

На правах рукописи

ДАНИЛОЧКИНА Вера Владимировна

**СПЕЦИФИКА ВНУТРИЛИЧНОСТНЫХ КОНТЕКСТОВ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАСТНИКОВ КРАТКОВРЕМЕННЫХ
ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ**

Специальность: 5.3.5. – Социальная психология, политическая и
экономическая психология

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата психологических наук

Ярославль
2024

Работа выполнена на кафедре консультационной психологии ФГБОУ ВО
«Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова»

Научный руководитель: **Клюева Надежда Владимировна**
доктор психологических наук, профессор, заведующая кафедрой консультационной психологии ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова»

Официальные оппоненты: **Жукова Наталья Владимировна**
доктор психологических наук, доцент, профессор кафедры общей и социальной психологии ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

Иванов Евгений Анатольевич
кандидат психологических наук, доцент, старший научный сотрудник научно-исследовательского отдела (по исследованию функционального состояния) Научно-исследовательского центра (по физической подготовке и военно – прикладным видам спорта в Вооруженных Силах РФ) ФГКВУ ВО «Военный институт физической культуры» Министерства обороны РФ

Ведущая организация ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет»

Защита состоится «17» мая 2024 г. в «12.00» часов на заседании объединенного совета по защите диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук 99.2.106.02 на базе федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова», федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ярославский государственный педагогический университет им. К. Д. Ушинского» по адресу: 150057, г. Ярославль, проезд Матросова, д. 9, ауд. 208.

С диссертацией можно ознакомиться в научной библиотеке ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет имени П. Г. Демидова» по адресу: 150003, г. Ярославль, ул. Полушкина роща, д. 1 «а» и на официальном сайте ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова»: <http://www.rd.uniyar.ac.ru/>

Автореферат размещен на сайте ВАК РФ <http://vak.ed.gov.ru/>

Автореферат разослан «__» _____ 2024 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета

Клюева Надежда Владимировна

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность исследования. Изучение специфики внутриличностных контекстов деятельности участников переговоров характеризуется высокой теоретической значимостью и практической ценностью. Теоретическая значимость обусловлена важностью разработки таких фундаментальных проблем социальной психологии, как эффективность межличностного взаимодействия в процессе совместной деятельности, выявление роли индивидуально-психологических качеств в поведении и деятельности человека, определение субъективных и объективных детерминант эффективности деятельности и т.д. Практическая ценность обусловлена запросами бизнес организаций и востребованностью эффективных переговорщиков, способных достигать целей в условиях ограниченного временного ресурса.

Изучение индивидуально-психологических характеристик личности как детерминант поведения и деятельности является фундаментальной частью исследований в психологии в целом и в психологии переговоров в частности. Вместе с тем, несмотря на все возрастающую научную актуальность и социальную востребованность, данная предметная область психологии до сих пор остается недостаточно разработанной.

В психологии переговоров представлены две доминирующие дискуссионные точки зрения. Представители первой отводят важнейшую роль индивидуально-психологическим характеристикам человека и тому, как они влияют на переговоры (Р. И. Мокшанцев, Г. Г. Танасов, Б. Барри, Р. Фридман, Х. Э. Эльфенбайн, Л. Баккаро, Н. Айзенкрафт, и др.). Представители второй, опираясь на исследования, подтверждающие противоречивость данных о влиянии личностных качеств на ход переговоров, предлагают исключить индивидуальные характеристики из поля исследования и сконцентрироваться на внешних, социально-психологических детерминантах переговорной деятельности (Дж. Уолл, М. Блум, М. Х. Базерман).

На наш взгляд, неоднозначность данных о влиянии психологических характеристик личности на эффективность переговоров связана не только с тем, что рассматриваются личностные особенности, которые, как утверждают В. Кинг и Т. Хинсон, в общем плане не связаны с процессом ведения переговоров, но и с тем, что индивидуальные-психологические характеристики исследуются отдельно друг от друга (дискретно), без учета особенностей их структурной организации.

