

## Проявление личностных характеристик в переговорном процессе

Научный руководитель – Гасимов Антон Фаритович

*Маслова Ксения Евгеньевна*

*Студент (специалист)*

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет психологии, Москва, Россия

*E-mail: Maslowxen@ya.ru*

Переговоры являются эффективным способом разрешения конфликтов. Регулярно люди участвуют в переговорах. Целью работы является изучение особенностей ведения переговоров при различных личностных характеристиках. Переговоры определяются как специфическая форма межличностного взаимодействия, для которой характерен обмен знаниями и умозаключениями, взаимосвязанность интересов сторон и стремление прийти к разрешению поставленной проблемы [5]. Переговорный процесс зависит от личностей переговорщиков, вовлеченных в процесс [1]. В исследовании изучается переговорный стиль личности, то есть индивидуальная стабильная форма коммуникативного поведения [4].

В качестве личностных характеристик были выбраны: тип привязанности к близкому человеку [3] и толерантность к неопределенности [2]. Привязанность рассматривается как форма эмоциональной коммуникации, основанной на удовлетворении потребности в безопасности и любви. Толерантность к неопределенности определяется как способность человека принимать ситуацию противоречий.

На основе предположения об отличиях в поведении в связи с различиями личностных особенностей в ситуации переговоров были сформулированы гипотезы:

1) Толерантность к неопределенности и надежный тип привязанности обеспечивают готовность к проведению переговоров при недостатке информации о внешнем виде партнера.

2) Дистрибутивный переговорный стиль характеризуется интолерантностью к неопределенности.

3) Надежному типу привязанности характерна толерантность к неопределенности.

В исследовании приняли участие 82 человека в возрасте от 16 до 18 лет (средний возраст -  $16,5 \pm 0,56$ ), из них 46 юноши (56% выборки) и 36 девушек (44% выборки).

С целью изучения особенностей выбора партнера по переговорам в условиях ограниченной информации о внешности оппонента были подобраны 30 нейтральных фотографии лиц девушек и юношей европейской внешности, причем каждый человек был изображен в анфас и в профиль. Испытуемым предлагалось выбрать формат переговоров с человеком, представленным на фотографии: онлайн с помощью видеосвязи или при личной встрече - а также согласиться на любой из вариантов или полностью отказаться от общения. Подавляющее большинство испытуемых выбрало переговоры в онлайн-формате. При этом не удалось выявить взаимосвязь между предпочитаемым форматом переговорного процесса и личностными характеристиками, а также форматом предъявления лица человека (в анфас или в профиль) - гипотеза фальсифицирована.

Дистрибутивный стиль ведения переговоров связан с проявлением интолерантности к ситуации неопределенности ( $r = 0,246$  при  $p = 0,027$ ). То есть люди, проявляющие стремление к власти и подавлению второй стороны, склонны воспринимать мир дихотомично и стремиться к ясной упорядоченности окружающего мира. Высокая степень интолерантности к неопределенности детерминирует дистрибутивный переговорный стиль личности ( $F = 5,17$  при  $p = 0,008$ , дисперсии однородны). Таким образом, гипотеза подтверждена.

Можно предположить, что развитие такой личностной характеристики, как толерантное отношение к неопределенной ситуации, будет способствовать переговорному стилю, более благоприятному для построения длительных отношений с партнером по переговорам.

Тип привязанности к близкому человеку взаимосвязан с уровнем развития толерантности к неопределенности. Низкий уровень избегания близких личных отношений взаимосвязан с высоким уровнем толерантности к неопределенности ( $r = -0,227$  при  $p = 0,041$ ), а также готовностью к неопределенности в межличностных отношениях ( $r = -0,224$  при  $p = 0,045$ ). Высокий уровень беспокойства при нахождении в эмоционально значимых отношениях взаимосвязан с принятием неопределенности в межличностном общении ( $r = 0,326$  при  $p = 0,003$ ). Тип привязанности определяет степень толерантности к неопределенности и выраженность стремления к ясности в межличностных отношениях ( $F = 3,38$  при  $p = 0,024$ , дисперсии однородны). Гипотеза о взаимосвязи надежного типа привязанности и толерантности к неопределенности частично подтверждена.

Ограничением проведенного исследования является малый переговорный опыт испытуемых. Таким образом, выявленные закономерности актуальны именно для юных малоопытных переговорщиков.

В результате исследования удалось выявить взаимосвязи между переговорными стилями личности, толерантностью к неопределенности и типом привязанности к близкому человеку. Исследование продолжается, на данный момент ведется работа над изучением влияния уровня развития пространственных способностей и когнитивного стиля на процесс выбора партнера по переговорам в условиях ограниченной информации о внешности оппонента по переговорам.

#### Источники и литература

- 1) Брыжинская Г.В., Волкова М.А. Процедура проведения переговоров // Проблемы Науки. - 2015. - №11 (41) – С.53-57.
- 2) Корнилова Т. В. Новый опросник толерантности-интолерантности к неопределенности // Психологический журнал. – 2010. – Т. 31. – №. 1. – С. 74-86.
- 3) Сабельникова Н. В., Каширский Д. В. Опросник привязанности к близким людям // Психологический журнал. – 2015. – Т.36. – № 4. – С. 84–97.
- 4) Солдатова Г. У., Гасимов А. Ф. Разработка и апробация методики оценки переговорного стиля (МОПС) // Экспериментальная психология. — 2019. — Т. 12. — № 3. — С. 92–104.
- 5) Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения // Пер. с англ. А. Гореловой; Предисл. В. А. Кременюка. — М.: Наука, 1992. — 158 с.