



UDK: 159.9(575.1)

Светлана ЦОЙ,

ТФ МГУ имени М.В.Ломоносова, старший преподаватель кафедры психологии

E-mail: tsoy.svetlana22@gmail.com

На основе рецензии доцента, PhD М.Рябовой

### МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ ПСИХОДИАГНОСТИЧЕСКИХ МЕТОДИК ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Аннотация

Статья посвящена теоретико-методологическому анализу процесса разработки психодиагностических методик, предназначенных для исследования переговорного поведения. Рассматриваются ключевые принципы конструирования диагностического инструмента, включая концептуализацию предметной области, операционализацию базовых конструктов, разработку банка пунктов, экспертную валидацию, пилотажное исследование и психометрическую проверку. Обосновывается необходимость учёта стратегической, тактической, мотивационной и семантической многомерности переговорного поведения. Представлены рекомендации по созданию надёжных и валидных диагностических средств для анализа переговорных стратегий.

**Ключевые слова:** переговоры, психодиагностика, методика, стратегии, тактики, психосемантика, разработка инструмента.

### MUZOKARA XULQ-ATVORINI O'RGANISHGA MO'LJALLANGAN PSIXODIAGNOSTIK METODIKALARNI ISHLAB CHIQUISHNING METODOLOGIK TAMOYILLARI

Annotsatsiya

Maqolada muzokara xulq-atvorini o'rganishga mo'ljallangan psixodiagnostik metodikalarni yaratish jarayonining nazariy-metodologik asoslari tahlil qilinadi. Diagnostik vosita konstruksiyasining asosiy tamoyillari – predmet sohasining konseptualizatsiyasi, asosiy konstruktarning operatsionallashtirilishi, punktlar bankini shakllantirish, ekspertlar tomonidan baholash, pilot tadqiqot va psixometrik tekshiruv – batafsil bayon etiladi. Muzokara xulq-atvorining strategik, taktik, motivasion va semantik ko'p o'lchamli tuzilmasini hisobga olish zarurligi asoslab beriladi. Muzokara strategiyalarini tahlil qilish uchun ishonchli va valid diagnostik vositalar yaratish bo'yicha tavsiyalar taqdim etiladi.

**Kalit so'zlar:** muzokaralar, psixodiagnostika, metodika, strategiyalar, taktika, psixosemantika.

### METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR DEVELOPING PSYCHODIAGNOSTIC INSTRUMENTS TO STUDY NEGOTIATION BEHAVIOR

Annotation

The article provides a theoretical and methodological analysis of the process of developing psychodiagnostic instruments designed to assess negotiation behavior. Key principles of instrument construction are examined, including conceptualization of the domain, operationalization of core constructs, item generation, expert evaluation, pilot testing, and psychometric validation. The article substantiates the necessity of considering the strategic, tactical, motivational, and semantic multidimensionality of negotiation behavior. Recommendations for developing reliable and valid diagnostic tools for the assessment of negotiation strategies are presented.

**Keywords:** negotiation, psychodiagnostics, assessment tool, strategies, tactics, psychosemantics.

**Введение.** Психология переговоров представляет собой междисциплинарную область, объединяющую когнитивные, мотивационные, коммуникативные и социально-поведенческие механизмы взаимодействия. Ведущие теоретические модели [3,7,6] подчёркивают сложность и многоуровневый характер переговорного процесса, включающего анализ интересов, использование тактик влияния, управление информацией и выбор стратегий. Однако, несмотря на развитие теории, область психодиагностики переговорного поведения остаётся недостаточно разработанной.

Существующие инструменты, включая конфликтологические и стилевые модели, характеризуются ограниченной способностью отражать стратегическую, тактическую и мотивационную основу переговорного поведения. Разработка научно обоснованных диагностических методик требует строгого

методологического подхода, позволяющего обеспечить теоретическую обоснованность и психометрическую надёжность инструмента.

Цель статьи – выделить и систематизировать методологические принципы разработки психодиагностических методик, предназначенных для исследования переговорного поведения, а также обозначить ключевые этапы и требования, определяющие качество диагностического инструмента.

Теоретико-методологические основы разработки методик переговорного поведения

1. Концептуализация предметной области

Разработка психодиагностической методики неизбежно начинается с формирования теоретической модели, определяющей структуру переговорного поведения. Концептуализация задаёт рамки анализа, определяет основные конструкты и устанавливает

научную логику опросника. В психологии переговоров данная модель должна отражать все ключевые измерения поведения – стратегическое, тактическое, мотивационное и семантическое.