Сказанное обосновывает актуальность данного исследования и обуславливает выбор контекстного подхода (А. А. Вербицкий), в рамках которого оно было реализовано. Данный подход позволяет перейти от фрагментарного изучения индивидуально-психологических особенностей переговорщиков (эмоций, креативности, экстраверсии и др.), влияющих на процессы и результаты переговорной деятельности, к комплексному рассмотрению таких особенностей, которые в своей совокупности задают смысл происходящего в процессе переговоров и обуславливают деятельность каждого участника.

Контекстный подход доказал конструктивность и научный потенциал в таких направлениях психологии, как психология конфликта, педагогическая психология, кросскультурная психология и т.д. О том, что переговоры являются одной из самых контекстно-зависимых деятельностей, и о важности изучения контекста в переговорах, свидетельствуют работы М. Спенгла, М.У. Айзенхарта и др.

Ключевым понятием контекстного подхода является «психологический контекст» как система внутренних и внешних факторов поведения и деятельности человека, влияющих на особенности восприятия, понимания и преобразования конкретной ситуации, определяющих смысл и значение этой ситуации как целого, так и входящих в него компонентов. Внешним контекстом являются предметные, пространственные, временные характеристики ситуации. Внутренним контекстом – индивидуально-психологические особенности, знание и опыт человека (А.А. Вербицкий, 2005). Из определения следует, что любая деятельность человека реализуется в рамках внешнего и внутреннего контекста.

Отметим, что в работе мы не рассматриваем контекст как системное образование, а склонны к тому, чтобы говорить о контексте как о совокупности внутренних и внешних факторов и условий, участвующих в смыслообразовании и влияющих на особенности восприятия, понимания и преобразования конкретной ситуации.

Опираясь на общее определение контекста, в исследовании раскрыто понятие «внутренний (внутриличностный) контекст» деятельности участников переговоров, под которым понимается совокупность индивидуально-психологических особенностей, задающих смысл ситуации переговоров и опосредующих эффективность деятельности субъекта в ней. Это позволяет сфокусироваться только на тех индивидуально-психологических особенностях переговорщиков, которые участвуют в смыслообразовании и являются важными для организации деятельности в процессе переговоров. Исходя из данного факта, в исследовании обоснован выбор психологических характеристик переговорщиков, таких, как социальные ценности, эмоциональный интеллект, переговорная ориентация и рефлексивность. Представленные характеристики формируют внутриличностный контекст, в рамках которого разворачивается переговорная деятельность.

Основываясь на экспериментальных исследованиях, доказывающих, что влияние личностных особенностей выше в ситуации переговоров, характеризующейся высокой неопределенностью и неоднозначностью (Д. Дракман, 1992), в работе (для большего проявления индивидуально-психологических характеристик) ситуация переговоров была смоделирована таким образом, что испытуемые находились в условиях высокой неопределенности, заданной ограниченностью переговоров временем и отсутствием какого-либо знания об оппоненте.

Таким образом, контекстный подход позволяет привнести в психологию переговоров интегративное понимание психологических процессов, обуславливающих эффективность деятельности субъектов переговорного процесса. Восребованность исследований индивидуально-психологических особенностей,

опосредующих эффективность переговорной деятельности в сочетании с высокой практической значимостью позволили сформулировать проблему детерминации эффективности переговорной деятельности спецификой внутриличностного контекста, в котором данная деятельность разворачивается.

Анализ исследований по теме диссертации свидетельствует о научном интересе к изучаемой проблеме зарубежных и отечественных ученых. М. Спэнгл, М.У. Айзенхарт показали, что на переговоры влияет ряд контекстных факторов, в числе которых ценности, моральные нормы, отношения между партнерами, особенности общения, взаимозависимость и власть. Важную роль контекстов в процессах переговоров отмечают также М. Джелфанд, Н. Дайер, Н.В. Ключева, А. Литл, Т. Окумура, Т.Б. Попельницкая, К. Тинслей, Г.О. Фор, П. Шикхирев, В. Эдэйр и др. Смыслообразующее влияние индивидуально-психологических характеристик человека в процессах деятельности и речевого поведения людей отмечена в исследованиях А.Г. Асмолова, Т.Ю. Базарова, Б.С. Братуся, Л.С. Выготского, Ф.Е. Василюка, С.Д. Гуриевой, В.П. Зинченко, В.Г. Калашникова, А.В. Карпова, Н.В. Ключевой, А.Н. Леонтьева, Д.А. Леонтьева, С.Л. Рубинштейна, Г.В. Солдатовой, и др.

