

## Влияние манипулятивных стратегий на доверие в переговорном процессе

Научный руководитель – **Кариева Назокат Тельмановна**

*Kuchkarova Feruza Abdusamat qizi*

*Студент (магистр)*

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

*E-mail: iamferzie@gmail.com*

## Влияние манипулятивных стратегий на доверие в переговорном процессе

**Кучкарова Феруза Абдусамат кизи**

*Магистрант 2-го курса*

*Ташкентский филиал Московского Государственного университета*

*iamferzie@gmail.com*

### **Актуальность исследования**

Современные переговорные процессы в сфере торговли становятся все более сложными, что способствует росту применения манипулятивных стратегий. Эти методы могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на уровень доверия между участниками переговоров. Доверие является основой конструктивного взаимодействия в деловых сделках, обеспечивая долгосрочные стабильные отношения между партнерами.

### **Цель исследования**

Выявить влияние манипулятивных стратегий на доверие в переговорном процессе.

### **Теоретические основы исследования**

Исследование базируется на концепции доверия как социально-психологического явления. Купрейченко А.Б. рассматривает доверие как многокомпонентное образование, включающее когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты.

В психосоциальном подходе доверие определяется как "генерализованное ожидание доброжелательности и порядочности" (Купрейченко, 2008). Скрипкина Т.П. выделяет две ключевые функции доверия: снижение неопределенности и мотивация к сотрудничеству.

Манипулятивные стратегии классифицируются согласно Доценко Е.Л. на:

- ● Манипуляцию образами – управление восприятием партнера.
- ● Конвенциональные манипуляции – использование социальных норм для навязывания сценария.
- ● Эксплуатацию личности – использование слабостей собеседника.
- ● Манипуляцию духовностью – воздействие через ценности и моральные убеждения.

### **Гипотезы исследования**

1. 1. Использование манипулятивных стратегий снижает уровень доверия между участниками переговоров.
2. 2. Разные виды манипулятивных стратегий оказывают различное влияние на доверие.
3. 3. Применение манипуляций ведет к краткосрочным выгодам, но вредит долгосрочным отношениям.

### **Методы исследования**

Анализ научной литературы, экспериментальное исследование, опрос.

### **Ожидаемые результаты**

Ожидается, что исследование позволит:

- ● Определить наиболее разрушительные манипулятивные приемы.
- ● Разработать рекомендации по снижению их негативного влияния.

- Выявить стратегии сохранения доверия в условиях манипулятивных воздействий.

### **Выводы**

Понимание механизмов влияния манипулятивных стратегий на доверие поможет сформировать более эффективные переговорные практики. Полученные данные могут быть использованы для разработки этических стандартов ведения переговоров и создания методик противодействия манипуляциям.

### **Список литературы**

- [1] Купрейченко А.Б. Психология доверия. — М.: Изд-во Академия, 2008.
- [2] Доценко Е.Л. Психология манипуляции. — СПб.: Питер, 2020.