

Индукция социального стресса посредством переговоров в виртуальной среде TSST VR

Научный руководитель – Гасимов Антон Фаритович

Поляков Михаил Георгиевич

Студент (специалист)

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

E-mail: owlet2002@mail.ru

Современная реальность ежедневно вынуждает нас сталкиваться с социальным стрессом. Множество различных последствий подобных столкновений, вплоть до преждевременного стресса, зафиксировано в исследованиях. При этом социальный стресс преимущественно влияет на активно трудящихся граждан, что делает ущерб подобного явления проблемой в масштабах государства [1; 9]. Переговоры также сегодня встречаются в жизни практически каждого человека – в широком смысле под данное понятие попадают многие виды ежедневных коммуникаций индивида [5; 7; 10]. Переговоры являются ситуацией стресса, так как сопряжены с конфликтными ситуациями, необычными обстоятельствами, внезапностью и срочностью, высокими требованиями, а также пребыванием в ситуации неопределённости. Индивид, попавший в такие условия, вынужден адаптироваться, чтобы справиться с вызовом подобной ситуации, в том числе через адаптацию собственных долгосрочных переговорных ориентаций. Предположительно, подобные изменения могут быть описаны моделью взаимодействия с неблагоприятными обстоятельствами Д.А. Леонтьева. Четыре уровня реагирования на неблагоприятные ситуации в ней называются «рубежи обороны» [4]. Эти «рубежи» можно попробовать соотнести с различными изменениями переговорного стиля – от использования привычных тактик до необходимости «пересобрать» его заново после событий, полностью меняющих жизнь.

Одним из важных вопросов исследования стал вопрос о возможности индукции социального стресса. В качестве «индуктора» социального стресса, то есть стрессогенной среды, использовалась среда TSST VR [11], с обновлёнными пакетами реплик, соответствующими дистрибутивному и интегративному стилю переговоров. Для проверки качества пакетов были проведены экспертные оценки от специалистов в сфере психологии переговоров. Данный инструментарий был применён в экспериментальной части исследования, для проверки возможности изменения долгосрочных переговорных ориентаций в ситуации социального стресса, а также сопряжённых с подобными изменениями факторов.

Экспериментальная часть

В исследовании приняли участие 55 человек (41 женщина, 14 мужчин), средний возраст – 18,46 года ($SD=0,82$). Выборка была разделена на три группы: первая экспериментальная («дистрибутивные переговоры», $n=21$), вторая экспериментальная («интегративные переговоры», $n=21$) и контрольная ($n=13$).

Использовались следующие методики: «Шкала субъективной комфортности» А.Б. Леоновой [2], шкала тревожности Спилбергера-Ханина [8], методика семантического дифференциала (А.Ф. Гасимов в авторской мод.) [6], опросник «Методика оценивания переговорного стиля» (МОПС) [3]. Для индукции стресса использовалась среда TSST VR с пакетами реплик для симуляции дистрибутивного и интегративного стилей.

Сравнение показателей «до» и «после» воздействия выявило специфические изменения в зависимости от типа экспериментальной среды:

- 1) **«Дистрибутивная» группа:** зафиксировано повышение индекса субъективной тревожности (ИСТ, $p=0,067$) и значимое смещение предпочтений в сторону интегративного стиля (по шкалам ИС РЯ, $p=0,026$ и ИП РЯ, $p=0,046$). Также снизилась выраженность интегративных черт в образе «антиидеала» партнера ($p=0,029$). Это можно интерпретировать как большее стремление к сотрудничеству при переживании опыта дистрибутивных переговоров как некомфортного.
- 2) **«Интегративная» группа:** наблюдалось повышение индекса субъективного комфорта (ИСК, $p=0,035$). Аналогично первой группе, выявлен рост предпочтения интегративного стиля (ИС РЯ, $p=0,005$; ИП РЯ, $p=0,029$) и изменение образа «антиидеала» ($p=0,032$). Результаты могут говорить о большем стремлении к интегративному стилю как комфортного для испытуемых.
- 3) **Контрольная группа:** значимых изменений по большинству шкал не обнаружено ($p > 0,05$), что подтверждает валидность экспериментального воздействия в других группах.

Устойчивость изменений:

Через две недели проведен повторный замер показателей. Анализ корреляций между показателями сразу после эксперимента и спустя 14 дней выявил сильные корреляции по всем шкалам МОПС и семантического дифференциала (r от 0,499 до 0,806 при $p < 0,01$). Это позволяет сделать вывод о том, что эффекты воздействия на восприятие переговорного стиля сохраняются не только непосредственно после экспериментального воздействия, но и некоторое время спустя.

Заключение

Экспериментально закреплена возможность использования среды TSST VR для направленной индукции состояний социального стресса или комфорта. Собраны данные, позволяющие говорить о том, что социальный стресс вызывается средой, а не побочными переменными, подтверждено, что изменения показателей сохраняются через 2 недели после экспериментально воздействия. Полученные данные расширяют представления о динамике переговорных стратегий в условиях виртуальной симуляции и открывают перспективы для тренинга совладающего поведения.

Источники и литература

- 1) Величковский, Б. Т. Социальный стресс, трудовая мотивация и здоровье / Б. Т. Величковский // Вестник Смоленской государственной медицинской академии. – 2005. – № 4. – С. 7–21.
- 2) Водопьянова Н.Е. Психодиагностика стресса. СПб., 2009. 336 с.
- 3) 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.
- 4) Леонтьев, Д. А. Многоуровневая модель взаимодействия с неблагоприятными обстоятельствами: от защиты к изменению / Д. А. Леонтьев. – 2013.
- 5) Мокшанцев, Р. И. Психология переговоров : учеб. пособие / Р. И. Мокшанцев. – Москва : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2002. – 352 с.
- 6) Солдатова Г. У., Гасимов А. Ф. Разработка и апробация методики оценки переговорного стиля (МОПС) // Экспериментальная психология. – 2019. – Т. 12. – №. 3. – С. 92-104.

- 7) Фишер, Р. Переговоры без поражения: Гарвардский метод / Р. Фишер, У. Юри. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 263 с.
- 8) Ханин Ю.Л. Краткое руководство к применению шкалы реактивной и личностной тревожности Ч.Д. Спилбергера. Л: ЛНИИФК, 1976. 40 с.
- 9) Шафиркин А. В., Штемберг А. С. Влияние социального стресса и психоэмоциональной напряженности на здоровье мужчин трудоспособного возраста в России // Вестник РГМУ. 2013. №5-6.
- 10) Шеретов, С. Г. Ведение переговоров : учебное пособие / С. Г. Шеретов. – Алматы : Юрист, 2008. – 92 с.
- 11) Linnig K. et al. Open TSST VR: Psychobiological reactions to an open version of the Trier Social Stress Test in Virtual Reality [Электронный ресурс].