جنگ جهانی اول رهبران خاصی است که در آن زمان قدرت را در دست داشتند. ویلهلم دوم به عنوان سطحی در نظر گرفته می‌شود که جنگ از آن نشات گرفته است و علت ممکن است نیاز او به قدرت برای پنهان کردن حس حقارت یا ناتوانی او در درک پیچیدگی‌های کشورداری یعنی کاری که بیسمارک می‌کرد بوده باشد (Chaudhary، 2022: 269). مزیت این سطح تحلیل آن است که از یک طرف نقش عوامل مادی و از طرف دیگر تاثیر عوامل معنایی در مرحله‌ی اخذ تصمیم مشخص می‌شود. در واقع دولت‌ها به‌خودی‌خود شعور و اراده‌ای ندارند لذا وقتی چیزی به آنها نسبت می‌دهیم، چیزی جز کنش افراد نیست، بنابراین سیاست‌ها و تصمیمات را نه دولت‌ها بلکه افرادی اتخاذ می‌کنند که از سوی دولت عمل می‌کنند و این بدان معناست که کنش‌های دولت همان کنش‌هایی است که افراد به نام دولت انجام می‌دهند (سلیمانی، ۱۳۹۵: ٦٣٨).

سطح دوم تحلیل بر دولت تمرکز دارد. در این سطح علل سیاست بین‌الملل در ویژگی‌های داخلی دولت‌ها، ماهیت رژیم‌های سیاسی آنها (دموکراتیک یا اقتدارگرا) و ویژگی‌های فرآیند تصمیم‌گیری نهفته است. الهام فلسفی این تصویر بیشتر از نوشته‌های امانوئل کانت درباره شرایط برقراری صلح در میان دولت‌ها گرفته شده است (Betti، 2021: 73).

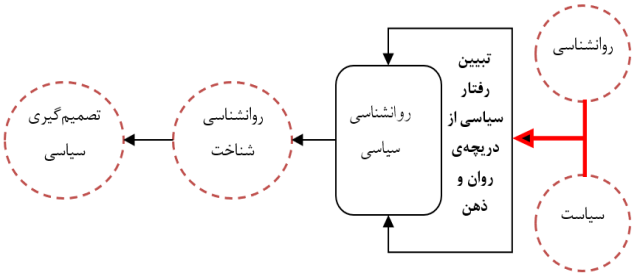
سطح تحلیل سیستم جامع‌ترین سطح موجود و شامل همه‌ی تعاملاتی است که در داخل سیستم و محیط آن رخ می‌دهد. لذا این سطح امکان تحلیل روابط بین‌الملل را به طور کلی ارائه می‌دهد (Singer، 1961: 80). در سطح تحلیل سیستمی نظام جهانی به عنوان ساختار یا زمینه‌ای تصور می‌شود که در آن دولت‌ها بر سر منافع ملی با یکدیگر رقابت و مقابله می‌کنند. در این سطح ساختار آنارشیک و توزیع قدرت در میان

دولت‌ها بسیار مهم است.

مفهوم روانشناسی سیاسی؛ از تاریخچه تا معنا

مطالعه رابطه‌ی بین شخصیت و سیاست از قدیمی‌ترین و مهمترین موضوعات مورد توجه بوده است (Jost and Sidanius, 2004: 4). علت این امر را باید در علاقه‌ی تحلیل‌گران به فهم این مساله دانست که رهبران چگونه جهان را می‌نگرند، چه چیزی به آنها انگیزه می‌دهد و چگونه تصمیم می‌گیرند (برونینگ، ۱۳۹۲: ٦٤). در راستای این فرایند، در حالی که علاقه به فهم و درک ارتباط بین فرآیندهای روانی و سیاست به یونان باستان، فلسفه روشنگری، علوم اجتماعی و سیاسی قرن نوزدهم برمی‌گردد، اما روانشناسی سیاسی به عنوان یک رشته در دهه‌های بین جنگ‌های اول و دوم جهانی متولد شد. در این مقطع، آشفتگی فزآینده‌ی سیاسی، غیرمنطقی و مخرب بودن جنگ جهانی اول، توسعه رژیم‌های توتالیتر و ظهور رسانه‌های جمعی، نیاز مبرم به دانش سیستماتیک‌تری در مورد رابطه بین فرایندهای سیاسی و روانی را نشان داد. به این ترتیب، اولین پیوند جدی بین روان‌شناسی و علوم سیاسی در ایالات متحده در دانشگاه شیکاگو و تحت تشویق دانشمند علوم سیاسی چارلز مریام توسعه یافت. مریام به صراحت خواستار استفاده از روانشناسی در علم سیاسی بود و نهایتاً یکی از دانشجویان او، به نام هارولد دی لاسول از طریق نوشته‌ها و آموزه‌های خود، بنیانگذار روانشناسی سیاسی در شکل یک رشته دانشگاهی شد (Renwick Monroe, 2001: 15). از آن زمان این رشته به عنوان یک زیرشاخه‌ی بسیار پویا و در حال تحول به ویژه طی دهه‌های اخیر به یک حوزه جذاب و مورد علاقه‌ی بسیاری از محققان تبدیل شده است. این مفهوم را در ساده‌ترین شکل ممکن می‌توان مطالعه‌ی تعامل بین سیاست و روانشناسی، به ویژه تأثیر روانشناسی بر سیاست تعریف کرد. در این تعریف دو سطح نهفته است، در قالب روانشناسی سیاسی گروهی به مطالعه‌ی رفتارهای جمعی مانند نحوه رأی دادن مردم، تأثیر افکارعمومی بر سیاست‌های دولت و مواردی از این دست می‌پردازند و در مقابل عده‌ای بر رفتار نخبگان و چگونگی شکل‌گیری ادراکات آنها از سیاست‌های دولت، تأثیر شخصیت بر رهبری، تصمیم‌گیری در سیاست خارجی و... تمرکز می‌کنند. هر کدام از این سطوح که محور مطالعه باشد، برخلاف روانشناسی اجتماعی که در تبیین کنش سیاسی تأثیر موقعیت‌ها بر رفتار را اصل می‌داند، روانشناسی سیاسی بر اهمیت ویژگی‌های فردی در شکل دادن به رفتار تاکید دارد (Houghton, 2008: 22-23). شکل زیر بیانگر این ارتباط بین روانشناسی و سیاست است.

