

Блінов О. А. Регуляція поведінки людини під час проведення переговорів [Електронний ресурс] / Блінов О. А. // Переговори в професійній діяльності : теорія та практика : Матеріали міжвуз. науково-практичної конф., Київ, 14 листопада 2013 р. – К., 2013. – С. 87–90. Режим доступу до матеріалів: <https://dl.dropboxusercontent.com/u/24364914/site/peregovori.pdf>

Блінов О.А., к. психол. н., доцент
НАУ, м. Київ

РЕГУЛЯЦІЯ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ

*Якщо людина крокує не в ногу
зі своїми супутниками –
значить вона чує бій іншого барабана*

*Генрі Девід Торо,
американський філософ*

На нашу думку, переговори – це активна діяльність сторін із знаходження оптимального спільного розв’язання проблем [1].

Проблема переговорів стає нині однією з найактуальніших. Українські та російські вчені, і насамперед політологи, психологи, соціологи й філософи, приступили до її активної розробки. Серед досліджень, присвячених цій проблемі, особливе місце посідають праці українських авторів, а саме: Д.О.Александрова, І.О. Баклицького, Я.Ю. Кондратьєва, О.В. Данчевої, Ю.М.Швалба, В.П. Галушко, І.О.Дубової, Г.В. Ложкіна, В.С. Лозниці, М.І.Пірен, Н.І. Пов’якель, Л.Е. Орбан-Лембрик, Г.В.Осовської, В.М.Форноляк, М.В. Цюрупи та інших фахівців.

В їхніх працях поставлені і розв'язані такі проблеми, як визначення суті й класифікація переговорів, виділені фази переговорного процесу й описана його динаміка, розкриті умови позитивного впливу переговорів на розв'язання конфліктів, досягнення взаємовигідних рішень та ін.

Проведення переговорів відбувається в стресових умовах. Кожна зі сторін в першу чергу намагається відстоювати власні інтереси. У переважній більшості переговорів панує напружена обстановка, яка вимагає від учасників переговорів бути уважними, зосередженими, спроможними швидко аналізувати висловлювану думку протилежної сторони і відповідати, а також самим задавати запитання і вислуховувати відповіді. Часу на прийняття рішення, як показує практика – обмаль, а кількість варіантів для розв'язання поставлених завдань багато, тому заспокоїтися, зосередитися та прийняти правильне рішення може допомогти регуляція власної поведінки.

Регуляція поведінки [від лат. *regulare* – приводити в порядок, налагоджувати] – сукупність процесів, що направляють, обмежують і визначають форму реалізації внутрішнього потенціалу та сформованого досвіду активності людини в конкретних умовах діяльності.

Регуляція поведінки людини була предметом дослідження широкого кола фахівців до числа яких ми можемо віднести Б.Г. Ананьєва, О.А. Конопкіна, О.М. Леонтєва, В.Л. Марищука, В.С. Мерліна, В.А. Пономаренко, Л.П.Гримака, П.Я. Гуревича, В.І. Медведєва, К.К. Платонова та інших фахівців.

За їх думкою, у якості першої групи регуляторів поведінки виступає вплив середовища, що має фізичну або соціальну природу (зовнішні, суперсистемні регулятори).

До провідних чинників другої групи входять власні потреби організму, які мають фізіологічну і психофізіологічну природу (субсистемні регулятори).

Сформовані зовнішніми і субсистемними регуляторами стійкі функціональні утворення (мотиви, установки і в цілому досвід людини) складають третю групу регуляторів, які мають психологічну природу.

Домінуючу роль у регуляції поведінки переговорника виконують внутрішні, психологічні регулятори, які сформовані на основі зовнішніх і субсистемних регуляторів поведінки. На їх основі суб'єкт створює психологічну модель імовірнісних характеристик середовища і прогнозує їх зміни.

Основними особливостями регуляції поведінки суб'єкта є: обумовленість активності в регуляції внутрішніми джерелами; залежність ефективності зовнішніх впливів від готовності суб'єкта до сприйняття цих впливів; залежність форми внутрішніх регуляторів від зовнішніх; формування внутрішніх регуляторів у ході власної активності; наявність зворотного зв'язку і корекції в ході формування внутрішніх регуляторів; наявність ієрархічної системної архітектури в системі регуляції.

Фахівці вказують на наявність зворотного зв'язку як на необхідну умову регуляції поведінки людини. Під зворотним зв'язком розуміється контроль суб'єктом результатів своєї активності і проведення необхідних корекцій.

При регуляції поведінки підключається активна, усвідомлена розумова діяльність переговорника. До систем регуляції поведінки можна віднести увагу, емоції і свідомість.

Увага – один з основних факторів, які впливають на ефективність діяльності людини, включаючи процес спілкування. Увага відіграє важливу роль у механізмах забезпечення його свідомої діяльності.

Емоції являють собою один з основних механізмів регуляції мотиваційної діяльності людини. Регулюючи взаємовідносини суб'єкта із зовнішнім середовищем, емоції виступають як процес, що поєднує фізіологічне і психічне в єдину діяльність організму.

Регуляція поведінки людини за допомогою свідомості використовує результати діяльності всіх систем організації поведінки і, у свою чергу, впливає на функціонування цих систем у процесі діяльності організму в цілому.

Таким чином, перспективним напрямком досягнення успіху під час переговорів є оптимізація поведінки людини на основі цілеспрямованої її

регуляції. Складність досягнення мети переговорів вимагає відповідного рівня регуляції поведінки людини.

Література

Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу : навч. посіб. / О.А. Блінов. – К. : НАУ, 2013. – 248 с.