(cc) BY

Шумаева Айгуль Радиковна
магистрант
Институт образования
ФГАОУ ВО «Балтийский федеральный
университет им. И. Канта»
г. Калининград, Калининградская область

ГОТОВНОСТЬ К ВЕДЕНИЮ ПЕРЕГОВОРОВ У СТУДЕНТОВ-ГУМАНИТАРИЕВ

Аннотация*: в статье представлены результаты готовности студентов – гуманитариев к ведению переговоров. Автор уточняет понятие «готовность к ведению переговоров». Исследование проводилось с использованием комплекса методик, а также количественного и качественного анализа.*

Ключевые слова*: переговоры, переговорный процесс, ведение переговоров.*

Развитие переговорного процесса приходится на древние времена, когда люди начали совершать сделки о торговле и соглашения по окончанию войны. Но самостоятельное направление по изучению переговорного процесса как части конфликтного взаимодействия сформировалось лишь в 1960–1970 гг. В это время началось изучение переговорного процесса, в котором обе стороны конфликта пришли к решению, идти на поиск взаимовыгодных соглашений. Но наибольшую популярность изучения процесс переговоров получил в 1980-е годы, когда исследованию его стало уделяться много внимания.

Переговоры предназначены для достижения соглашения, когда обе стороны имеют частично совпадающие либо противоположные интересы. То есть когда речь, в том числе, идет о развивающемся конфликте и его урегулировании. Переговоры предназначены в основном для того, чтобы с помощью взаимного обмена мнениями (в форме различных предложений по решению поставленной на обсуждение проблемы) получить отвечающее интересам обеих сторон соглашение и достичь результатов, которые бы устроили всех его участников. Переговоры – это менеджмент в действии. И не только в сфере бизнеса.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Нельзя отрицать тот, факт, что переговорная деятельность встречается на разных этапах и в разных областях жизни: в школе и в институте, когда мы ищем точки соприкосновения с обучающимися и педагогами; дома, когда ищем компромисс с родителями, детьми и супругами; и, конечно же, на работе, когда приходим в организацию, проходя собеседование и продолжая свою деятельность внутри коллектива.

Таким образом, было предпринято исследование, цель которого – изучить готовность студентов-гуманитариев к ведению переговоров и разработать рекомендации по повышению уровня такой готовности.

Объектом исследования являлась готовность к ведению переговоров как психологический феномен, а предметом – готовность студентов-гуманитарев к ведению переговоров.

В качестве гипотез выступили предположения о том, что:

1) существуют различия в уровне готовности к ведению переговоров у студентов-гуманитариев и студентов других направлений подготовки;

2) готовность к ведению переговоров студентов-гуманитариев качественно отличается от такой готовности студентов-представителей технических направлений.

Для достижения поставленной цели и проверки гипотезы применялись различные методы: теоретический (анализ научной литературы по проблеме исследования), эмпирические (опрос, тестирование), методы математической статистики при обработке эмпирических данных (U-критерий Манна Уитни).

В диагностический комплекс методик вошли:

– опросник эмоционального интеллекта ЭмИн (Д.В. Люсин);
– методика «Самооценка компетентности и готовности к ведению спора, переговоров, разрешению конфликта» (В.И. Андреев);
– методика диагностики оценки самоконтроля в общении М. Снайдера;
– диагностика коммуникативной толерантности (В.В. Бойко).

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Исследование осуществляюсь на базе Балтийского федерального университета имени И. Канта г. Калининграда. Выборку составили 105 респондентов, студенты гуманитарного, технического и естественно-научного направлений подготовки.

Проанализировав научную литературы, были выделены основные определения, которые послужили основой исследования. По мнению ряда ученых переговоры – это тип взаимодействия между личностями, цель которого организовать сотрудничество или разрешить конфликт, при этом оформив все документально [2].

Сторонники конфликтологии рассматривают переговоры в качестве механизма разрешения или урегулирования конфликтов, совместная деятельность оппонентов по поиску решения. В целом, переговоры нужны для принятия совместных решений (общих решений, которые стороны рассматривают как оптимальные в сложной ситуации) [1].

Переговоры – это особый вид коммуникации, ориентированный на сотрудничество и решение конфликтный ситуаций.

Переговоры – это особый вид межличностной деятельности. Готовность к деятельности рассматривается с функционального и личностного подхода. В работе использован личностный подход, который определяет, что личностные качества обеспечивают эффективность и высокую результативность деятельности. Такие авторы, как М.И. Дьяченко и Л.А. Кандыбович, описали структуру готовности, выделив ряд компонентов: мотивационный; ориентационный; операционный; волевой; оценочный [3].