В то же время, в отечественной психологии не так много работ, посвященных психологии переговоров. При этом исследований, направленных на выявление эффектов структурной организации внутриличностного контекста как целого, его особенностей и закономерностей, детерминирующих эффективность деятельности в процессе переговоров, до настоящего времени не проводилось. Таким образом, сочетание высокой теоретической и практической значимости и, вместе с тем низкой изученности, и обусловлена **актуальность темы диссертации**.

Содержательное раскрытие темы исследования связано с преодолением следующих **противоречий**:

- между необходимостью выявления особенностей внутриличностных контекстов деятельности участников кратковременных деловых переговоров, обуславливающих эффективность в достижении договоренностей, и отсутствием исследований, направленных на раскрытие этих контекстов;
- между необходимостью научного обоснования путей и методов исследования внутриличностного контекста и отсутствием способов психологического исследования, соответствующих этой цели;
- между необходимостью обучения и подбора эффективных переговорщиков для проведения кратковременных деловых переговоров и дефицитом понимания психологических механизмов такого обучения и отбора.

Данные противоречия определили **проблему исследования**: в чем заключается специфика внутриличностных контекстов деятельности эффективных и неэффективных участников переговоров, опосредующая процесс и результаты переговорной деятельности в ситуации кратковременных деловых переговоров с незнакомым оппонентом?

Цель исследования: выявить специфику внутриличностных контекстов деятельности участников кратковременных деловых переговоров.

Объект исследования: деятельность субъектов кратковременных деловых переговоров.

Предмет исследования: специфика внутриличностных контекстов деятельности субъектов кратковременных деловых переговоров с незнакомым оппонентом.

Гипотеза исследования: существуют значимые различия как на аналитическом, так и на структурном уровнях исследования, в специфике внутриличностных контекстов деятельности эффективных и неэффективных переговорщиков в ситуации кратковременных деловых переговоров.

Частные гипотезы:

- эффективные переговорщики обладают более широким и продуктивным внутриличностным контекстом, складывающимся на начальном этапе переговорного процесса и обеспечивающим эффективность деятельности в краткосрочных деловых переговорах с незнакомым оппонентом;
- более узкий внутриличностный контекст деятельности неэффективных переговорщиков с самого начала ориентирует их деятельность преимущественно на поддержку себя и своих интересов, а не на оппонента и процесс ведения переговоров, как в случае эффективных переговорщиков.

Исходя из цели, предмета и гипотез сформулированы следующие **задачи исследования.**

1. Провести теоретико-методологический анализ отечественных и зарубежных подходов к изучению психологической категории «контекст» и психологии переговоров, направленный на определение замысла теоретико-эмпирического исследования.

2. Систематизировать и дополнить имеющиеся в литературе подходы к определению эффективности переговорного процесса и психологических детерминант эффективности деятельности его участников. Выделить критерии эффективности кратковременных деловых переговоров с незнакомым оппонентом.

3. Раскрыть психологическую сущность понятия «внутриличностный контекст» деятельности переговорщиков как совокупности индивидуально-психологических особенностей, участвующих в формировании смысла происходящего и опосредующих эффективность переговоров.

4. Разработать программу эмпирического исследования внутриличностных контекстов деятельности участников переговоров на аналитическом и структурном уровнях исследования.

5. Выявить специфику внутриличностных контекстов деятельности эффективных и неэффективных переговорщиков в ситуации деловых краткосрочных переговоров с незнакомым оппонентом.

