

Взаимосвязь мотивации и стилей взаимодействия в различных переговорных ситуациях

Научный руководитель – Солдатова Галина Владимировна

Севальникова Анастасия Андреевна

Студент (специалист)

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

E-mail: asevalnikova@gmail.com

Переговоры - это универсальное средство общения, которое присутствует практически во всех сферах жизни человека. Их основной функцией выступает разрешение конфликтных ситуаций, споров и нахождение взаимовыгодных путей сотрудничества (2). Переговорный процесс можно вести разными способами, например, посредством дистрибутивного или интегративного стиля. Дистрибутивный стиль - это превалирование конфронтационного типа поведения и утаивание информации, а интегративный - совместное решение проблемы и доверительные взаимоотношения (3). Учет стиля ведения переговоров важен, так как позволяет достигнуть наиболее эффективных результатов сторонам переговорного процесса.

Как и в любой деятельности, в переговорах важно учитывать мотивацию ее участников. Существует различные подходы к изучению и определению мотивации, но мы хотим остановиться на теории самодетерминации, авторами которой являются американские психологи Э. Деси и Р. Райан. Мотивацию они делят на внутреннюю и внешнюю. Внутренняя мотивация, по их мнению, основывается на базовых потребностях в самодетерминации, компетентности и взаимосвязи с окружающими людьми (1). Они также выделяют четыре типа внешней мотивации, отличающихся по степени удовлетворения этих потребностей, и состояние амотивации (1). Кроме того, они соотносят деятельность, регулирующуюся посредством внутренней мотивации с понятием субъективной витальности, которое понимается ими как переживание субъектом «себя полным физической и психической энергией» (4). Авторы отмечают, что у внутренней мотивации есть ряд и других преимуществ: она сопровождается «радостью и удовлетворением, положительной взаимосвязью с достижениями, длительной продолжительностью деятельности без внешних подкреплений, отрицательной корреляцией с тревожностью» (1).

Таким образом, применение теории самодетерминации в переговорном процессе, а именно выявление связи между стилями ведения переговорного процесса и типами мотивации, представляется актуальной и значимой задачей.

Наша работа позволит обогатить актуальный раздел психологии - психологию переговоров, а также обоснует способы мотивации переговорщиков с различными стилями их ведения.

Объектом нашей работы выступает исследование индивидуально-психологических особенностей переговорщиков, предметом - исследование взаимосвязи между типами мотивации по Э. Деси и Р. Райану (амотивацией, экстернальной мотивацией, интроецированной негативной и позитивной мотивациями, идентифицированной мотивацией, внутренней мотивацией), стилями ведения переговоров (дистрибутивным и интегративным стилями), базовыми потребностями (самодетерминацией, компетентностью, связью с окружающими людьми) и субъективной витальностью.

Гипотезы в исследовании следующие: 1. Дистрибутивный стиль ведения переговоров положительно коррелирует с амотивацией и, напротив, отрицательно с идентифицированной мотивацией и базовыми психологическими потребностями по Э. Деси и Р. Райану. 2.

Интегративный стиль ведения переговоров, как ориентированный на партнера, так и на ситуацию, прямо связан с идентифицированной мотивацией, субъективной витальностью и базовыми психологическими потребностями, а также обратно с амотивацией.

В исследовании приняли участие 156 человека (71 мужчин (45,5%) и 85 женщин (54,5%) в возрасте от 18 до 35 лет (средний возраст = 26,9 лет). Респондентам были предложены следующие методики: 1. «Шкалы удовлетворённости базовых потребностей» (по Э. Деси и Р. Райну) (в адаптации Осина Е. М., Гордеевой Т. О., Ягиева И. И.) 2. Шкала диспозиционной витальности (Л. А. Александрова); 3. Методика определения переговорного стиля (Солдатова Г. Ю. и Гасимов А. Ф.) 4. Универсальный мотивационный опросник Э. Деси и Р. Райана (в адаптации Осина Е. Н., Горбуновой А. А., Гордеевой Т. О., Ивановой Т. Ю., Кошелевой Н. В., Овчинниковой Е. Ю.)

Было выявлено, что дистрибутивный стиль ведения переговоров отрицательно связан с потребностью в компетентности ($R = -,183$, $p = ,022$) и связью с другими людьми ($R = -,235$, $p = ,003$), а также прямо с амотивацией ($R = ,305$, $p = ,00$).

Интегративный стиль ведения переговоров, ориентированный на партнера, прямо связан с субъективной витальностью ($R = ,161$, $p = ,044$), потребностью в автономии ($R = ,323$, $p = ,00$), компетентности ($R = ,347$, $p = ,00$), связи с другими людьми ($R = ,404$, $p = ,000$) и идентифицированной мотивацией ($R = ,374$, $p = ,00$), а также обратно с амотивацией ($R = -,319$, $p = ,00$).

Интегративный стиль ведения переговоров, ориентированный на ситуацию положительно коррелирует с субъективной витальностью ($R = ,174$, $p = 0,3$), потребностью в автономии ($R = ,408$, $p = ,00$), компетентности ($R = ,378$, $p = 0,00$), связи с другими людьми ($R = ,468$, $p = 0,00$) и идентифицированной регуляцией ($R = ,370$, $p = 0,00$), а также обратно с амотивацией ($R = -,395$, $p = 0,00$).

Таким образом, при ведении переговоров в дистрибутивном стиле низкая степень удовлетворения потребности в связи с другими людьми и компетентности, а также для переговорщика характерно чувство амотивации. Интегративный стиль ведения переговоров, напротив, связан с удовлетворением всех базовых потребностей по Э. Деси и Р. Райану, а также с ощущением себя «живым и полным сил». Для интегративного стиля также характерна идентифицированная мотивация, которая во всем схожа с внутренней мотивацией, за исключением интереса к деятельности. Именно поэтому ведение переговоров в интегративном ключе, на наш взгляд, имеет больше преимуществ, нежели в дистрибутивном.

Источники и литература

- 1) Гордеева Т. О. Теория самодетерминации Э. Деси и Р. Райана // Психология мотивации достижения. — М.: Смысл; Издательский центр «Академия», 2006. — 332 с
- 2) Мокшанцев Р.И. Психология переговоров: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. 352 с.
- 3) Солдатова Г. У., Гасимов А. Ф. Разработка и апробация методики оценки переговорного стиля (МОПС) // Экспериментальная психология. - Электронный ресурс, 2019 - Т.12. № 3. С 92 -104.
- 4) Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2008). From Ego depletion to vitality: theory and findings concerning the facilitation of energy available to the Self. *Social and Personality Psychology Compass*, 2(2), 702–717.