

**Индивидуально-личностные характеристики как предикторы
прогнозирования хода предстоящих переговоров**

Научный руководитель – Солдатова Галина Владимировна

Гасимов Антон Фаритович

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет
психологии, Москва, Россия
E-mail: gasimov_anton@list.ru

Переговоры стали объектом широкого научного анализа во второй половине XX в. Смягчение международной напряжённости, ускорение процессов интеграции, глобализация и международное сотрудничество, проблемы экономического и социокультурного развития стран, бурный рост предпринимательства, возникновение различного рода конфликтов, требующих своего регулирования мирным путём, - всё это способствовало становлению парадигмы перехода от конфронтации и конфликта к сотрудничеству и переговорам [7], которая, в свою очередь, обуславливает выделение и использование соответствующих стилей ведения переговоров: дистрибутивного и интегративного. Интегративные переговоры основываются на совместном достижении понимания проблемы и интеграции интересов и потребностей участников; дистрибутивные переговоры, с другой стороны, базируются на утаивании информации, противопоставлении целей и интересов сторонами переговоров, преобладании конкурирующей позиции над диалогом [16; 12].

В ряде исследований [1; 4; 5; 6; 7; 13; 14; 15] подчёркивается, что при недостатке информации о процессуальных характеристиках переговоров на протекание переговорного процесса будет оказывать влияние проявление индивидуальных особенностей самих переговорщиков, однако следует отметить, что в этих исследованиях не указывается, какие именно личностные особенности обуславливают снижение неопределённости переговоров.

В настоящем исследовании проверяется *гипотеза* о том, что прогнозирование хода предстоящих переговоров зависит от стиля их ведения, уровня эмоционального и культурного интеллектов, толерантности к неопределённости и импульсивности субъекта.

Всего в исследовании приняло участие 763 респондента: 358 мужчин (47 %) и 405 женщин (53 %) в возрасте от 18 до 50 лет (средний возраст - 27 лет). 155 (20,5 %) респондентов имеют полное среднее образование, 325 (42,5 %) человек - неоконченное высшее, полное высшее образование есть у 283 (37 %) участников исследования.

Для определения уровня эмоционального интеллекта был использован тест эмоционального интеллекта Мэйера-Сэловея-Карузо (MSCEIT) [8], для определения уровня культурного интеллекта и эмоционально-оценочного компонента этнических стереотипов - опросник «Культурный интеллект» (КИ) [11] и Диагностический текст отношения (ДТИ) [9], для выделения индивидуального переговорного стиля - Методика оценивания переговорного стиля (МОПС) [10], для оценки толерантности к неопределённости - опросник «Толерантность-интолерантность к неопределённости» (НТН) [2], для оценки импульсивности - опросник «I7» [3].

Кроме того, был отобран специальный стимульный материал, содержащий фотографии-стимулы изображений лица (до плечевого пояса анфас) натурщика, характеризующегося гендерной (мужчина или женщина) и этнической (представитель Азии или представитель Европы) принадлежностью, а также демонстрируемой эмоционально-лицевой экспрессией: радость, печаль, гнев и удивление. Все фотографии-стимулы отобраны из баз

фотоизображений Radboud Faces Database - RaFD [18] и Chinese Facial Affective Picture System - CFAPS [17].

Получены данные о том, что предпочитаемый стиль ведения переговоров вносит различный вклад в оценку субъектом перспективы переговорного взаимодействия с представителями как Европы, так и Азии независимо от их гендерной принадлежности: выраженный интегративный стиль, ориентированный на ситуацию, влияет на прогнозирование хода будущих переговоров как интегративных ($t = 6,938$, $p = 0,000$); чем ниже присущий интегративный стиль, ориентированный на ситуацию, тем более дистрибутивными могут быть будущие переговоры ($t = 4,733$, $p = 0,000$). В то же время выраженный дистрибутивный стиль субъекта отрицательно связан с прогнозированием предстоящих переговоров как интегративных только с европейцами-мужчинами ($t = 3,354$, $p = 0,001$). Аналогичная ситуация наблюдается и с дистрибутивным стилем, но только по отношению к европейцам-мужчинам: чем он выше, тем менее выражен интегративный стиль прогнозируемых переговоров, однако чем менее выражен присущий субъекту дистрибутивный стиль - тем более выражен интегративный стиль предстоящих переговоров.

