

The function of political psychology in the world of diplomacy

Gholamreza Karimi¹

Ahmadinejad Hamid²

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



سال اول، شماره ۳،
پاییز،
کارکرد روانشناسی
سیاسی در دنیای
دیپلماسی

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^۳

حمید احمدی نژاد^۴

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 حل و فصل 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.



سال اول، شماره ۳،

پاییز،

کارکرد روانشناسی

سیاسی در دنیای

دیپلماسی

۳ دانشیار گروه روابط بین‌الملل، دانشگاه خوارزمی، تهران، ایران

ghkarimi@khu.ac.ir

۴ مدرس 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 سؤالاتی است که نظر اندیشمندان 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 خرد با تأکید 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 مخمل 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 همین رو 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 چگونگی بودن و چرایی وضعیت مساله و ابعاد آن پرداخته می‌شود. این بر اساس داده‌های توصیفی و درچارچوب مبانی نظری انجام خواهد شد.

ادبیات تجربي

اگرچه در ارتباط با نقش روانشناسی در سیاست بین‌الملل آثار بسیاری تألیف 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 تجزیه و تحلیل 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 تأکید می‌کنند. نویسندگان غفلت از ویژگی‌های وراثتی و تیپ‌های شخصیتی را نقطه ضعف رویکرد روانشناختی شناخت در بررسی تصمیم‌گیری‌ها دانسته و نتیجه می‌گیرند که با شناخت این الگوها می‌توان تا حد زیادی تصمیم‌های رهبران را پیش‌بینی کرد.

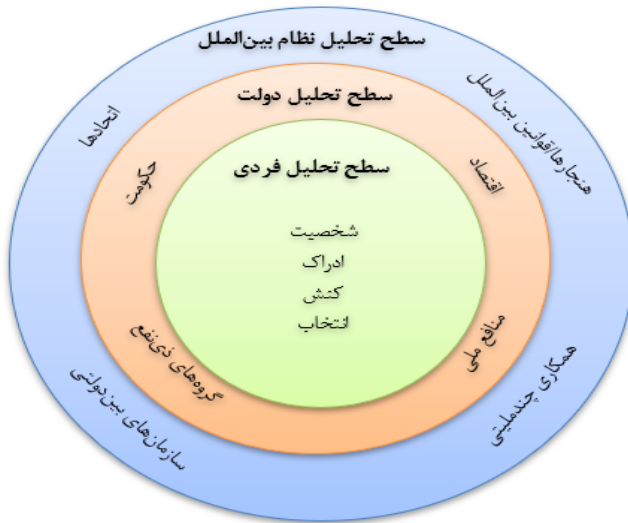
بنی‌جمالی (۱۳۸۸) در مقاله «درآمدی بر روانشناسی سیاسی رهبران» با بیان این که روانشناسی سیاسی به عنوان یک حوزه میان رشته‌ای در چند دهه اخیر جایگاه خود را به دست آورده، به بررسی روانشناسی سیاسی رهبران به عنوان قدیم‌ترین و مهم‌ترین گرایش این حوزه پرداخته است. نویسنده انتقادهای نسبت به مطلوبیت بررسی روانشناختی 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 منعکس‌کننده 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... تأکید می‌کنند.

لوپز، مک‌دموت 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 پلی 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 عین حال 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 Najji, 2014: 166). البته مهم‌ترین و تأثیرگذارترین 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 نشأت 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: ۶۳۸).

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).

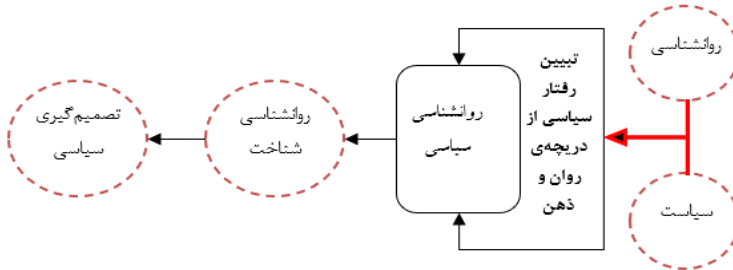
سطح تحلیل سیستم جامع‌ترین سطح موجود و شامل همه‌ی تعاملاتی است که در داخل سیستم و محیط آن رخ می‌دهد. لذا این سطح امکان تحلیل روابط بین‌الملل را به طور کلی ارائه می‌دهد (Singer, 1961: 80). در سطح تحلیل سیستمی نظام جهانی به عنوان ساختار یا زمینه‌ای تصور می‌شود که در آن دولت‌ها بر سر منافع ملی با یکدیگر 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: ۶۴). 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 فرآیندهای 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 افکار عمومی 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 تأکید دارد (Houghton, 2008: 22-23). شکل زیر بیانگر این ارتباط بین روانشناسی و سیاست است.



