

Специфика представлений студентов и профессионалов об оптимальном функциональном состоянии для переговорного процесса

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. В настоящее время переговоры - один из самых эффективных способов разрешения конфликтов. Переговоры приобретают большую значимость в связи с развитием междисциплинарных областей науки и промышленности, где специалистам необходимо уметь наладить контакт и достичь соглашения по разнообразным вопросам. В связи с этим, растет потребность в квалифицированных специалистах, занимающихся переговорами [4]. Несмотря на то, что сам процесс переговоров изучен и описан достаточно хорошо, в современной науке мало работ, посвященных анализу человека в процессе переговоров. Актуально и перспективно изучение функциональных состояний (ФС) человека в процессе переговоров, оптимизации и саморегуляции ФС, для чего необходимо понимание целевого ФС [1]. Целью исследования являлось выявление представлений специалистов о целевом ФС в процессе переговоров, анализ возрастной специфики представлений студентов и профессионалов.

Была выдвинута следующая гипотеза: профессиональная специфика является основой различий в представлениях о целевом состоянии.

Методика. Для участия в исследовании были выбраны профессионалы, проходящие курс «Основы психологии» на факультете психологии МГУ, и студенты 2 и 3 курсов различных специальностей. Участникам исследования (113 студентов и 182 профессионала) была предложена анкета 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]. Респондентам было предложено ранжировать признаки в каждом блоке в порядке убывания значимости.

Результаты. Был проведен описательный анализ результатов ранжирования. К числу наиболее благоприятных признаков в обеих группах отнесены: (1) ощущение бодрости (средний ранг наиболее важного признака - 2,2; $\sigma=1,5$); (2) разностороннее видение ситуации (4,2; $\sigma=2,6$); (3) умение действовать рационально, чтобы избежать нежелательных реакций (2,0; $\sigma=1,0$); (4) умение продемонстрировать уверенность и уважение к участникам (2,2; $\sigma=1,4$). В группе профессионалов к наиболее важным признакам было отнесено спокойствие (средний ранг = 2,4; $\sigma=1,5$), а в группе студентов - уважение по отношению к людям (2,6; $\sigma=1,6$). Различия в оценках значимые (z-критерий = 2,88; $p < 0.001$). Профессионалы оценивают качество «Понимание того, что ожидает собеседник» как наиболее значимое на уровне статистической тенденции (z-критерий = 1,26; $p = 0.081$).

После анализа распределения возрастов в двух группах были выделены респонденты от 20 до 30 лет. Их результаты ранжирования были сопоставлены для проверки гипотезы. Получены значимые отличия в оценке качеств «Спокойствие» (z-критерий = 2,49; $p < 0.001$) и «Понимание того, что ожидает собеседник» (z-критерий = 1,39; $p = 0.043$).

Выводы.

1. Выявлены главные ориентиры профессионалов для формирования оптимального ФС в успешных переговорах: высокий уровень энергетической мобилизации ресурсов, системное и разностороннее видение текущей ситуации, способность контролировать собственное поведение и действовать рационально, спокойствие.

2. Была подтверждена гипотеза о том, что именно профессиональная специфика является основой для различия в представлениях об оптимальном ФС у студентов и профессионалов

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.