

УДК 316.6

МАРКОВИЧ Вадим Александрович,
соискатель ученой степени кандидата психологических наук, кафедра психологии, Национальный государственный Университет физической культуры, спорта и здоровья имени П. Ф. Лесгафта, Санкт-Петербург, Россия
e-mail: estimation-spb@yandex.ru

MARKOVIC Vadim Aleksandrovich,
the applicant for a scientific degree of the candidate of psychological Sciences, Department of psychology, National State University of Physical culture, Sports and health named P. F. Lesgaft, St.- Petersburg, Russia
e-mail: estimation-spb@yandex.ru

РОДЫГИНА Юлия Кимовна,
заведующая кафедрой психологии, Национальный государственный Университет физической культуры, спорта и здоровья имени П. Ф. Лесгафта, Санкт-Петербург, Россия

RODYGINA Julia Kimovna,
Head of the Department of Psychology, National State University of physical culture, sports and health named P. F. Lesgaft, St.- Petersburg, Russia

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ СВОДНЫХ ИНТЕГРАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ (СИП) В ХОДЕ БАЗОВОЙ ПОДГОТОВКИ ПЕРЕГОВОРЩИКОВ И ПРОФАЙЛЕРОВ

DYNAMICS OF CHANGES SUMMARY OF INTEGRAL INDICATORS (SIP) DURING BASIC TRAINING OF NEGOTIATORS AND PROFILERS

Проведенное исследование этапов формирования переговорной компетенции выявляет необходимость анализа динамики изменения сводных интегральных показателей (СИП) потенциальных переговорщиков и профайлеров в ходе базовой теоретической и практической подготовки. Анализ динамики изменений средних значений интегральных показателей испытуемых ЭГЗ позволяет сделать вывод об общей положительной динамике изменения СИП в результате осуществления ВБ, ТБ, ПБ, РПВК базовой подготовки в полном объеме, а также блока ИПП. Положительная динамика определяется изменениями (ростом) в структуре имеющихся интегральных показателей: рост уровня ЭИ, снижение Т, повышение СУ, повышение ЛиСМ, повышение ОПСПВ, ОиСЛП. Динамика увеличения НА и Э, так же, как в ЭГ1, 2, незначительная. Указанные показатели средних значений СИП у испытуемых ЭГЗ на 25–30% выше, чем у ЭГ1, за счет прохождения, в отличие от испытуемых ЭГ1, блока РПВК, и незначительно выше (на 5–10%), чем у ЭГ2. Представленная разница в имеющихся основных показателях значений СИП в ЭГ2 и ЭГ3 небольшая (в ЭГ3 средние значения интегральных показателей выше на 5–10%), так как ЭГ2 и ЭГ3 проходили блок РПВК, однако показатели у ЭГ3 более высокие за счет прохождения в ходе базовой подготовки блока практической подготовки и наличия общего синергического эффекта (сочетание блока РПВК и ПБ).

The study of the formation stages of the negotiation competence reveals the need for analysis of the dynamics of changes summary of integral indicators (SIP) potential negotiators and profilers during basic theoretical and practical training. The analysis of dynamics of changes of the average values of the integral indicators of the subjects EG allows to make a conclusion about the overall positive changes in the CIP as a result of implementation of the WB, TB, PB, RPVC basic training in full and block the IPP. Positive dynamics is determined by the change (growth) in the structure of the existing integral indicators: increase in the level of EI, the decrease in T, increasing SU, increasing LISM, increasing OPSP, Oslp. Dynamics of increase and e, as well as in EG,2 minor. These figures are averages SIP in subjects EG 25–30% higher than EG, by passing, in contrast to subjects EG, block RPVC and slightly higher (5–10%) than in EG. Presents the difference in the available key indicators values SIP in AG and AG small I (EG average values of the integral indicators above 5–10%), as EG and EG passed block RPVC, however, the performance in EG higher by passing during basic training unit training and common synergy (combination unit RPVC and PB).

Ключевые слова: изменения, динамика, интегральные показатели, переговорщики, профайлеры, базовая подготовка, переговорная компетентность, интегральные показатели, профессионально важные качества, коэффициенты значимости, эмоциональный интеллект, эмпатия, логика и скорость мышления, результативное (цифровое) значение интегральных показателей, значимость факторов.

