

## Половозрастные различия переговорных и когнитивных стилей

Научный руководитель – Солдатова Галина Уртанбековна

*Клецко Мария Владимировна*

*Аспирант*

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

*E-mail: maria2591@mail.ru*

В современном мире уже ни для кого не остается сомнений в том, что переговорный процесс является одним из основных способов разрешения споров и достижения сотрудничества между сторонами [1]. Однако за формальными процедурами и тактическими приемами всегда стоят живые люди с их уникальными когнитивными стилями и поведенческими паттернами. Исследование и понимание психологической стороны данного процесса является, на наш взгляд, ключевым. В данной работе профиль переговорщиков включал два параметра: переговорные и когнитивные стили. Поиск ответов на вопросы разницы в проявлениях переговорных стилей и когнитивных стилей мужчин и женщин, а также разницы в особенностях проявлений указанных стилей у разных возрастных групп - является весьма актуальным сегодня. Соответственно, цель настоящего исследования состояла в изучении половозрастных различий переговорных и когнитивных стилей.

Перейдем к описанию изучаемых конструктов. Существуют две наиболее распространенные формы переговорного процесса: борьба и сотрудничество. Стремление участников к выигрышу любой ценой, получение как можно больше в ущерб другому, утаивание информации, недоверие, угрозы, манипуляции и доминирование – свидетельствуют о преобладании дистрибутивного переговорного стиля (борьба). Напротив, открытый диалог, доверие, обмен интересами, создание дополнительных условий, а также стремление к долгосрочным отношениям – являются маркерами интегративного стиля ведения переговоров (сотрудничество) [2]. Описывая когнитивные стили личности, важно отметить, что, на наш взгляд, являясь индивидуальными способами переработки информации в виде индивидуальных различий в восприятии, анализе, структурировании, категоризации и оценивании происходящего, они влияют на переговорный процесс [3]. Поскольку когнитивный стиль является биполярным конструктом, то каждый из полюсов имеет свои достоинства и недостатки в зависимости от ситуации. Сегодня существует достаточно разнообразие классификаций когнитивных стилей, но в данной работе мы остановились на тех стилях, которые наиболее ярко проявляют себя в процессе коммуникации: полезависимость/полнезависимость, узкий/широкий диапазон эквивалентности, гибкость/ригидность познавательного контроля, импульсивность/рефлексивность, конкретная/абстрактная концептуализация, толерантность/нетолерантность к нереалистичному опыту. Особую значимость, на наш взгляд, приобретает анализ данных характеристик сквозь призму пола и возраста. Понимание того, как эти демографические факторы связаны с переговорным стилем и когнитивными особенностями, позволяет не только прогнозировать поведение партнера в переговорах, но и разрабатывать дифференцированные рекомендации для подготовки участников переговоров разных возрастных и половых групп.

В рамках исследования выдвигалась гипотеза о существовании половозрастных различий в выраженности переговорных и когнитивных стилей.

Выборка исследования составила 157 человек в возрасте от 18 до 35 лет (средний возраст 27 лет), из них 83 женщины и 74 мужчины (53% и 47% соответственно). Результаты

респондентов были распределены на две группы по полу: мужчины и женщины (74 и 83 человека соответственно), а также на две группы по возрасту: от 18 до 23 лет и от 30 до 35 лет. В первую группу попало 73 респондента, а во вторую – 57.

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).

После сбора и обработки полученных данных, были обнаружены некоторые значимые различия между группами респондентов по полу и возрасту. Выяснилось, что мужчины, в отличие от женщин, обладают более высокими показателями дистрибутивного переговорного стиля ( $u=2325$ ,  $p=0,009$ ). Сравнение по возрастным группам выявило чуть больше значимых различий: участники в возрасте от 30 до 35 лет обладают более выраженными показателями по когнитивному стилю широкий диапазон эквивалентности, чем респонденты в возрасте от 18 до 23 лет ( $u=1658$ ,  $p=0,045$ ). Молодые люди до 23 лет, вероятно, являются более толерантными к нереалистическому опыту, чем участники старше 30 лет ( $u=1401$ ,  $p=0,001$ ). Также участники в возрастном диапазоне от 30 до 35 лет имеют более высокие показатели по стилю нетолерантность к нереалистическому опыту, чем более младшие респонденты (от 18 до 23 лет) ( $u=1254$ ,  $p=0,000$ ).

Таким образом, настоящее исследование показало, что тенденция выбора стиля ведения переговоров может быть связана с полом респондентов, в то время как большинство базовых когнитивных стилей являются не зависящими от пола участников. Возрастная динамика затрагивает преимущественно способы категоризации информации и открытость новому опыту, но не демонстрирует значимых различий по преобладающему стилю переговоров в данной выборке.

### Источники и литература

- 1) Мокшанцев Р.И. Психология переговоров. Учеб. пособие. -М.: ИНФРАМ; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. – 352 с.
- 2) Солдатова Г.У., Гасимов А.Ф. Разработка и апробация методики оценки переговорного стиля (МОПС) // Экспериментальная психология. – 2019. – Т. 12. № 3. – С. 92–104.
- 3) Холодная М.А. Когнитивные стили. О природе индивидуального ума. 2-е изд., перераб. и доп. — СПб.: Питер, 2004. – 384 с.