شکل (۲). رابطه‌ی بین روانشناسی و سیاست



منبع: طرح استنتاجی نگارندگان

می‌توان گفت روانشناسی سیاسی با تمرکز بررسی تاثیر شخصیت افراد بر تصمیم‌گیری‌های سیاسی بر این فرض استوار است که آن چه رفتار و تصمیم‌های رهبران را جهت می‌دهد تصور و ادراک آنها از واقعیت است. در واقع نگرش‌ها و باورهای منبعث از روان و ذهن تصمیم‌گیرندگان به عنوان بازنمایی ذهنی واقعیت در اتخاذ جهت‌گیَری خاص یا رد برخی جهت‌گیری‌های دیگر اثرگذار استَ (دنمارک، ۱۳۹۵: ۱۰۰)، چرا که هر تغییری در ادراک می‌تواند منشاء تحولِ رفتار در سیاست خارجی باشد (حسن‌پور، ۱۳۹٤: ۸۳).

روانشناسی سیاسی در سیاست بین‌الملل

از اواسط دهه ۱۹۵۰، روانشناسی سیاسی در روابط بین‌الملل و سیاست خارجی با پیشگامانی مانند ایروینگ جانیس ، رابرت جرویس ، مارگارت هرمان و... به یک حوزه تحقیقاتی مهم تبدیل شد. پایان جنگ سرد علاقه‌ی بسیار شدیدتری نسبت به کاربرد این حوزه در روابط بین‌الملل به ارمغان آورد (Manners، 2021: 194). با این وجود هنوز بسیاری از نظریه‌پردازان روابط بین‌الملل معتقدند استدلال‌های روان‌شناختی آنقدر تقلیل‌گرا هستندکه نمی‌توانند الگوهای بزرگی سیاست جهانی را توضیح دهند (Goldgeier and Tetlock، 2001: 87). این در حالی است که سیاست بین‌الملل اساساً شامل تعامل انسان‌ها با یکدیگر است و فرض کلیدی این تعامل آن است که بازیگران انسانی انتخاب‌های معناداری دارند که الزماً بهله‌ی ساختارهای خارجی تعیین نمی‌شوند. این بدان معناست که در اگر نگوئیم حتماً، اما قاعدتاً ذهن و فرآیندهای روان این بازیگران به عنوان جعبه‌ی سیاه دولت در نحوه‌ی انتخاب‌ها بسیار موثر است. لذا منصفانه است که بخشی از مشکل توسعه مطالعه‌ی روابط بین‌الملل را به دلیل غفلت از عوامل روانشناختی دانست. به واقع یکی از موانع اصلی توسعه‌ی تبیین و پیش‌بینی کافی در مطالعه‌ی روابط بین‌الملل و سیاست خارجی، ناکامی بسیاری از دانشگاهیان این رشته در نادیده گرفتن نقش عوامل روان‌شناختی در تصمیم‌گیری‌ها بوده است (Houghton، 2008: 2016). همچنین از مهمترین دلایل به حاشیه راندن روانشناسی سیاسی، انقلاب عقل‌گرایانه در نظریه‌پردازی روابط بین‌الملل بوده است. عقل‌گرایان عموماً به سطح تحلیل فردی مورد استفاده در استدلال‌های روانشناختی اعتراض ندارند، اما فرض می‌کنند که همه‌ی افراد با علایق یکسان در موقعیت ساختاری یکسان یک کار مشابه را انجام خواهند داد. این تلقی عقل‌گرایان به وضوح نادرست است، چرا که افراد حتی با اهداف یکسان محیط خود را به روش‌های بسیار متفاوتی تفسیر می‌کنند (Rathbun، 2011). به واقع باید گفت که دسترسی مستقیم به واقعیت وجود ندارد بلکه سازه‌های ادراکی و روانی افراد میان او و واقعیت حائل می‌شوند از اینرو ذهن و درک انسان همچون آینه‌ای فعال به پدیده‌ها، مفاهیم و امور شکل می‌دهد (باقری و خسروی، ۱۳۸۷: ۱۷۱). لذا هر فرد محیط خود را به گونه‌ای خاص تفسیر کرده و از این تفسیر یک الگوی برای تصمیم‌گیری می‌سازد. مطابق این برداشت نقطه‌ی تقارن عوامل تعیین‌کننده‌ی رفتار دولت، انسان است (Hudson، 2005: 3) و در نتیجه نخبگانی که قدرت را به دست می‌گیرند بسته به ادراک و ساخت‌های ذهنی که دارند سیاست خارجی یک کشور را شکل می‌دهند. به همین دلیل اولین گام در تحلیل سیاست خارجی به عنوان فرآیند موثر در سیاست بین‌الملل، فهم پایه‌های ذهنی است، چرا که در این فرآیند احتمال انتخاب گزینه‌ای بیشتر است که به حداکثر صورت ممکن با ساخت ذهنی فرد هماهنگ باشد.

به این ترتیب در اهمیت و نقش روانشناسی در سیاست بین‌الملل باید گفت که ابزارهای روانشناسی اگرچه ممکن است نتوانند پیچیدگی‌های موجود در سیاست بین‌الملل را حل کنند، اما مدل‌ها و ساختارهایی را ارائه می‌دهد که مسائل مبهم و آشفته در سیاست جهانی را رمزگشایی می‌کند. به عبارتی این رویکرد به محقق امکان تجزیه‌وتحلیل دقیق موقعیت، آشکار کردن مسائل پنهان مانند سوءگیری و دستکاری و کمک به انتخاب بهترین تصمیم را می‌دهد (Viswapramod، 2022).

دیپلماسی و سیاست بین‌الملل

از نظر ریشه‌شناسی، اصطلاح دیپلماسی از کلمه یونانی diploun به معنای دو یا دوگانه گرفته شده است. این اصطلاح ناظر بر مدارک [تا شده] یعنی اسناد ویژه‌ای بود که فرستادگان مذهبی با خود حمل می‌کردند و امنیت سفر آنها را تضمین می‌کرد. با آغاز قرن شانزدهم، دیپلماسی به علم کدنویسی دستخط برای تأیید اعتبار مدارک صادر شده توسط مراجع مذهبی اشاره داشت. پس از آن که ادوارد برک ، نماینده پارلمان بریتانیا، در پایان قرن هجدهم واژه مذاکره را جایگزین واژه دیپلماسی کرد، این واژه به طور قابل توجهی از معنای اصلی خود فاصله گرفت (Lohmann، 2017: 3). در یک معنای عام و پذیرفته شده، دیپلماسی را می‌توان هدایت روابط بین‌المللی از طریق مذاکره و گفت‌وگو یا هر وسیله دیگری برای ارتقای روابط صلح‌آمیز بین دولت‌ها تعریف کرد (Cornago، 2008: 574). به عبارتی دیپلماسی فرآیندی میان کنشگران یعنی دیپلمات‌ها به عنوان نماینده دولت در نظام بین‌الملل است که برای دنبال کردن اهداف خود به شیوه‌ای صلح‌آمیز، در گفتگوهای خصوصی و عمومی شرکت می‌کنند (McGlinchey، 2017: 1). سر هارولد نیکولسان دیپلمات انگلیسی متولد تهران درباره‌ی دیپلماسی می‌گوید: «دیپلماسی نه اختراع است و نه سرگرمی یک نظام سیاسی خاص، بلکه عنصری اساسی در هر رابطه خردمندانه بین انسان و انسان و بین ملت و ملت است». در اهمیت و جایگاه دیپلماسی همین بس که می‌توان گفت دیپلماسی از آغاز نسل بشر وجود داشته است و بدون آن احتمالاً، بسیاری از امور جهان منسوخ می‌شد، سازمان‌های بین‌المللی وجود نداشتند و مهمتر از همه جهان در حالت جنگ دائمی می‌بود (Anon، 2011: 1).

