

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В.ЛОМОНОСОВА

На правах рукописи

ГАСИМОВ АНТОН ФАРИТОВИЧ

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛИЧНОСТИ
КАК ФАКТОРЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ
ХОДА ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА**

19.00.01 – Общая психология, психология личности,
история психологии

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата психологических наук

Москва – 2021

Работа выполнена на кафедре психологии личности факультета психологии
Федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова»

Научный руководитель – **Солдатова Галина Уртанбековна** – доктор психологических наук, профессор, член-корреспондент РАО

Официальные оппоненты – **Петрова Елена Алексеевна** – доктор психологических наук, профессор; декан факультета психологии ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет»

Болотова Алла Константиновна – доктор психологических наук, профессор; профессор департамента психологии факультета социальных наук ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

Хотинец Вера Юрьевна – доктор психологических наук, профессор; заведующий кафедрой общей психологии ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»

Защита диссертации состоится «26» мая 2021 г. в 15:00 часов на заседании диссертационного совета МГУ.19.04 Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова по адресу: 125009, г. Москва, улица Моховая, дом 11, строение 9, аудитория 215
E-mail: us@psy.msu.ru

С диссертацией можно ознакомиться в отделе диссертаций научной библиотеки МГУ имени М.В.Ломоносова (Ломоносовский просп., д. 27), на сайте ИАС «ИСТИНА» (<https://istina.msu.ru/dissertations/357577258/>) и на сайте Научно-консультативного совета РАО и РПО (<http://psy-science-council.ru/dissertaions/>).

Автореферат разослан «__» апреля 2021 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета МГУ.19.04
кандидат психологических наук, доцент

Р.С. Шилко

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность исследования. Переговоры стали объектом широкого научного анализа во второй половине XX века на фоне поиска путей преодоления международной напряженности и конфликтов, ускорения процессов интеграции и глобализации (Анцупов, Шипилов, 2004; Асмолов, Солдатова, Нестик, Терехова, Евдокименко, 2007; Гришина, 2007; Лебедева, 1999, 2010, 2017; Мاستенбрук, 1993; Мокшанцев, 2002; Фишер, Юри, 1992; Bacharach, Lawler, 1981; Brock, 1982; Drucman, 1994, 1998; Gulliver, 1979; Pruitt, 1981; Raiffa, 1982; Zartman, Berman, 1982 и др.).

Переговоры рассматриваются как инструмент разрешения конфликтов (Анцупов, Шипилов, 2004; Большаков, Несмелова, 2001; Бороздина, 2006; Ворожейкин, Кибанов, Захаров, 2004; Громова, 2000; Дмитриев, 2000; Зайцев, 2001 и др.); исследуются социальные аспекты взаимодействия в переговорном процессе (Андреева, 2009; Болотова, Жуков, Петровская, 2020; Леонтьев А.А., 1997; Karras, 1970, 1974; Kogan, Lamm, Trommsdorff, 1972; Ringer, 1973 и др.); в ряде работ описана феноменология субъективного восприятия ситуации переговоров (Abel, 1963; Golan, 1976; Dean, 1966; Kaufman, 1988 и др.). Исследователи-практики проявляют большой интерес к изучению процессуальных сторон ведения переговоров (Базаров, 2014; Базаров, Кутуев, 2016; Куницына, Казаринова, Погольша, 1995; Курбатов, 1995; Лебедева, 1999, 2010, 2017; Мастенбрук, 1993; Мокшанцев, 2002; Почепцов, 2001; Bartos, 1974; Harsany, 1977; Jonsson, 1991; Rapoport, 1966; Young, 1975 и др.).

В рамках изучения процессуальных аспектов переговорного процесса рассматриваются факторы выбора тактик и стратегий взаимодействия в переговорах (Анцупов, Баклановский, 2013; Богданов, Зазыкин, 2004; Гришина, 2007; Дмитриев, 2000; Леонов, 2006; Хасан, 2018; Gelfand, Brett, 2004 и др.) и изучаются стили ведения переговоров (Аргентова, 1984; Курбатов, 1995; Субботский, 1977; Фишер, Шапиро, 2015; Фишер, Юри, 1992; Alfredson, Cungu, 2008; Bazerman, 1991, 1992; Walton, McKersie, 1965; Zartman, 1976; Zartman, Berman, 1982 и др.).

Переговорный процесс развивается во взаимодействии участников, для которых характерно разнообразие когнитивных и эмоциональных (в частности, валентность проявляемых эмоционально-лицевых экспрессий) реакций в ситуациях прогнозирования риска и личностного выбора, а также понимание неопределенности самой ситуации межличностного взаимодействия и дефицита информации о противоположной стороне (Асмолов, Солдатова, Нестик, Терехова, Евдокименко, 2007). В ряде исследований показано, что чем более неоднозначной является переговорная ситуация и чем менее ясны намерения партнера по переговорам, тем большее влияние на протекание переговорного процесса будут оказывать отдельные индивидуальные характеристики личности участников переговоров (Drusman, 1994, 1998; Кальер, 2000; Лебедева, 2010, 2017; Никольсон, 1962).

Несмотря на разработанность подходов к изучению переговоров, стадий их ведения и элементов переговорного процесса, роли отдельных личностных характеристик при ведении переговоров, недостаточно изученными остаются феномен переговорного стиля личности и предикторы его выбора, влияние системы индивидуальных характеристик личности участника переговоров на прогнозирование как способ снижения неопределенности хода предстоящих переговоров, особенности проведения переговоров в ситуации кросс-культурного взаимодействия.

Цель: изучение роли индивидуальных характеристик личности при прогнозировании хода переговорного процесса.

Объект: индивидуальные характеристики личности субъекта переговоров в ситуации неопределенности.

Предмет: вклад совокупности индивидуальных характеристик личности субъекта в прогнозирование хода переговорного процесса в ситуации неопределенности.

Основная гипотеза исследования: индивидуальные характеристики личности, опосредующие процесс принятия решения в ситуации неопределенности, определяют прогнозирование хода предстоящих переговоров.

Частные гипотезы исследования:

1. Предпочитаемый стиль ведения переговоров обусловлен различным сочетанием индивидуальных характеристик личности переговорщика.
2. Прогнозирование хода предстоящих переговоров обуславливается такими индивидуальными характеристиками личности участников переговоров, как уровень эмоционального и культурного интеллекта, толерантность к неопределенности, импульсивность и стиль ведения переговоров.
3. Присущий субъекту стиль ведения переговоров связан с валентностью воспроизводимых эмоционально-лицевых экспрессий.

В соответствии с поставленной целью выдвинуты **задачи** исследования.

Теоретические:

1. На основе анализа исследований систематизировать современные подходы к переговорам как одной из форм межличностного и межкультурного общения в ситуации неопределенности.
2. Проанализировать различные типы переговоров и стили их ведения.
3. Выделить и раскрыть содержание индивидуальных характеристик личности, влияющих на индивидуальный переговорный стиль и прогнозирование хода предстоящих переговоров.

Методические:

4. Разработать программу эмпирического изучения роли индивидуальных особенностей личности в выборе стиля ведения переговоров и прогнозировании хода предстоящих переговоров.
5. Разработать и апробировать методический инструментарий для оценки переговорного стиля личности.
6. Разработать и апробировать эмпирическую процедуру исследования особенностей восприятия и воспроизведения эмоционально-лицевых экспрессий как проявлений эмоционального интеллекта в ситуации переговорного процесса.

Эмпирические:

7. Исследовать корреляционные и предикативные связи уровня эмоционального интеллекта, культурного интеллекта, валентности этнического стереотипа, толерантности к неопределенности, импульсивности со стилем ведения переговоров и прогнозированием хода предстоящих переговоров.

8. Проанализировать роль переговорного стиля субъекта при прогнозировании им хода предстоящих переговоров.

9. Изучить особенности воспроизведения субъектом эмоционально-лицевых экспрессий как составляющих эмоционального интеллекта при прогнозировании хода переговоров.

