

## АННОТАЦИЯ

к диссертации на соискание степени Магистра по направлению

034000 - Конфликтология

«Роль ассертивности в переговорном процессе» Труфановой М.А.

Данная работа посвящена изучению роли ассертивности как личностной характеристики и поведенческих навыков в переговорном процессе.

Объектом исследования являются переговоры как способ коммуникации, а предметом - влияние ассертивности на переговорный процесс. В работе анализируется, каким образом ассертивность может способствовать успешности переговорного процесса на всех его этапах.

Выбор темы обусловлен масштабностью распространения переговоров как способа достижения согласия и разрешения конфликтов в современном мире. Каждый человек нуждается в понимании и владении навыками совместного принятия решений, конструктивного разрешения противоречий, для их урегулирования на начальных этапах и не допущения эскалации.

В данной работе мы ставим следующие цели: выяснить, существует ли взаимосвязь, и какая, между ассертивностью как личностным навыком человека и успешностью его взаимодействия в переговорном процессе; исследовать целесообразность развития навыков ассертивного поведения у специалистов по ведению переговоров.

В данной работе мы ставим следующие задачи: раскрыть сущность понятия ассертивность; раскрыть сущность понятия переговоры; изучить влияние ассертивности на переговорный процесс; изучить роль ассертивности в противодействии манипулятивному поведению; в рамках реальной организации провести эмпирическое исследование уровня ассертивности в трудовом коллективе и его связи с должностными обязанностями, в частности, с ведением переговоров, для подтверждения, либо опровержения выдвинутой гипотезы.

На защиту выносится следующее положение: Развитие такой комплексной характеристики асертивность способно значительно повысить взаимодействия человека в переговорном

личности как  
эффективность

процессе.

ANNOTATION to submit dissertation  
for Master's degree in direction 040300-  
Conflict management "The role of assertiveness in the negotiation process"  
Trufanova Marina

This work is devoted to studying the role of assertiveness as the personal characteristics and behavioral skills in the negotiation process.

The object of research is the negotiation as a way of communication, and the subject - the impact of assertiveness on the negotiation process. The paper analyzes how assertiveness can contribute to the success of the negotiation process at all its stages.

Choosing this theme is caused by large scale dissemination of the negotiations as a way of reaching an agreement and the resolution of conflicts in the modern world. Everyone needs to understand and to possess decision-making and constructive conflict resolution skills, to resolve it in the initial stages and to escape any kind of escalation.

In this paper, we set the following objectives: to find out whether there is a relationship between the assertive personality and the success of its cooperation in the negotiation process; explore the feasibility of the assertiveness skills development for negotiators.

During the research, we are ought to accomplish the following tasks: to reveal the essence of the assertiveness concept; discover the essence of the negotiations concept; study the impact of assertiveness on the negotiation process; examine the role of assertiveness in countering manipulative behavior; within the organization to conduct a real empirical study of the assertiveness level in the workplace and its connection with official duties, in particular, holding negotiations.

Statement for the defense:

The development of such a complex personality characteristic like assertiveness could significantly increase the effectiveness of human interaction in the negotiation process.