به طور کلی، دیپلماسی مسئولیت حفظ روابط پایدار و کارآمد با دیگر دولت‌ها و حل اختلافات آنها بدون توسل به زور را بر عهده دارد. همچنین دیپلمات‌های مستقر در خارج از کشور به‌عنوان «چشم و گوش» دولت‌های خود عمل می‌کنند و به رهبران داخلی اطلاعات به‌موقع و دست اول درباره تحولات کشورهای میزبان ارائه می‌کنند. از آنجایی که اطلاعات بخشی از مواد خام مهم برای تدوین سیاست خارجی است، دیپلمات‌ها باید اطمینان حاصل کنند که کشورهای فرستنده آنها اطلاعات صریح، کافی و دقیق در مورد کشور پذیرنده خود دریافت می‌کنند. این جنبه از عملکرد دیپلمات‌ها البته تنها به جمع‌آوری اطلاعات ختم نمی‌شود، چرا که آنها باید هر اطلاعاتی را که دریافت می‌کنند را مورد ارزیابی و تجزیه‌وتحلیل نیز قرار بدهند (Adams and Ebegbulem، 2022: 59-60).

اهمیت، نقش و کارکرد دیپلماسی را می‌توان در این جمله خلاصه کرد که «آنجایی که دیپلماسی به پایان می‌رسد، جنگ آغاز می‌شود» (Wizimirska، 2016: 94). جدول زیر براساس مقایسه‌ی عناصر و ابعاد دیپلماسی در مقابل قدرت نشانگر مزایا و کارکردهای آن می‌باشد؛

جدول (۱). چارچوب دیپلماسی در مقابل پارادایم قدرت

مشخصه	چارچوب دیپلماسی								پارادایم قدرت					
ماهیت	برابری								برتری					
وظایف	مذاکره	ارتباط	نمایندگی	سازش	همکاری	میانجیگری	قدرت‌سخت	اجبار	کنترل	قدرت‌نرم	جاذبه	اقناع		
ارزش‌ها	معامله‌به‌مثل	دوجانبه	مصالحه	توافق			سلطه	اقتدارگرایی	قدرت	برتری				
نتایج	برد- برد	بازی حاصل جمع متقابل					برد- باخت	بازی حاصل جمع صفر						

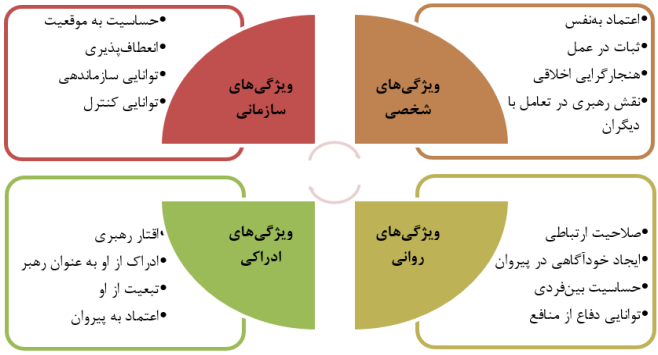
Source: Knight, 2018: 6

تصمیم‌گیری نخبگان سیاسی و ویژگی‌های شخصیتی- روانشناسانه

کارگزاران و به ویژه افراد، از نظر تاریخی در مرکز روابط بین‌الملل قرار نداشته‌اند. در عوض، تبیین ساختاری روابط بین‌الملل، هم در سطح سیستمی و هم در سطح داخلی بر تحقیقات و نظریه‌ی سیاست بین‌الملل تسلط داشته است (Kaarbo, 2017: 22). با وجود این عدم‌توجه، ارزیابی رهبران سیاسی سابقه‌ای طولانی در تحلیل سیاست خارجی دارد. یکی از اولین کارهایی که تحلیل سیستماتیک رهبران به عنوان تصمیم‌گیرندگان در سیاست خارجی را شروع کرد در سال ۱۹۵٤ به وسیله اسنایدر و همکارانش بود. کار آنها بر اهمیت تصمیم‌گیرندگان متمرکز بود، زیرا معتقد بودند شیوه ادراک یا تفسیر افراد از رویدادها رفتار یک دولت و تصمیمات سیاست خارجی آن را تعیین می‌کند. این مطالعه شخصیت یا رفتار سیاسی زمانی معنا پیدا می‌کند که روانشناسی سیاسی را به عنوان محور اصلی در نظر بگیریم. این بدان معناست که اقدامات یک رهبر به وسیله‌ی شخصیت و ادراک، خاطرات، قضاوت‌ها، اهداف و عواطف او شکل می‌گیرد و هدایت می‌شود (Wehner and Thiers, 2022: 4). با وجود برخی اختلافات سه فرض مشترک در تعریف شخصیت وجود دارد. اول آن که شخصیت به مجموعه‌ای از تمایلات سازمان یافته اشاره دارد که فرد در هر موقعیتی ارائه می‌کند. دوم، این مجموعه از تمایلات در طول زمان نسبتاً پایدار و سازگار است. سوم این که افراد مختلف نسبت به یک موقعیت مشابه واکنش متفاوتی نشان می‌دهند، همان طور که آلپورت می‌گوید، همان حرارتی که کره را ذوب می‌کند، تخم‌مرغ را سفت می‌کند (Jost and Sidanius, 2004: 6). به این ترتیب ویژگی‌های شخصیتی فرد تصمیم‌گیرنده به عنوان دارنده نقش اول در تصمیم‌گیری‌های سیاست خارجی(روزنا، ۱۳۸٤: ۱۷۲) شامل ارزش‌ها، استعدادها و

تجربیاتی است که باعث تمایز رفتار یک تصمیم‌گیر از دیگر تصمیم‌گیرندگان می‌شود (Rosenau، 1971: 108). در واقع از آنجا که باورها و انگیزه‌ها بر تفسیر محیط تاثیر می‌گذارند، نخبگان سیاسی احتمالاً از دولت‌های خود می‌خواهند که به شیوه‌هایی مطابق با چنین تصاویری عمل کنند و در نتیجه عقاید و انگیزه‌های رهبران سیاسی نقشه‌ای برای ترسیم مسیرشان در اختیار آنها قرار می‌دهد (Hermann، 1980: 10). چهار بُعد اساسی ویژگی‌های یک رهبر سیاسی که می‌تواند بر نوع تصمیم‌گیری او تاثیر بگذار را می‌توان بدین صورت نشان داد؛