Теоретико-методологической базой исследования выступили положения культурно-деятельностного (Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев и др.) и историко-эволюционного (А.Г. Асмолов) подходов; концепции и идеи психологии социального познания, социальной перцепции, социального действия и субъект-субъектного подхода (Г.М. Андреева, А.А. Бодалев, М. Вебер, В.А. Лабунская, Т. Парсонс, А.В. Петровский, Ю. Хабермас и др.); положения психологии переговоров о содержании переговорного процесса и стилях ведения переговоров (М. Айзенхарт, М.М. Лебедева, В. Мастернбрук, М. Спэнгл, Т. Alfredson, М. Bazerman, А. Cungu, D. Drucman, J. Keltner и др.); идеи стилевого подхода в психологии (А. Адлер, Р. Гарднер, Е.Т. Соколова, Р. Стернберг, Г. Уиткин, М.А. Холодная и др.); положения психологии неопределенности (А.Г. Асмолов, Т.В. Корнилова, Д.А. Леонтьев и др.), вероятностного выбора и прогнозирования (Г.Е. Журавлев, В.А. Иванников, Б.Ф. Ломов, О.К. Тихомиров, Е.А. Сергиенко, Е.Н. Сурков, И.Ф. Фейгенберг и др.); идеи и положения психологии межкультурной коммуникации (Г.У. Солдатова, Т.Г. Стефаненко и др.), в том числе концепция культурного интеллекта (S. Ang, P. Earley, C. Koh, L. Van Dyne и др.); различные модели эмоционального интеллекта (Д.В. Люсин, Е.А. Сергиенко, D. Caruso, J. Mayer, R. Roberts, P. Salovey и др.) и представления о базовых эмоциях и восприятии лицевой экспрессии (В.А. Барабанщиков, Л. Изард, П. Экман и др.).

Методы:

1. *Теоретические:* сравнительный анализ литературы и цифровых информационных ресурсов, позволяющий обосновать актуальность темы и охарактеризовать современное состояние рассматриваемой проблемы; анализ различных подходов к феномену переговоров и переговорных стилей; анализ

различных теоретических и прикладных аспектов эмоционального и культурного интеллектов, толерантности к неопределенности и импульсивности для выявления их роли при прогнозировании переговорного процесса.

2. *Психодиагностический метод с применением следующих методик сбора фактического материала:*

Для определения уровня эмоционального интеллекта личности: Тест эмоционального интеллекта Мэйера-Сэловея-Карузо (MSCEIT) (Сергиенко, Ветрова, 2010).

Для определения уровня культурного интеллекта личности: Опросник «Культурный интеллект» (Солдатова, Чигарькова, Рассказова, 2018).

Для определения эмоционально-оценочного компонента этнического стереотипа: Диагностический текст отношения (Солдатова, 1998).

Для выделения переговорного стиля: Опросник «Методика оценивания переговорного стиля» (МОПС) (Солдатова, Гасимов, 2019).

Для оценки толерантности личности к неопределенности: Опросник «Толерантность-интолерантность к неопределённости» (Корнилова, 2011).

Для оценки уровня импульсивности субъекта: Опросник «I7» (Корнилова, 2011).

Для определения функционального состояния: Тест дифференцированной самооценки функционального состояния «САН» (Доскин и др., 1973).

3. *Квазиэкспериментальный метод, включающий:*

прогностическую оценку хода предстоящих переговоров: авторская модификация методики семантического дифференциала (Петренко, 1983);

оценку способностей к восприятию и воспроизведению эмоций: авторская разработка – эмпирическая процедура оценивания навыков восприятия и воспроизведения эмоций с использованием аппаратных программных комплексов: Noldus FaceReader 4 и SMI RED 120 (Солдатова, Гасимов, 2018).

4. *Методы обработки результатов исследования:* корреляционный анализ, регрессионный анализ, двухфакторный дисперсионный анализ (метод

общей линейной модели). Для обработки данных использованы MS Office Excel 2017 и статистический пакет IBM SPSS Statistics 22.

Выборка. В исследовании приняли участие студенты и слушатели программ повышения квалификации и дополнительного образования различных факультетов МГУ имени М.В.Ломоносова. Общий **объем выборочной совокупности** составил 1653 респондента, из которых 808 мужчин и 845 женщин. Отбор респондентов проведен с учетом уравнивания количества участников исследования по полу в различных возрастных группах.

Научная новизна диссертационной работы. Переговорный процесс изучен в аспекте принятия и преодоления ситуации неопределенности; прогнозирование хода переговоров рассмотрено как ориентировка субъекта в предстоящих переговорах, актуализирующая, в том числе, индивидуальные характеристики личности участников, что вносит вклад в разработку теоретических основ психологии переговоров.

Впервые выделены и проанализированы различные сочетания индивидуальных характеристик личности участника переговоров, влияющие на прогнозирование хода переговорного процесса и снижающие его неопределенность: индивидуальный переговорный стиль, проявление эмоционального интеллекта в особенностях восприятия и воспроизведения эмоционально-лицевых экспрессий, уровень культурного интеллекта и валентность эмоционально-оценочного компонента этнического стереотипа, толерантность к неопределенности и импульсивность.

Уточнено содержание и процессуальные особенности дистрибутивного и интегративного стилей ведения переговоров и обосновано выделение интегративного стиля, ориентированного на партнера, и интегративного стиля, ориентированного на ситуацию, что способствовало более детальному анализу специфики влияния различных сочетаний индивидуальных характеристик личности переговорщиков на прогнозирование хода предстоящих переговоров.

Эмпирически установлены и проанализированы связи и взаимозависимости уровня эмоционального и культурного интеллекта, толерантности к неопределённости и импульсивности личности с переговорным стилем и прогнозированием хода переговоров.

Разработан и апробирован опросник «Методика оценивания переговорного стиля личности» (МОПС), позволяющий дифференцировать три стиля ведения переговоров: «Дистрибутивный стиль», «Интегративный стиль, ориентированный на партнера» и «Интегративный стиль, ориентированный на ситуацию» (Солдатова, Гасимов, 2019). Для анализа особенностей восприятия и воспроизведения эмоционально-лицевых экспрессий разработана процедура эмпирической оценки этих аспектов эмоционального интеллекта с использованием аппаратно-программных комплексов по распознаванию эмоциональных экспрессий и детекции глазодвигательной активности (Солдатова, Гасимов, 2018).

Теоретическая значимость исследования. В контексте анализа переговоров как формы общения в ситуации неопределенности исследованы и операционализированы дистрибутивный и интегративный стили ведения переговоров. Выделены факторы, снижающие неопределенность переговорной ситуации и влияющие на прогнозирование хода переговоров: переговорный стиль, уровень эмоционального и культурного интеллекта, толерантность к неопределенности и импульсивность, что расширяет общепсихологическое понимание предвосхищающей активности личности.

Опора на теоретически обоснованные и эмпирически верифицированные методические инструменты, включающие опросник «Методика оценивания переговорного стиля» (МОПС) и эмпирическую процедуру для оценки навыков восприятия и воспроизведения эмоций с использованием аппаратных программных комплексов по распознаванию эмоций и детекции глазодвигательной активности, позволяет комплексно изучать роль индивидуальных характеристик личности субъекта в прогнозировании хода предстоящих переговоров.

Практическая значимость работы состоит в возможности использования выявленных особенностей влияния индивидуальных характеристик личности субъекта на прогнозирование хода переговорного процесса при разработке программ профессиональной подготовки будущих психологов-переговорщиков и повышения квалификации практикующих специалистов; диагностике, оценке

и коррекции индивидуальных характеристик личности участников переговоров для осознанного выбора и использования субъектом переговорных стилей, тактик и стратегий; для психологического анализа переговорного процесса и консультационно-коррекционной работы по совершенствованию навыков переговорщика и переговорного процесса в целом.

Надежность и достоверность полученных результатов обеспечивается опорой на теоретические положения отечественных и зарубежных подходов; репрезентативностью выборки; применением адекватных предмету и задачам исследования методов регистрации, статистической обработки и анализа данных; организацией эмпирических процедур сбора и обработки данных в соответствии со стандартами экспериментальной психологии.

Положения, выносимые на защиту:

1. Существующие трактовки переговоров, с одной стороны, как конфронтации и конкуренции, а с другой стороны – как способа разрешения противоречий и достижения совместных соглашений в ситуации конкурирующих альтернатив, обуславливают выделение и операционализацию дистрибутивного и интегративного стилей ведения переговоров.

2. Стил ь ведения переговоров может быть ориентирован на партнера или на ситуацию на основании сочетания процессуальных составляющих переговоров и личностных характеристик их участников.

3. Прогнозирование как способ снижения неопределенности хода предстоящих переговоров осуществляется субъектом на основании собственных интеллектуально-личностных характеристик, а также предполагаемых индивидуальных особенностей возможного партнера.

4. Сочетания показателей эмоционального и культурного интеллектов, толерантности к неопределенности, валентности этнических стереотипов по отношению к представителям другой культуры и импульсивность субъекта определяют переговорный стиль субъекта и характер прогнозирования предстоящих переговоров.