Keywords: changes, dynamics, integral indicators, negotiators, profilers, basic training, negotiation expertise, integral indicators, professionally important qualities, the coefficients significance, emotional intelligence, empathy, logic and quick thinking, effective (numeric) value of the integral indicators, the significance of the factors.

Актуальность представленной темы обусловлена необходимостью обработки все увеличивающегося объема информации, который накапливается в базах данных различных компаний, банков, государственных структур, силовых ведомств. Несмотря на достаточное количество различных публикаций в области изучения особенностей переговорного процесса и профайлинга, профессиональной подготовки переговорщиков и профайлеров, существенный пласт имеющихся нерешенных проблем и вопросов остается непроработанным.

Выявление и анализ перечня необходимых переговорщикам и профайлерам профессионально важных качеств (ПВК), формирование сводных интегральных показателей (СИП) по направлениям специализации переговорного процесса, характеризующих потенциальные возможности эффективного ведения переговоров и профайлинга, является одной из основных задач комплексной профессиональной подготовки.

Принимая во внимание то обстоятельство, что специальность «переговорщик» и «профайлер» в ОКСО (Общероссийский классификатор специальностей по образованию) и в ОКПДТР (Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов) не указана, а также учитывая, что в России ведением переговоров и профайлингом занимаются специалисты, как правило, имеющие в качестве основных другие специальности и специализации, нами проводился анализ наиболее значимых ПВК путем детального анализа отечественных и зарубежных исследований в этой области, а также с использованием методов экспертного подхода.

С точки зрения О.С. Возжениковой (2004) [1, с. 36], успешный переговорщик должен обладать целостным комплексом профессионально значимых характеристик, к которым относятся коммуникабельность, гибкость ума (интеллектуальная лабильность), эмоциональная устойчивость, выносливость.

С точки зрения Реймарова Г.А. (2010) [2, с. 72], основными личностными чертами успешного переговорщика и профайлера могут быть мобильная толерантность, рациональность и прагматичность при осуществлении деятельности.

При этом А.Л. Стрёмовская (2003) [3, с. 65] убеждена, что личность всегда оказывается достаточно значимой на переговорах и особенности ее характера, и присущий ей стиль влияют на ход осуществляемого процесса переговоров.

По мнению Дж. Рубина (1990) [4, с. 43], непосредственные участники переговорного процесса представляют собой два типа в зависимости от ориентации на конкретную ситуацию или на определенные межличностные взаимоотношения. Участники переговоров, которые ориентированы на ситуацию, действуют, обращая незначительное внимание на то, какими личностными особенностями обладает их партнер.

По мнению М.Н. Чаленко [5, с. 104], для профайлера существенно важными являются следующие специфические знания и умения: деликатность и такт в ответ на возможные негативные психологические реакции людей; умение действовать в нестандартной ситуации; достаточное владение методикой проверки различных документов; наличие определенного уровня знаний о представляемых оппонентом сведениях.

Ikle F.Ch. (1976) [6, с. 103] в своей работе отмечает, что на ход переговоров могут оказывать сильное влияние такие личностные качества участвующих в них переговорщиков, как образ мышления, характер, имеющиеся политические и личные амбиции, эмоциональное состояние.

На основании анализа исследований отечественных и зарубежных специалистов [1, 2, 3, 4, 5, 6] по поставленной проблеме, мы пришли к выводу о том, что имеется возможность теоретического обоснования выделения наиболее значимых ПВК для переговорщиков и профайлеров, формированию СИП для направлений специализаций в переговорном процессе, систематизации информации о динамике изменения уровня сформированных СИП, а также уровня ПВК в структуре СИП в ходе проведения эмпирического исследования.

Целью проведенного исследования являлось изучение динамики изменения сводных интегральных показателей (СИП) в ходе эксперимента, определения влияния этапа базовой теоретической и практической подготовки на изменение СИП с целью использования полученной информации в практической деятельности, направленной на создание эффективной программы подготовки специалистов (переговорщиков и профайлеров).