Методологические основы исследования: структурно-психологический подход к разработке проблемы деятельности и особенностей структурной организации качеств, детерминирующих эффективность деятельности (В.А. Барбанщиков, А.В. Карпов, Б.Ф. Ломов, В.Д. Шадриков и др.); системно-деятельностный подход, позволяющий рассматривать развитие субъекта и его деятельность через связь с системой личностных смыслов (А.Г. Асмолов,

А.В. Брушлинский, А.Н. Леонтьев, Д.А. Леонтьев, С.Л. Рубинштейн, и др.); историко-психологический подход, опирающийся на принципы исторической и социокультурной обусловленности развития психологических явлений (Л.С. Выготский, А.Р. Лурия, Д.Б. Эльконин, В.П. Зинченко и др.); контекстный подход, рассматривающий исследование психологических явлений с позиции общепсихологической категории «контекст» (А.А. Вербицкий, Т.Д. Дубовицкая, Н.В. Жукова, В.Г. Калашников, О.И. Щербакова и др.).

Теоретические основы исследования: теоретические подходы к изучению переговоров в рамках достижения обоюдных договоренностей (Б. Паттон, Р. Фишер, У. Юри, и др.); подходы к изучению переговоров как к процессу проектирования позитивных социальных действий в ситуации неопределенности (А.Г. Асмолов, Т.А. Нестик, Г.У. Солдатова); психологические и социально-психологические теории развития содержания переговорного процесса и переговорной деятельности (Т.Ю. Базаров, С.Д. Гуриева, Н.В. Ключева, М.М. Лебедева, Г.Г. Танасов); исследования эффективности переговорной деятельности на основе математической модели принятия решения (О.Дж. Бартос, А. Рапорт, Дж.К. Харсани, Т. Шеллинг и др.); исследования, посвященные влиянию индивидуально-психологических характеристик на процесс и результаты переговорной деятельности (Н. Айзенкрафт, Л. Баккаро, Б. Барри, Р. Фридман и др.).

Эмпирическая база исследования. В исследовании приняли участие 104 испытуемых в возрасте от 30 до 55 лет, из них 43 мужчины и 61 женщина, занимающие управленческие должности (директора, руководители, частные предприниматели и т.д.). Все участники имели опыт ведения деловых переговоров более 5 лет и не были знакомы друг с другом. Исследование проводилось в специально арендованном и оборудованном помещении; за процессом переговоров с согласия испытуемых велось видеонаблюдение.

Этапы исследования (2016-2024 гг.).

Первый этап (2016-2017 гг.): теоретический анализ литературы по теме работы, определение проблемы исследования, степени её разработанности, формулирование проблемы, цели, гипотезы, задач и методов психологического исследования.

Второй этап (2017-2019 гг.): проведение пилотного исследования, уточнение гипотезы, проведение основного эмпирического исследования, сбор и систематизация полученных данных, проведение статистической обработки эмпирических результатов.

Третий этап (2019-2024 гг.): анализ и интерпретация эмпирических данных, систематизация полученных результатов, формулирование основных обобщений и выводов, разработка практических рекомендаций, публикации по теме исследования, подготовка автореферата и текста диссертации.

Методы исследования.

Аналитико-теоретические: теоретический анализ литературы, анализ и обобщение существующих эмпирических исследований по теме диссертации.

Эмпирические: наблюдение за субъектами переговорной деятельности с применением видеосъемки, методы анкетирования, тестирования и метод экс-

пертной оценки. Для определения уровня эмоционального интеллекта использовалась методика «ЭмИн» Д.В. Люсина; для диагностики уровня рефлексивности – методика А.В. Карпова, В.В. Пономаревой; для определения типа переговорной ориентации – методика К. Томаса и Р. Килманна (в адаптации Н.В. Гришиной); для определения уровня развития ценностей – методика «УСЦД» Е. Б. Фанталовой.