5. Разработанные методические инструменты «Методика оценивания переговорного стиля» (МОПС) и эмпирическая процедура для оценки навыков

восприятия и воспроизведения эмоций являются надежными психодиагностическими инструментами, позволяющими анализировать роль сочетаний интеллектуально-личностных характеристик субъекта при прогнозировании им хода предстоящих переговоров.

Апробация результатов. Результаты исследования представлены на: XIX Европейской конференции по движению глаз (ЕСЕМ 2017) (2017); XIX Всемирном конгрессе по психофизиологии (2018); обсуждены на Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов» (2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019); XIII Международной научно-практической конференции молодых ученых «Векторы развития современной России: от формирования ценностей к изобретению традиций» (2014); конференции «От истоков к современности (130 лет организации психологического общества при Московском университете)» (2015); конференции «Ломоносовские чтения» (2018); заседаниях кафедры психологии личности факультета психологии МГУ имени М.В.Ломоносова (2018, 2019, 2020).

Результаты исследования включены в содержание курса «Теория и практика переговоров», реализуемого на факультете психологии МГУ имени М.В. Ломоносова.

Структура диссертации: диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, выводов, списка литературы (390 наименований, из них 169 – на иностранных языках), 3 приложений. Текст работы изложен на 195 страницах (объем основного текста работы – 158 страниц). Работа проиллюстрирована 3 рисунками и 26 таблицами.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ

Во Введении обоснована актуальность проблемы и степень её разработанности; формулируются цель, объект, предмет, гипотезы и задачи исследования; рассмотрены теоретико-методологические основания, методы исследования, научная новизна, теоретическая и практическая значимость работы; изложены положения, выносимые на защиту.

В первой главе «Психологическое исследование феномена переговоров» представлены результаты обзорно-аналитического исследования, в котором раскрываются концептуальные подходы к феномену переговоров; рассматриваются его процессуальные и содержательные характеристики, стили ведения переговоров и их связи с интеллектом субъекта.

В первом параграфе «Переговоры как предмет психологического исследования» приведены подходы к пониманию и содержанию переговоров как разновидности общения; их структурные, процессуальные и содержательные особенности.

Анализ литературы показал, что существуют разнообразные трактовки содержания понятия «переговоры»: «универсальное и древнее средство общения, которое способствует нахождению согласия там, где интересы не сходятся, а взгляды либо мнения расходятся» (Анцупов, Шипилов, 1999, с. 10); «обсуждение для заключения соглашения между кем-либо по какому-либо вопросу; обмен сведениями, мнениями» (Мокшанцев, 2002, с. 8); «попытка достижения сторонами оптимального компромисса при наличии исходных противоположных интересов» (Бардиер, 2002, с. 33); орудие разрешения конфликтов и споров для заключения договоренностей и оформления взаимных обязательств (А.Я. Анцупов, М. Бабосов, А.Г. Болынаков, О.Н. Громова, А.В. Дмитриев, А.К. Зайцев, М.М. Лебедева, К. Лоренц, М.Ю. Несмелова, К. Райт, В.О. Рукавишников, А.Н. Харитонов, В.Н. Шаленко, А.И. Шепилов).

В настоящем исследовании переговоры понимаются как «совместная практическая деятельность двух или более участников в условиях одновременного совпадения и расхождения интересов сторон, опосредованная общением и направленная на решение той или иной проблемы» (Лебедева, 2010, с. 31).

«Ресурсным планом анализа» (Асмолов, 2014) переговорного процесса послужили положения основных подходов к изучению переговоров: игровой подход (Bartos, 1974; Harsany, 1977; Rapoport, 1966; Young, 1975); нормативный подход (Bacharach, Lawler, 1981; Brock, 1982; Gulliver, 1979; Raiffa, 1982; Strauss, 1978); когнитивный подход (Bazerman, 1991; 1992; Jonsson, 1991); процессуальный подход (Abel, 1963; Calero, 1979; Corffin, 1973; Cohen, 1982; Dean, 1966; Golan, 1976; Karras, 1970, 1974; Nierenberg, 1968, 1971; Ringer, 1973; Robertson, 1965; Scheerer, 1980; Tanter, 1974; Van Thijn, 1978; Zartman, 1976); фазовая модель (Albeda, 1975; Brock, 1982; Douglas, 1962; Gulliver, 1979; Himrnelmann, 1971; Zartman, Berman, 1982); межличностный подход (Андреева, 2000; Базаров, 2007; Белинская, 2005; Baron, 1971; Benton, 1975; Benton, Kelley, Liebling, 1974; Eisenberg, 1976; Homstien, 1965; Kelley, Stahelski, 1970; Kogan, Lamm, Tremons Dorf, 1972; Morly, Stephenson, 1977; Pranof, Tedeschi, 1968; Pruitt, Drews, 1969; Rubin, Brow, 1975; Vidmar, 1971; Wall, 1977); конструирование социальных действий (Вебер, 1990); теория социальных действий Т. Парсонса (Парсонс, 2000); концепция коммуникативных действий Ю. Хабермаса (Хабермас, 2000, 2001; Фурс, 2000).

Выделены основные отличительные от других видов общения характеристики переговоров:

- Переговоры являются формой интерактивного общения, когда участники переговоров могут оказывать воздействие на развитие переговорной ситуации.

- Преобладание над коммуникативным мотивом мотива достижения результата, который может быть реализован исключительно с помощью коммуникативных средств и который в ходе переговорного процесса может корректироваться в зависимости от изменения ситуации и поведения собеседника (Леонтьев А.А., 1999; Евдокименко, 2010).

- Частичное пересечение интересов сторон переговоров, что определяет их взаимозависимость и стремление к совместному решению проблемы (Лебедева, 2010; Мокшанцев, 2002) и способствует самопознанию переговорщиков, пониманию обсуждаемых проблем и событий, анализу социальных действий (Керхан, 2006; Куницына, 2002; Луман, 1991).

– Наличие проблемы, требующей решения при несовпадении интересов сторон переговоров, или стремление участников к совместному решению обсуждаемой проблемы (Анцупов, Шипилов, 1999; Корнелиус, Фейр 1993; Лебедева, 2010).

Во втором параграфе «Переговоры как ситуация неопределенности» раскрыты различные аспекты исследования ситуации неопределенности, описаны источники и виды неопределенности, рассмотрен конструкт «толерантность к неопределенности», выделены характеристики переговорного процесса как ситуации неопределенности.

Показано, что неопределённость ситуации исследуется в психологии в связи с различными характеристиками и аспектами поведения личности в подобных ситуациях: неполнота знаний о реальности и непредсказуемость ситуации для субъекта (Асмолов, 1986; 2002); осуществление личностного выбора принятия решения (Abbot, 2005; Асмолов, 2001; Василюк, 1997; Канеман, Словик, Тверски, 2005; Козелецкий, 1979; Корнилова, 1997; 1997; 2002; 2003; 2005; 2009; Леонтьев Д.А., 2000; Леонтьев Д.А., Пилипко, 1995; Мандрикова, 2006, 2006; Мадди, 2005 Солнцева, 1997; Солнцева, Корнилова, 1999; Степаносова, 2004; Степаносова, Корнилова, 2006); потеря или кризис идентичности (Белинская, Араканцева, 1999; Берне, 1997; Божович, 1997; Гусев, 2011; Драгунова, 1997; Иванушкина, 1998; Кон, 1989; Корнилова, Чумакова, Корнилов, Новикова, 2010; Луковицкая, 1998; Массен, Конджер, Каган, Хьюстон, 1997; Овчинникова, 2007; Фролов, 1997; Шалаев, 2007; Эриксон, 1996; Budner, 1962; Hofstede, 1980; Kornilova, Kornilov, 2010); процесс самоопределения и прогнозирования возможного (Смирнов, Чумакова, Корнилова, 2016).

Рассматривается роль толерантности к неопределенности, понимаемой как готовность принимать альтернативные исходы и интерпретации ситуации, в контексте проблемы успешности деятельности (Гусев, 2011; Корнилова, Чумакова, Корнилов, Новикова, 2010; Луковицкая, 1998; Шалаев, 2007; Budner, 1962; Hofstede, 1980; Kornilova, Kornilov, 2010) и личностной и мотивационной регуляции выбора (Асмолов, 2001; Василюк, 1997; Мандрикова, 2006, 2006; Мадди, 2005; Леонтьев Д.А., 2000; Леонтьев Д.А., Пилипко, 1995 и др.).

