

Секция «Социальная психология: группа, общение, личность»

Авторитаризм личности и эффективность ведения переговоров

Ядгарова Аида Ильдаровна

Выпускник (специалист)

Филиал Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова в
г.Ташкенте, Ташкент, Узбекистан

E-mail: aida.hakimova0204@gmail.com

Проведение эффективного переговорного процесса, особенно в сложных конфликтных ситуациях, привлекает к себе все большее внимание, и становятся актуальными вопросы относительно условий успешных переговоров. Оказываясь в ситуации переговоров ежедневно, каждый человек стремится принимать активное участие в принятии решений, касающихся их самих, и все меньше людей согласны с навязанными решениями со стороны других. Наиболее популярным мнением относительно стратегий ведения переговоров часто выступает наличие двух возможностей: поддаться или быть напористым, жестким. В данном случае не учитывается и ряд факторов, влияющих на процесс переговоров. В последнее время принято выделять несколько возможных моделей поведения разрешения конфликтных ситуаций, сочетание или преобладание которых обуславливает итог, успешность переговоров. Средний вариант между мягкими и жесткими позициями в переговорах подразумевает гибкое поведение, основанное на учете ряда факторов, влияющих как на процесс переговоров, так и на участников [3]. Умение лавировать в поведении разрешения конфликтов значительно увеличивает шанс эффективного итога переговоров [2].

Как известно, часто к чертам, характеризующим авторитарных личностей приписывают: приобретение власти, потребность строго следовать установленным нормам, ригидность, стереотипность мышления и т.д. Гибкость в поведении не является характерной чертой авторитарного человека. Тогда возникает вопрос: «Есть ли шанс эффективного проведения переговоров у авторитарных людей?» В истории существует не мало примеров, когда авторитарный человек признавался достаточно успешным переговорщиком. В связи с чем, **главной нашей целью** является выявить возможности и ограничения человека, с повышенным уровнем авторитаризма в проведении успешных переговоров.

Предмет исследования: особенности поведения людей с разным уровнем авторитарности в переговорах.

Гипотезы исследования мы считаем, что авторитарная личность владеет более чем одной моделью ведения переговоров.

Эмпирическим объектом исследования выступили студенты (63 студента ВУЗов города Ташкента. В возрасте от 20 до 26 лет).

Основной метод исследования: анкетирование [1], состоящее из:

- Шкалы правого авторитаризма (RWA) Б. Альтмейера [4] в адаптации Н.А.Дьяконовой.
- Опросника К.Томаса -Р. Килманна.

Результаты исследования:

Используя нормальное распределение полученных данных, по характеристике авторитарность, мы выделили две группы: с высоким и низким уровнем авторитарности.

В итоге проведенного исследования, мы получили следующие результаты, описанные в соответствии с поставленной гипотезой:

- В результате сравнения двух групп (высокий уровень авторитарности и низкий уровень авторитарности) было выявлено, что у группы с высоким уровнем авторитарности, присутствует 1 ярко выраженная модель и 1 не сильно выраженная модель. Тогда как у группы с низким уровнем авторитарности наблюдается проявление одновременно нескольких моделей поведения в переговорах. Т.е. можно предположить, что неавторитарные личности имеют более гибкое поведение в переговорах.
- По полученным данным, было выявлено, что у авторитарных личностей проявляется модель «соперничества» чаще, чем какие либо другие модели. Тогда как у неавторитарных личностей выявлено проявление таких стратегий, как «компромисс», «избегание», «приспособление» и «сотрудничество».

В результате нашего исследования были выявлены присущие авторитарным личностям модели поведения в переговорах, однако положительная эффективность деятельности авторитарных людей в рамках переговоров носит лишь гипотетический характер. В связи с чем, считаем необходимым смоделировать и провести экспериментальное исследование, направленное на выявление психологических детерминант, которые позволяют авторитарной личности добиться успеха в процессе переговоров.

Источники и литература

- 1) Социальная психология: Практикум: Учеб. пособие для студентов вузов /С 69 Г. М. Андреева, Е. А. Аксенова, Т. Ю. Базаров и др.; Под ред. Т. В. Фоломеевой. — М.: Аспект Пресс, 2006.
- 2) Файзуллаев А.А. Дипломатические переговоры. Т: Издательство Университета мировой экономики и дипломатии, 2007.
- 3) Фишер, Р. Путь к современному успеху / Р. Фишер; пер. с англ. Г.А. Крылова, Т.Б. Евдокимовой. – СПб.: Академический проект, 1997.
- 4) Altemeyer, B. The Authoritarian Specter. Harvard University Press, 1996