

Секция «Нейронные сети общения: как мозг формирует переговорную позицию»

**Ситуация переживания социального стресса как фактор изменения
переговорного стиля**

Научный руководитель – Гасимов Антон Фаритович

Поляков Михаил Георгиевич

Студент (специалист)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет
психологии, Кафедра общей психологии, Москва, Россия

E-mail: owlet2002@mail.ru

В 2021 году в исследовании А.Ф. Гасимова был разработан и апробирован методический инструмент для оценки переговорного стиля. [1] В работе было выдвинуто предположение о том, что разработанная методика (МОПС) измеряет новый конструкт, отличающийся по содержанию от способов регулирования конфликтов в концепции К. Томаса и Р. Килманна, [2] и представляющий из себя скорее не процедурные тактические приёмы, а более устойчивые во времени характеристики личности. Ключевым вопросом данной работы является проблема изменения устойчивых во времени характеристик личности, измеряемых с помощью методики МОПС. Была выдвинута и подтверждена (в рамках пилотного исследования, требуется дальнейшая проверка на более широкой выборке) гипотеза об изменении устойчивых во времени характеристик переговорного стиля личности под воздействием социального стресса. Данное направление позволяет существенно расширить представления о формировании и изменении переговорного стиля человека и является актуальным на текущий момент времени.

Выборка пилотного исследования составила 17 человек, в возрасте 17-19 лет, студентов Факультета психологии МГУ. В качестве методов исследования были выбраны опросник «Шкала оценки субъективной комфортности» А.Б. Леоновой (Водопьянова, 2009), методика семантического дифференциала, вариант А.Ф. Гасимова (Гасимов, 2021), в авторской модификации, опросник «Методика оценивания переговорного стиля» (МОПС) (Солдатов, Гасимов, 2019) в авторской модификации, для индукции стресса использовался разработанный в исследовании инструментальный для работы с русскоязычной выборкой в среде TSST VR, пакет реплик в виде предзаписанных фраз, использующихся для симуляции дистрибутивных переговоров. Проводилось заполнение опросников до и после пребывания в VR-среде. В рамках VR-среды непосредственно был проведён тест TSST VR, то есть симуляция собеседования в дистрибутивном переговорном стиле, что предполагалось как стрессогенная среда, позже в рамках пилотного исследования возможность использования варианта TSST для индуцирования социального стресса была подтверждена.

По результатам эксперимента было выделено 2 группы по изменению оценки субъективной комфортности испытуемых – в первой группе показатель значимо понижался, во второй – значимо повышался (значимость изменений в группах - 1: $p=0,001$; 2: $p=0,04$), что может говорить о влиянии среды на испытуемых и позволяет предполагать её возможности по индизированию социального стресса (соответственно, 2 реакции можно трактовать как дезадаптацию и адаптацию к условиям с соответствующим изменением показателя). По результатам обработки семантического дифференциала (вариант А.Ф. Гасимова, в авторской модификации) было также выявлено две группы. В первую группу вошли испытуемые, продемонстрировавшие после эксперимента смещение в сторону интегративного стиля, во вторую – испытуемые, продемонстрировавшие смещение в сторону дистрибутивного стиля. В обеих группах были получены данные, позволяющие говорить о том, что смещение является значимым по некоторым пунктам (группа 1,

субшкала «реальное я» (далее РЯ) – значимость 0,023, субшкала «идеальное я» (далее ИЯ) – 0,005, субшкала «антиидеал» (далее АЯ) – 0,017; группа 2, РЯ – 0,071, ИЯ – 0,048, АЯ – 0,122), то есть по всем пунктам кроме РЯ группы 2 и АЯ группы 2, при уровне значимости РЯ группы 2 $< 0,1$. По результатам обработки МОПС были также выделены 2 группы, В первую группу вошли испытуемые, продемонстрировавшие в ходе эксперимента повышение показателя выраженности дистрибутивного стиля, во вторую – испытуемые, продемонстрировавшие падение данного показателя. В первой группе установлено значимое повышение выраженности дистрибутивного стиля (значимость РЯ ДС 0,007, ИЯ ДС – 0,001, АЯ – $< 0,000$), во второй группе – значимое понижение выраженности дистрибутивного стиля по РЯ ДС (0,011) и ИЯ ДС (0,034). Также были установлены значимые корреляции между повышением баллов по ИСК и повышением РЯ ИП (0,860) и РЯ ИС (0,785), а также понижением баллов по ИСК и повышением РЯ ДС (0,962). Эти данные, возможно, могут свидетельствовать о том, что в ситуации социального стресса, возможно, могут наблюдаться тенденции к более выраженным проявлениям переговорного стиля у индивидов. Соответственно переговорный стиль, предположительно, может являться частью совладания со стрессовой ситуацией, и изменяться по тем же закономерностям, по которым наблюдаются изменения различных стратегий и тактик в рамках совладания с неблагоприятными обстоятельствами. Также было установлено, что, выбор конкретного стиля переговоров, конкретной тактики совладания, возможно, может зависеть от того, как конкретный человек воспринимает ситуацию, ощущает ли он себя в ней комфортно. Безусловно, эти предположения нуждаются в последующей проверке на более широкой выборке, однако направление работ, предположительно, является перспективным, что и было показано в пилотном исследовании.

Источники и литература

- 1) Гасимов, А. Ф. Индивидуальные характеристики личности как факторы прогнозирования хода переговорного процесса / А. Ф. Гасимов. – Москва : Моск. гос. ун-т имени М.В. Ломоносова, 2021. – 195 с.
- 2) Thomas, K. W. Thomas-kilmann conflict mode / K. W. Thomas // TKI Profile and Interpretive Report, 2008. – 11 p.