Статистические: в качестве методов математической статистики использовались: U-критерий Манна-Уитни, F-критерий Фишера, корреляционный анализ с применением r-коэффициента Спирмена, структурно-психологический анализ с построением матриц интеркорреляций, структурограмм, расчета индексов структурной организации и метод эксперсс- χ^2 . Обработка результатов проводилась с использованием пакета SPSS.

Интерпретационные: интерпретация и обобщение научных трудов по исследуемой проблеме, методы анализа, синтеза и обобщения теоретических позиций и полученных эмпирических данных.

Надежность и достоверность полученных в работе результатов, обобщений и выводов обоснована полнотой и системностью теоретического анализа литературы по теме исследования; использованием эмпирических процедур в соответствии со стандартами современной экспериментальной психологии; анализом процесса переговоров, зафиксированного на видеоносителях. Статистическая достоверность достигнута достаточным объемом выборки испытуемых, использованием современных статистических методов обработки эмпирических данных, их корректным анализом, систематизацией и обобщением, адекватным проверяемой гипотезе.

Апробация результатов. Ход и результаты исследования докладывались и обсуждались на следующих конференциях: III Международная научно-практическая конференция «Технологии здоровьесбережения в безопасной образовательной среде: конвергентный подход» РЭУ им. Г.В. Плеханова (Москва, 2018 г.), Международная научно-практическая конференция «Личность в эпоху перемен: mobilis in mobili» МГУ им. М.В. Ломоносова (Москва, 2018 г.), XIV Межвузовская конференция молодых ученых по результатам исследований в области психологии, педагогики, социокультурной антропологии МПГУ (Москва, 2019 г.), IX Международная научно-практическая конференция «Антропологические науки: инновационный взгляд на образование и развитие личности» (Воронеж, 2019 г.), X Международная научно-практическая конференция «Антропологические науки: инновационный взгляд на образование и развитие личности» (Воронеж, 2019 г.). Результаты диссертации были обсуждены на заседаниях кафедры консультационной психологии ЯрГУ им. П.Г. Демидова и методологическом семинаре Диссертационного Совета Д 999.051.02. По итогам обсуждения диссертационное исследование было рекомендовано к защите.

Научная новизна исследования.

Впервые в рамках контекстного подхода предложен новый вариант его развития, предполагающий изучение контекста на двух взаимодополняющих уровнях исследования: аналитическом и структурном, что позволяет усилить

эвристический потенциал исследований психологического контекста и знаменует начало неоклассического этапа развития контекстного подхода.

Впервые выявлены особенности внутриличностных контекстов деятельности участников переговоров, детерминирующих её эффективность в процессе переговоров, ограниченных во времени. Значимые различия обнаружены не только на аналитическом, но и на структурном уровнях. Доказано существенное влияние структурной организации качеств, определяющих внутриличностный контекст переговорной деятельности на эффективность ведения переговоров. В частности, установлено, что интегрированность личностных качеств дает синергетический эффект и создает дополнительный ресурс, позволяющий переговорщику быть эффективным и находить варианты решений, удовлетворяющие интересы обеих сторон в переговорном процессе.

Расширены и уточнены научные представления об особенностях переговорной деятельности, направленной на достижение взаимных договоренностей, впервые предложены методические средства изучения внутриличностного контекста данной деятельности.

Разработаны, систематизированы и дополнены представления о субъективных и объективных социально-психологических показателях эффективности переговорной деятельности в ситуации кратковременных деловых переговорах с незнакомым ранее оппонентом.

Теоретическая значимость исследования.

Полученные в диссертации результаты вносят вклад в разработку важнейших проблем социальной психологии, психологии индивидуальных различий и психологии общения, связанных с вопросами эффективности межличностного взаимодействия в процессе совместной деятельности, характеризующейся наличием противоречий и необходимостью поиска обоюдного решения в условиях ограниченного временного ресурса.

Теоретически и эмпирически подтверждена продуктивность использования в рамках контекстного подхода принципов структурно-психологического анализа применительно к изучению внутриличностных контекстов, опосредующих переговорную деятельность, что позволяет раскрыть психологические феномены, детерминирующие эффективность этой деятельности.

