

Секция «Нейронные сети общения: как мозг формирует переговорную позицию»

## Машина Хабермаса: потенциал технологий ИИ в переговорном процессе

Научный руководитель – Харкевич Максим Владимирович

*Савченкова Мария Игоревна*

*Студент (магистр)*

Московский государственный институт международных отношений, Факультет  
управления и политики, Москва, Россия  
*E-mail: savchenkova.maria@mail.ru*

В современном научном сообществе отчётливо прослеживается тренд на интеграцию различных дисциплин, что способствует появлению новых подходов и методологий [3]. Информационные технологии интегрируются в социологию, когнитивные исследования находят применение в политической науке, а ИИ всё активнее используется для анализа сложных процессов [2]. Одним из таких направлений является исследование переговоров, где междисциплинарный подход позволяет переосмыслить традиционные теории и методы, создавая новые инструменты для изучения стратегий взаимодействия.

Настоящее исследование посвящено анализу влияния искусственного интеллекта на переговорные процессы. В отличие от классических методов, ориентированных на эмпирические данные и когнитивную психологию, ИИ открывает возможности для детальной аналитики, прогнозирования стратегий и автоматизированного формирования переговорных позиций. Одним из наиболее значимых примеров применения ИИ в этой области является концепция Машины Хабермаса – технологии, разработанной для содействия консенсусу в дискуссиях [5].

Машина Хабермаса представляет собой систему, основанную на теории коммуникативного действия Юргена Хабермаса. Её ключевая задача – формулирование сбалансированных заявлений, которые получают максимальную поддержку внутри группы участников. В отличие от традиционных медиаторов, ИИ-алгоритм анализирует мнения, устраняя эмоциональные искажения, формирует объективные высказывания и помогает находить компромиссные решения. Применение данной технологии в переговорных процессах позволяет минимизировать влияние когнитивных искажений, упрощает процесс выработки взаимоприемлемых решений и способствует формированию аргументированных позиций [1].

ИИ и нейротехнологии обладают значительным потенциалом в качестве инструментов оптимизации переговорного процесса, способствуя достижению принципа win-win. *Во-первых*, алгоритмы искусственного интеллекта позволяют анализировать стратегию взаимодействия в режиме реального времени, выявляя закономерности в поведении участников и прогнозируя их реакции. Это даёт возможность корректировать аргументы, адаптировать подходы к переговорам и увеличивать вероятность успешного исхода. *Во-вторых*, технологии анализа нейроактивности, включая отслеживание эмоциональных реакций и анализ нейрофизиологических данных, помогают оценивать уровень согласия или сопротивления сторон на глубинном уровне. Подобные инструменты позволяют учитывать не только рациональные, но и подсознательные аспекты переговорного процесса, что особенно важно в сложных конфликтах. *В-третьих*, ИИ может персонализировать стратегии взаимодействия, подбирая наиболее эффективные тактики на основе индивидуальных когнитивных и поведенческих особенностей участников. Это делает переговорный процесс более адаптивным и снижает уровень конфликтности [4].

Научная новизна исследования заключается в изучении влияния ИИ на переговорные стратегии с фокусом на опыт разработки Машины Хабермаса. В исследовании анализируется возможность интеграции передового инструмента в переговорные практики с

целью выработки компромиссных решений и минимизации конфликтов. В отличие от традиционных моделей, предполагающих непосредственное взаимодействие участников, использование ИИ позволяет структурировать дискуссию, обеспечивая логичный, последовательный и объективный диалог.

Таким образом, комбинация искусственного интеллекта и нейротехнологий открывает перспективы для создания новых стратегий взаимодействия, в которых субъективные факторы минимизированы, а аргументация строится на объективных данных. В долгосрочной перспективе внедрение подобных технологий в переговорные практики позволит минимизировать конфликты, повысить качество принимаемых решений и сформировать новую парадигму ведения переговоров, основанную на анализе данных, прозрачности и взаимовыгодном сотрудничестве.

### Источники и литература

- 1) Лебедева М.М., Зиновьева Е.С. Глава 10. Цифровые технологии в практике международных переговоров / М. М. Лебедева, Е. С. Зиновьева // Технология международных переговоров в цифровую эпоху : Учебник для вузов. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью Издательство "Аспект Пресс", 2022. – С. 210-225.
- 2) Лебедева М.М., Зиновьева Е.С. Методы нейронауки при изучении мировой политики // Полис. Политические исследования. – 2023. – № 5. – С. 141-152.
- 3) Сучков М.А., Байков А.А. Идеи и методы когнитивной науки в исследованиях международных отношений и внешней политики // Международная аналитика. – 2024. – Т. 15, № 2. – С. 146-162.
- 4) Katia P. Sycara. Negotiation planning: An AI approach // European Journal of Operational Research, Volume 46, Issue 2, 1990. – P. 216-234.
- 5) Michael Henry Tessler et al. AI can help humans find common ground in democratic deliberation // Science 386, eadq2852, 2024.