Выделены факторы, обуславливающие неопределенность процесса

переговоров: совпадение или расхождение интересов сторон; взаимозависимость интересов и деятельности участников переговоров; равноправие участников при ведении переговоров и принятии решений, но не равенство их позиций; вариативность путей достижения целей переговоров; недостаток или неполнота информации относительно целей, интересов, позиций и личностных характеристик друг друга; неоднородность переговорного процесса, обусловленного наличием стадий, отличающихся по задачам, решаемым участниками переговоров; постоянное изменение переговорной ситуации в зависимости от действий партнеров и целенаправленного влияния переговорщиков на ситуацию в целях ее изменения в нужном им направлении; неизвестность имеющихся у партнера альтернатив обсуждаемому решению (Best Alternative to a Negotiated Agreement – BATNA); необходимость либо выбора только одного варианта действия в условиях недостатка информации о последствиях выбора каждого из имеющихся вариантов, либо самостоятельной разработки альтернатив и выдвижения гипотез о последствиях их применения (Лебедева, 2010, 2017).

В третьем параграфе «Индивидуальные характеристики личности и прогнозирование хода переговорного процесса» содержится анализ различных подходов к пониманию содержания прогнозирования, описана его роль в переговорном процессе, рассматривается вопрос о связи прогнозирования с индивидуальными характеристиками личности переговорщика с целью снижения вероятностной неопределённости переговорной ситуации.

Теоретическими предпосылками исследования выступили положения о регуляторной функции прогнозирования при принятии решения (Корнилова, 2016; Ломов, Сурков, 1980; Сергиенко, 1997 и др.); о прогнозировании как порождении образов будущего в ходе взаимодействия человека с миром (Рубинштейн, 1997) или в психологических системах, будучи одновременно представленными в сознании когнитивными и эмоциональными составляющими (Клочко, 2005); о вероятностном характере прогнозирования (Фейгенберг, Иванников, 1978; Фейгенберг, 1986). Прогнозирование связано с характеристиками целостного «образа мира, представляющего собой активность субъекта по генерации гипотез разного уровня» (Смирнов, 2005, с. 65; Смирнов,

Чумакова, Корнилова, 2016); «построением человеком субъективного образа проблемы, выбором и раскрытием направлений возможного изменения ситуации своими действиями» (Корнилова, 2016, с. 22).

Подчеркивается, что прогнозирование хода переговоров представляет собой создание образа будущих переговоров, включающего информацию о проблеме, целях, задачах, интересах не только собственных, но и противоположной стороны; о предпочитаемых стилях ведения переговоров; об индивидуальных характеристиках личности переговорщиков; понимании смысла вербального и невербального поведения; характере отношений партнеров; особенностях восприятия и оценки действий друг друга и др.

Показано, что неопределенность переговорного процесса, характеризующаяся дефицитом информации о ситуации и о партнере, может быть преодолена путем учета индивидуальных характеристик личности переговорщиков; обосновывается, что в качестве таких характеристик могут выступать особенности проявления эмоционального и культурного интеллекта, толерантность к неопределенности и импульсивность.

В четвертом параграфе «Типы переговоров и стили их ведения» рассматриваются различные классификации переговоров и типологии стилей их ведения.

Отмечается, что существуют различные подходы к классификации и типологизации переговоров. В качестве критериев исследователи выделяют: характер коммуникации (официальные и неофициальные); цели участников (индивидуалистические, коллективные/социальные); направленность и характер взаимодействия между сторонами (конфликт, спор, общение); сферы применения (экономические и трудовые, политические и межкультурные, военные и экстремальные, бытовые и семейные); наличие посредников (прямые, через посредника, при участии посредника); интенсивность (активные, пассивные, медленные); доступность информации для общественности (открытые, закрытые, конфиденциальные) (Большаков, Несмелова, 2001; Мокшанцев, 2002; Walton, McKersie, 1965); превалирующую ориентацию: мягкий подход, жесткий подход (Ниренберг, 1997; Шермеррон, Хант, Осборн,

2004; Фишер, Юри, 1992), интегративные, дистрибутивные (Кэлтнер, 1994; Спенгл, Айзенхарт, 2009; Alfredson, Cungu, 2008).

Проанализированы выделенные в литературе стили ведения переговоров (Аргентова, 1984; Гришина, 2007; Кармин, 1999; Курбатов, 1995; Лебедева, 1999; Мاستенбрук, 1993; Субботский, 1977).

В качестве обобщающих различные подходы к содержанию, типам, характеристикам ситуации, мотивационной и межличностной ориентаций участников и их социальных установок рассматриваются интегративный и дистрибутивный стили ведения переговоров; выделяются их содержательные и процессуальные особенности; обосновывается дифференциация этих стилей с учетом отношения переговорщика к ситуации в целом и к партнеру, в частности (Кэлтнер, 1994; Спенгл, Айзенхарт, 2009; Фишер, Юри, 1992; Alfredson, Cungu, 2008).

Подчеркивается необходимость разработки методического инструментария для определения и оценки переговорных стилей.

В пятом параграфе «Проблема восприятия эмоций в переговорном процессе» раскрыты подходы к пониманию и содержанию эмоционального интеллекта личности и входящего в его структуру восприятия эмоционально-лицевых экспрессий в контексте предвосхищения хода переговорного процесса.

Приводятся подходы к трактовке и структуре эмоционального интеллекта, его роли в мышлении, самореализации, управлении эмоциями, межличностном взаимодействии и социальной адаптации (И.Н. Андреева, Р. Бар-Он, Д. Гоулман, М. Зайднер, Д. Карузо, Д.В. Люсин, Дж. Майер, Дж. Мэттьюис, Р. Робертс, К. Саарни, Е.В. Сидоренко, П. Сэловей, и др.).

Отмечается, что проявление эмоционального интеллекта связано с особенностями социальной ситуации (Дервянко, 2009), самооценкой интеллекта (Новикова, Корнилова, 2012), толерантностью к неопределенности (Новикова, Корнилова, 2012), умениями, связанными со скоростью и точностью восприятия, и корректному воспроизведению эмоционально-лицевых экспрессий (Барабанщиков, 2012; Люсин, Овсянникова, 2015 и др.).

Подчеркивается, что несмотря на изучение роли эмоционального интеллекта в процессе переговоров (Лебедева, 2017), недостаточно

исследованными остаются влияние его частных проявлений в форме восприятия эмоционально-лицевых экспрессий на выбор стиля и прогнозирование хода переговорного процесса.

В заключении главы приведены **выводы**, обобщающие проведенный теоретический анализ:

1. Переговоры являются особым видом общения, характеризующимся преобладанием мотива достижения результата над коммуникативным мотивом; пересечением интересов сторон, что обуславливает их взаимозависимость; наличием проблемы, требующей своего решения, при конфликте интересов и целей участников.

2. Неопределенность ситуации переговоров проявляется в динамическом соотношении целей, задач, интересов сторон, неравенстве в возможности принятия решения, неизвестности истинных мотивов и стремлений участников и имеющихся у них альтернативных вариантов обсуждаемому решению.

3. Переход от конфронтации и конфликта к сотрудничеству и переговорам обуславливает выделение и использование определенных стилей ведения переговоров: дистрибутивного и интегративного.

4. Дистрибутивный стиль характеризуется стремлением к достижению своих целей и удовлетворению собственных интересов любой ценой, даже ценой прекращения отношений в будущем; постановкой личных приоритетов выше социальных и отсутствием заботы о достижении другой стороной своих целей в переговорах. Интегративный стиль основывается на совместном «создании» понимания проблемы и интеграции интересов и потребностей участников; предполагается, что цели участников совместимы, а результатом решения проблем станут взаимовыгодные для обеих сторон соглашения; переговоры характеризуются открытым, совместным использованием информации, готовностью доверять друг другу, обменом ценностями и интересами, ведением корректной дискуссии.

5. Составляющей этапа подготовки к переговорам выступает прогнозирование хода переговоров, понимаемое как деятельность по предварительной ориентировке в предстоящих переговорах, содержание которой включает цели, задачи, интересы, позиции участников, их

индивидуальные характеристики личности, присущие переговорные стили, особенности межличностных отношений и восприятия партнерами друг друга. Анализ эмпирических данных позволяет предположить, что на прогнозирование хода переговоров, в том числе кросс-культурных, могут оказывать влияние следующие индивидуальные характеристики личности участников переговоров: уровень эмоционального интеллекта, уровень культурного интеллекта и присущие субъекту этнические стереотипы, толерантность к неопределенности, импульсивность, предпочитаемый переговорный стиль.

6. Прогнозирование хода предстоящих переговоров на основании учета указанных интеллектуальных, стилевых и индивидуальных характеристик личности партнеров по переговорам выступает способом снижения неопределенности переговорной ситуации. Проведенный анализ содержания переговорного процесса и прогнозирования хода переговоров показал, что недостаточно разработанной остается проблема роли индивидуальных характеристик личности при прогнозировании хода предстоящих переговоров.