В результате анализа отечественного и зарубежного опыта подготовки профессиональных переговорщиков и профайлеров, а также использования экспертного подхода (использовался метод группового очного анкетирования с последующей статистической обработкой полученных результатов) для целей выделения наиболее значимых профессионально важных качеств (ПВК) нами были выявлены 8 наиболее существенных профессионально важных качеств для специалистов в области переговорного процесса и профайлинга, в том числе: уровень эмпатии (Э), эмоционального интеллекта (ЭИ), тревожности (Т), а также надситуативная активность (НА), логика и скорость мышления (ЛиСМ), стрессоустойчивость (СУ), образная и словесно-логическая память (ОиСЛП), объем перераспределения и скорость переключения внимания (ОПСРВ).

Для изучения динамики изменения СИП, рассчитанных с учетом значимости каждого ПВК в структуре конкретного ИП, определения влияния этапа базовой теоретической и практической подготовки на изменения ИП с целью использования полученной информации в практи-

ческой деятельности, направленной на создание программы подготовки специалистов (переговорщиков и профайлеров), было проведено эмпирическое исследование.

С целью изучения динамики изменения СИП в ходе реализации программы базовой теоретической и практической подготовки потенциальных переговорщиков и профайлеров нами было проведено эмпирическое исследование методом эксперимента.

Экспериментальной базой исследования явились топ-менеджеры и руководящий состав крупнейших в Северо-Западном регионе консалтинговых компаний: группы компаний «АВЕРС», консалтинговой группы «ЛАИР», ООО «Центр оценки и консалтинга Санкт-Петербурга», ООО «Экспертный центр Северо-Запада». На первом этапе исследования в качестве исходной была выбрана генеральная совокупность обратившихся для исследования респондентов в количестве 230 человек.

При осуществлении первичного отбора на основании таких показателей, как уровень IQ (по тесту Айзенка в диапазоне 110–130 баллов), общий уровень развития социального интеллекта (СИ), определенный по тесту Гилфорда на основе композитной оценки (диапазон 38–55 баллов), наличие высшего образования и возраста, были отобраны 138 человек, из которых впоследствии нами сформированы группы испытуемых по 25 человек (3 экспериментальные группы (ЭГ1, ЭГ2, ЭГ3) и 1 контрольная группа (КГ)). Сформированные экспериментальные и контрольная группы отвечают критериям однородности.

Испытуемые КГ и ЭГ1, 2, 3 проходят комплексное тестирование по уровню выраженности ПВК после каждого этапа исследования, при этом качественные и количественные результаты тестов переводятся в обобщающую цифровую шкалу с последующим формированием сводной таблицы перевода качественных и количественных результатов тестирования по ПВК в числовую шкалу с диапазоном цифровых значений от 0 до 1 000.

В ходе исследования нами использовался метод анализа иерархий (МАИ) для определения значимости (весов) ПВК переговорщиков и профайлеров, которые рассчитаны для каждого участника экспериментальной и контрольной группы до начала и после каждого этапа базовой теоретической и практической подготовки.

В рамках проведенного исследования в качестве экспертов привлекались выпускники Восточно-Европейского института психоанализа (ВЕИП) и Института психологического консультирования, которые принимали участие в формировании СИП методом МАИ, а также непосредственно при осуществлении процедуры отбора, анализе значимости критериев эффективности системы базовой подготовки (КУПП – количество успешно проведенных переговоров и КВПНИ – количество выявленных признаков недостоверной информации).

Под сводными интегральными показателями мы понимаем следующие показатели, выраженные в цифровой форме:

ИПо – общий интегральный показатель, характеризует общую потенциальную способность эффективного ведения переговоров и профайлинга;

ИПбп – интегральный показатель для бизнес (деловых) переговоров, характеризует потенциальную способность эффективного ведения бизнес (деловых) переговоров;

ИПэп – интегральный показатель для экстремальных переговоров, характеризует потенциальную способность эффективного ведения экстремальных переговоров;

ИПп – интегральный показатель для преимущественно профайлинга, характеризует потенциальную способность эффективного ведения переговоров с преобладанием визуальной психодиагностики.

Сводные интегральные показатели (ИПо, ИПбп, ИПэп, ИПп) рассчитываются при учете значимости (весов) факторов, соответствующих ПВК, полученных ранее методом анализа иерархий (МАИ). Поэтапно формирование СИП можно представить следующим образом:

1 этап – с помощью процедуры МАИ определяются числовые оценки критериев, описывающие ПВК.