Рассмотрев компоненты готовности к деятельности, целесообразно рассмотреть, какими личностными характеристиками, умениями должен обладать человек готовый к ведению переговоров. Так, В.В. Горанчук и иные предполагают нужные свойства человека, который готов к переговорам. А именно: высокий уровень интеллекта и темп мышления; значительные гибкость и переключаемость мышления; стремительная ориентировка в новой ситуации; ораторские

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

навыки, значительные объем, скорость распределения и переключения внимания; дееспособность мысленно наблюдать и моделировать ситуацию, точная субъективная оценка времени, низкий уровень агрессивности и выдержанность, искренность, умение вызывать доверие [5]. В свою очередь, В.В. Монжиевская выделила основные умения для успешного ведения переговорного процесса:

– отбор информации и планирование этапов;

– умение изучать личность партнера;

– умение владеть деловой речью, контролирование психоэмоционального состояния и т.д. [4].

Основываясь на структуру готовности к деятельности и на основные умения личности для ведения переговоров, мы выделили показатели и критерии готовности к ведению переговоров (табл. 1).

Таблица 1

Показатели и критерии готовности к ведению переговоров

Критерии	Показатели
Знание о базовых умениях вести переговоры	Формулировать цель и задачи переговорного процесса
	Предвидение результатов переговоров
	Планирование этапов ведения переговоров
Эмоциональный интеллект	Контроль психоэмоционального состояния
	Проявление эмпатии
	Формирование аттракции у участника переговорного процесса
	Диагностика текущего состояния собеседника и переговоров
	Разрешение затрудненного общения
	Изучение личности партнера
Коммуникативная компетентность	Использование адекватных средств невербального общения
	Использование делового стиля речи
	Донесение эмоционально окрашенной и достоверной информации до собеседника

Рассмотрев понятийный аппарат и разобрав умения и способности, необходимые для ведения переговорного процесса, можно сделать вывод о том, что готовность к ведению переговоров определяется наличием высоких показателей:

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

коммуникативной компетентности, эмоционального интеллекта и знаний о ведении переговоров.

В исследовании принимали участие 105 респондентов – студенты гуманитарного, технического и естественно-научного направлений обучения. Анализ диагностических данных показал, что большинство респондентов (56%) имеют средний уровень самоконтроля в общении, а коммуникативной толерантностью на среднем уровне обладают 46% респондентов. Эмоциональным интеллектом на среднем уровне располагают 56% испытуемых, а компетентностью ведения переговоров на уровне чуть ниже среднего – 23%.

Для сравнения групп использовался непараметрический анализ критерий U – Манна Уитни, результаты которого показали, что группа студентов-гуманитариев превосходит группы студентов технического и гуманитарного направлений по уровню всех показателей готовности к ведению переговоров.

Студенты гуманитарного направления не всегда способны оценить эмоциональное состояние других людей на основе внешних проявлений. При этом студенты не консервативны и не категоричны в оценках людей, умеют контролировать свои эмоции, адекватно используют вербальные и невербальные средства общения в ситуации переговоров, а также следуют этапам и принципам ведения переговорного процесса.

Выдвинутые гипотезы подтвердились. На основании полученных выводов предложены практические рекомендации по повышению уровня готовности к ведению переговоров у студентов. Полученные в ходе исследования данные могут быть широко использованы в информировании и организации деятельности в вузах.

Список литературы

1. Андреева И.Н. Эмоциональный интеллект: исследование феномена / И.Н. Андреева // Вопросы психологии. – 2006. – №3. – С. 78–86.

2. Аникина Ю.В. Искусство и особенности ведения деловых переговоров в России и в Китае в политической сфере / Ю.В. Аникина // Научные исследования и разработки молодых ученых. – 2016. – №9 (1). – С. 85–89.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

3. Дьяченко М.И. Психологические проблемы готовности к деятельности: учебное пособие для вузов / М.И. Дьяченко, Л.А. Кандыбович. – Минск: Изд-во БГУ, 2001. – 383 с

4. Монжиевская В.В. Технология формирования компетентности в деловом общении студентов в вузе // Известия Иркутского государственного университета. Серия: Психология. – 2016. – №16. – С. 75–84.

5. Хасан Б.И. Психология конфликта и переговоры: учеб. пособ. для студ. вузов / Б.И. Хасан, П.А. Сергоманов – М.: Академия, 2014. – 192 с.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)