7. Выявлено отсутствие методических инструментов по выделению и оценке индивидуального переговорного стиля личности, что ставит задачу по разработке и апробации методики дифференциации и оценивания переговорного стиля.

Вторая глава «Разработка и апробация методических средств исследования» посвящена конструированию и верификации методического инструментария для оценивания переговорного стиля (исследование 1) и навыков субъекта по восприятию и воспроизведению эмоционально-лицевых экспрессий (исследование 2).

В первом параграфе «Опросник «Методика оценивания переговорного стиля» (МОПС) (Исследование 1)» представлены результаты разработки и апробации методического инструментария для оценивания переговорного стиля личности.

Существующие на сегодняшний день диагностические инструменты для анализа поведения человека в ситуации межличностного общения (Собчик, 1990; Латынов, 1995; Братченко, 1997; Фетискин и др., 2002; Гришина, 2007) направлены на оценку актов поведения в общении и изучение личностных

особенностей, проявляющихся в процессе межличностного взаимодействия, а не на оценку выраженности индивидуального стиля поведения субъекта в переговорном процессе как разновидности общения в ситуации неопределенности.

Основываясь на результатах теоретического анализа исследований стилей ведения переговоров (Аргентова, 1984; Кармин, 1999; Куницына и др., 2001; Курбатов, 1995; Латынов, 1995; Мастенбрук, 1993; Субботский, 1997; Фишер, Юри, 1992; Фишер, Шапиро, 2015; Alfredson, Cungu, 2008; Walton, McKersie, 1965 и др.), посвященных изучению, с одной стороны, интегративно-дистрибутивного континуума, а с другой, роли индивидуальных особенностей личности переговорщика и отношений между партнерами по переговорам, нами разработана «Методика оценки переговорного стиля» (МОПС).

Опросник состоит из пунктов, в основе содержания которых лежит соотношение процессуальных составляющих и элементов переговорного процесса (Фишер, Шапиро, 2015). Каждый пункт представляет из себя утверждение, степень своего согласия с которым участник исследования должен оценить с точки зрения того, насколько это утверждение соответствует его стилю ведения переговоров.

Апробация методики проводилась на выборке в 776 человек (386 мужчин и 390 женщин в возрасте от 15 до 70 лет) и включала следующие процедуры: экспертная оценка и анализ согласованности мнений экспертов, выделение факторной структуры, расчёт надежности и надежности-согласованности, проверка конструктивной валидности и тест-ретестовой надежности.

Для подтверждения соответствия пунктов методики их расположению на интегративно-дистрибутивном континууме проведена экспертная оценка. Согласованность экспертных оценок находится на уровне $W > 0,6$, что свидетельствует о высокой степени согласованности мнений экспертов.

Все пункты методики разделяются на три шкалы: «Дистрибутивный стиль» (Д), «Интегративный стиль, ориентированный на партнера» (ИП) и «Интегративный стиль, ориентированный на ситуацию» (ИС). Для проверки предложенного в методике отнесения пунктов к рассматриваемым трем шкалам проведен эксплораторный факторный анализ. В первый фактор с положительной

нагрузкой вошло 12 пунктов, каждый из которых относится к шкале Д; во второй – 9 пунктов, относящихся к шкале ИП; в третий – 13 пунктов, составляющих шкалу ИС. Это позволяет сделать вывод о совпадении предложенного нами содержания стилей ведения переговоров с данными психометрической оценки.

Вычислен коэффициент надежности α -Кронбаха и надежность-согласованность каждой шкалы (см. таблицу 1). Полученные результаты свидетельствуют о высокой степени надежности пунктов.

Таблица 1.

Психометрические показатели МОПС.

Шкала	α -Кронбаха	Корреляция Пирсона между половинами шкал (r)	Значение с поправкой Спирмена-Брауна	Тест-ретестовая надежность (r)
Д ^а	,752	,344 (p=,000)	,511	,294 (p=0,04)
ИП	,694	,145 (p=,000)	,253	,530 (p=0,000)
ИС	,628	,215 (p=,000)	,215	,424 (p=0,002)

Для вычисления конструктивной валидности посчитана корреляция (по критерию Пирсона) между шкалами МОПС и шкалами опросника К. Томаса и Р. Киллмана «Определение способов регулирования конфликтов». Показано отсутствие значимых корреляций между шкалами МОПС и шкалами опросника К. Томаса и Р. Киллмана. В отличие от опросника «Определение способов регулирования конфликтов», предназначенного для оценки стратегий поведения в конфликте, МОПС позволяет оценить переговорные стили, тем самым расширяя возможности анализа переговорного процесса.

Кроме того, для проверки тест-ретестовой надежности измеряемых методикой показателей собран дополнительный эмпирический материал на основе повторного заполнения МОПС: два среза данных на одной и той же группе респондентов с разницей в 5 месяцев. Объем выборочной совокупности составил 50 испытуемых в возрасте от 17 до 19 лет, 20 мужчин и 30 женщин, студенты факультета психологии МГУ. Рассчитан коэффициент корреляции Пирсона между результатами первого и второго срезов по шкале ИП ($r=,530$; $p=0,000$), ИС ($r=,424$; $p=0,002$), Д ($r=,294$; $p=0,04$). Полученные результаты

^а Здесь и далее: Д – Дистрибутивный стиль; ИП – Интегративный стиль, ориентированный на партнера; ИС – Интегративный стиль, ориентированный на ситуацию

свидетельствуют о высокой ретестовой надежности показателей МОПС, что позволяет использовать МОПС для определения и оценки присущего субъекту переговорного стиля.

Во втором параграфе «Эмпирическая процедура оценивания навыков восприятия и воспроизведения эмоционально-лицевых экспрессий (Исследование 2)» представлена разработанная методическая процедура анализа восприятия и воспроизведения эмоционально-лицевых экспрессий с применением аппаратно-программных комплексов по распознаванию базовых эмоции и детекции глазодвигательной активности.

Эмпирическая процедура представляет собой комплекс специально подобранных средств оценивания эмоциональной компетентности:

- Методика MSCEIT (The Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Tests) в апробации Е.А. Сергиенко и И.И. Ветровой (2008) и опросник «ЭмИн» Д.В. Люсина (2004) для измерения уровня ЭИ.

- Специально разработанный стимульный материал, демонстрирующий базовые эмоции: радость, печаль, гнев, удивление, испуг, отвращение (Гасимов, 2015).

- Аппаратно-программный комплекс по распознаванию эмоций Noldus FaceReader 4, позволяющий оценить степень выраженности экспрессии, состоящей из набора базовых эмоций.

- Аппаратно-программный комплекс регистрации движения глаз (eye-tracker) SMI RED 120, который позволяет оценить количество и продолжительность фиксации взора на той или иной области стимульного материала.

В исследовании приняло участие 114 человек: 64 мужчины и 50 женщин в возрасте от 19 до 22 лет; студенты различных факультетов МГУ имени М.В. Ломоносова. Задача респондента состояла в воспроизведении той эмоционально-лицевой экспрессии, название которой дано на подписи к предъявляемому стимульному материалу. Во время восприятия респондентом стимульного фотоизображения и воспроизведения эмоционально-лицевых экспрессий происходило распознавание его эмоций с помощью FaceReader, и велась детекция глазодвигательной активности с помощью ай-трекера.

Апробация методической процедуры включала три этапа:

На первом этапе анализа для установления связи пола респондента с уровнем его эмоционального интеллекта рассчитаны усредненные показатели ЭИ отдельно для мужчин и для женщин (t-критерий Стьюдента): по шкалам MSCEIT – «Использование эмоций в решении проблем» ($t=54,765$; $p=0,0$) и ЭмИн – «Понимание своих эмоций» ($t=16,171$; $p=0,0$) результаты женщин статистически значимо превосходят результаты мужчин, однако по шкале MSCEIT – «Сознательное управление эмоциями» ($t=5,471$; $p=0,21$) наблюдается обратная ситуация.

На втором этапе проведен анализ показателей глазодвигательной активности при восприятии эмоционально-лицевых экспрессий респондентами как на всей выборке, так и отдельно для мужчин и женщин. Регистрация времени и количества фиксаций осуществлялась с помощью программного комплекса SMI RED. Путем расчёта критерия U Манна-Уитни установлено, что респонденты с высоким уровнем ЭИ совершили меньшее количество фиксаций либо свершали меньшие по длительности фиксации на зоне лица, чем респонденты с низким уровнем ЭИ. С применением метода двухфакторного дисперсионного анализа (общей линейной модели) выявлено, что женщины с высоким уровнем ЭИ совершили меньшее количество фиксаций на зоне лица либо свершали меньшие по длительности фиксации, чем женщины с низким уровнем ЭИ; у мужчин наблюдается обратная ситуация – респонденты с низким уровнем ЭИ совершили меньшее количество фиксаций на зоне лица либо свершали меньшие по длительности фиксации, чем респонденты с высоким уровнем ЭИ.

