

آیا شناخت شخصیت طرف مقابل در یک مذاکره امکان پذیر است؟

نویسنده

میثم ایران پناه

استفاده از مطلب با ذکر نام نویسنده یا منبع بلامانع است.

info@bodylanguage.ir

آیا شناخت شخصیت طرف مقابل در یک مذاکره امکان پذیر است؟

سؤال فوق ما را به سمت تعریف شخصیت رهنمون می سازد . برای تعریف شخصیت باید به سفری هزاران ساله رفت زمانی که برای اولین بار انسان با این پرسش مواجه شد . که من کیستم ؟ و شروع به تعمق درباره هویت خود کرد . در زبان روزمره شخصیت ، به تصویر اجتماعی هر یک از افراد جامعه گفته می شود . در واقع فردی که رفتار پسندیده و قابل قبول از سوی فرهنگ و جامعه محل زندگی خود را به نمایش می گذارد انسان با شخصیتی تلقی می شود . تعریف شخصیت از لحاظ جذابیت اجتماعی ، باعث محدود کردن تعداد و انواع رفتارهایی که جنبه های مختلف شخصیت است می شود و همچنین این باور را به وجود می آورد که بعضی افراد دارای شخصیت نیستند . می توان شخصیت را اینگونه تعریف کرد : مجموعه افکار ، هیجانها و رفتارهایی که سبک شخصی فرد در تعامل با محیط فیزیکی و اجتماعی را تشکیل می دهند . شایان ذکر است که شخصیت با کاراکتر و خلق و خوی تفاوت دارد . منش یا کاراکتر به این واقعیت اشاره دارد که فرد ، علاوه بر توصیف شدن ، ارزیابی نیز شده است . خلق و خوی به جنبه های اثری شخصیت اشاره دارد .

بعد از پرداختن به تعریف شخصیت، لازم است که به روشی آن را توصیف و اندازه گیری کنیم . روانشناسان شخصیت روشهای رسمی طراحی کرده اند. در طراحی آنها پژوهشگران به سه مورد توجه می کنند که باعث تفاوت توصیف روزمره ما از شخصیت با آن روشها می شوند . تفاوت اول به گردآوری مجموعه کوچکتري برای آسانتر شدن می انجامد ، در حالیکه تنوع شخصیتی انسانها را در بر می گیرد . دوم اینکه مطمئن می شوند که ابزارهای مورد استفاده برای ارزیابی شخصیت ، دارای ثبات است و می توان در تمام حالات از آنها استفاده کرد . در نهایت برای کشف روابط بین صفات و رفتارهای مختلف ، به تحقیق و آزمایش می پردازند .

سؤال اصلی این است : شخصیت را چگونه می توان ارزیابی کرد ؟ روان شناسان از مصاحبه ، مشاهده ، پرسشنامه و آزمونهای فرافکنی استفاده می کنند . و درمواقعی از ترکیب این روشها برای ارزیابی شخصیت بهره برده و در صد خطارا در تعیین نوع شخصیت به حداقل می رسانند . شایان ذکر است که هیچگاه نمی توانیم بدون انجام ارزیابی افراد را به یک تیپ شخصیتی نسبت دهیم . بطور مثال : کارل یونگ (روان پزشک سوئیسی) دو تیپ شخصیتی درون گرا و برون گرا برای افراد قائل بود . افراد درون گرا خجالتی و تودار هستند و به درون خود توجه می کنند . افراد برون گرا ، پررو معاشرتی هستند و به بیرون خود توجه دارند . این اصطلاحات آنقدر در سطح جامعه به کار می روند که مردم ، خیلی ساده دوستان خود را برون گرا و درون گرا می دانند . درحالیکه شوخ ترین و معاشرتی ترین افراد گاهی درون گرا می شوند .

حال به سوال اصلی خود باز می گردیم . که آیا شناخت شخصیت طرف مقابل در یک مذاکره امکان پذیر است؟ برای رسیدن به پاسخ این پرسش بررسی روش های ارزیابی و همچنین امکان استفاده آنها در یک مذاکره الزامی است . از چهار روش مطرح شده ، استفاده از پرسشنامه و آزمونهای فرافکنی غیر ممکن و حتی تصور انجام آن هم مضحک است . استفاده از مصاحبه نیز غیر ممکن است . به دلیل اینکه در مصاحبه برای دریافت اطلاعات درباره زندگی ، صفات شخصیتی ، یا

وضعیت روحی و روانی مصاحبه شونده از سؤالات مستقیم استفاده می شود. همانطور که واضح است در مصاحبه چه بصورت بدون ساختار و یا دارای ساختار هیچ نقطه عطفی جهت استفاده در زمان مذاکره وجود ندارد. و حتی با اصول اولیه مذاکره نیز در تضاد است. از بین روشهای ارزیابی شخصیت فقط مشاهده مستقیم و مقیاسهای درجه بندی باقی می ماند که عبارت است از: نگاه کردن به رفتار فرد مقابل، این روش تقریباً قابل استفاده در مذاکره است اما مشاهده ممکن است به مشکلی به نام ادراک یا برداشت غلط دچار شود که در روش مصاحبه نیز شاهد آن هستیم. برای جلوگیری از این موضوع می توانیم گاهی از مقیاسهای درجه بندی استفاده کنیم. مقیاس درجه بندی فهرستی از صفات شخصیتی یا جنبه های رفتاری است که برای ارزیابی افراد مورد استفاده قرار می گیرد این عمل باعث می شود که از احتمال نادیده گرفتن یا بزرگنمایی کاسته شود. روش دیگری در مشاهده مستقیم وجود دارد که به آن ارزیابی رفتاری می گویند در این روش مشاهده گر فراوانی رفتارهای خاص را شمرده و اعمال فرد را ثبت می کند نه صفاتی را که فکر می کند او دارد.

آیا شناخت شخصیت طرف مقابل در یک مذاکره امکان پذیر است؟