

**Стиль деловых переговоров характерный для центрально-азиатского региона**

**Научный руководитель – Базаров Тахир Юсупович**

***Хайруллина Мадина Фаридовна***

*Студент (бакалавр)*

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

*E-mail: madiwa28@gmail.com*

Каждые переговоры начинаются с самого переговорщика. Люди приносят в стол переговоров разные стили и стратегии ведения переговоров, основанные на личностных особенностях, опыте и убеждениях относительно ведения переговоров. Система отличительных признаков деятельности человека, обусловленных особенностями его личности, лежит в основе индивидуального стиля деятельности, по словам Климова Е.А. [2].

Для определения стиля в переговорном процессе важно учитывать, помимо вышеперечисленного, так же и различие социальных мотивов, предпочтения определенных результатов во взаимодействии с другими, а так же осознание культурного влияния [1].

Мы изучили особенности ведения переговоров в Центрально-азиатском регионе, на примере типичного представителя. Так как нет теоретических обоснований, которые ярко демонстрируют индивидуальность переговоров в Центральной Азии.

Главная роль в нашем исследовании достается фольклорному персонажу, Ходже Насреддину. Народная традиция рисует Насреддина многоликим, это и позволило нам изучить различные грани личности, типичного представителя переговорного процесса Центральной Азии.

В ходе нашего исследования был проведен контент-анализ произведения Сергея Соловьева «Повесть о Ходже Насреддине». Чтобы проанализировать разнообразие личностных и поведенческих характеристик, нами были предложены 10 категорий: отношение к изменениям; ценностные ориентации; поведение в конфликтной ситуации; интерес к переговорному процессу; направленность на общение; готовность к изменениям; личностные ориентации; путь формирования деятельности; способ аргументации и эмоциональный интеллект [2,3].

Процедура исследования сводилась к вычитыванию частоты упоминания конкретной смысловой единицы (подкатегорий и категорий), среди выделенных из текста единиц контент-анализа. В качестве единиц выступали предложения, выбранные из произведения «Повесть о Ходже Насреддине».

Результаты контент-анализа прошли статистическую обработку. Используя метод «Оптимальное шкалирование», были выделены три фактора, с наиболее высоким вкладом в общую дисперсию: фактор 1 - Заинтересованность-незаинтересованность (0,561%); фактор 2- Альтруизм-Эгоизм (0,335 %) и фактор 3- Авторитарность-Конформность (0,273 %). По каждому фактору были выделены характеристики положительные и отрицательные полюса.

Полученные данные позволили нам рассмотреть устойчивые конструкты личностных и поведенческих характеристик в переговорном процессе типичного представителя переговоров центрально-азиатского региона- Ходжа Насреддина.

Полюс «Заинтересованность» влечет за собой присутствие комплекса поведенческих характеристик таких как: манипулятивная направленность при общении, ориентация на межличностные отношения, эгоистичный интерес к переговорному процессу, оценочный и

причинно-следственный способ аргументации, сознательный путь формирования деятельности. Полюс «Альтруизм»: интерес к переговорному процессу альтруистический, авторитарная направленность при общении, обоснование происходящих изменений, морально-этические ценности, сознательный путь формирования деятельности. Полюс «Эгоизм»: эгоистический интерес к переговорному процессу, манипулятивная направленность при общении, переживание при изменении, ценностная ориентация- безопасность, стихийный путь формирования деятельности. Полюс «Авторитарность»: авторитарная направленность при общении, альтруистический интерес к переговорному процессу, достижение как ценность, присутствие тенденции достижения цели при конфликтной ситуации. Полюс «Конформность»: конформная направленность при общении, интерес в отношении сторон, ценность в безопасности, при конфликтной ситуации отсутствие к достижению цели.

Полученный спектр совокупных приемов, в рамках выделенных дихотомий, описывает стилевые особенности переговоров типичного представителя Центральной Азии. В дальнейших исследованиях предстоит определить склонность к тому или иному полюсу представителей переговорного процесса центрально-азиатского региона.

### **Источники и литература**

- 1) Будаева С.В. Культурные факторы в определении национального стиля ведения международных переговоров. // Вестник ЧитГУ № 7 (86) 2012 С. 57-59.
- 2) Климов Е. А. «Индивидуальный стиль деятельности» . Психология индивидуальных различий. Тексты / Под ред. Гиппенрейтер Ю.Б., Романова В.Я. М.: Изд-во МГУ, 1982.
- 3) Лебедева М.М. Технология ведения переговоров. М.: Изд-во Аспект Пресс, 2010. С.145-149.