На третьем этапе проанализированы результаты воспроизведения эмоционально-лицевых экспрессий – умение респондента продемонстрировать мимическое выражение, которое будет распознано программным комплексом FaceReader как та или иная базовая эмоция – в зависимости от уровня ЭИ респондента. Путем расчёта критерия U Манна-Уитни установлено, что респонденты с высоким уровнем ЭИ воспроизводили эмоции точнее, чем респонденты с низким уровнем ЭИ. С применением метода двухфакторного дисперсионного анализа (общей линейной модели) выявлено, что женщины с

высоким уровнем ЭИ демонстрировали экспрессии, в большей степени соответствующие демонстрируемому стимульному материалу, чем женщины с низким уровнем ЭИ. У мужчин наблюдается обратная ситуация: мужчины с высоким уровнем ЭИ воспроизводили изображенные на стимульном материале эмоции хуже, чем мужчины с низким уровнем ЭИ.

В заключении главы приведены **выводы**, обобщающие результаты проведенных исследований:

- Разработан и апробирован опросник «Методика оценивания переговорного стиля личности» (МОПС). Экспертная и психометрическая оценки на выборке из 776 человек показали высокую надежность и надежность-согласованность шкал. Выделена трехкомпонентная факторная структура, включающая в себя следующие шкалы: «Дистрибутивный стиль», «Интегративный стиль, ориентированный на партнера» и «Интегративный стиль, ориентированный на ситуацию».

- Рассчитана конструктивная (конвергентная) валидность методики, показавшая, что переговорные стили не соответствуют стратегиям разрешения конфликта в концепции К. Томаса и Р. Киллмана, а представляют собой иной конструкт — «стиль ведения переговоров». Рассчитана тест-ретестовая надежность, свидетельствующая о временной устойчивости предпочитаемого переговорного стиля.

- Разработана эмпирическая процедура для оценки точности восприятия и воспроизведения эмоционально-лицевых экспрессий с использованием аппаратных программных комплексов по распознаванию эмоций и детекции глазодвигательной активности — методика позволяет комплексно анализировать проявления эмоционального интеллекта в ситуации межличностного взаимодействия, в том числе и в переговорах.

- Выявлено, что респонденты с высоким уровнем ЭИ совершали меньшее количество фиксаций на зоне лица либо совершали меньшие по длительности фиксации, чем респонденты с низким уровнем ЭИ. Это свидетельствует о сравнительно высокой скорости восприятия данными людьми демонстрируемых эмоционально-лицевых экспрессий. В ситуации межличностной коммуникации лица с высоким ЭИ быстрее опознают

эмоциональные проявления партнера по общению. Это может быть особенно важно, например, при переговорах, когда один из партнеров «выдает» свое истинное состояние или отношение к ситуации через «микровыражение» эмоции, которое важно успеть опознать и корректно интерпретировать.

– Также респонденты с высоким уровнем ЭИ воспроизводили эмоции лучше, чем респонденты с низким уровнем ЭИ. Это свидетельствует о больших возможностях точно демонстрировать и передавать партнеру по коммуникации свое эмоциональное состояние, корректно воспроизводить именно ту эмоциональную экспрессию, которая точно соответствует текущему моменту взаимодействия.

Третья глава «Эмпирическое исследование роли индивидуальных характеристик личности при прогнозировании хода предстоящих переговоров» посвящена описанию результатов комплексного изучения роли личностных характеристик субъекта в выборе переговорного стиля (исследование 3) и при прогнозировании хода предстоящих переговоров (исследование 4); влияния особенностей восприятия и воспроизведения эмоционально-лицевых экспрессий в ситуации переговоров на прогнозирование хода переговорного процесса (исследование 5).

В первом параграфе «Методы, выборка и процедура исследования» описаны используемые в исследовании методы, охарактеризована выборка, представлена схема исследования.

В исследовании приняло участие 763 респондента: 358 мужчин и 405 женщин в возрасте от 19 до 57 лет. Участнику исследования предлагалось: для определения уровня ЭИ заполнить тест ЭИ Мэйера-Сэловея-Карузо (MSCEIT) (Сергиенко, Ветрова, 2010); для определения уровня КИ – опросник «Культурный интеллект» (Солдатова и др., 2018) и Диагностический текст отношения (Солдатова, 1998); для выявления предпочитаемых переговорных стилей – Методика оценки переговорного стиля (МОПС) (Солдатова, Гасимов, 2018, 2019); для оценки индивидуальных характеристик личности – опросники «Толерантность-интолерантность к неопределённости» (Корнилова, 2011) и «I7» (Корнилова, 2011).

Для оценки возможного стиля переговорного взаимодействия с представителями различных культур были отобраны из специализированных баз фотоизображений^b фотографии-стимулы с изображением лица натурщика, характеризующегося гендерной и этнической принадлежностью, а также демонстрируемой эмоционально-лицевой экспрессией: радость, печаль, гнев, удивление или нейтральное выражение.

Задача респондента состояла в оценивании предъявляемого фотоизображения лица человека с точки зрения предполагаемого переговорного взаимодействия с ним. Для этого респондент оценивал каждую фотографию-стимул путем заполнения авторской модификации метода семантического дифференциала (Петренко, 1983) оценок выраженности того или иного качества, соответствующего интегративному или дистрибутивному стилю ведения переговоров.

Во втором параграфе «Индивидуальные особенности личности как характеристики переговорного стиля субъекта (Исследование 3): представление и обсуждение результатов» представлены выявленные связи и взаимозависимости уровня эмоционального и культурного интеллектов, толерантности личности к неопределенности и импульсивности и присущим субъекту переговорным стилем.

1. Лица с высоким уровнем эмоционального интеллекта предпочитают интегративный стиль ведения переговоров как в межличностном, так и в ситуативном аспекта; низкий уровень эмоционального интеллекта связан с предпочтением дистрибутивного стиля ведения переговоров. Выявленные связи проявляются для всех шкал теста MSCEIT.

2. Выявлена положительная связь между всеми компонентами культурного интеллекта (мотивационный, когнитивный, метакогнитивный, поведенческий) и обоими интегративными стилями ведения переговоров; дистрибутивный стиль ведения переговоров отрицательно связан только с мотивационным и поведенческим компонентами КИ.

^b Radboud Faces Database – RaFD (Langner et al, 2010) и Chinese Facial Affective Picture System – CFAPS (Gong, Huang, Wang, & Luo, 2011)

3. Обнаружена положительная связь между валентностью этнического стереотипа и автостереотипа и интегративными стилями ведения переговоров, и отрицательная – между негативными этническими стереотипами и дистрибутивным стилем.

4. Показана положительная связь между толерантностью к неопределенности и обоими интегративными стилями, и отрицательная связь – между интолерантностью и дистрибутивным стилем.

5. Установлена положительная связь дистрибутивного стиля ведения переговоров с импульсивностью и склонностью к риску (сниженный самоконтроль) и отрицательная – с уровнем личностной эмпатии.

6. Выявлены различия в факторах выбора вида интегративного стиля. Факторами выбора интегративного стиля, ориентированного на партнера, являются: высокий уровень метакогнитивного культурного интеллекта, позитивные этнические стереотипы по отношению к представителям иных этнической групп, высокая толерантность к неопределенности и низкая межличностная интолерантность, низкая импульсивность и высокая эмпатичность. Факторами выбора интегративного стиля, ориентированного на ситуацию, выступают: умение понимать и анализировать эмоции, высокий уровень метакогнитивного культурного интеллекта, позитивные этнические стереотипы по отношению к себе и представителям иных этнической групп, высокая толерантность к неопределенности и низкая межличностная интолерантность, низкая импульсивность и высокая эмпатичность. Установлено, что факторами выбора дистрибутивного стиля переговоров выступают: низкое умение идентифицировать эмоции, негативные стереотипы этнической самоидентификации, высокая импульсивность и низкая эмпатичность личности.

Для оценки совместного вклада индивидуальных характеристик личности субъекта при выборе переговорного стиля применен метод двухфакторного дисперсионного анализа (общей линейной модели). Проверены влияния на показатели МОПС следующих пар индивидуальных характеристик личности:

– Эмоционального интеллекта и Культурного интеллекта – как показателей интеллектуального развития личности;

– Культурного интеллекта и Валентности этнического стереотипа – как компонентов культурной компетентности;

– Толерантности к неопределенности и Импульсивности – как личностных характеристик, не связанных с интеллектуальными показателями.