2 этап – в рамках процедуры МАИ осуществляется определение иерархии влияния критериев, характеризующих ПВК, на их развитие (определяется потенциальная возможность изменения конкретных ПВК в ходе базовой теоретической и практической подготовки).

3 этап – определение коэффициентов, отражающих степень значимости каждого ПВК в структуре конкретного СИП, которые используются в дальнейшем для расчета всех СИП по каждому испытуемому КГ и ЭГ1, 2, 3 после каждого этапа реализации базовой программы под-

готовки. Ниже приводится таблица коэффициентов для расчетов сводных интегральных показателей.

Таблица 1. Коэффициенты для расчета сводных интегральных показателей, полученные с использованием метода анализа иерархий (в %)

Table 1. Coefficients for calculation of summary integral indicators, obtained by the method of analysis of hierarchies (in %)

ПВК	ИПо	ИПэп	ИПбп	ИПп
Эмпатия (Э)	9,672	6,810	8,087	10,202
Эмоциональный интеллект (ЭИ)	14,594	15,898	16,957	21,527
Уровень тревожности (Т)	11,500	8,073	9,896	11,775
Надситуативная активность (НА)	14,129	18,273	11,886	12,965
Логика и скорость мышления (ЛиСМ)	16,615	18,904	18,115	15,715
Стрессоустойчивость (СУ)	13,359	11,312	13,020	12,153
Образная и словесно-логическая память (ОиСЛП)	8,573	9,565	9,121	7,124
Объем перераспределения и скорость переключения внимания (ОПСПВ)	11,559	11,164	12,918	8,540
Итого	100,000	100,000	100,000	100,000

4 этап - расчет цифрового значения интегральных показателей (ИПо, ИПбп, ИПэп, ИПп) для каждого испытуемого.

Таким образом, результативное (цифровое) значение каждого интегрального показателя (ИПо, ИПбп, ИПэп, ИПп) будет равно $ИП = X_{\text{Э}} * \text{Э} + X_{\text{ЭИ}} * \text{ЭИ} + X_{\text{Т}} * \text{Т} + X_{\text{НА}} * \text{НА} + X_{\text{ЛиСМ}} * \text{ЛиСМ} + X_{\text{СУ}} * \text{СУ} + X_{\text{ОиСЛП}} * \text{ОиСЛП} + X_{\text{ОПСПВ}} * \text{ОПСПВ}$; где $X_{\text{Э}}$, $X_{\text{ЭИ}}$, $X_{\text{Т}}$, $X_{\text{НА}}$, $X_{\text{ЛиСМ}}$, $X_{\text{СУ}}$, $X_{\text{ОиСЛП}}$, $X_{\text{ОПСПВ}}$ – веса соответствующих ПВК.

В результате применения МАИ нами сформированы СИП по всем направлениям специализации переговорного процесса, структура которых отражает с одной стороны, присутствие всех ранее выделенных ПВК, с другой – иерархию ПВК в структуре интегральных показателей в зависимости от направления специализации.

Нами проведено исследование, в рамках которого испытуемые ЭГ1, 2, 3 последовательно проходили этапы базовой теоретической и практической подготовки, при этом контроль данных (КИД, КД-1, 2, 3) с тестированием ПВК и, соответственно, СИП проводился как с испытуемыми ЭГ1, 2, 3, так и с участниками КГ. Ниже представлена сводная таблица прохождения испытуемыми ЭГ1, 2, 3 этапов эксперимента.

Таблица 2. Этапы прохождения испытуемыми ЭГ1, 2, 3 эксперимента

Table 2. The stages of examinees EG, 2, 3 experiment

Группа/Этап	Этап IV-КИД	ЭТАП V-БТИПП									
		Этап V-1-ИКП	КД-1	Этап V-2 ВБ	Этап V-3 ТБ	Этап V-4 ПБ	Этап V-5 РПВК	Этап V-6 ПБ+РПВК	КД-2	Этап V-7 ИПП	КД-3
Контрольная группа	+	-	+	-	-	-	-	-	+	-	+
Экспериментальная группа 1	+	+	+	+	+	+	-	-	+	+	+
Экспериментальная группа 2	+	+	+	+	+	-	+	-	+	+	+
Экспериментальная группа 3	+	+	+	+	+	-	-	+	+	+	+