Впервые проведен анализ развития психологии переговоров в рамках временных исторических эпох, в рамках отечественных и зарубежных исследований с учетом различных предметных областей изучения психологии переговоров.

Результаты анализа дополняют имеющиеся научные представления о важности рассмотрения предмета научного исследования не изолированно, а с учетом внешних и внутренних контекстов его развития на аналитическом и структурном уровнях исследований.

Теоретически обосновано понятие «внутриличностный контекст», позволяющее рассматривать индивидуально-психологические особенности не отдельно друг от друга, а как единое целое, задающее смысл происходящего и опосредующее эффективность/неэффективность переговорной деятельности.

Раскрыт диагностический потенциал понятия «внутриличностный контекст», позволяющий оценить содержание сознания участников переговоров, обуславливающего их эффективность или неэффективность в достижении договоренностей в переговорах.

Практическая значимость исследования.

Представленная в диссертации схема эмпирического исследования может быть использована при изучении психологических контекстов разных видов деятельности, в зависимости от целей и задач научного изыскания.

Предложенные в работе методические средства изучения внутриличностного контекста могут быть применены при проведении исследований по психологии переговорной деятельности, в частности, при исследовании психологических особенностей ведения переговоров начинающими и опытными переговорщиками, при исследовании долгосрочных переговоров, многосторонних переговоров и т.д.

Научно обоснованные в диссертации представления о внутриличностном контексте деятельности, опосредующем эффективность кратковременных деловых переговоров, позволяют сформулировать рекомендации по обучению и подбору эффективных субъектов переговорной деятельности.

Предложенные психологические критерии определения эффективности переговорной деятельности могут использоваться на практике для отбора эффективных и отсеивания неэффективных переговорщиков.

Результаты исследования открывают новые перспективы для профессионального отбора и подготовки лиц, участвующих в деловых межличностных переговорах в условиях ограниченного временного ресурса и отсутствия какой-либо изначальной информации об оппоненте.

Положения, выносимые на защиту:

1. Обоснован и реализован структурный (неоклассический) вариант развития контекстного подхода, который позволяет преодолеть кризисные моменты в его современном состоянии, обусловленные доминированием аналитических методов исследования и перейти к структурно-психологическому анализу элементов психологического контекста. Интеграция контекстного и структурно-психологического подходов позволила исследовать психологические контекст и его элементы не изолированно (на аналитическом уровне), а как структуру, которая придает смысл происходящему в переговорах и опосредует эффективность данной деятельности.

2. Внутриличностный контекст деятельности переговорщиков в рамках предложенного неоклассического варианта контекстного подхода представлен как организованная совокупность индивидуально-психологических особенностей, к которым относятся эмоциональный интеллект, социальные ценности, переговорная ориентация и уровень рефлексивности. Включенность выделенных психологических характеристик в структуру внутриличностного контекста обусловлена их вкладом в процессе смыслообразования и высокой значимостью для ведения переговорного процесса.

3. Эффективные переговорщики обладают более продуктивным и широким внутриличностным контекстом. Широта и узость внутриличностного кон-

текста представлена на двух взаимодополняющих друг друга уровнях исследования: на аналитическом и структурном.

На аналитическом уровне исследования доказано, что эффективные переговорщики воспринимают происходящее в процессе переговоров через более широкий внутриличностный контекст, включающий в себя ценность отношений с другим человеком и важность его эмоций, ценность расширения своего кругозора, важность анализа принимаемых и принятых решений и ориентацию на сотрудничество. Неэффективные переговорщики высоко заинтересованы в получении материальной выгоды и отстаивании своей независимости в поступках и действиях, что приводит к низкой эффективности в переговорах, так как противоречит критерию «взаимозависимости», отличающему переговоры от других видов деятельности.