Результаты, выявленные на уровне статистической значимости ($p \leq 0,05$), представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Результаты дисперсионного анализа различных сочетаний индивидуальных характеристик личности и переговорных стилей.

<i>Пары индивидуальных характеристик личности</i>		<i>МОПС</i>		
<i>ЭИ^с</i>	<i>КИ</i>	<i>Д</i>	<i>ИП</i>	<i>ИС</i>
Идентификация эмоций	Когнитивный	–	13,748	9,094
	Метакогнитивный	13,054	2,056	3,979
Понимание и анализ эмоций	Мотивационный	44,532	–	–
	Когнитивный	–	15,689	–
	Метакогнитивный	2,011	39,554	8,553
	Поведенческий	–	–	29,594
Сознательное управление эмоциями	Мотивационный	5,567	–	–
	Метакогнитивный	8,732	27,278	7,055
Общий балл	Когнитивный	–	31,482	19,799
	Метакогнитивный	16,366	–	–
<i>КИ</i>	<i>ДТО</i>	<i>Д</i>	<i>ИП</i>	<i>ИС</i>
Мотивационный	Я	8,920	4,344	31,443
	Типичный китаец	4,503	2,304	3,534
	Типичный голландец	29,433	9,001	0,114
Когнитивный	Я	14,393	–	7,482
	Типичный голландец	9,402	3,866	5,377
Метакогнитивный	Типичный китаец	29,499	7,553	6,483
	Типичный голландец	4,303	11,229	9,392
Поведенческий	Я	–	13,493	29,334
	Типичный голландец	21,392	6,433	9,533
<i>НТН</i>	<i>И7</i>	<i>Д</i>	<i>ИП</i>	<i>ИС</i>
Толерантность к неопределенности	Импульсивность	–	17,192	8,033
	Риск	8,092	14,323	18,293
	Эмпатия	9,021	–	–
Интолерантность	Импульсивность	15,548	3,483	5,223
	Эмпатия	21,423	15,639	2,304
Межличностная интолерантность	Импульсивность	2,059	7,685	9,409
	Эмпатия	5,904	8,844	–

^с Здесь и далее: ЭИ – Эмоциональный интеллект; КИ – Культурный интеллект; МОПС – Методика оценивания переговорного стиля; ДТО – Диагностический тест отношения; ТН – Толерантность к неопределенности; И7 – Импульсивность.

Показано, что переговорный стиль личности связан с интеллектуально-личностными характеристиками субъекта: уровнем эмоционального и культурного интеллектов, толерантностью к неопределённости и импульсивностью.

В третьем параграфе «Роль индивидуальных характеристик личности при прогнозировании хода переговоров (Исследование 4): представление и обсуждение результатов» представлены выявленные связи присущего личности переговорного стиля, уровня эмоционального и культурного интеллекта, толерантности к неопределенности и импульсивности с предвосхищением хода предстоящих переговоров.

Установлено:

- Соответствие между предпочитаемым переговорным стилем и прогнозируемым ходом переговоров: если субъект придерживается дистрибутивного или интегративных стилей ведения переговоров, то и предстоящие переговоры он оценит как дистрибутивные или интегративные, соответственно.

- Высокий уровень эмоционального интеллекта субъекта соответствует прогнозу интегративных переговоров с женщинами, в то время как при переговорах с мужчинами высокий эмоциональный интеллект соответствует выбору дистрибутивного стиля.

- Высокий уровень культурного интеллекта и позитивная валентность этнических стереотипов соответствуют выбору интегративного стиля на предстоящих переговорах.

- Низкая толерантность к неопределенности при общении с представителями своей культуры связана с дистрибутивными переговорными решениями, а высокая толерантность к неопределённости при столкновении с другой культурой связана с интегративными решениями.

- Высокая эмпатичность субъекта при взаимодействии с женщинами связана с интегративным стилем.

- Выявлена связь предпочитаемого стиля ведения переговоров с оценкой субъектом перспективы переговорного взаимодействия с представителями различных культур. Высокий интегративный стиль, ориентированный на

ситуацию, связан с предвосхищением хода будущих переговоров с представителями своей и чужой этнических групп как интегративных. Чем меньше выражен присущий субъекту интегративный стиль, ориентированный на ситуацию, тем более дистрибутивными могут быть будущие переговоры. Аналогичная ситуация наблюдается и с дистрибутивным стилем, но только по отношению к европейцам-мужчинам: чем он больше, тем более выражен дистрибутивный стиль прогнозируемых переговоров; чем меньше – тем более выражен интегративный стиль.

- С помощью регрессионного анализа показана положительная связь уровня эмоционального интеллекта и оцениваемого переговорного взаимодействия: чем выше уровень эмоционального интеллекта субъекта, тем более выраженным прогнозируется интегративный стиль оцениваемых переговоров.

- Установлен значимый вклад культурного интеллекта в выбор переговорного стиля при взаимодействии с представителями иной этнической группы: высокий уровень культурного интеллекта субъекта предвосхищает интегративный стиль ведения будущих переговоров. По отношению к представителям своей этнической группы значимых влияний не обнаружено.

- Установлено отрицательное влияние импульсивности на предвосхищение переговорного стиля: чем выше импульсивность личности, тем более дистрибутивными представляются перспективные переговоры. С другой стороны, выявлено положительное влияние эмпатии на интегративный стиль при переговорах с женщинами.

Для оценки совместного вклада присущего субъекту переговорного стиля и индивидуальных характеристик личности в предвосхищение хода переговоров применен метод двухфакторного дисперсионного анализа (общей линейной модели). Результаты, выявленные на уровне статистической значимости ($p \leq 0,05$), представлены в таблице 3.

Показано, что оценивание предстоящих переговоров как интегративных обусловлено высоким уровнем эмоционального и культурного интеллектов субъекта, позитивной валентностью его этнических стереотипов, высокой толерантностью к неопределённости и низкой импульсивностью. Оценивание

предстоящих переговоров как дистрибутивных, с другой стороны, обусловлено низким уровнем эмоционального и культурного интеллектов субъекта, негативной валентностью его этнических стереотипов, низкой толерантностью к неопределённости и высокой импульсивностью.

Таблица 3.

Результаты дисперсионного анализа связи различных сочетаний переговорного стиля и индивидуальных характеристик личности с предвосхищение хода переговоров с представителями различных этнических групп.

МОПС	МСЕИТ	Представители Европы					Представители Азии				
		Все	Муж ^d	Жен	Поз	Нег	Все	Муж	Жен	Поз	Нег
Д	ПАЭ	–	9,403	–	–	2,492	–	–	–	–	12,382
ИП	ПАЭ	–	–	–	18,382	–	–	6,277	–	21,328	–
ИС	ИЭРП	–	–	–	–	–	–	–	–	–	9,102
МОПС	КИ	Все	Муж	Жен	Поз	Нег	Все	Муж	Жен	Поз	Нег
Д	МК	–	2,483	–	–	–	–	–	–	18,903	–
ИП	К	–	–	–	–	21,328	–	–	–	–	–
	МК	–	–	–	–	–	13,211	–	–	–	–
ИС	МК	–	–	–	–	–	–	4,322	–	–	–
МОПС	ДТО	Все	Муж	Жен	Поз	Нег	Все	Муж	Жен	Поз	Нег
Д	МН	–	–	–	–	15,403	–	–	–	–	–
	К	–	–	–	–	–	–	–	–	–	1,092
ИП	МН	–	9,332	–	–	–	–	–	–	–	–
ИС	К	–	–	–	–	–	7,822	–	–	–	–
МОПС	ТН	Все	Муж	Жен	Поз	Нег	Все	Муж	Жен	Поз	Нег
Д	ТН	–	–	–	–	–	2,384	–	–	–	4,533
ИП	ТН	–	–	–	–	23,944	–	–	–	–	–
	ИТН	9,582	–	–	–	–	–	–	–	–	–
ИС	ТН	–	4,887	–	–	–	–	–	16,299	–	–
	ИТН	–	–	–	–	–	–	–	–	5,325	–
	МИТН	–	–	–	–	17,337	9,018	–	–	–	–
МОПС	I7	Все	Муж	Жен	Поз	Нег	Все	Муж	Жен	Поз	Нег
Д	И	–	–	–	–	8,809	19,276	–	–	–	16,322
ИП	И	–	–	–	–	–	–	4,114	–	–	–
	Э	–	–	–	–	–	5,548	–	23,728	–	–
ИС	И	–	–	–	–	2,321	–	–	–	–	–
	Э	–	1,009	–	–	–	–	–	–	–	–

^dЗдесь и далее: Муж – мужчины; Жен – женщины; Поз – позитивные эмоции; Нег – негативные эмоции

В четвертом параграфе «Роль восприятия и воспроизведения эмоционально-лицевых экспрессий в ситуации переговоров (Исследование 5): представление и обсуждение результатов» проверялось предположение о влиянии уровня эмоционального интеллекта субъекта на его навыки по восприятию и воспроизведению эмоционально-лицевых экспрессий в ситуации прогнозирования хода переговоров с представителями различных культур. Для этого из всех участников исследования (763 человека) по результатам опросника МОПС была отобрана группа из 206 респондентов с наибольшей выраженностью интегративного или дистрибутивного стиля ведения переговоров. В задачу респондентов входило оценивание перспективы взаимодействия с людьми, изображенными на фотографии. Для объективной фиксации проявления навыков по восприятию и воспроизведению эмоций применена разработанная нами эмпирическая процедура оценки этих навыков с использованием аппаратно-программных комплексов (Noldus FaceReader 4 и SMI RED 120).