شکل (۳). مولفه‌ها و عناصر شخصیتی موثر رهبران سیاسی

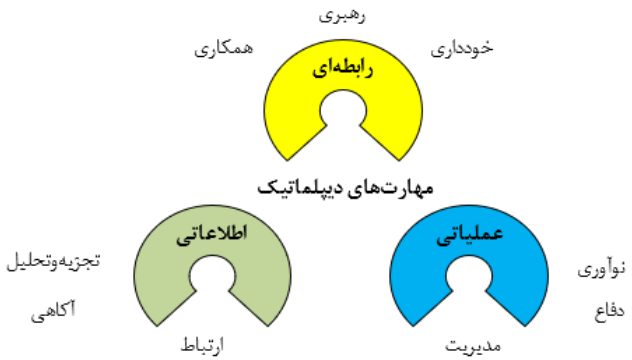


منبع: طرح استنتاجی نگارندگان

در اهمیت و نقش سازه‌های شخصیتی و تاثیر آنها بر سیاست بین‌الملل می‌توان اذعان داشت که حتی در نظام‌های سیاسی و یا فرهنگی تقریباً یکسان تفاوت قابل‌توجهی در نوع تصمیم‌گیری متاثر از شخصیت نخبگان و رهبران سیاسی وجود دارد. این تفاوت‌های فردی به عنوان یکی از مهمترین منابع می‌تواند به خوبی ناهمگونی ترجیحات، باورها، فرآیندهای تصمیم‌گیری و نوع پاسخ رهبران به فرصت‌ها و محدودیت‌ها در سیاست بین‌الملل را توجیه کند.

کارکرد روانشناسی سیاسی در دیپلماسی بین‌المللی

کم‌وکیف مهارت‌های دیپلمات‌ها را می‌توان مهمترین عنصر در میزان موفقیت و پیروزی یک دیپلماسی دانست. با وجود آن که اجماع و اتفاق نظری درباره‌ی این توانایی‌ها وجود ندارد اما به طور کلی توانایی‌های دیپلماسی را در سه دسته‌ی اطلاعاتی، ارتباطی و عملیاتی شامل ۹ مهارت می‌دانند. شکل زیر نمایانگر این تقسیم‌بندی از مهارت‌های دیپلماتیک می‌باشد؛



Source: National Museum of American Diplomacy, 2022

دسته‌ی اطلاعاتی دربردارنده‌ی سه عنصر تجزیه‌وتحلیل یعنی تفکر انتقادی در موقعیت‌ها، آگاهی یعنی دانستن چگونگی تاثیرگذاری بر رفتار دیگران و توانایی احترام به فرهنگ‌ها، ارتباط یعنی توانایی بیان موضع خود و گوش دادن به نظرات دیگران است. مهارت رابطه‌ای بر پایه‌ی سه عنصر رهبری و همکاری و خودداری است. در نهایت مهارت عملیاتی شامل سه عنصر مدیریت، نوآوری و دفاع است. اغلب این مهارت‌ها که هر کدام به نحوی رنگ‌ولعاب روانشناسانه دارند حاکی از نقش و جایگاه روانشناسی در فرآیندهای دیپلماتیک است. با این وجود گام اول درباره‌ی اهمیت روانشناسی سیاسی در دیپلماسی و برای دیپلمات‌ها را می‌توان براساس این اصل دانست که مهمترین درس در تاریخ دیپلماسی این است که عوامل شخصیتی همچنان نقش کلیدی ایفاء می‌کنند.

درباره‌ی اهمیت این عوامل شخصیتی، فرانسوا دی کالیرز از دیپلمات‌ها بزرگ و نماینده‌ی ویژه لویی چهاردهم چنین می‌گوید: « دیپلمات خوب باید ذهن هوشیار و تیزبینی و قضاوتی درست داشته باشد تا همه چیز را آن طور که هست بسنجد و از کوتاه‌ترین و طبیعی‌ترین راه‌ها به سوی هدف برود، بدون این که در ریزه‌کاری‌ها و ظرافت‌های بی‌معنی و بی‌پایان سرگردان شود. دیپلمات باید سریع، کاردان، شنونده‌ای خوب و مودب باشد. مهمتر از همه، دیپلمات خوب باید به اندازه کافی بر روی خود کنترل داشته باشد تا قبل از صحبت کردن واقعاً فکر کند چه می‌خواهد بگوید. او باید طبعی آرام داشته باشد تا بتواند با خوش‌رویی دیگران را تحمل کند و همچنین باید در زمینه‌ی ادبیات، علوم، ریاضیات و حقوق آگاهی داشته باشد» (Petrovsky، 1998: 86).

در تایید این سخن دی کالیرز که بر تاثیرگذاری ابعاد و ویژگی‌های شخصیتی- روانی در دیپلماسی صحه می‌گذار باید پرسید که چگونه و چرا روانشناسی سیاسی در معنای فهم ذهن و روان کارگزاران سیاسی می‌تواند در فرآیند دیپلماسی یاور دیپلمات‌ها باشد؟ در باب وجه اول این سوال یعنی «چگونگی» باید گفت عناصر متعدد برآمده از وجوه روانشناختی مانند هوش هیجانی، متقاعدسازی، خودکنترلی، عزت‌نفس، مدیریت تنش و... هر کدام به نوعی بر فرآیند دیپلماسی و رفتار دیپلمات‌ها تاثیر می‌گذارند که برای تبیین این تاثیرگذاری به برخی از مهمترین این موارد اشاره خواهیم کرد:

