

Апробация методики оценки переговорного стиля личности (МОПС)

Научный руководитель – Солдатова Галина Владимировна

Гасимов Антон Фаритович

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет
психологии, Москва, Россия
E-mail: gasimov_anton@list.ru

На сегодняшний день существует ряд диагностических инструментов для анализа поведения человека в конфликтной ситуации либо в ситуации межличностного общения: методика В.В. Латынова [3]; тест «Диагностика межличностных отношений» («Тест Лири») в адаптации Л.Н. Собчик [5]; опросник К. Томаса «Определение способов регулирования конфликтов» в адаптации Н.В. Гришиной [2]; методика «Направленность личности в общении» С.Л. Братченко [1]; методика оценки уровня эмпатийных тенденций «Диагностика уровня эмпатии» И.М. Юсупова [6]; тест мотивов аффилиации (разработан А. Махребианом, адаптирован на русский язык С.А. Шапкиным) [6]. Однако, нам не известна методика оценки стилевых особенностей личности в ситуации переговорного процесса. На основе концепции интегративных и дистрибутивных переговоров, опирающейся на Гарвардский подход к переговорам [4] и объединяющей в себе, с одной стороны, два альтернативных взгляда на феномен переговоров, с другой - представления об индивидуально-личностных особенностях переговорщика (например, жесткий и мягкий стили) и отношениях между партнерами по переговорам, была предпринята попытка создать методику оценки переговорного стиля (МОПС).

Основываясь на делении переговоров на интегративные и дистрибутивные возможно выделение двух соответствующих переговорных стилей. Интегративный стиль переговоров основывается на совместном создании понимания проблемы и интеграции интересов и потребностей участников. Установка на беспроблемный подход задает такую планку поведения, которая предполагает, что цели участников совместимы, а результатом решения проблем станут взаимовыгодные для обеих сторон соглашения. Формат интегративного стиля характеризуется открытым, совместным использованием информации, готовностью доверять другим, обменом ценностями и интересами, ведением корректной дискуссии. Дистрибутивный стиль переговоров основывается на влиянии, утаивании информации, противопоставлении целей и интересов сторон переговоров, преобладании конкурирующей позиции над диалогом. В таких переговорах есть только один победитель, когда один из участников стремится получить как можно больше в ущерб другому. Участники таких переговоров выступают в роли явных соперников, а цель переговоров - неременная победа, из-за чего в качестве условия взаимоотношений стороны требуют друг от друга идти на уступки, твердо придерживаясь своей позиции, угрожая, скрывая свои истинные интересы, вводя других в заблуждение [8].

Первоначальная схема методики строилась на основе сочетания индивидуально-личностного подхода к переговорам и элементов, составляющих переговорный процесс: интересы, цели, отношение, коммуникация, ответственность, справедливость, альтернатива [6]. Данный вариант методики включал в себя 56 пунктов. Однако, в ходе вычисления надежности пунктов и построения факторной структуры было решено отказаться от дополнительной функции методики по оценке выраженности элементов переговорного процесса и остановиться только на оценке стилевых особенностей (интегративный и дистрибутивный стили) с учетом межличностных и ситуативных критериев. Новая схема состоит из

35 пунктов. Поскольку дистрибутивный стиль в переговорах встречается реже интегративного, мы предполагаем, что если субъект выбирает дистрибутивный стиль поведения, то он будет придерживаться его как в межличностном, так и в ситуативном плане.

В работе по апробации методики приняло участие 776 человек (386 мужчин и 390 женщин в возрасте от 15 до 70 лет (средний возраст - 28 лет). Респондентам требовалось оценить степень своего согласия с каждым пунктом МОПС, как с утверждением, отражающим специфику его поведения в ситуации переговорного процесса. Кроме заполнения методики определения переговорного стиля респонденту предлагалось заполнить стандартный опросник К. Томаса «Определение способов регулирования конфликтов».

Для проведения психометрической оценки методики были проведены следующие статистические процедуры: вычисление надёжности каждого пункта; вычисление синхронной надёжности и надёжности-согласованности; стандартизация шкал с учётом соответствия распределения нормальному; определение конструктивной валидности изучаемого явления. Все расчеты проводились с помощью программы IBM SPSS v23.

На первом этапе был вычислен коэффициент надёжности α -Кронбаха каждого пункта методики по соответствующим шкалам ($D = ,752$; $ИМ = ,694$; $ИС = ,628$) а также надёжность-согласованность каждой шкалы. Полученные результаты свидетельствуют о высокой степени надёжности пунктов.

Для подтверждения предложенной схемы был проведен эксплораторный факторный анализ с ограничением факторов числом 3 и с применением метода вращений Варимакс. В первый фактор с положительной нагрузкой вошло 12 пунктов, каждый из которых относится к шкале, названной нами «Дистрибутивный стиль», из чего можно сделать вывод об аккумуляции «дистрибутивных» пунктов в рамках одного фактора. Ко второму фактору относятся 9 пунктов, относящихся к шкале названной нами «Межличностный интегративный стиль». В третий фактор вошли 13 пунктов, они составили шкалу «Ситуативный интегративный стиль». Анализ полученных данных показывает, что предложенная выше схема соответствует полученным факторным нагрузкам. Это позволяет сделать вывод о совпадении концептуальной модели изучаемого явления с психометрической. Таким образом, методика оценки переговорного стиля в конечном варианте включает 35 пунктов и три основные шкалы: «Дистрибутивный стиль» (D - 12 пунктов), «Ситуативный интегративный стиль» ($ИС$ - 14 пунктов) и «Межличностный интегративный стиль» ($ИМ$ - 9 пунктов).

Для вычисления конструктивной валидности предлагаемой методики была посчитана корреляция (по критерию Пирсона) между шкалами МОПС и шкалам опросника К. Томаса. Показано отсутствие значимых корреляции между шкалами МОПС шкалам опросника К. Томаса, что может свидетельствовать о новых конструктах, измеряемых МОПС. Данные конструкты отличаются по своему содержанию от принятого представления о сотрудничестве и интеграции в том виде, как они понимаются в концепции К. Томаса.

Таким образом, представлен новый методический инструмент, направленный на анализ особенностей поведения личности в ситуации переговорного процесса. Показаны надёжность и валидность методики, а также ее прогностическая возможность что позволяет использовать МОПС при анализе индивидуально-личностных особенностей участников переговорного процесса.

Источники и литература

- 1) Братченко, С. Л. Диагностика личностно-развивающегося потенциала: Метод. Пособие для школьных психологов / С. Л. Братченко. - Псков : 1997. - 68 с.

- 2) Гришина Н.В. Психология конфликта. СПб., 2007.
- 3) Латынов В.В. Стили речевого коммуникативного поведения: структура и детерминанты // Психологический журнал.- 1995.- № 6.-С.90-100.
- 4) Мастенбрук В. Переговоры. - Калуга: Калужский Институт социологии, 1993. - 175 с.
- 5) Собчик Л. Н. Методы психологической диагностики. Вып. 3. Диагностика межличностных отношений. Модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т. Лири. Метод. руководство. - М., 1990.
- 6) Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. - М., Изд-во Института Психотерапии. 2002. С.153-156 Диагностика уровня поликоммуникативной эмпатии (И.М.Юсупов).
- 7) Фишер Р., Шапиро Д. Эмоциональный интеллект в переговорах. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015 - 336 с.
- 8) Яскевич Я. Переговорный процесс в социально-экономической деятельности. - М.: Высшая Школа, 2014 - 490 с.