Показано, что высокий уровень эмоционального интеллекта субъекта связан с меньшим количеством фиксаций на лице партнера по общению, либо с менее длительными по времени фиксациями. При этом, различий между лицами с различными стилями ведения переговоров не выявлено.

Кроме того, высокий уровень эмоционального интеллекта субъекта связан с более выраженными эмоционально-лицевыми паттернами при воспроизведении эмоциональных экспрессий. При этом замечено, что выраженный дистрибутивный стиль субъекта связан с более экспрессивными паттернами негативных эмоций (печаль, гнев); а интегративный стиль – с позитивными эмоционально-лицевыми экспрессиями (радость, удивление).

На основании проведенного эмпирического изучения роли индивидуальных характеристик личности сформулированы следующие **выводы**:

1. Обнаружено соответствие между присущим субъекту переговорным стилем и прогнозом хода предстоящих переговоров: если субъект придерживается дистрибутивного или интегративных стилей ведения переговоров, то и предстоящие переговоры он скорее оценит как дистрибутивные или интегративные, соответственно.

2. Выявлено, что в прогнозирование хода предстоящих переговоров, в том числе и кросс-культурных, вносят вклад такие индивидуальные особенности личности переговорщика, как присущий ему переговорный стиль, уровень его эмоционального и культурного интеллектов, валентность этнических стереотипов, толерантность к неопределенности и импульсивность.

3. Высокий уровень эмоционального и культурного интеллектов обуславливает предпочтение интегративного стиля ведения переговоров.

4. Уровень эмоционального интеллекта субъекта обуславливает прогнозирование хода переговоров: для лиц с высоким уровнем эмоционального интеллекта скорее характерна реализация интегративного стиля с представителями как Европы, так и Азии; низкий уровень эмоционального интеллекта связан с предпочтением дистрибутивного стиля.

5. Культурный интеллект и валентность этнического стереотипа связаны с прогнозированием хода предстоящих переговоров. Высокий уровень культурного интеллекта связан с оценкой предстоящих переговоров как интегративных; а низкий уровень – как дистрибутивных. Аналогично, субъект с позитивной валентностью ауто- и гетеростереотипов чаще оценивает предстоящие переговоры как интегративные, а с негативной валентностью – как дистрибутивные.

6. Высокий уровень интегративного стиля (по отношению к партнеру и к ситуации) и высокий уровень культурного интеллекта связаны с прогнозированием интегративного стиля даже в ситуации демонстрации представителями другой этнической группы негативных эмоций. Однако низкий уровень личных интегративных стилей и низкий уровень культурного интеллекта в ситуации негативных эмоций представителя Европы связан с выбором дистрибутивного стиля ведения переговоров.

7. Низкий уровень толерантности к неопределенности связан с оцениванием предстоящих переговоров как дистрибутивных по отношению к представителям как своей, так и другой этнической группы.

8. Показана роль импульсивности при прогнозировании хода переговоров: высокая импульсивность и низкая эмпатия связаны с использованием дистрибутивного стиля; а низкая импульсивность и высокая эмпатия –

интегративного стиля. Кроме того, высокий уровень импульсивности определяет дистрибутивный стиль в переговорах с представителем Европы, выражающим негативные эмоции.

9. Установлено, что высокий уровень эмоционального интеллекта субъекта связан с более выраженными эмоционально-лицевыми паттернами при воспроизведении эмоциональных экспрессий. При этом выраженный дистрибутивный стиль субъекта связан с более экспрессивными паттернами негативных эмоций (печаль, гнев); а интегративный стиль – с позитивными эмоционально-лицевыми экспрессиями (радость, удивление).

В **Заключении** приведены итоги теоретического анализа и эмпирического исследования роли индивидуальных характеристик личности в стиле ведения переговоров и прогнозировании хода переговорного процесса; обсуждены перспективы дальнейших исследований, представлены **практические рекомендации** по подготовке к ведению переговоров.

Основное содержание работы отражено в девяти публикациях (общий объем – 11,2 п.л.; авторский вклад – 4,85 п.л.).

Публикации в изданиях, индексируемых в Web of Science, Scopus, RSCI, а также в рецензируемых научных изданиях из перечня, утвержденных Ученым Советом МГУ для защиты в диссертационном совете МГУ по специальности 19.00.01 – Общая психология, психология личности, история психологии:

1) Гасимов, А.Ф. Неопределённость переговорной ситуации и пути её преодоления / А.Ф. Гасимов, И.А. Володарская // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: «Психологические науки». – 2020. – № 1. – С. 65–75. (1/0,5 п.л.) [**ИФ РИНЦ – 0,41**]

2) Гасимов, А.Ф. Разработка и апробация методики оценки переговорного стиля (МОПС) / Г.У. Солдатова, А.Ф. Гасимов // Экспериментальная психология. 2019. Т.12. №.3. С. 92–104. (1/0,5 п.л.) [**RSCI; ИФ РИНЦ - 0,469**]

3) Гасимов, А.Ф. Особенности восприятия и воспроизведения эмоций у лиц с разным уровнем эмоционального интеллекта / Г.У. Солдатова, А.Ф. Гасимов // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Психологические науки». – 2018. – № 4. – С. 62–73. (1/0,5 п.л.) [**ИФ РИНЦ – 0,41**]

4) Гасимов, А.Ф. Диагностика эмоциональных состояний личности по лицевым экспрессиям / Е.А. Володарская, А.Ф. Гасимов // Человеческий капитал. – 2015. – № 09. – С. 87–91. (0,5/0,25 п.л.) [**ИФ РИНЦ – 0,19**]

Публикации в изданиях из Перечня ВАК:

5) Гасимов, А.Ф. Индивидуальные характеристики личности как предикторы прогнозирования хода предстоящих переговоров // Вестник Московского государственного областного университета (Электронный журнал). – 2019. – № 4 (0,5 п.л.) [**ИФ РИНЦ – 0,41**]

6) Gasimov, A. Historical stages of development of the concept «emotional intelligence» / Volodarskaya E., Gasimov A. // Вопросы философии и психологии. – 2015. – no. 5. – P. 229–238. (0,8/0,4 п.л.) [**ИФ РИНЦ – 0,2**]

7) Гасимов, А.Ф. Некоторые современные технологии диагностики эмоционального интеллекта // Российский научный журнал. – 2015. – № 4(47). – С. 228–232. (0,5 п.л.) [**ИФ РИНЦ – 0,09**]

8) Гасимов, А.Ф. Отечественные и зарубежные подходы к исследованию эмоционального интеллекта // Российский научный журнал. – 2015. – № 6(49). – С. 157–163. (0,6 п.л.) [**ИФ РИНЦ – 0,09**]

Монография:

9) Гасимов, А.Ф. Психологические стратегии построения имиджа отечественной науки / Володарская Е.А., Володарская И.А., Гасимов А.Ф. – Издательство АИМ Москва, 2017. – 110 с. (6,6/2,2 п.л.)

Тезисы:

–Gasimov, A. The cultural differences in eye movements during scene perception / A. Kovalev, A. Gasimov // International Journal of Psychophysiology. – 2018. – Vol. 131, no. S. – P. 129–130. (0,2/0,1 п.л.) [**IF WoS – 2.631**]

–Gasimov, A. Cultural variation in eye movements during scene perception: replication with a Russian sample / Kovalev A., Gasimov A. // Journal of eye movement research. – 2017. – Vol. 10, no. 6. – P. 242–242. (0,2/0,1 п.л.) [**Scopus SJR – 0.347**]