Стратегические компоненты описывают устойчивые способы достижения целей в переговорном процессе. К ним относятся партнёрские стратегии, направленные на взаимовыгодное решение; силовые и давящие стратегии; манипулятивные и скрытые формы воздействия; коалиционные стратегии; тактики обхода или затягивания; а также стратегии эскалации. В отличие от стилевых моделей, стратегический уровень включает мотивы, цели, оценку рисков и способы регулирования взаимодействия.

Тактические элементы представляют собой первичные, наблюдаемые единицы поведения. Они отражают конкретные действия – убеждение, давление, предложение альтернатив, апелляцию к нормам, создание коалиций, сокрытие информации, использование намёков и др. Тактики служат «строительным материалом» стратегий, обеспечивая эмпирическую измеримость стратегического выбора.

Мотивационная основа включает в себя потребности, ценностные ориентации, мотивы признания, власти, аффилиации, автономии, саморегуляции, а также регуляторные процессы, влияющие на выбор стратегии. Мотивация определяет направленность поведения и объясняет, почему субъект предпочитает определённые стратегии – например, давление вместо партнёрства или манипуляции вместо открытого взаимодействия.

Семантическое представление переговорной ситуации отражает то, как субъект интерпретирует контекст взаимодействия: как угрозу, как возможность, как соревнование или как сотрудничество. Психосемантические исследования показывают, что именно субъективная интерпретация определяет стратегический выбор, а не объективные характеристики ситуации [1].

Таким образом, концептуализация предметной области обеспечивает теоретическую валидность диагностического инструмента: методика измеряет не случайные аспекты поведения, а именно те элементы, которые определяются современной теорией переговоров. Ошибки на этом этапе приводят к созданию инструментов, плохо связанных с реальными стратегическими процессами.

## 2. Операционализация стратегических и тактических конструктов

После определения теоретической модели необходимо перевести её конструкты в операциональный формат. Этот этап обеспечивает связь между абстрактной теорией и конкретными измерительными процедурами.

Операционализация включает выделение поведенческих маркеров стратегий – характерных действий, высказываний, решений, побуждений. Например, стратегию давления описывают маркеры требовательности, жёсткого контроля альтернатив, сокращения пространства для манёвра партнёра. Стратегию партнёрства описывают маркеры генерации взаимовыгодных предложений, поиска оптимума, открытого обмена информацией.

Таблица 1

Критерии экспертной оценки пунктов

Критерий	Описание
Теоретическая релевантность	Соответствие пунктов теоретической модели переговорного поведения
Операциональная точность	Ясность, измеримость, отсутствие неоднозначности

Следующим шагом является разработка тактических формулировок – конкретных, наблюдаемых действий, которые участники могут выполнять в переговорах. Именно эти тактики становятся пунктами будущей методики. Требование операционализируемой наблюдаемости – ключевое условие психодиагностики.

Необходимо также определить границы каждого конструкта. Например, манипуляция должна быть отделена от убеждения, давление – от настойчивого аргументирования, коалиция – от простой апелляции к нормам. Для этого используется принцип дискриминативности: каждый конструкт должен иметь чёткие, уникальные признаки.

Инвариантность формулировок означает, что пункты должны быть понятны и значимы независимо от контекста, возраста, культурного окружения или сферы переговоров. Это условие особенно важно для многоуровневых стратегических моделей.

Таким образом, операционализация превращает теоретические категории в диагностически измеряемые элементы и определяет качество дальнейшего инструмента.

## 3. Формирование банка пунктов

Формирование банка пунктов является одним из наиболее трудоёмких этапов разработки методики. Пункты должны быть не только теоретически обоснованы, но и операционально корректны, понятны, нейтральны и структурно пригодны для последующего анализа.

При создании пунктов учитываются следующие критерии:

- содержательная релевантность – соответствие теоретической модели;
- однозначность формулировки – отсутствие двусмысленности;
- нейтральность – отсутствие оценочной, эмоционально окрашенной или морализирующей лексики;
- культурная универсальность – пригодность для разных социальных групп и контекстов;
- факторная перспективность – возможность из данных пунктов выделить устойчивые факторы.

Банк пунктов должен быть намеренно избыточным. Первоначально создают от 1 до 3 пунктов на каждый предполагаемый латентный конструкт. Например, если модель включает 7 стратегий, то первичный банк может содержать 60–90 пунктов.