مذاکره و دیپلماسی: روانشناسی کلید هنر مذاکره است. مذاکره برنده شدن

نیست، بلکه میانجیگری برای بهترین نتیجه برای همه‌ی طرف‌هاست، براین اساس مذاکره به معنای فرآیند دستیابی به مصالحه متکی بر ارتباطات موثر است و این ارتباطات در دیپلماسی باید شامل انتخاب‌های عمدی کلمات، لحن گفتار و حرکاتی باشد که همگی نحوه‌ی درک و ارزیابی موقعیت‌ها را نشان می‌دهند. همچنین در این مسیر روانشناسی شناخت به درک ما از قضاوت‌ها، احساسات، سوءگیری‌ها و انگیزه‌ها در مذاکرات کمک و بر نتایج تاثیر می‌گذارد. این درک با استفاده از تکنیک‌های مختلف روانشناسی باعث می‌شود تا دیپلمات در مذاکره حریف خود را گاهی به‌هم بریزد، گاهی او را فریب دهد، گاهی تشویق کند و یا گاهی با او همدردی کند. هدف هر تاکتیکی بسته به موقعیتی که دیپلمات تشخیص می‌دهد تامین بیشترین منافع و دادن کمترین امتیاز است. براساس همین نقش‌های روانشناسانه است که سان تزو بیان می‌کند؛ «اگر حریف شما خلق و خوی خشنی دارد، سعی کنید او را عصبانی کنید» (Tzu، 1994: 29). علاوه بر این، در پیوند بین مذاکره و روانشناسی توجه به ذهن و نوع فکر کردن اهمیت ویژه‌ای دارد. در این خصوص گِرگ ویلیامز از متخصصان مذاکره و زبان بدن معتقد است «روشی که شما فکر می‌کنید نَحوه‌ی عمل‌تان را تعیین می‌کند، پس حواستان باشد که ذهنتان برای بهتر فکر کردن و عمل کردن به چه چیزی فکر می‌کند». همچنین تاکید شده برای پیروزی در یک مذاکره لازم است ذهنیت طرف مقابل را تغییر دهید. در این ارتباط خوانش زبان بدن و استفاده از میکرواکسپرسیون برای شناسایی احساسات و تغییر جهت افکار طرف مقابل می‌تواند موثر واقع شود. در نهایت آن که بینش‌های روانشناختی بسیاری برای موفقیت در مذاکره وجود دارد و درنتیجه‌ی این بینش‌ها است که برخی در مذاکره همه چیز را روانشناسی می‌دانند (Greg، 2021).

احساسات و دیپلماسی: با توجه به ادبیات گسترده‌ای که درباره‌ی اهمیت احساسات در سیاست بین‌الملل وجود دارد، دیگر نمی‌توان نقش احساسات در این حوزه را نادیده گرفت. دو رشته اصلی نظریه‌پردازی در این خصوص وجود دارد. رشته اول بر عواطف سیاسی یعنی روش‌هایی که در آن واکنش‌های عاطفی فرآیندها و نتایج سیاسی را شکل می‌دهد متمرکز است. در این سطح مطالعات جدید در روانشناسی و علوم اعصاب، بررسی می‌کنند که چگونه اثرات فیزیولوژیکی، احساسی و شناختی احساسات، علایق و رفتارهای بازیگران را شکل می‌دهند. رشته دوم بر سیاست عاطفی تمرکز دارد. در این سطح یعنی گفتمان و رفتار سیاسی با توسل به روش‌هایی مانند پرورش، دستکاری، تقلید احساسات و... برای اهداف سیاسی به کار می‌رود (Gustafsson and Hall، 2021: 974). به این ترتیب باید گفت که درک، شناخت و کنش مناسب به احساسات خود و دیگران برای کسانی که در نقش‌های دیپلماسی فعالیت می‌کنند بسیار ارزشمند است، زیرا به همان اندازه که فهم درست احساسات و واکنش مناسب نسبت به آنها می‌تواند به تقویت روابط مثبت، کاهش تنش، رسیدن به راه‌حل و بهبود روابط بین‌المللی کمک کند، فهم نادرست و بروز احساسات نامناسب می‌تواند زمینه‌ی گسترش تنش را فراهم آورد. در همین ارتباط یوهانس لانگ روانشناس ارشد موسسه مطالعات بین‌المللی دانمارک معتقد است «احساسات در اکثر مواقع و قطعاً در سیاست نقش مهمی دارد. لذا برخی از احساسات مانند انزجار دیپلماتیک، تحقیر و خشم را باید پنهان و برخی دیگر از احساسات مانند همدلی و همدردی را باید پرورش داد چرا که این امر برای صلح کاملاً حیاتی است» (Darkó, 2018). به واقع مدیریت احساسات کلید تاکتیک‌های مذاکره است و دیپلمات خوب دیپلماتی است که بداند در هر موقعیت و شرایطی چگونه احساسات خود را بروز دهد. نتیجه این وقت‌شناسی تبدیل یک موقعیت دشوار و تنش‌زا به موقعیتی آرام‌تر خواهد بود به آن دلیل که مذاکره‌کنندگان موفق معمولاً اهمیت عوامل

روانی را درک و می‌توانند تاکتیک‌های خود را با موانع مختلف تطبیق دهند.

هوش هیجانی و دیپلماسی: هوش هیجانی شایستگی‌هایی است که بر توانایی فرد در جهت غلبه بر تقاضاها و فشارهای محیطی تاثیر می‌گذارد و از طرفی به رهبران این امکان را می‌دهد تا علایق خود را به دیگران منتقل و آنها را جذب کنند (باقری‌هشی و محدادی، ۱۳۹۳: ۳۰). در یک معنای دیگر هوش احساسی یعنی شناخت و کنترل عواطف خود و دیگران. اهمیت این مفهوم در آن است که افرادی که هوش احساسی آنها در سطح بالایی قرار دارد به خوبی می‌توانند سه مولفه‌ی شناختی، فیزیولوژیکی و رفتاری را با یکدیگر تلفیق کنند. تلفیق این سه عنصر زمینه‌ی تعادل و تعالی در رفتار و سنجش عملکرد دیگران را به همراه دارد. بنابراین می‌توان اذعان داشت هوش احساسی نه تنها در زندگی شخصی که به مراتب بیشتر از آن در دیپلماسی می‌تواند یاری‌گری مهم برای دیپلمات‌ها باشد، چرا که در این مسیر مولفه‌هایی مانند نوع رفتار، مدیریت موفق متناسب با شرایط مختلف، توانایی مکالمه با دیگران و درک آنها و مواردی از این دست که منتهای موفقیت یک دیپلماسی را تضمین می‌کنند برآمده از مبانی و عناصر هوش هیجانی مانند همدلی، مهارت اجتماعی، خودآگاهی و خودتنظیمی هستند. از سوی دیگر هوش هیجانی بالا دیپلمات‌ها را قادر به توانایی کنترل بیشتر، رهبری و هدایت درست تیم دیپلماسی، ارزیابی واقع‌گرایانه‌ی افکار خود و دیگران می‌کند. با این اوصاف بی‌شک همان اندازه که یک دیپلمات با هوش هیجانی پایین بیش از آن که در روند دیپلماسی موفق باشد چالش‌زا خواهد بود، دیپلمات برخوردار از این هوش با سطح بالا فارغ از مدرک و سطح تحصیلی‌اش می‌تواند بسیار موفق باشد. خلاصه آن که امروزه اهمیت هوش هیجانی در عرصه دیپلماتیک آشکار شده است، چرا که هوش هیجانی می‌تواند قبل از تبدیل شدن اختلافات به خصومت‌ها تمام عیار مورد استفاده قرار گیرد و نیز در چارچوب آن دیپلمات‌ها با درک بهتر نیازهای عاطفی و محرک‌های هر دو طرف، می‌توانند استراتژی‌هایی را برای کاهش موقعیت‌های پرتنش و ارتقای درک متقابل ایجاد کنند. بر همین اساس مطالعات نشان داده کشورهای با رهبرانی که هوش احساسی بالایی دارند به احتمال زیاد روابط صلح‌آمیز و مذاکرات موفقی را تجربه می کنند (Texta.ai، n.d).

