

## Представление об оптимальном функциональном состоянии для переговорного процесса: сравнение студентов и профессионалов

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 исследования являлось выявление представлений профессионалов о целевом ФС в процессе переговоров, а также сравнение представлений студентов и профессионалов. Была выдвинута гипотеза о различии взглядов на оптимальное ФС студентов-психологов и не психологов и профессионалов.

**Методика.** Для участия в исследовании были выбраны студенты 2 курса бакалавриата и 3 курса специалитета трех ВУЗов в городах Москва, Ташкент и Баку, а также профессионалы, проходящие курс «Основы психологии» на факультете психологии МГУ. Студенты-психологи, находящиеся в середине обучения, уже имеют первичные представления о ФС и о переговорном процессе, а профессионалы, в свою очередь, получают такие знания на вводной программе по психологии. Участникам исследования (96 студентов и 86 профессионалов) 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]. Респондентам было предложено ранжировать признаки в каждом блоке в порядке убывания значимости.

**Результаты.** Данные профессионалов были проанализированы и статистически обработаны. К числу наиболее благоприятных признаков отнесены: (1) ощущение бодрости (средний ранг наиболее важного признака - 2,2;  $\sigma=1,4$ ); (2) разностороннее видение ситуации (4,2;  $\sigma=2,6$ ); (3) спокойствие (2,4;  $\sigma=1,5$ ); (4) умение влиять на свое состояние (2,0;  $\sigma=1,0$ ); (5) умение продемонстрировать уверенность и уважение к участникам (2,46;  $\sigma=1,67$ ).

Далее полученные результаты ранжирования были разбиты методом иерархического кластерного анализа на четыре группы. В наиболее многочисленный кластер вошли признаки, помогающие человеку в переговорах сконцентрироваться на своих чувствах и ощущениях. Затем была выделена группа признаков, помогающих человеку ориентироваться на потребности собеседника. Также выделена группа признаков, способствующих логическому анализу ситуации и позволяющих сконцентрироваться на происходящей ситуации и быстро реагировать на ее изменения. Ранее методом иерархического кластерного анализа были проанализированы результаты ранжирования студентов профильной специализации. Тогда было выделено 4 кластера: общее состояние работоспособности, концентрация на происходящем, логический анализ и поддержание контакта.

Как можно заметить, у студентов профильной специализации и профессионалов выделяется два общих кластера, что позволяет говорить о некоторой схожести структуры представлений этих групп. Однако два кластера различаются: профессионалы понимают необходимость внимания к своему состоянию и к состоянию собеседника, тогда как студенты различают общие признаки работоспособности и поддержание контакта. В целом, можно говорить о некотором «переносе» признаков оптимального ФС для переговоров на оптимальное ФС для любой деятельности в представлении студентов.

#### **Выводы.**

1. Выявлены главные ориентиры для формирования оптимального ФС в успешных переговорах: высокий уровень энергетической мобилизации ресурсов, системное и разно-стороннее видение текущей ситуации, умение влиять на свое состояние в процессе переговоров, переживание и демонстрация уверенности в своих возможностях и уважения к противнику.

2. Были обнаружены как сходства, так и различия в структуре представления студентов и профессионалов об оптимальном ФС. Сходства позволяют предполагать наличие общей целостной структуры такого представления.

#### **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.