

Представления студентов-психологов о целевом функциональном состоянии в переговорах

Научный руководитель – Кузнецова Алла Спартаковна

Лобанова Александра Николаевна

Студент (специалист)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: sasha.lobanova5@yandex.ru

Введение. Разрешение конфликтов - распространенная практика современного мира. В связи с этим растет потребность в квалифицированных специалистах, занимающихся переговорами [4]. Актуально и изучение функциональных состояний человека в процессе переговоров, характеризуемого ограниченным временем и четкими требованиями к содержанию [5]. Для целенаправленного улучшения и оптимизации ФС человека в процессе переговоров важным является понимание целевого ФС [1]. Целью пилотажного исследования являлось выявление представлений студентов-психологов о целевом ФС в процессе переговоров. Была выдвинута гипотеза о различии взглядов на оптимальное ФС студентов специализации «Психология переговоров и разрешения конфликтов» и студентов других специализаций.

Методика. Для участия в исследовании были выбраны студенты 2 курса бакалавриата и 3 курса специалитета трех ВУЗов в городах Москва, Ташкент и Баку. Студенты-психологи, находящиеся в середине обучения, уже имеют первичные представления о ФС и о переговорном процессе. Студенты специализации «Психология переговоров и разрешения конфликтов» к концу 3 года обучения уже прослушали некоторые курсы, посвященные переговорам, а также многие из них изучают эту тему в процессе научной работы. Участникам исследования (96 студентов) была предложена анкета, состоящая из перечня 37 признаков оптимального ФС для переговорного процесса, объединенных в 5 блоков: физиологический компонент проявления ФС, эмоциональный компонент, поведенческий, когнитивный и рефлексивный [3]. Анкета была разработана на основе принципов структурно-интегративного подхода к анализу ФС как целостной системы средств обеспечения деятельности [2]. Студентам было предложено ранжировать признаки в каждом блоке в порядке убывания значимости.

Результаты. Ранжирование показало региональную неспецифичность представлений студентов о признаках оптимального ФС для переговоров. К числу наиболее благоприятных признаков отнесены: (1) ощущение бодрости (средний ранг наиболее важного признака - 2,16; $\sigma=1,47$); (2) разностороннее видение ситуации (4,14; $\sigma=2,73$); (3) переживание уважения по отношению к людям (2,67; $\sigma=1,65$); (4) умение действовать рационально для того, чтобы не допускать нежелательных реакций (1,78; $\sigma=0,91$); (5) умение продемонстрировать уверенность и уважение к участникам (2,46; $\sigma=1,67$).

Проведено сравнение результатов ранжирования признаков целевого ФС, выполненного представителями профильной специализации и представителями других специализаций 3 курса факультета психологии МГУ ($n=37$). Результаты сравнения рангов показали, что студенты специализации переговоров достоверно придают большее значение умению анализировать свои поступки и поступки других людей ($Z=2,61$; $p=0,008$). Кроме того, на уровне статистической тенденции они считают более важными возможность предсказывать изменения своего ФС в процессе переговоров ($Z=1,94$; $p=0,072$) и понимание того, что ожидает собеседник ($Z=1,76$; $p=0,083$); считают менее существенным наличие бодрости при проведении переговоров ($Z=2,03$; $p=0,058$).

Далее все данные были разбиты методом иерархического кластерного анализа на четыре группы. В наиболее многочисленный кластер вошли общие признаки состояния работоспособности. Затем была выделена группа признаков, помогающих человеку сконцентрироваться на происходящем, быстро реагировать на изменения текущей ситуации. Также выделена группа признаков, способствующих логическому анализу ситуации и позволяющих создать и поддерживать контакт с собеседником.

Были обнаружены следующие различия в отнесении признаков к разным кластерам студентами профильной специализации и остальных. Качество «Желание достигнуть компромисса» студенты специализации «Психология переговоров» относят к группе признаков установления и поддержания контакта, а студенты других специализаций - к общему состоянию работоспособности.

Группа признаков логического анализа ситуации у студентов профильной специализации связана исключительно с анализом конкретных ситуативных условий, в то время как студенты других специализаций относят в эту группу анализ и конкретной ситуации, и ее изменений в будущем. Также для них имеет значение и рефлексивная оценка ситуации, тогда как студенты профильной специализации не выделяют рефлексивные признаки в одну группу.

Выводы.

1. Выявлены главные ориентиры для формирования оптимального ФС в успешных переговорах: высокий уровень энергетической мобилизации ресурсов, системное видение текущей ситуации, способность действовать рационально как возможный способ контроля «прорыва» нежелательных реакций, переживание и демонстрация уверенности в своих возможностях и уважения к противнику.

2. Найденные различия в ранжировании признаков студентами специализации «Психология переговоров и разрешения конфликтов» и остальных специализаций свидетельствуют о большей значимости поведения представителей переговоривающихся сторон для студентов специализации переговоров во время интерпретации смысла ситуации. Также для студентов-переговорщиков достижение компромисса не является обязательным атрибутом переговорной ситуации. Анализ происходящего для них относится только к конкретной ситуации.

3. Было обнаружено, что студенты профильной специализации не связывают качества рефлексивного компонента в одно целое - для них это, скорее, разные качества из разных блоков проявления ФС.

Источники и литература

- 1) Кузнецова А.С. Оценка эффективности спонтанных средств повышения работоспособности и саморегуляции функциональных состояний в офисных видах труда // Психология психических состояний / Под ред. О.А. Прохорова. Казань: Казанский гос. ун-т им. В.И. Ульянова-Ленина, 2009. Вып. 7. С. 354-371.
- 2) Леонова А.Б. Структурно-интегративный подход к анализу функциональных состояний человека // Вестн. Моск. ун-та. Серия 14, Психология. 2007. № 1. С. 87-103.
- 3) Лобанова А. Н., Кузнецова А. С. Оптимальное функциональное состояние при переговорах: представления студентов-психологов // Психология состояний человека: актуальные теоретические и прикладные проблемы. Материалы Третьей Международной научной конференции. Казань, 8–10 ноября 2018 г. / отв. ред.: Б.С. Алишев, А.О. Прохоров, А.В. Чернов. — Т. 1. — Казань: Казань, 2018. — С. 303–305.
- 4) Мокшанцев Р.И. Психология переговоров. М.-Новосибирск, 2002.
- 5) Pruitt D.G. Negotiation behavior. N.Y.: Academic press, 2013.