

**АНАЛИЗ ТАКТИК ПЕРЕГОВОРОВ МЕЖДУ  
ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ ЛИЦАМИ В СИТУАЦИИ  
КОНФЛИКТУЮЩИХ ИНТЕРЕСОВ**

*Трапезникова Юлия Валерьевна*

*Студент*

*Пермский государственный педагогический университет, Факультет психологии,  
Пермь, Россия*

*E-mail: trapeznikova-julia@mail.ru*

В данной работе мы опирались на определение термина переговоры, которое было дано Вейнгартом и Претулой. Переговоры - это высоко независимый процесс, в котором каждая сторона постоянно воспринимает информацию от другой стороны, с целью развития ответов, которые привели бы к разрешению конфликта на месте.

**Цель:** анализ тактик переговоров между заинтересованными лицами в ситуации конфликтующих интересов на материале студенческой выборки.

**Объект:** процесс переговоров между двумя собеседниками в ситуации конфликтующих интересов

**Предмет:** закономерности взаимопереходов между тактиками уступки, давления, аргумента в пользу своей позиции и аргумента против позиции собеседника в процессе переговоров в ситуации конфликтующих интересов.

**Гипотезы:**

1. Протекание переговорного процесса в ситуации конфликтующих интересов может быть адекватно описано с помощью математической модели цепей Маркова второго порядка, т.е. тактика, применяемая собеседником А в момент времени N, зависит от двух предыдущих тактик во взаимодействии: тактики собеседника Б в момент времени N-1 и предыдущей тактики самого собеседника А в момент времени N-2.

2. Тактика давления, применяемая собеседником А, приводит к повышению вероятности применения тактики давления со стороны собеседника Б.

3. Тактика уступки, применяемая собеседником А, приводит к повышению вероятности применения тактики уступки со стороны собеседника Б.

**Организация и методы исследования.**

В эмпирическом исследовании было использовано 50 пар студентов института психологии ПГПУ различных курсов. Парам была предложена игровая ситуация, в которой они являлись двумя сотрудниками одной компании. Испытуемые должны были принять решение по 4 пунктам.

Ситуация взаимодействия снималась на видеокамеру.

На втором этапе исследования группа экспертов анализировала видеозапись.

Словесное взаимодействие пар было закодировано с видеозаписи переговоров. Схема кодирования, была основана на разработке Вейнгарта (Weingart, Prietula 1999). В итоге было получено 50 последовательностей из цифр соответствующих 4 категориям (давление, уступка, аргумент за и против).

Далее мы последовательно анализировали прирост пригодности математических моделей цепей Маркова разного порядка к эмпирически полученным данным. Это осуществлялось для того, что бы определить, сколько предшествующих реплик анализи-

рует человек, определяя свою последующую технику поведения в переговорном процессе. Далее мы провели анализ частичных и маргинальных ассоциаций для того, что бы определить прирост пригодности при переходе от одной модели к другой.

На следующем этапе мы анализировали различные модели, которые прошли проверку на пригодность, таких моделей мы выявили 4, это модели первого прядка.

**Выводы:**

1. Первая гипотеза не нашла эмпирического подтверждения. Сравнение показало, что улучшение в индексах пригодности при переходе от цепи первого порядка к цепи второго порядка незначительно:  $\chi^2=23,1$ ,  $p>0.05$ . Модель первого порядка, учитывающая лишь непосредственные реакции собеседника А на собеседника Б (и наоборот) обладает высокой степенью пригодности:  $\chi^2 =42,6$ ,  $p<0,05$ .

2. Вторая гипотеза так же не нашла своего подтверждения. Об этом можно говорить на основании того, что если была предложена тактика давления, то человек, скорее всего,отреагирует на это тактикой уступки (42,86%).

3. Третья гипотеза так же не нашла эмпирического подтверждения. Об этом можно говорить на основании того, что если была представлена тактика уступки, то человек, скорее всего, представит тактику аргумента в защиту своей позиции (41,34%).

4. При анализе модели 14 (человек в момент времени N ориентируется на сказанную оппонентом фразу в момент времени N-3), мы получили следующие результаты:

А: если в момент времени N-3 была предложена тактика давления, то человек не берет во внимание тактики, использованные в моменты времени N-1 и N-2, онотреагирует на нее, скорее всего, тактикой уступки (34,29%).

Б: Если в момент времени N-3 была предложена тактика уступки, то человек не берет во внимание тактики, использованные в моменты времени N-1 и N-2, онотреагирует на нее, скорее всего, либо тактикой уступки (32,40%), либо тактикой аргумента за свою позицию (32,96%).

В: Если в момент времени N-3 была предложена тактика аргумента в защиту своей позиции, то человек не берет во внимание тактики, использованные в моменты времени N-1 и N-2, онотреагирует на нее, скорее всего тактикой уступки (40,12%).

Г: Если в момент времени N-3 была предложена тактика аргумента против позиции соперника, то человек не берет во внимание тактики, использованные в моменты времени N-1 и N-2, онотреагирует на нее, скорее всего тактикой аргумента в защиту своей позиции (30,56%).

Эту модель мы считаем наиболее интересной из получившихся результатов.

На основании этой модели можно предположить, что люди являются «злопамятными», то есть они не сразу реагируют на предлагаемую им тактику поведения, а несколько позже, когда оппонент этого менее ожидает

## Литература

1. Weingart, L. R., Hyder, E. B., & Prietula, M. J. (1996). Knowledge matters: The effect of tactical descriptions on negotiation behavior and outcome. *Journal of Personality and Social Psychology*-1996- С.205–217.

2. 2. Laurie R. Weingart, Michael J. Prietula Knowledge and the Sequential Processes of Negotiation: A Markov Chain Analysis of Response-in-Kind. Article ID jesp.-1999-C.1378.
3. 3. Weingart, L. R., Simons, T., Robinson, S., & Brett, J. Towers II coding manual. Unpublished manuscript, Carnegie Mellon University-1990.
4. 4. Weingart, L. R., Thompson, L. L., Bazerman, M. H., & Carroll, J. S. Tactical behavior and negotiation outcomes. International Journal of Conflict Management-1990- C.7–31.

**Слова благодарности**

Хочу поблагодарить руководителя Попова Алексея Юрьевича за помощь и поддержку, студентов которые принимали участие в исследовании, а так же мужа за терпение.