اقناع و دیپلماسی: اقناع یا راضی کردن به عنوان نقطه‌ی اوج ارتباطات یکی دیگر از وجوه بسیار با اهمیت روانشناسی است که نقش بی‌بدیلی در دیپلماسی دارد. اقناع به عبارتی فرآیند متقاعد کردن کسی برای تغییر عقیده یا مسیر عمل است و در مذاکرات دیپلماتیک می‌توان از آن برای تأثیرگذاری بر تصمیم‌گیری طرف مقابل استفاده کرد. این امر از طریق استدلال‌های منطقی، توسل به احساسات یا با ارائه امتیاز انجام می‌گیرد. تصور دو اپیزود پایین می‌تواند به نحوی دیگر بیانگر تاثیر و جایگاه اقناع در فرآیند دیپلماسی باشد. اپیزود اول: «بعد از یک روز کاری طولانی و خسته کننده زن به داخل اتاق هجوم می‌آورد و فریاد می‌زند: «از روی مبل بلند شو! همین حالا خانه را جارو بکش! دو ساعت دیگر مهمان داریم». اپیزود دوم: «می‌دانم امروز خیلی خسته شده‌ای اما الان با مشکلی مواجه شده‌ایم، مهمان داریم و من وقت کافی برای جارو کشیدن ندارم می‌توانی کمکم کنی؟».

هر دو داستان بالا بیانگر یک مشکل مشترک بین دو نفر است، اما نوع مذاکره و بیان هر کدام از آنها نتیجه‌ی متفاوتی خواهد داشت، چرا که در داستان اول شناخت طرف مقابل هیچ جایی ندارد و قاعدتاً با واکنش منفی روبرو خواهد شد. اما در داستان دوم دست گذاشتن بر روی احساسات مرد او را به همراهی با دیپلماسی همسرش وا خواهد داشت. روایت حضور و نقش اقناع در دیپلماسی عیناً تکرار این بخش دوم

داستان برای همراه کردن طرف مقابل است. برهمین اساس روانشناسی سیاسی می‌تواند بسته به شرایط با کاربرد تاکتیک‌هایی مانند دستکاری، اقناع، جاذبه‌ی شباهت، پیشنهاد شاه‌ماهی و... بر دشوارترین ابعاد دیپلماسی غلبه کرده و حرکت بعدی مهره‌های شطرنج رقبا و دشمنان در میز مذاکره را به خواست دیپلمات تغییر دهد.

در خصوص وجه دوم سوال یعنی «چرایی» مجهز بودن دیپلمات‌ها به روانشناسی سیاسی بیش از هر چیزی سخن ژنرال چینی سان تزو به خوبی پاسخ‌گوی این چرایی است. تزو در کتاب هنر جنگ می‌گوید: «اگر دشمن و خودتان را بشناسید، نباید از نتیجه صدها جنگ هراس داشته باشید. اگر خودت را بشناسی اما دشمن را نشناسی، به ازای هر پیروزی که به دست می‌آوری، متحمل یک شکست هم خواهید شد و اگر نه دشمن را بشناسید و نه خودتان را، در هر نبردی تسلیم خواهید شد» (Tzu, 1994: 29). این شناخت خود و دشمن که از مسیر روانشناسی سیاسی به دست می‌آید دیپلمات را موفق به ایجاد روابط درست می‌کند. این نوع روابط نیز به نوبه‌ی خود باعث می‌شود دیپلمات بر دیگران تأثیر گذاشته، دیدگاه خود را منتقل و حتی مخاطب را متقاعد کند. به واقع شناخت خود و دیگری نه تنها به ایجاد ارتباط بهتر کمک می‌کند، بلکه باعث ایجاد اعتماد به‌نفس بیشتری در دیپلمات می‌شود. نتیجه کلی این نکته را می‌توان این‌گونه بیان کرد که روانشناسی سیاسی باعث شنیدن چیزهایی که از سوی طرف مقابل گفته نمی‌شود می‌گردد و فهم این نگفته‌ها بخش اعظمی از مسائل را حل خواهد کرد.

علت دوم «چرایی» اهمیت تجهیز دیپلمات‌ها به روانشناسی سیاسی آن است که آنها چاره‌ای جزء تطبیق خود با عصر «دیپلماسی طلایی» ندارند. در این عصر که احساسات نقش مهمی در آن ایفاء می‌کند، دیپلماسی سنتی و حتی مدرن به چالش کشیده شده و لذا باید گفت هر دیپلماسی‌ای روانشناسی خاص خود را دارد که اگر دیپلمات‌ها آن را نشناسند ممکن است بیشتر از آن که در زمین خود بازی کنند ناخواسته برای حریف و در زمین آنها به بازی گرفته شود. می‌توان گفت اغراق نخواهد بود اگر بگوئیم آشنایی با روانشناسی سیاسی در دیپلماسی می‌تواند دشمن را به دوست و به همان میزان عدم‌آشنایی با آن دوستان را در زمره‌ی دشمنان قرار دهد.

در پایان علت سوم را باید نقش روانشناسی در خَلق و ساخته شدن دیپلمات جستجو کرد. به این معنا برخلاف سیاستمداران که می‌توانند ساعت‌ها در مورد یک موضوع سخن بگویند بدون آن که حتی فکر کنند، دیپلمات‌ها ساعت‌ها فکر می‌کنند تا هر چیزی را نگویند، درنتیجه باید گفت دیپلمات‌ها نه متولد بلکه ساخته می‌شوند و قطب‌نمای این ساخته شدن در اعلی‌ترین درجه تسلط به روانشناسی سیاسی است. این تسلط باعث می‌شود تا حد زیادی او دستور کارها در مذاکرات دیپلماتیک را تعیین کند چرا که تغییر نگرش‌ها، عقاید و تمایلات دیپلمات‌ها در روان‌شناسی سیاسی بسیار طبیعی است. در نهایت آن که این جلمه‌ی معروف که «نحوه‌ی صحبت دیپلمات می‌تواند او را پیروز کند یا شکست دهد»، به روانشناسی سیاسی گره خورده است.

