

АННОТАЦИЯ

ВКР на тему: «Копинг-стратегии как ресурс преодоления социально значимых ситуаций в переговорах»

Для изучения выявления социально-психологических детерминант продуктивного копинг-поведения в социально значимой ситуации деловой коммуникации было обследовано 105 руководителей среднего и начального звена крупного и среднего бизнеса. Измерялись: степень адаптивности копинг-стратегий (методика для психологической диагностики копинг-механизмов Е. Heim, в адаптации Л. И. Вассермана), предпочтение стилей ведения переговоров (тест «Самооценка делового общения» Н.И. Леонов), особенности личности (Пятифакторный личностный опросник P. Costa, R. McCrae в адаптации А.Б. Хромова), отношение к неопределенности (шкала толерантности к неопределённости S. Budner в адаптации Т.В. Корниловой и М.А. Чумаковой). Обработка данных: частотный анализ, регрессионный анализ (логистическая регрессия) с применением критерия Краскела-Уоллеса и метода парных сравнений с коррекцией уровня значимости по Тьюки и обобщения. Результаты: адаптивные копинг-стратегии чаще используются менее тревожными, эмоционально устойчивыми, руководителями, которые в общении с коллегами и подчиненными проявляют уважение, готовность понять и принять точку зрения других, а неадаптивные или условно адаптивные копинг-стратегии – руководителями с высокой тревожностью, эмоциональной неустойчивостью и менее развитыми коммуникативными способностями. Связь степени адаптивности совладающего поведения с возрастом, стажем работы и отношением к неопределенности руководителей оказалась статистически не значима. Были выявлены взаимосвязи предпочтения переговорных стилей и особенностей личности респондентов, согласующиеся с данными интерпретации личности людей (по Н.И. Леонову). Апробация работы: содержание и основные положения исследования были представлены на следующих российских международных конференциях: Международный молодежный научный форум «Ломоносов-2017» 10-14 апреля 2017г., Международная научная конференция молодых ученых «Психология XXI века: системный подход и междисциплинарные исследования» 18-20 апреля 2017г. Результаты исследования апробированы в практических курсах по дисциплине «Тактики и стратегии ведения переговоров» кафедры социальной психологии СПбГУ. По теме диссертации подготовлено 12 публикаций, из них 2 статьи опубликованы в изданиях из перечня Scopus, ВАК. Структура и объем работы: диссертация состоит из введения, трех глав, выводов, заключения, списка литературы и приложений. Содержание диссертации изложено на 77 страницах, иллюстрировано 10 таблицами и 15 рисунками. Список литературы включает 60 источников, в том числе 24 на иностранных языках.