

Когнитивный стиль как фактор предпочитаемого переговорного стиля личности

Научный руководитель – Гасимов Антон Фаритович

Маслова Ксения Евгеньевна

Студент (специалист)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет психологии, Москва, Россия
E-mail: maslova.98@mail.ru

Мышление, понимаемое как познавательный процесс, направленный на разрешение проблемной задачи, при котором в результате опосредованного отражения заданных условий среды продуцируется что-то качественно новое [4], обрабатывает условия среды индивидуальным образом, в результате у субъекта появляется возможность создать собственное представление и сформировать новое знание. Как показано В.С. Баулиной, особенности мышления участников переговоров могут оказывать влияние на ход переговорного процесса и его результат [3].

Нами проведено эксплораторное исследование характеристик мышления, связанных с предпочитаемым переговорным стилем личности. Существуют два наиболее распространённых когнитивных стиля личности: полнезависимый стиль (опора на внутренний опыт) и полезависимый стиль (непосредственное восприятие информации) [7]. Были изучены такие особенности когнитивной сферы человека, как предрасположенность к формированию однозначного или многозначного контекста [8], лабильность и скорость мышления, обучаемость [1], когнитивный стиль личности [7].

Предпочитаемый переговорный стиль рассматривается как индивидуальная стабильная форма коммуникативного поведения человека, проявляющаяся в ведении переговоров. В нашем исследовании мы опираемся на модель Г.У. Солдатовой, и А.Ф. Гасимова [6], которая включает следующие переговорные стили личности: дистрибутивный стиль, интегративный стиль с ориентацией на партнера (соучастника решения проблемы) и интегративный стиль с ориентацией на ситуацию.

Интегративный стиль, ориентированный на партнера, характеризуется стремлением к единому совместному пониманию конфликта, интересов и потребностей с целью сохранения и поддержания долговременных отношений партнерства. Интегративный стиль, ориентированный на ситуацию, отличается тем, что главным интересом стороны выступает текущая ситуация, но инструменты решения конфликта выбираются по-прежнему с учетом интересов оппонента. Дистрибутивный стиль заключается в стремлении одного из участников к власти и подавлению второй стороны, преобладает конкурирующая позиция и деструктивные для оппонента методы разрешения конфликта [6].

Целью исследования является изучение взаимосвязи между особенностями мышления и предпочитаемым переговорным стилем личности. На основе предположения о влиянии особенностей мышления на формирование предпочитаемого переговорного стиля личности нами были сформулированы следующие гипотезы:

1. Когнитивный стиль, когнитивная научаемость и такие особенности мышления субъекта, как скорость, лабильность и ригидность связаны с предпочитаемым переговорным стилем личности.
2. Познавательная и личностная предрасположенность к формированию однозначного или многозначного контекста связана с предпочитаемым переговорным стилем личности.

В исследовании приняло участие 110 человека: 65 мужчин (59%) и 45 женщин (41%); в возрасте 14-18 лет (средний возраст - 16,4 года). Родители несовершеннолетних дали письменное согласие на обработку данных. Все участники исследования имеют неоконченное среднее образование.

Была выявлена взаимосвязь предпочитаемого переговорного стиля и когнитивного стиля личности. Для субъектов с дистрибутивным переговорным стилем характерен полнезависимый когнитивный стиль. По данной когнитивной характеристике между группами, образованными по признаку предпочитаемого стиля личности, были выявлены различия при $V=0,23$, $p=0,05$. Другие характеристики мыслительной деятельности человека (предрасположенность к формированию однозначного или многозначного контекста, лабильность и скорость мышления, обучаемость) не показали статистически значимых взаимосвязей со стилем ведения переговоров.

Полученные данные согласуются с исследованиями Г.Л. Бардиер [2]: у субъектов с полнезависимым когнитивным стилем более развита социальная толерантность, что оказывает благоприятное влияние на успешное разрешение конфликта. Эффективность лиц с высоким уровнем развития полнезависимости подтверждается их возможностью совершать внутреннюю переоценку информации [5], что позволяет предполагать, что среди полнезависимых лиц чаще встречается интегративный стиль ведения переговоров, поскольку он более адаптивен и эффективен, более открыт к восприятию многомерности оппонента.

Таким образом, в ходе изучения было показано, что когнитивный стиль личности взаимосвязан с предпочитаемым переговорным стилем. Это позволит в дальнейшем оценить прогностический потенциал когнитивного стиля личности с целью экспресс-тестирования переговорного стиля.

Источники и литература

- 1) Балин В.Д., Гайда В.К., Гербачевский В.К. и др.. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии / Под общей ред. Крылова А.А., Маничева С.А. – 2-е изд., доп. и перераб. – СПб.: Питер. – 560 с.: ил. – (Серия «Практикум по психологии»). 2003.
- 2) Бардиер Г. Социальная психология толерантности. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2005. – 118 с.
- 3) Баулина В. С. Роль национального стиля в переговорном процессе // Власть. – 2008. – №. 11.- с. 106-110.
- 4) Корниенко А.Ф. Сущность процессов мышления и мыслительной деятельности // Научный диалог, 2013. – № 4 (16). – С. 49-65.
- 5) Коряпина Ю.В. К вопросу о когнитивном компоненте коммуникативной толерантности // Знание. Понимание. Умение. 2011. №2 – С. 47-50.
- 6) Солдатова Г.У., Гасимов А.Ф. Разработка и апробация методики оценки переговорного стиля личности (МОПС) // Экспериментальная психология, 2019. – Т. 12, № 3. – С. 92–104.
- 7) Холодная М.А. Когнитивные стили. О природе индивидуального ума. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 384 с.
- 8) Хохлов Н.А., Ласьков Г.Д. Разработка и апробация методик диагностики предрасположенности к формированию однозначного или многозначного контекста // Психологическая наука и образование, 2019. – № 3 (24). – С. 95-107.