شکل (۲). رابطه‌ی بین روانشناسی و سیاست



می‌توان گفت روانشناسی سیاسی با تمرکز بررسی تأثیر 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 جهت‌گیری خاص یا رد برخی جهت‌گیری‌های دیگر اثرگذار است (دنمارک، ۱۳۹۵: ۱۰۰)، چرا که هر تغییری در ادراک می‌تواند منشاء تحول رفتار در سیاست خارجی باشد (حسن‌پور، ۱۳۹۴: 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 هستند که 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 به‌لایه‌ی 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 آینه‌های 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 (3: Hudson, 2005) 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 گزینه‌های 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 تجزیه و تحلیل 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 [آنا 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 کد نویسی 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 (3: Lohmann, 2017). 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 (1: McGlinchey, 2017). سر هارولد نیکولسون 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 پس 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 (1: Anon, 2011).

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 به عنوان «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 تجزیه و تحلیل 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	نماینده‌گی	سازش	همکاری	میانجیگری	قدرت سخت	اجبار	کنترل	قدرت نرم	جاذبه	اتقان
ارزش‌ها	معامله‌به‌مثل	دوچایه	مصاحبه	توافق		سلطه	اقتدارگرایی		قدرت	برتری		
نتایج	برد- برد		بازی حاصل جمع متقابل				برد- باخت		بازی حاصل جمع صفر			

Source: Knight, 2018: 6



سال اول، شماره ۳،
پاییز،
کارکرد روانشناسی
سیاسی در دنیای
دیپلماسی

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 عدم توجه، 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 ۱۹۵۴ 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 (6: Jost and Sidanius, 2004). به این ترتیب ویژگی‌های شخصیتی فرد تصمیم‌گیرنده به عنوان دارنده نقش اول در تصمیم‌گیری‌های سیاست خارجی (روزنا، ۱۳۸۴: 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 بگذارد را می‌توان بدین صورت نشان داد؛

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

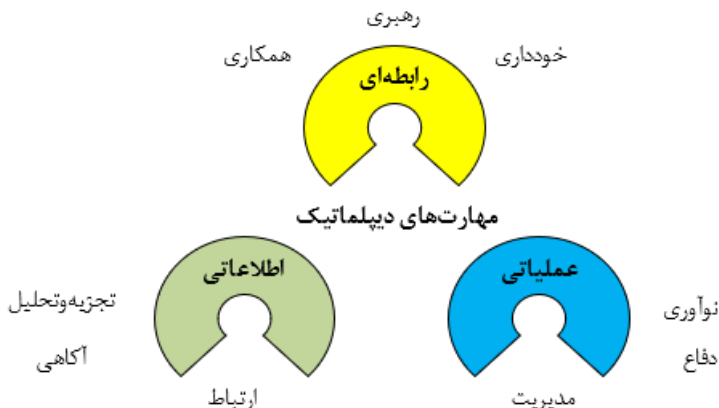


در اهمیت و نقش سازه‌های شخصیتی و تاثیر آنها بر سیاست بین‌الملل می‌توان ادعان داشت که حتی در نظام‌های سیاسی و یا فرهنگی تقریباً یکسان تفاوت قابل توجهی در نوع تصمیم‌گیری متأثر از شخصیت نخبگان و رهبران سیاسی وجود دارد. این تفاوت‌های فردی به عنوان یکی از مهمترین منابع می‌تواند به خوبی ناهمگونی ترجیحات، باورها، 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؛

