

**Взаимосвязь личностной и ситуативной тревожности с эффективностью
переговорного процесса**

Научный руководитель – Базаров Тахир Юсупович

Белкин Алексей Владимирович

Студент (магистр)

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

E-mail: spat-0@mail.ru

В современном мире человек всё чаще сталкивается с большим количеством стрессогенных факторов, которые, по большей части, возникают независимо от него. К основным причинам повышения уровня стресса можно отнести общую нестабильную ситуацию в мире и высокий темп жизни, которые в совокупности могут приводить к возникновению тревожности у людей. Тревожность представляет собой что-то вроде сигнала от организма о том, что ситуация, в которой оказался человек, требует от него мобилизации всех его внутренних ресурсов для того, чтобы лучше и быстрее адаптироваться к ней. Если же данное явление продолжается на протяжении достаточно долгого периода времени, то это представляет угрозу как для психического, так и для физического здоровья индивида.

Большинство исследователей выделяют два типа тревожности: ситуативную и личностную. Как пишет Ч.Д. Спилбергер, состояние тревоги (ситуативная тревожность) можно концептуализировать как преходящее эмоциональное состояние или состояние организма человека, интенсивность которого меняется с течением времени. Тревожность как черта (личностная тревожность) обозначает относительно стабильные индивидуальные различия в склонности к тревоге, то есть различия в предрасположенности воспринимать широкий спектр стимульных ситуаций как опасные или угрожающие, и в тенденции реагировать на такие угрозы реакциями, характерными для состояния тревоги (ситуативная тревожность) (Спилбергер, 1972, с. 39). Такое разделение на несколько видов позволяет значительно лучше понять причины возникновения, функциональные механизмы, лежащие в основе тревожности, а также находить более эффективные способы преодоления подобных состояний.

Кроме этого, у человека уровень тревожности может значительно варьироваться от низкого к более высокому, что зависит от множества факторов, как объективных, так и субъективных. Люди с высоким уровнем тревожности склонны воспринимать большее количество ситуаций как опасных или угрожающих, чем люди с низким уровнем тревожности, и реагировать на угрожающие ситуации повышением состояния тревоги большей интенсивности (Спилбергер, 1972, с. 39). Отсюда следует, что человек с высокой тревожностью воспринимает окружающий мир как угрозу, и, соответственно, она приобретает для него в этом случае негативную окраску. Но, если рассматривать это иначе, тревожность может делать человека более чувствительным к слабым сигналам окружающей среды, что потенциально подготовит его к неожиданным ситуациям, воздействуя уже в позитивном ключе. В данном случае очевидно некоторое противоречие, потому что с одной стороны тревожность может влиять на человека негативно, а с другой стороны – позитивно.

Помимо этого, стоит отметить, что современному человеку просто необходимо вести переговоры каждый день, практически при каждом социальном взаимодействии – начиная от простой беседы с близкими родственниками, общения с друзьями и знакомыми, и заканчивая переговорами в рамках профессиональной деятельности с начальством или

подчинёнными. Для человека ведение переговоров всегда предполагает переживание определённой доли стресса, поскольку любая ситуация неопределённости и неизвестности (а именно к таким ситуациям и относится любой переговорный процесс), ведёт к возникновению состояния тревоги и дискомфорта. При этом, в современной научной литературе не так много исследований, которые бы затрагивали проблему взаимосвязи личностной и ситуативной тревожности с эффективностью переговоров.

Согласно Р. Шеллу, повышенная тревога, понятным образом, затрудняет ведение переговоров. Она не даёт проявиться вашей способности быстро соображать и сужает ваш взгляд на решаемую проблему (Шелл, 2020, с. 13). Однако, тревога может и повышать эффективность переговорного процесса в том случае, если она не очень сильно выражена, то есть здесь можно говорить о низкой тревожности. Конечно, было бы неправильно говорить о влиянии тревожности на эффективность переговорного процесса только лишь с позиции её интенсивности, ведь существует большое количество других факторов. К примеру, сюда можно отнести опыт ведения переговоров, степень их важности, наконец, возможность управлять тревожными состояниями, то есть превращать тревогу в ресурс. Важно отметить, что в переговорах значительна роль личностного фактора (Вахнина, 2016, с. 121). Но именно эта проблема, заключающаяся в том, что существуют как минимум две противоположные точки зрения на один и тот же вопрос, видится нами как основная.

Таким образом, в рамках данной научной работы планируется подтверждение основной гипотезы, которая предполагает наличие значимой взаимосвязи между личностной и ситуативной тревожностью и эффективностью переговорного процесса. Помимо этого, авторы предположительно выделяют два вида тревожности – позитивную и негативную. Позитивная тревожность повышает эффективность переговоров, а негативная – наоборот, понижает их эффективность. Решение данной проблемы позволит лучше понять механизмы, лежащие в основе возникновения тревожности, а также в понимании тех факторов, которые влияют на эффективность или неэффективность проведения переговорного процесса.

Источники литературы:

1. Шелл Р. Большая книга переговоров: Стратегии, сценарии, кейсы / Ричард Шелл; Пер. с англ. - М.: Альпина Паблишер, 2020. - 392 с.
2. Spielberger C. D. (1972). Anxiety as an Emotional State. In C. D. Spielberger, Anxiety: Current Trends in Theory and Research (Vol. 1, pp. 23-49). New York: Academic Press.
3. Вахнина В. В. Изучение переговорной деятельности в зарубежных исследованиях. [Электронный ресурс] // Психология и право. 2016 (6). № 2. С. 120–127.