Избыточность позволяет затем провести качественный отбор – на основании психометрического анализа, экспертной оценки и требований к шкальной структуре. Преждевременное сокращение пункта может привести к потере диагностической чувствительности шкалы.

## 4. Экспертная оценка и содержательная валидизация

Экспертная оценка служит ключевым механизмом проверки того, насколько банк пунктов соответствует теории и отражает реальные особенности переговорного поведения. В экспертную группу включают специалистов по переговорам, психологов, медиаторов и исследователей в области психодиагностики.

Критерий	Описание
Уникальность	Неповторяемость смыслового содержания
Практическая применимость	Возможность проявления тактики или стратегии в реальных переговорах

Эксперты оценивают пункты по шкалам, предоставляют комментарии, указывают на логические ошибки, на перегрузку формулировок, на несоответствие стратегической логике или на отсутствие содержательной глубины. На основании экспертизы формируется скорректированный банк, используемый в пилотажном исследовании.

Экспертная валидизация является обязательным этапом, обеспечивающим содержательную валидность будущей шкалы и соответствие методики теоретической модели.

##### 5. Пилотаж и психометрический анализ

Пилотажное исследование представляет собой ключевой этап разработки диагностической методики, выполняющий функцию первичной эмпирической проверки её качества и пригодности. На этом этапе инструмент впервые применяется к реальной выборке респондентов, что позволяет установить, насколько точно и однозначно воспринимаются формулировки пунктов, соответствуют ли они замыслу разработчика и отражают ли наблюдаемое поведение. Пилотаж выявляет пункты, вызывающие затруднения понимания, содержащие многозначность или внутренние противоречия, а также формулировки, которые респонденты интерпретируют не так, как предполагалось в теоретической модели. На основе анализа ответов определяются пункты с низкой дискриминативностью – то есть такие, которые плохо различают респондентов по уровню выраженности диагностируемых характеристик и, следовательно, не вносят вклада в измерение конструкта. Кроме того, на этом этапе оценивается структура межпунктовых корреляций и проверка согласованности пунктов со шкалой, позволяющая выявлять избыточные и дублирующие формулировки, а также обнаруживать нарушения шкальной структуры, указывающие на несоответствие эмпирических данных теоретически предполагаемой модели.

После завершения пилотажного этапа проводится углублённое психометрическое исследование, направленное на подтверждение структуры и качества создаваемой методики. Наиболее важным инструментом является эксплораторный факторный анализ (EFA), позволяющий выявить латентную структуру данных, определить количество факторов и установить, какие пункты образуют устойчивые, интерпретируемые группы. Следующим шагом становится конфирматорный факторный анализ (CFA), который используется для проверки согласованности выявленной структуры с теоретической моделью и позволяет оценить качество подгонки данных к предполагаемой конструктивной архитектуре. В дополнение к факторному анализу рассчитываются показатели внутренней согласованности шкал, такие как коэффициент  $\alpha$  Кронбаха и Кьюдера-Ричардсона, которые отражают степень согласованности пунктов внутри каждой шкалы и позволяют определить их надёжность как диагностического инструмента.

Психометрическая оценка также включает анализ конвергентной и дискриминантной валидности. Конвергентная валидность предполагает, что шкалы, отражающие близкие по смыслу конструкты, демонстрируют положительные статистические связи, а дискриминантная – что концептуально независимые

конструкты не коррелируют между собой или коррелируют минимально. Эти показатели позволяют убедиться, что шкалы измеряют именно те характеристики, которые заложены в теоретической модели, и не пересекаются с несвязанными аспектами поведения.

Помимо прочего, можно изучить валидность по дифференцирующему параметру, где в качестве дифференцирующих параметров могут выступать любые независимые переменные, такие как пол, возраст, сфера деятельности, статус отношений, сиблинговая позиция и так далее. Теоретическое обоснование подразумевает, что респонденты разных групп должны различаться по диагностическим переменным. К примеру, при диагностике стратегий в переговорах может предполагаться, что стратегии в разных сферах переговоров будут различаться. Таким образом, в качестве дифференцирующего параметра может выступать сфера переговоров и получение значимых различий по сфере между стратегиями будет подтверждать валидность по дифференцирующему параметру.

Таким образом, этап пилотажа и последующего психометрического анализа обеспечивает переход от теоретически разработанной модели к научно подтверждённой диагностической методике. Он позволяет выявить устойчивые латентные факторы, отобрать наиболее адекватные и точные пункты, уточнить структуру стратегий и гарантировать надёжность и валидность инструмента. Именно на этом этапе методика приобретает научную состоятельность и готовность к использованию в дальнейшем исследовательском и практическом контексте.