На основании анализа последовательности и объема прохождения базовой подготовки испытуемых можно сделать вывод о том, что объем получаемых практических навыков и теоретических знаний у испытуемых ЭГ1, 2, 3 существенно отличается. Испытуемые ЭГ1 проходят общетеоретическую и практическую подготовку, при этом у них отсутствует блок развития профессионально важных качеств (РПВК), участники ЭГ2 проходят базовую подготовку, при этом у них отсутствует блок практического совершенствования навыков ведения переговорного про-

цесса и профайлинга; участники ЭГЗ проходят полный объем подготовки, в который включается блок развития необходимых для переговорщиков и профайлеров ПВК (блок РПВК). Участники КГ принимают участие только в тестировании на этапах КИД-контроль исходных данных, КД-1 (после ИКП – изучение константного поведения), КД-2 (после прохождения основных блоков базовой подготовки), КД-3 (после прохождения испытуемыми ИПП – индивидуальное психологическое консультирование).

Ниже представлены диаграммы изменений средних значений СИП (ИПо, ИПЭп, ИПбп, ИПп) у испытуемых экспериментальных групп, а также в контрольной группе в зависимости от этапа прохождения базовой подготовки.

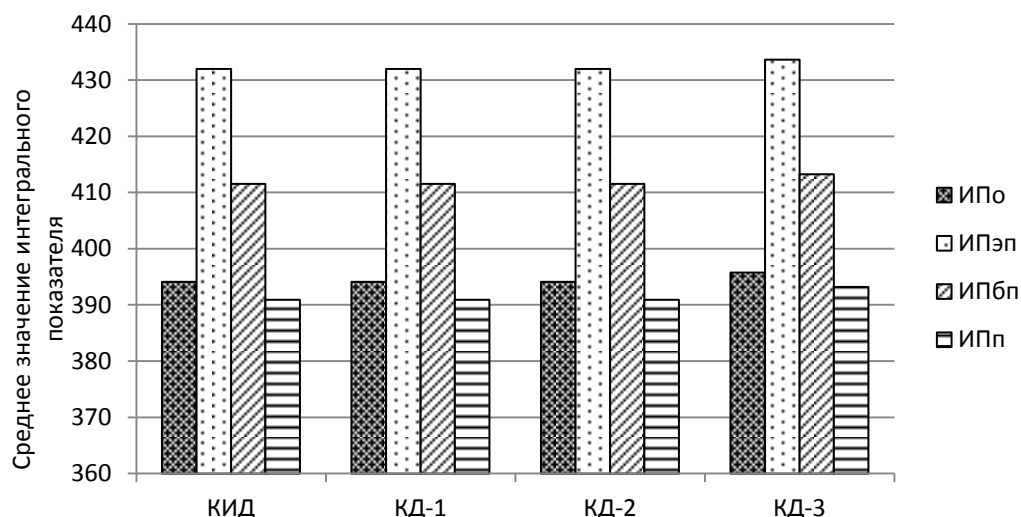


Рис.1. Динамика изменений средних значений интегральных показателей в контрольной группе в зависимости от этапа эксперимента показателей в зависимости от этапа базовой подготовки переговорщиков и профайлеров

Figure .1. Dynamics of changes of the average values of the integrated values in the control group depending on the stage of the experiment performance depending on the stage of basic training of negotiators and profilers