در جمع‌بندی باید گفت دنیای سیاست بین‌الملل امروزه بیش از هر زمان دیگری شاهد ارتباطات میان دولت- ملت‌هاست و دیپلمات‌ها به اشکال گوناگون به محور اصلی این ارتباطات تبدیل شده‌اند. نکته آن است که در این فرآیند اگرچه همچون گذشته عناصری مانند آراستگی، شکل ظاهری، تسلط به زبان‌های مختلف، شناخته شدن در سیاست بین‌الملل و... لازم است اما شرط کافی نیست. سال‌هاست که با ورود روانشناسی سیاسی و در کنار آن افزوده شدن حوزه‌های میان رشته‌ای مانند علوم اعصاب، روانشناسی شناخت و... به سیاست بین‌الملل، آشنا نبودن با این حوزه‌ها

می‌توانـد همـه‌ی آن شـروط لازم را نقـش بـر آب کنـد و از سـوی دیگـر تجهیـز یـک دیپلمـات بـه آن می‌توانـد زمینـه‌ی ارتقـاء اهـداف و منافـع ملـی را بـه همـراه داشـته باشـد.

نتیجه‌گیری

در حـوزه تحلیـل سیاسـت بین‌الملـل تأثیـر ابعـاد شـخصیتی یکـی از مناقشـه‌انگیزترین مباحـث اسـت. ایـن تاثیرگـذاری کـه مربـوط بـه سـطح تحلیـل خُـرد می‌باشـد مبتنـی بـر ایـن فـرض اسـت کـه تصمیم‌گیـری نتیجـه‌ی عملکـرد فـرد اسـت. یعنـی در نهایـت، نـه دولت‌هـا بلکـه ایـن افـراد هسـتند کـه تصمیـم می‌گیرنـد و ایـن تصمیـم تابعـی از فرآیندهـای شـناختی آن افـراد می‌باشـد. مبتنـی بـر ایـن نگـرش اگـر نگوئیـم همـه، امـا بیشـتر تحـولات سیاسـت بین‌الملـل بـرون‌داد اقدامـات رهبـران بازیگـران ایـن عرصـه بـوده اسـت، لـذا بایـد گفـت مسـیر سیاسـت جهانـی بـر اسـاس تصمیمَـات رهبـران شـکل می‌گیـرد و ایـن بـدان معناسـت کـه عناصـر شـخصیتی- روانشـناختی ایـن رهبـران عنصـری مهـم در شـکل دادن بـه نـوع یـک تصمیـم از سـوی آنهاسـت. بـا وجـود ایـن فـرض، نظریه‌هـای علمـی سیاسـت بین‌الملـل تـا حـد بسـیار زیـادی از توضیحـات روانشناسـانه غفلـت کرده‌انـد امـا در تعامـلات دیپلماتیـک بـه طـور اجتناب‌ناپذیـری عناصـر روانشناسـانه ماننـد ادراکات، برداشـت‌ها، هـوش هیجانـی، اقنـاع، باورهـا و... نقشـی بی‌بدیـل بـازی می‌کننـد. بنابرایـن آگاهـی و تسـلط بـه اصـول و مهارت‌هـای روانشـناختی بـرای کسـانی کـه در قامـت دیپلمـات ایفـای نقـش می‌کننـد بسـیار بـا ارزش اسـت. ایـن آگاهـی باعـث می‌شـود تـا دیپلمات‌هـا در فرآینـد دیپلماسـی بـا فهـم درسـت انگیزه‌هـای رفتـار، گفتـار، لحـن، زبـان بـدن و... طـرف مقابـل خـود فرصت‌هایـی را بـرای ایجـاد همـکاری و همراهـی بیشـتر او بـه وجـود آورد. بـه واقـع یـک دیپلمـات روانشـناس نسـبت بـه دیپلماتـی کـه بـه ایـن حـوزه آگاهـی نـدارد بهتـر می‌توانـد بیـن شـکاف‌ها پـل بزنـد و بـا کمتریـن میـزان ضـرر منافـع ملـی دولـت خـود را تامیـن کنـد. ایـن امـر نیازمنـد آگاهـی و تجهیـز دیپلمـات بـه دانـش روانشـناختی و تاکتیک‌هـای موثـر در ایـن حـوزه‌ی اسـت. بـا اتـکاء بـر ایـن دانـش یـک دیپلمـات می‌توانـد امتیازاتـی بیـش از آن چـه در یـک جنـگ بـه دسـت می‌آیـد بـه همـراه داشـته باشـد، چـرا که روانشناسـی سیاسـی بـه معنـای شـناخت ذهن و رفتـار انسـان می‌توانـد ضمـن ایجـاد تعامـل در بالاتریـن سـطح، تـا حـدی حرکـت بعـدی طرف مقابـل را آن‌گونـه کـه مـا می‌خواهیـم شـکل دهـد. مطالعـات بسـیار نشـان داده افـراد بسـته بـه اتفاقاتـی کـه در اطرافشـان می‌افتـد، لحظـه بـه لحظـه بیـن حـالات مختلـف ذهنـی خـود جابجـا می‌شـوند، و چـه چیـزی بهتـر از آن کـه یـک دیپلمـاتِ روانشـناس بـا انجـام اتفاقـات عمـدی کـه ناشـی از شـناخت طـرف مقابـل اسـت، آن سـویِ میـز [طـرف مقابـل] را بـا جابجایـی ذهنـی در سـمت اهـداف خـود قـرار دهـد.

منابع

فارسی

باقری، خسرو و خسروی، زهره (۱۳۸۷). نظریه‌های روانشناسی معاصر. تهران: انتشارات علم .

باقری‌هشی، مهدی و حدادی، محمد (۱۳۹۳). تاثیر هوش عاطفی بر بهره‌وری کارکنان سازمان‌های امنیتی. فصلنامه امنیت‌پژوهی،۱۳ (٤٥)T ٤٢-٢٣.

بنی‌جمالی، احمد (۱۳۸۸)، درآمدی بر روانشناسی سیاسی رهبران. فصلنامه علوم سیاسی، (۸)، ۷۳-۵۹.

جمیل، حسن‌پور (۱۳۹٤). تبیینی تئوریک از چالش‌های منافع ملی در رویکرد سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران: معمای آرمان- واقعیت. فصلنامه پژوهش‌های روابط بین‌الملل، ۱ (١٦)، ۲۰۷-۱۷۱.

رابرت، دنمارک (۱۳۹۵). بازدرآمدی تحلیلی بر سیاست خارجی. ترجمه مالک ذوالقدر و مهدی میرمحمدی، تهران: نشر مخاطب.

رحمانی، منصور و رسولی‌فر، مهسا (۱۳۹۵)، شخصیت‌شناسی رهبران و جایگاه آن در تصمیم‌گیری‌های سیاست خارجی. فصلنامه سیاست خارجی، ۳۰ (۱۱۷)، ۳۹-۷.