На структурном уровне исследования выявлено, что эффективные переговорщики обладают более интегрированной структурной организацией внутриличностного контекста, то есть имеют большее количество интегративных связей между индивидуально-психологическими характеристиками, формирующими этот контекст. Данные связи взаимоусиливают потенциал друг друга, создавая эффект супераддитивности (синергии), в отличие от структурной организации характеристик неэффективных переговорщиков, связи в которой имеют компенсаторный характер. Структуры внутриличностных контекстов деятельности эффективных и неэффективных переговорщиков принципиально различны (гетерогенны). Их качественная трансформация приводит к изменениям количественных параметров (структурных индексов) и обеспечивает эффективность переговоров.

Выявлено отличие и по базовым качествам. У эффективных переговорщиков базовыми качествами выступает рефлексивность как способность к анализу оснований принятых и принимаемых решений, важность познания как расширение кругозора, важность выстраивания близких отношений с другими и ориентация на сотрудничество. У неэффективных переговорщиков рефлексивность и ценность познания исключены из структуры, а базовым качеством является ориентация на достижение материального аспекта в переговорах, которое выступает фактором дезинтегрированности всей структуры внутриличностного контекста деятельности переговорщиков.

4. Особенности внутриличностных контекстов деятельности определяют то, как себя ведут участники в переговорах. Деятельность эффективных переговорщиков, разворачивающаяся в более широком и продуктивном внутриличностном контексте, включает в себя действия, направленные не только на себя и на расположение к себе собеседника, но и на поиск взаимовыгодных вариантов решения для достижения договоренностей. Деятельность неэффективных переговорщиков, обусловленная более узким внутриличностным контекстом, направлена на себя и на защиту своей переговорной позиции, они чаще акцентируют внимание на собственной потребности в материальной выгоде, чаще прибегают к усилению аргументации своей позиции.

5. Эффективность субъекта переговорной деятельности в ситуации кратковременных деловых переговоров с незнакомым оппонентом оценивается со-

вокупностью объективных и субъективных показателей. К объективным относится критерий, связанный с достижением в переговорах результата, выраженного в количественной форме. К субъективным – удовлетворенность результатом переговоров, удовлетворенность собой в переговорах, желание второй стороны продолжить долгосрочные отношения после прошедших переговоров, одинаковое восприятие договоренностей обеими сторонами переговоров.

Соответствие паспорту специальности. Работа соответствует паспорту специальности 5.3.5. «Социальная психология, политическая и экономическая психология», в частности п. 4. – «изучение объективных и субъективных факторов эффективного взаимодействия в различных социальных группах; кооперация и сотрудничество, конкуренция и соперничество»; п. 15. – «изучение вербальной и невербальной коммуникации, убеждающей коммуникации»; п. 22. – «исследования различных видов деловой активности субъектов наемного труда и предпринимательства»; п. 32. – «психологии ведения переговоров в социальной, политической, экономической сферах».

Личное участие автора состоит в проведении теоретического анализа отечественной и зарубежной литературы по теме исследования, обосновании теоретико-эмпирического замысла исследования особенностей психологических контекстов деятельности участников кратковременных деловых переговоров; разработке и проведении эмпирического исследования, направленного на проверку выдвинутой гипотезы; количественной и качественной обработке полученных данных и их интерпретации; формулировании необходимых обобщений и выводов; подготовке научных публикаций по теме исследования, участии в научных конференциях, оформлении автореферата и текста диссертации.

Структура диссертации обусловлена логикой исследования и включает введение, три главы, заключение, список литературы (215 наименований, в том числе 50 на английском языке) и приложения. Текст диссертации представлен на 227 страницах и содержит 12 таблиц, 9 рисунков, 11 приложений.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во введении раскрыты актуальность темы диссертации, сформулированы цель и задачи, гипотеза, объект и предмет исследования, общие и частные гипотезы, определены методологические основы, раскрыты научная новизна, теоретическая и практическая значимость исследования, излагаются основные положения, выносимые на защиту.