**Обсуждение.** Проведённый теоретико-методологический анализ позволяет рассматривать разработку психодиагностических методик переговорного поведения как многоэтапный процесс, в котором каждый этап имеет принципиальное значение для формирования научно состоятельного инструмента. Концептуализация предметной области задаёт основу всей разработки: она определяет структуру переговорного поведения и демонстрирует, что переговоры нельзя описывать с помощью упрощённых стилевых моделей. Стратегические, тактические, мотивационные и семантические компоненты образуют многомерную систему, требующую комплексного подхода к диагностике. Если на этом этапе допущена теоретическая редукция, то последующие шаги не смогут компенсировать методологический дефект.

Операционализация конструктов обеспечивает перевод теоретических категорий в измеряемые индикаторы. Именно здесь формируются поведенческие маркеры стратегий и конкретные тактические элементы, которые становятся основой будущего опросника. Качественная операционализация предотвращает смешение конструктов и обеспечивает возможность построения интерпретируемой факторной структуры.

Формирование банка пунктов отражает практическое воплощение теоретической модели. Он должен быть достаточно широким, чтобы включить разнообразие поведенческих проявлений, и одновременно достаточно точным, чтобы пункты были понятны, нейтральны и применимы в разных контекстах. Ошибки на этом этапе приводят либо к избыточности, мешающей анализу, либо к недостаточному охвату конструкта, снижающему валидность.

Экспертная оценка корректирует инструмент в соответствии с реальными особенностями переговоров и требованиями психодиагностики. Она позволяет исключить непригодные или дублирующие пункты и тем самым формирует содержательную основу методики. Экспертная валидизация служит гарантом того, что создаваемый инструмент действительно опирается на предметно релевантные характеристики.

Пилотаж и психометрический анализ завершают процесс разработки и превращают теоретически обоснованный инструмент в научно доказанный. Факторный анализ, оценка надёжности и проверка валидности обеспечивают структурную устойчивость методики и подтверждают, что она измеряет именно те характеристики, которые были заданы теоретически. На этом этапе методика приобретает эмпирическую подтвержденность и становится пригодной для дальнейших исследований и практического применения.

Таким образом, обсуждение демонстрирует, что разработка методик переговорного поведения требует строгой последовательности и методологической

точности. Только сочетание теоретической глубины, операциональной корректности и психометрической надёжности позволяет создавать инструменты, способные адекватно отражать сложную природу переговорных стратегий и их детерминант.

Заключение

Разработка психодиагностических методик переговорного поведения является сложной методологической задачей, требующей глубокого понимания структуры переговорного взаимодействия и строгого соблюдения принципов психометрии. Статья систематизировала ключевые этапы создания методики: от концептуализации и операционализации конструкторов до экспертной оценки, пилотажа и психометрической валидизации.

Будущие исследования должны быть направлены на развитие комплексных моделей, учитывающих стратегические, тактические, мотивационные и семантические компоненты переговорного поведения, что позволит создать инструменты нового поколения, отвечающие современным научным требованиям.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Цой С.В., Митина О.В. Переговорные стратегии и их мотивационные корреляты: результаты исследования в Узбекистане // Горизонты социальной психологии: от теории к практике. Материалы Международной научно-практической конференции, посвящённой 70-летию профессора Т.Ю. Базарова (Ташкент, 24 мая 2025 г.). – Ташкент: Chinor fayzi baland, 2025. – С. 179–182.
2. Deci E. L., Ryan R. M. The “What” and “Why” of Goal Pursuits: Human Needs and the Self-Determination of Behavior // Psychological Inquiry. – 2000. – Vol. 11, № 4. – P. 227–268.
3. Fisher R., Ury W., Patton B. Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In. – New York: Penguin Books, 1991. – 204 p.
4. Kelly G. A. The Psychology of Personal Constructs. – New York: Norton, 1955. – 640 p.
5. Kuhl J. A Functional-Design Approach to Motivation and Self-Regulation // Motivation and Self-Regulation Across the Life Span. – Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
6. Thompson L. The Mind and Heart of the Negotiator. – Pearson Education, 2012. – 368 p.
7. Walton R. E., McKersie R. B. A Behavioral Theory of Labor Negotiation. – New York: McGraw-Hill, 1965. – 442 p.