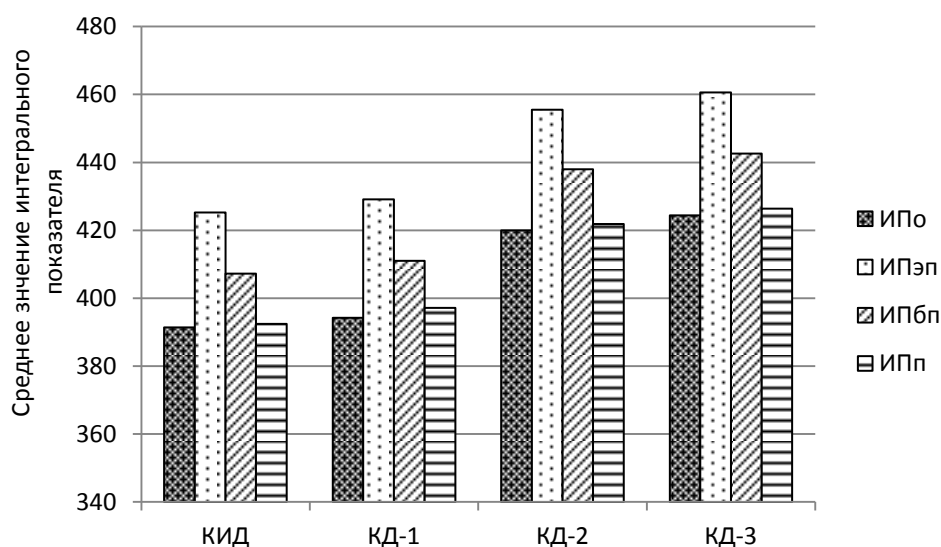


Рис.2. Динамика изменений средних значений интегральных показателей в экспериментальной группе 1 в зависимости от этапа базовой подготовки переговорщиков и профайлеров

Figure 2. Dynamics of changes in the average values of integral indices in experimental group 1, depending on the stage of basic training of negotiators and profilers

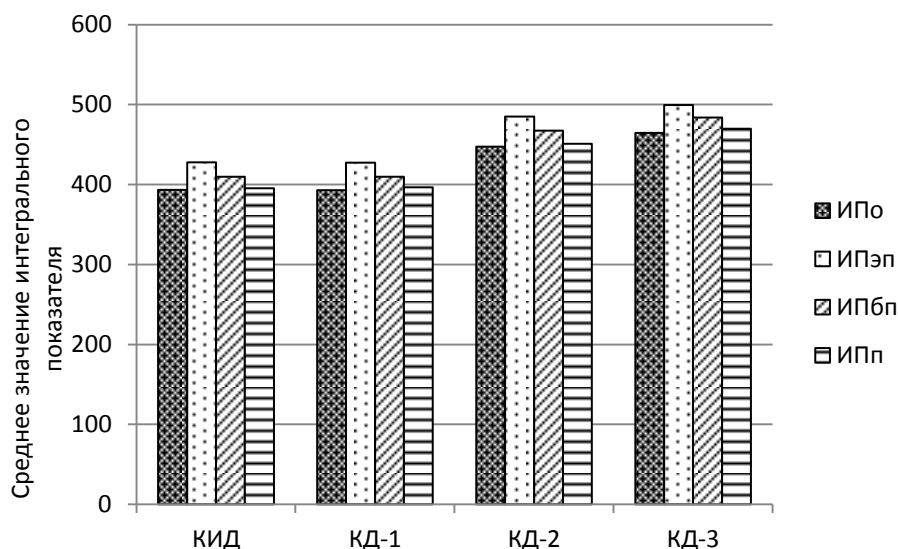


Рис.3. Динамика изменений средних значений интегральных показателей в экспериментальной группе 2 в зависимости от этапа базовой подготовки переговорщиков и профайлеров

Risunok. Dynamics of changes in the average values of integral indices in experimental group 2, depending on the stage of basic training of negotiators and profilers

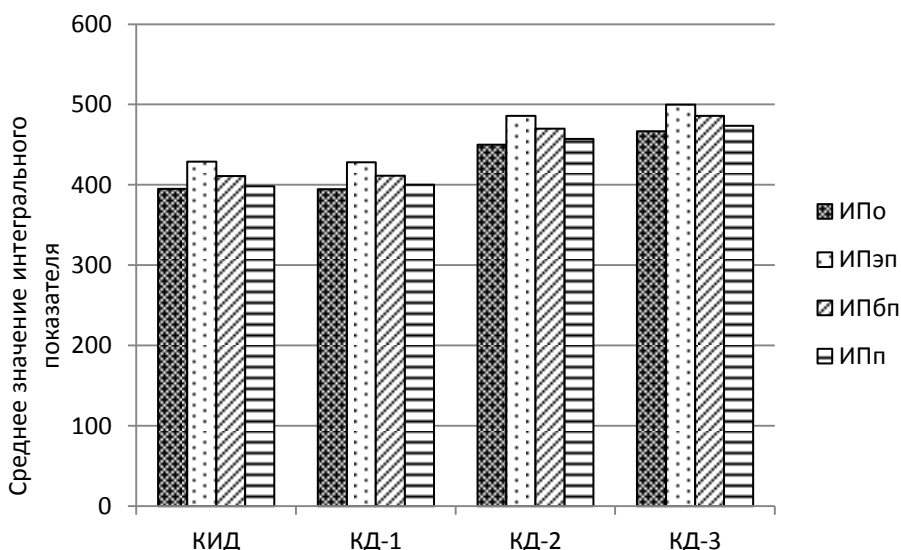


Рис.4. Динамика изменений средних значений интегральных показателей в экспериментальной группе 3 в зависимости от этапа базовой подготовки переговорщиков и профайлеров