شکل (۴). عناصر نه‌گانه‌ی مهارت‌های دیپلماتیک



دسته‌ی اطلاعاتی دربردارنده‌ی سه عنصر تجزیه و تحلیل 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 شخصی همچنان نقش کلیدی ایفاء می‌کنند. درباره‌ی اهمیت این عوامل شخصیتی، فرانساوا 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، شنونده‌ی خوب و مودب باشد. مهمتر از همه، دیپلمات خوب باید به اندازه کافی بر روی خود کنترل داشته باشد تا قبل از صحبت کردن واقعا فکر کند چه می‌خواهد بگوید. او باید طبیعی 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 می‌گذارد 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 به هم 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 گرگ ویلیامز از متخصصان مذاکره و زبان بدن معتقد است «روشی که شما فکر می‌کنید نحوه‌ی 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 در نتیجه‌ی 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 ازجار 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 تأثیر 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 باری‌گری 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، می‌تواند 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 موفق‌تری را تجربه می‌کنند (Texta.ai, n.d).

اقناع و دیپلماسی: اقناع با 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 تأثیر و جایگاه اقناع در فرآیند دیپلماسی باشد. اپیزود اول: «بعد از یک روز کاری طولانی و خسته‌کننده 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. بر همین 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، ناپید 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 به نفس بیشتری در دیپلمات می‌شود. نتیجه کلی این نکته را می‌توان این گونه بیان کرد که روانشناسی سیاسی باعث شنیدن چیزهایی که از سوی طرف مقابل گفته نمی‌شود می‌گردد و فهم این نکته‌ها 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 عدم آشنایی با آن دوستان را در زمره‌ی دشمنان قرار دهد.

در پایان علت سوم را باید نقش روانشناسی در خلق 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، در نتیجه 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 جمله‌ی 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 می‌تواند همه‌ی آن شروط لازم را نقش بر آب کند و از سوی دیگر تجهیز یک دیپلمات به آن می‌تواند زمینه‌ی ارتقاء اهداف و منافع ملی را به همراه داشته باشد.

نتیجه‌گیری

در حوزه تحلیل سیاست بین‌الملل تأثیر ابعاد شخصیتی یکی از مناقشه‌انگیزترین مباحث است. این تأثیرگذاری که مربوط به سطح تحلیل خرد می‌باشد مبتنی بر این فرض است که تصمیم‌گیری نتیجه‌ی عملکرد فرد است. یعنی در نهایت، نه دولت‌ها بلکه این افراد هستند که تصمیم می‌گیرند و این تصمیم تابعی از فرآیندهای شناختی آن افراد می‌باشد. مبتنی بر این نگرش اگر نگوئیم همه، اما بیشتر تحولات سیاست بین‌الملل برون‌داد اقدامات رهبران بازیگران این عرصه بوده است، لذا باید گفت مسیر سیاست جهانی بر اساس تصمیمات رهبران شکل می‌گیرد و این بدان معناست که عناصر شخصیتی - روانشناختی این رهبران عنصری مهم در شکل دادن به نوع یک تصمیم از سوی آنهاست. با وجود این فرض، نظریه‌های علمی سیاست بین‌الملل تا حد بسیار زیادی از توضیحات روانشناسانه غفلت کرده‌اند اما در تعاملات دیپلماتیک به طور اجتناب‌ناپذیری عناصر روانشناسانه مانند ادراکات، برداشته‌ها، هوش هیجانی، اقناع، باورها و... نقشی بی‌بدیل بازی می‌کنند. بنابراین آگاهی و تسلط به اصول و مهارت‌های روانشناختی برای کسانی که در قامت دیپلمات ایفای نقش می‌کنند بسیار با ارزش است. این آگاهی باعث می‌شود تا دیپلمات‌ها در فرآیند دیپلماسی با فهم درست انگیزه‌های رفتار، گفتار، لحن، زبان بدن و... طرف مقابل خود فرصت‌هایی را برای ایجاد همکاری و همراهی بیشتر او به وجود آورد. به واقع یک دیپلمات روانشناس نسبت به دیپلماتی که به این حوزه آگاهی ندارد بهتر می‌تواند بین شکاف‌ها پل بزند و با کمترین میزان ضرر منافع ملی دولت خود را تامین کند. این امر نیازمند آگاهی و تجهیز دیپلمات به دانش روانشناختی و تاکتیک‌های موثر در این حوزه‌ی است. با اتکاء بر این دانش یک دیپلمات می‌تواند می‌تواند امتیازاتی بیش از آن چه در یک جنگ به دست می‌آید به همراه داشته باشد، چرا که روانشناسی سیاسی به معنای شناخت ذهن و رفتار انسان می‌تواند ضمن ایجاد تعامل در بالاترین سطح، تا حدی حرکت بعدی طرف مقابل را آن گونه که ما می‌خواهیم شکل دهد. مطالعات بسیار نشان داده افراد بسته به اتفاقاتی که در اطرافشان می‌افتد، لحظه به لحظه بین حالات مختلف ذهنی خود جابجا می‌شوند، و چه چیزی بهتر از آن که یک دیپلمات روانشناس با انجام اتفاقات عمدی که ناشی از شناخت طرف مقابل است، آن سوی میز [طرف مقابل] را با جابجایی ذهنی در سمت اهداف خود قرار دهد.