Анализ роли уровня эмоционального интеллекта при прогнозировании хода предстоящих переговоров в ситуации мультикультурного взаимодействия показал, что высокий уровень эмоционального интеллекта связан с прогнозированием предстоящих переговоров чаще как интегративных, а низкий - как дистрибутивных соответственно ($t = 2,262$, $p = 0,024$; $t = 3,671$, $p = 0,000$; $t = 2,833$, $p = 0,005$; $t = 7,537$, $p = 0,000$; $t = 2,689$, $p = 0,007$).

Установлен значимый вклад культурного интеллекта в выбор переговорного стиля при взаимодействии с представителями Азии: субъект с высоким уровнем культурного интеллекта скорее превосхищает интегративный стиль ведения будущих переговоров, что может быть связано со стремлением к дружелюбию и открытости при взаимодействии с партнёром, о котором имеется малое количество информации ($t = 2,921$, $p = 0,004$; $t = 3,930$, $p = 0,000$; $t = 3,219$, $p = 0,001$).

Установлено обратное влияние импульсивности на прогнозирование переговорного стиля: чем выше импульсивность личности, тем более дистрибутивными представляются предстоящие переговоры ($t = -3,043$, $p = 0,002$; $t = -2,476$, $p = 0,014$). С другой стороны, выявлено положительное влияние эмпатии на интегративный стиль при переговорах с мужчинами ($t = 2,166$, $p = 0,031$).

Источники и литература

- 1) Кальер Ф. де. О способах ведения переговоров с государями / пер. с фр., комм. Л. А. Сифуровой. М.: Гендальф, 2000. 316 с.
- 2) Корнилова Т. В. Новый опросник толерантности к неопределенности // Психологический журнал. 2010. Т. 31. № 1. С. 74–86.
- 3) Корнилова Т. В. Опросник i7 – Импульсивность, 7-я версия. Г. Айзенк, С. Айзенк // Психология общения: энциклопедический словарь / под ред. А. А. Бодалева. М.: Когито-Центр, 2011. С. 520.
- 4) Лебедева М. М. Политическое урегулирование конфликтов: учеб. пособие. М.: Аспект Пресс, 1999. 271 с.
- 5) Лебедева М. М. Технология ведения переговоров: учеб. пособие для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2010. 192 с.
- 6) Никольсон Г. Дипломатическое искусство. М.: Издательство Института международных отношений, 1962. 121 с.

- 7) Психология переговоров / А. Г. Асмолов, Г. У. Солдатова, Т. А. Нестик, Е. С. Терехова, А. С. Евдокименко // Инновационные образовательные программы по психологии / под ред. Ю. П. Зинченко, И.А. Володарской. М.: Издательство Московского университета, 2007. С. 12–23.
- 8) Сергиенко Е. А., Ветрова И. И. Тест Дж. Мэйера, П. Сэловея, Д. Карузо «Эмоциональный интеллект» (MSCEIT v. 2.0): руководство. М.: Институт психологии РАН, 2010. 176 с.
- 9) Солдатова Г. У. Психология межэтнической напряженности. М.: Смысл, 1998. 386 с.
- 10) Солдатова Г. У., Гасимов А. Ф. Разработка и апробация методики оценки переговорного стиля (МОПС) // Экспериментальная психология. 2019. Т. 12. № 3. С. 92–104.
- 11) Солдатова Г. У., Чигарькова С. В., Рассказова Е. И. Апробация русскоязычной версии расширенной шкалы культурного интеллекта // Психология. Журнал Высшей Школы экономики. 2018. Т. 15. № 3. С. 510–526.
- 12) Спенгл М. Л., Айзенхарт М. У. Переговоры. Решение проблем в разном контексте. Харьков: Гуманитарный Центр, 2009. 592 с.
- 13) Сычев О. А. Личностная обусловленность прогнозирования : автореф. дис. . . . канд. психол. наук. Бийск, 2009. 22 с.
- 14) Drucman D. Determinants of compromising behavior in negotiation // Journal of Conflict Resolution. 1994. Vol. 38. № 3. P. 507–556.
- 15) Drucman D. From Research to Application: Utilizing research findings in negotiation training programs in International negotiation // International Negotiation. 1998. Vol. 3. № 1. P. 7–38.
- 16) Keltner J. W. The management of struggle: Elements of dispute resolution through negotiation, mediation and arbitration. Cresskill, New Jersey: Hampton Press, 1994. 268 p.
- 17) Rogers C. R. A theory of therapy, personality and interpersonal relationships as developed in the clientcentered framework // Psychology: A study of a science. Volume III: Formulations of the Person and the Social Contexts / ed. S. Koch.
- 18) Unterman I. Negotiation and Cross-cultural Communication // International Negotiation / ed. D. H. Bendhmane, J. W. Mc-Donald. Washington: Foreign Service Institute, 1984. P. 69–76.