Результаты исследования и их обсуждение

Figure 4. Dynamics of changes in the average values of integral indices in the experimental group 3 depending on the stage of basic training of negotiators and profilers
Research results and discussion

- Анализ сводной таблицы коэффициентов для расчета СИП (таблица 1) позволяет сделать вывод о том, что в целом для потенциальных переговорщиков и профайлеров наиболее значимыми ПВК являются ЭИ, НА, ЛиСМ, тогда как структура интегральных показателей для различных специализаций (экстремальные переговоры, бизнес-переговоры, переговоры с преобладанием профайлинга) имеет существенные различия. Так, влияние таких ПВК, как ЭИ, НА, ЛиСМ для переговорщиков, специализирующихся в области экстремальных переговоров, являются более значимым (коэффициенты по этим ПВК имеют максимальные значения). При этом для специалистов в области профайлинга наиболее значимыми являются такие ПВК, как Э, ЭИ, СУ.

- Проведенное исследование показывает, что наиболее высокие показатели по уровню СИП демонстрируют испытуемые ЭГЗ, что связано с прохождением ими вспомогательного, тео-

ретического, практического блока развития ПВК, а также блока индивидуального психологического консультирования базовой подготовки в полном объеме.

- В ходе проведенного исследования нами выявлено, что значения интегральных показателей у участников КГ значительных изменений в ходе и после эксперимента не претерпели, что связано с тем, что участники КГ не проходят комплексную профессиональную подготовку, оставаясь на базовом уровне имеющихся знаний, умений и навыков, что подтверждается, в том числе, отсутствием динамики изменения показателей ПВК в структуре интегральных показателей и, как следствие, отсутствием динамики изменения средних значений СИП.

- На основании анализа динамики изменения СИП в ходе эксперимента выявлено, что их динамика изменения в ЭГ1, 2, 3 имеет существенные различия.

По ЭГ1 практически не наблюдается изменения средних значений интегральных показателей на этапе КД-1 после изучения испытуемыми константного поведения участников переговорного процесса. При этом после прохождения ВБ, ТБ, ПБ, блока ИПП базовой подготовки на КД-2 и КД-3 выявлена динамика положительного изменения СИП, что определяется положительной динамикой изменений в их структуре: рост уровня ЭИ, снижение Т, повышение СУ, повышение ЛиСМ, повышение ОПСПВ и ОиСЛП.

Динамика увеличения НА и Э незначительная, в пределах допустимой статистической погрешности (что связано, по нашему мнению, с имеющимся по этим ПВК ограничениям изменений показателей нормой реакции по генотипу). Представленные испытуемыми средние значения имеют более низкие результаты, чем в ЭГ2 и ЭГ3, так как у ЭГ1 отсутствует блок развития профессионально важных качеств участников переговорного процесса (РПВК), а динамика положительного изменения ПВК у испытуемых ЭГ1 определяется только блоками ВБ, ТБ, ПБ, ИПП.

- У испытуемых ЭГ2 также практически не наблюдается изменение средних значений интегральных показателей на этапе КД-1 после изучения испытуемыми ЭГ2 константного поведения участников переговорного процесса. При этом определяется общая динамика положительного изменения сводных интегральных показателей в результате прохождения ВБ, ТБ и блока РПВК базовой подготовки, а также блока ИПП (за счет изменений в структуре СИП: рост уровня ЭИ, снижение Т, повышение СУ, повышение ЛиСМ, повышение ОПСПВ и ОиСЛП). Динамика увеличения НА и Э так же, как и в ЭГ1, в данном случае менее выраженная (ограничения изменений показателей нормой реакции по генотипу).