منابع

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 امنیت پژوهی، سال سیزدهم، شماره ۴۵، ۴۲-۲۳.

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

جمیل، حسن پور (۱۳۹۴). تبیینی تئوریک از چالش‌های منافع ملی در رویکرد سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران: معمای آرمان- واقعیت. فصلنامه پژوهش‌های روابط بین‌الملل، دوره اول، شماره ۱۶، 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، دوره سی‌ام، شماره ۱۱۷، ۳۹-۷.

روزنا، جیمز (۱۳۸۴). 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، دوره چهل‌وششم، شماره ۳، ۶۵۲-۶۳۳.

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

Adams, John A. and Ebegebulem, Joseph C. (2022). The Role of Diplomacy in International Dispute Resolution. Global Journal of Arts, Humanities and Social Sciences, Vol.10, No.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, No. 2, 71-89

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



سال اول، شماره ۳،
پاییز،
کارکرد روانشناسی
سیاسی در دنیای
دیپلماسی

. [2023

- Chaudhary, Amrita (2022). Level of Analysis in International Relations. International Journal of Science and Research, Vol. 11, No. 12, 268-269
- Cornago, Noe (2008). Diplomacy, In Lester Kurtz. Encyclopedia of Violence, Peace, & Conflict. Vol.1, Oxford: Elsevier
- Darkó, Ditte (2018). The Psychology of Diplomacy. Diplo. Available at: <https://www.diplomacy.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, Vol. 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-mindnegotiation-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, Vol. 65, No. 4, 973-984
- Hermann, Margaret G. (1980). Explaining Foreign Policy Behavior Using the Personal Characteristics of Political Leaders. International Studies Quarterly, Vol. 24, No. 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, Vol. 1, No. 1, 1-30
- Jošt, John T. and Sidanius, Jim (2004). political psychology. New York: Psychology Press
- Kaarbo, Juliet (2017). Personality and International Politics. European Review of International Studies, Vol. 4, No. 2+3, 20-38
- Kertzer, Joshua D., and Tingley, Dustin (2018), Political Psychology in International Relations: Beyond the Paradigms. Annual Review of Political Science, Vol. 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 Security Affairs. Available at: https://www.swpberlin.org/publications/products/arbeitspapiere/WP_Diplomacy21_No11 [Sascha_Lohmann_01.pdf] [accessed 2 March 2023
- Lopez, Anthony C., McDermott, Rose, Petersen, Michael Bang (2011).



سال اول، شماره ۳،
پاییز،
کارکرد روانشناسی
سیاسی در دنیای
دیپلماسی

States in Mind: Evolution, Coalitional Psychology, and International Politics. *International Security*, Vol. 36, No. 2, 48–83

Manners, Ian (2021). Political psychology of emotional norms in European Union foreign policy. *Global Affairs*, Vol. 7, No. 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.diplomacy.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*, Vol. 14, No. 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*, Vol. 4, No. 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*, Vol. 66, No. 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*, Vol. 48, No. 1, 87-105



سال اول، شماره ۳،
پاییز،
کارکرد روانشناسی
سیاسی در دنیای
دیپلماسی