

Роль различных когнитивных стилей при выборе переговорной стратегии у молодежи

Научный руководитель – Солдатова Галина Владимировна

Кузнецова Мария Владимировна

Студент (специалист)

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

E-mail: maria2591@mail.ru

В связи с возрастающим интересом ученых к области переговорного процесса, растет количество исследований, направленных на изучение влияния индивидуального стиля переговорщика на процесс переговоров в целом. В этом исследовании мы изучали индивидуальный стиль через призму когнитивного и переговорного стилей личности. Под когнитивным стилем понимают индивидуально-своеобразные способы переработки информации о своем окружении в виде индивидуальных различий в восприятии, анализе, структурировании, категоризации, оценивании происходящего [3]. Когнитивный стиль является биполярным конструктом, где каждый из полюсов имеет свои достоинства и недостатки в различных ситуациях. Существует много классификаций когнитивных стилей, мы же остановимся на изучении следующих: полезависимость-полenezависимость, узкий-широкий диапазон эквивалентности, гибкость-ригидность познавательного контроля, импульсивность-рефлексивность, конкретная-абстрактная концептуализация, толерантность-нетолерантность к нереалистичному опыту и аналитичность-холистичность. На наш взгляд, они интересны для изучения в рамках переговорного процесса и большинство авторов единодушны в их выделении. Многие ученые, изучая психологическую сторону когнитивных стилей, описывали их проявления в сфере межличностного взаимодействия [4]. Одним из вариантов такого взаимодействия является переговорный процесс, под которым мы будем понимать вид совместной деятельности, ориентированный на разрешение споров или организацию сотрудничества, и предполагающий совместное принятие решения, оформленного письменным соглашением или договором [1]. Выделяют дистрибутивные и интегративные переговоры, и, соответственно, дистрибутивный и интегративный переговорные стили. Для первого характерно стремление выиграть и получить как можно больше в ущерб другому, поэтому он предполагает утаивание информации, недоверие, угрозы, манипуляции и доминирование. Второй основывается на сотрудничестве и подразумевает открытый диалог, доверие, обмен интересами, создание дополнительных условий, а также стремление к долгосрочным отношениям [2]. Таким образом, представляется особенно важным изучение роли когнитивных стилей в переговорном процессе. Актуальной целью является восполнение новой информации в этой области, поэтому новизна этой работы заключается в том, что в психологической науке появятся новые данные по взаимосвязи личностных и когнитивных характеристик переговорщиков.

В рамках исследования выдвигалась гипотеза о связи когнитивных стилей с переговорными стилями.

Объектом исследования являются личностные особенности субъекта переговоров, а предметом исследования - связь когнитивных стилей с переговорными стилями.

В исследовании приняли участие 157 человек в возрасте от 18 до 35 лет (средний возраст 27 лет), из них 83 женщины и 74 мужчины (53% и 47% соответственно).

Для сбора данных были использованы следующие методики: 1) Социо-демографическая анкета; 2) Методика определения переговорного стиля (Солдатова, Гасимов, 2019);

3) Опросник когнитивные стили индивидуальности человека (Волкова, Русалов, 2016); 4) Русскоязычный вариант АНС (Апанович и др., 2017).

После обработки данных, было выявлено, что дистрибутивный переговорный стиль связан с широким диапазоном эквивалентности ($R=0,190$, $p=0,05$), ригидностью познавательного контроля ($R=0,225$, $p=0,01$), нетолерантностью к нереалистичному опыту ($R=0,210$, $p=0,01$) и аналитичностью ($R=-0,191$, $p=0,05$). Интегративный стиль, ориентированный на партнера, положительно связан с полезависимостью ($R=0,170$, $p=0,05$), узким диапазоном эквивалентности ($R=0,167$, $p=0,05$), гибкостью познавательного контроля ($R=0,340$, $p=0,01$), рефлексивностью ($R=0,231$, $p=0,01$), абстрактной концептуализацией ($R=0,358$, $p=0,01$), толерантностью к нереалистичному опыту ($R=0,428$, $p=0,01$), холистичностью ($R=0,375$, $p=0,01$) и обратно связан с ригидностью ($R=-0,294$, $p=0,01$). Интегративный стиль, ориентированный на ситуацию положительно связан с полезависимостью ($R=0,161$, $p=0,05$), узким диапазоном эквивалентности ($R=0,188$, $p=0,05$), гибкостью ($R=0,350$, $p=0,01$), рефлексивностью ($R=0,270$, $p=0,01$), абстрактной концептуализацией ($R=0,457$, $p=0,01$), толерантностью к нереалистичному опыту ($R=0,478$, $p=0,01$), холистичностью ($R=0,441$, $p=0,01$) и обратно связан с ригидностью ($R=-0,337$, $p=0,01$).

Таким образом, у тех людей, которые ведут переговоры в дистрибутивном стиле, более выражены следующие характеристики: склонность классифицировать объекты на основании сходств, некоторая затрудненность при переходе от одних способов переработки информации к другим, склонность воспринимать информацию прежде всего с точки зрения ожидаемого и привычного и предрасположенность к крайним позициям. Для тех переговорщиков, у которых выражен интегративный стиль, в большей степени свойственны направленность на внешний мир, ориентация на различия между предметами, легкость перехода с одного способа обработки информации на другой, медленный темп принятия решений и тщательная проверка фактов, стремление выйти за пределы инструкций, готовность к новой информации и предрасположенность к компромиссам.

Источники и литература

- 1) Мокшанцев Р.И. Психология переговоров. Учеб. пособие. -М.: ИНФРА- М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. — (Серия «Высшее образование»).
- 2) Солдатова Г.У., Гасимов А.Ф. Разработка и апробация методики оценки переговорного стиля (МОПС). Экспериментальная психология. 2019. Т. 12. № 3.
- 3) Холодная М. А. Когнитивные стили. О природе индивидуального ума. 2-е изд., перераб. — СПб. «Питер», 2004.
- 4) Volkova E.V., Rusalov V.M. Cognitive styles and personality. Personality and Individual Differences 99 (2016) 266–271.