Основные значимые показатели средних значений интегральных показателей при этом более высокие, чем у ЭГ1, за счет прохождения блока РПВК (блок развития профессионально важных качеств). Разница в показателях средних значений интегральных показателей на этапах КД-2 и КД-3 незначительная (не более 10–15%), что, по нашему мнению, связано с тем, что испытуемые ЭГ2 не проходят практический блок базовой подготовки (БП), в ходе которого у ЭГ1 уровень и, соответственно, показатели ПВК в структуре повышаются. На основании полученных экспериментальных данных можно сделать вывод о том, что значение СИП чувствительны (выявлена положительная динамика) как к прохождению блока практической подготовки, так и к блоку развития ПВК, при этом чувствительность значений СИП к прохождению испытуемыми блока развития ПВК выше.

- Анализ динамики изменений средних значений интегральных показателей испытуемых ЭГ3 позволяет сделать вывод об общей положительной динамике изменения СИП в результате осуществления ВБ, ТБ, ПБ, РПВК базовой подготовки в полном объеме, а также блока ИПП. Положительная динамика определяется изменениями (ростом) в структуре имеющихся интегральных показателей: рост уровня ЭИ, снижение Т, повышение СУ, повышение ЛиСМ, повышение ОПСПВ, ОиСЛП. Динамика увеличения НА и Э так же, как в ЭГ1, 2, незначительная.

- Указанные показатели средних значений СИП у испытуемых ЭГ3 на 25–30% выше, чем у ЭГ1, за счет прохождения, в отличие от испытуемых ЭГ1, блока РПВК и незначительно выше (на 5–10%), чем у ЭГ2.

Представленная разница в имеющихся основных показателях значений СИП в ЭГ2 и ЭГ3 небольшая (в ЭГ3 средние значения интегральных показателей выше на 5–10%), так как ЭГ2 и ЭГ3 проходили блок РПВК, однако показатели у ЭГ3 более высокие за счет прохождения в ходе базовой подготовки блока практической подготовки и наличия общего синергического эффекта (сочетание блока РПВК и ПБ).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. *Возженикова О.С.* Переговорная компетентность руководителей органов внутренних дел и психологические пути ее совершенствования. Дисс. канд. псих. наук. – М., 2004. – 230 с.
2. *Реймаров Г.А., Грицук Р.К., Ионов В.В.* Анализ экспертных данных в системе оценки кадров «Персона»:

Доклад на IV международной конф. «Идентификация систем и задачи управления», SICPR005, 25-28 янв. 2005г., Москва, рег. №13012.

3. *Стремовская А.Л.* Переговорный процесс как форма социального взаимодействия (Философско-методологический анализ): дис. канд. филос. наук. – Москва, 2003. – 226 с.
4. *Рубин Дж., Колб Д.* Психологический подход к процессам международных переговоров // Психологический журнал. – 1990. – Т. 11. – N 2. – С. 63–73.
5. *Чаленко Н.В.* Развитие социально-психологической компетентности сотрудников службы профайлинга. Дис. канд. псих.наук. – М., 2010. – 235 с.
6. *Ikle F.Ch.* How Nations Negotiate. – N.Y. a.o.: Harper & Row, 1976.

REFERENCES

1. *Vozgenikova O.S.* Negotiation competence of the heads of the bodies of internal Affairs and psychological ways to improve it: dissertation of candidate of psychological Sciences. *Moscow*. 2004. p.230 (in Russ.).
2. *Rejmarov G.A. Gritsuk R.K., Ionov V.V.* The analysis of expert data evaluation system personnel «Person» : Report at the IV International Conference «System Identification and Control Problems, SICPR005, 25-28 january 2005, *Moscow*, №13012. (in Russ.).
3. *Stremovskaya A.L.* Negotiation process as a form of social interaction (Philosophical and methodological analysis): dissertation of the candidate of philosophical sciences. *Moscow*, 2003. p. 226 (in Russ.).
4. *Rubin J., Kolb D.* Psychological approach to international negotiations. *Psychological Journal*. 1990. T. 11. No 2. P. 63–73. (in Russ.).
5. *Chalenko N.V.* Development of social and psychological competence officers profiling dissertation of candidate of psychological Sciences. *Moscow*. 2010. p.235.
6. *Ikle F.Ch.* How Nations Negotiate. N.Y. a.o.: Harper & Row, 1976.