روزنا، جیمز (۱۳۸٤). آشوب در سیاست جهان؛ نظریه‌ای درباره دگرگونی و پیوستگی. ترجمه علیرضا طیب، تهران: انتشارات روزنه.

سلیمانی، غلامعلی (۱۳۹۵). مزایای تحلیل سیاست خارجی از منظر تصمیم‌گیر. فصلنامه سیاست، ٤٦ (۳) ، ٦٥٢-٦٣٣.

ماریجک، برونینگ (۱۳۹۲). نگاهی نو به سیاست خارجی مقایسه‌ای. ترجمه عسگر قهرمان‌پوربناب، تهران: انتشارات میزان.

انگلیسی

Adams, John A. and Ebegbulem, Joseph C. (2022). The Role of Diplomacy in International Dispute Resolution. *Global Journal of Arts, Humanities and Social .Sciences,* 10 (7), 57-64

Anon, __ (2011). *The Functions of Diplomacy. E-International Relations*. _ .[Available at: https://www.e-ir.info/pdf/10804[accessed 2 March 2023

Betti, Andrea (2021). Levels of Analysis and Explanations. Comillas .Journal of International Relations, 2, 71-89

Castelloe, Molly S. (2022). A New Psychologically Informed Diplomacy. Psychology Today. Available at:h ttps://www.psychologytoday.com/intl/blog/the-me-in-we/202205/new-psychologically-informediplomacy [accessed 23 March .[2023

Chaudhary, Amrita (2022). Level of Analysis in International Relations. .International Journal of Science and Research, 11 (12), 268-269

Cornago, Noe (2008). Diplomacy, In Lester Kurtz. Encyclopedia of .Violence. *Peace, & Conflict.* 11, Oxford: Elsevier

Darkó, Ditte (2018). The Psychology of Diplomacy. Diplo. Available _

at:https://www.diolomacy.edu/blog/the -psychology-of-diplomacy/ [accessed 23 .[March 2023
Goldgeier, J. M. and Tetlock, P. E. (2001). Psychology and International .Relations theory. *Annual Review of Political Science,* 4, 67-92
Greg, Williams (2021). Negotiation Psychology How To Win By Minding Your Mind. Themasternegotiator. Available at: https://www.themasternegotiator.com/negotiation-psychology-win-minding-mindnegotiatio n-tip-week/[accessed .[23 March 2023
Gustafsson, Karl and Hall, Todd (2021). The Politics of Emotions in International Relations: Who Gets to Feel What, Whose Emotions Matter, and the History Problem in Sino-Japanese Relations. *International Studies Quarterly, 65 .(4)*, 973-984
Hermann, Margaret G. (1980). Explaining Foreign Policy Behavior Using the Personal Characteristics of Political Leaders. International Studies .Quarterly, 24 (1), 7-46
Houghton, David Patrick (2008). Political *Psychology: Situations, .Individuals, and Cases.* New York: Routledge
Hudson, Valerie M., (2005). Foreign Policy Analysis: Actor-Specific Theory and the Ground of International Relations. *Foreign Policy Analysis*, 1 (1) .Vol. 1, No, 1, 1-30
Jost, John T. and Sidanius, Jim (2004). *political psychology*. New York: .Psychology Press
Kaarbo, Juliet (2017). Personality and International Politics. European .*Review of International Studies*, 4 (2+3), 20-38
Kertzer, Joshua D., and Tingley, Dustin (2018), Political Psychology in International Relations: Beyond the Paradigms. *Annual Review of Political .Science,* 21, 319-339
Knight, Jane (2018). Diplomacy: A bridge linking international higher education and research with international relations. *British Council.* Available at:https://www.britishcouncil.org/sites/default/files/kno. pdf[accessed 2 March .[2023
Lohmann, Sascha (2017). Diplomacy in the 21st Century. *German Institute for International and Sec urity Affairs.* Available at: https://www.swpberlin.org/publications/products/arbeitspapiere/WP_Diploma cy21_No11_ .[Sascha_Lohmann_01.pdf[accessed 2 March 2023
Lopez, Anthony C., McDermott, Rose, Petersen, Michael Bang (2011). States in Mind: Evolution, Coalitional Psychology, and International Politics. .*International Security,* 36 (2), 48–83
Manners, Ian (2021). Political psychology of emotional norms in .European Union foreign policy. *Global Affairs*, 7 (2), 193-205
McGlinchey, Stephen (2017). *Diplomacy. E-International Relations*. .[Available at: https://www.e-ir.info/pdf/67015[accessed 2 March 2023

Mingst, Karen (2001). *Essentials of International Relations.* New York: .Norton & Company
National Museum of American Diplomacy (2022). *The Skills of Diplomacy.* Available at:https://www.diplo omacy.state.gov/discover-diplomacy/ .[the-skills-of-diplomacy/[accessed 23 March 2023
Petrovsky, Vladimir (1998). *Diplomacy as an instrument of good governance.* In Modern Diplomacy. Academic Training Institute[doi: https://www. .[ati.usacademy.org/Books/Modern_Diplomacy.pdf
Rathbun, Brian (April 2011). Why it sucks to study political psychology in international relations. *The Duck of Minerva.* Available at: https://www. duckofminerva.com/2011/04/why-it-sucks-to-study-political.html[accessed 2 .[March 2023
Renwick Monroe, Kristen (2001). *Political Psychology.* London: .Lawrence Erlbaum Associates
Rosenau, James (1971). *The scientific study of foreign policy*. New York: .The free press
Singer, David (1961). The Level-of-Analysis Problem in International .Relations. *World Politics*, 14 (1), 77-92
Soltani, Fakhreddin, Ekhtiari Amiri, Reza and Naji, Saeid (2014). Levels of Analysis in International Relations and Regional Security Complex Theory. .*Journal of Public Administration and Governance,* 4 (4), 166-171
Texta.ai (n.d). *How to Use Psychology in Diplomacy: Negotiation for Peace and Human Rights.* Available at: https://texta.ai/articles/how-to-use-psychology-in-diplomacy-negotiation-for-peace-and-human-rights[accessed 23 .[March 2023
Tzu, Sun (1994). The Art of War. Translator by Lionel Giles, *Project .Gutenberg*
Viswapramod, C. (2022). *Political Psychology of International Relations, Samvada World.* Available at: https://samvadaworld.com/featured/political- .[psychology-of-international-relations/[accessed 2 March 2023
Wehner, Leslie E. and Thiers, Consuelo (2022). The Personality Traits of Populist Leaders and Their Foreign Policies: Hugo Chávez and Donald Trump. .*International Studies Quarterly,* 66 (1), 1-11
Wizimirska, Klaudia (2016). The Art of Diplomacy in the context of contemporary International Relations. *Journal of Science of the Military Academy .of Land Forces,* 48 (1), 87-105