Первая глава «Теоретико-методологическая проблематика исследования психологии переговоров в отечественной и зарубежной науке. Особенности контекстного подхода при изучении переговоров» посвящена теоретическому анализу исследований по теме диссертации, раскрывающих историю развития общепсихологической категории «контекст» и контекстного подхода в психологии. Описана и визуально представлена схема внутриличностного контекста деятельности переговорщиков, а также раскрыта проблематика определения эффективности переговорной деятельности в ситуации кратковременных деловых переговоров с незнакомым оппонентом.

В параграфе 1.1. «Контекстный подход и особенности научного исследования психологического контекста» раскрыта эволюция развития категории «контекст» в философии и психологии. В современной методологии контекст рассматривается как совокупность внешних (исторических, культурных, социальных и т.д.) и внутренних (личность человека, его талант, способности, интуиция, опыт и т.д.) факторов и условий научного познания. Контекст задает смысл исследуемым явлениям, поэтому может рассматриваться в качестве одного из методологических принципов научного осмысления психологических феноменов. А. А. Вербицкий, основатель контекстного подхода в психологии и педагогике, выдвинул идею о том, что наряду с категориями «деятельность», «сознание», «личность» и другими понятие «контекст» выступает новой смыслообразующей психологической категорией (А. А. Вербицкий, 1980).

В параграфе 1.2. «Теоретическое обоснование структуры внутриличностного контекста деятельности участников кратковременных деловых переговоров» дается определение контекстного подхода, описываются принципы и метод контекстного анализа, приводятся примеры использования категории «контекст» в разных областях психологии: в педагогической, кросскультурной психологии, конфликтологии и т.д. Дано описание структуры внутриличностного контекста деятельности переговорщиков. Обоснован выбор индивидуально-психологических характеристик, входящих в него и соответствующих двум критериям: 1) участие характеристик в смыслообразовании; 2) их высокая значимость для ведения переговоров.

В параграфе 1.3. «Психологическая феноменология переговорного взаимодействия, становление теории и практики анализа переговорного процесса» описаны феноменология переговорного взаимодействия, функции и виды переговоров, рассматривается этимология понятия «переговоры». Констатируется проблема определения понятия «переговоры», связанная с большим количеством трактовок, что создает методологические трудности и путаницу в понимании сути переговорного процесса. Делается вывод, что одним из способов решения этой проблемы является использование контекстного подхода к исследованию переговорной деятельности.

Раскрывается определение переговоров, которые понимаются как деятельность двух и более сторон, имеющих одновременно и частично совпадающие, и частично противоположные интересы, направленная на достижение взаимовыгодных договоренностей.

В параграфе 1.4. «Проблема определения эффективности переговорной деятельности и варианты её решения» рассматривается проблема оценки эффективности переговорной деятельности и, соответственно, эффективности переговорщиков. Наряду с объективными и социально-психологическими критериями эффективности переговоров, в работе выделены показатели, характерные непосредственно для кратковременных деловых переговоров с незнакомым оппонентом. Теоретико-эмпирический анализ позволил выделить пять критериев: достижение результата (получение выгоды); удовлетворенность результатом; удовлетворенность собой в переговорах; желание другой стороны продолжить

долгосрочные отношения после переговоров; одинаковое восприятие договоренностей обеими сторонами переговоров.

Вторая глава «Методологические положения и принципы организации эмпирического исследования» посвящена основным методологическим принципам организации исследования, дизайну эмпирического исследования, методам статистической обработки и интерпретации результатов.

В параграфе 2.1. «Методологические аспекты организации исследования» формулируются положения, которые несут не столько методический, сколько методологический характер. Опираясь на понимание внутриличностного контекста как совокупности индивидуально-психологических характеристик человека, задающей смысл происходящего и детерминирующей эффективность переговорной деятельности, обосновано применение к изучаемому явлению (наряду с аналитическими методами) методов структурно-психологического анализа. Это позволяет выявить особенности и закономерности структурной организации элементов внутриличностного контекста переговорщиков как комплексной детерминанты эффективности переговорной деятельности, а также изучить закономерности организационного плана, являющиеся следствием интегративных механизмов, которые порождают эффекты супераддитивности.

В параграфе 2.2. «Дизайн эмпирического исследования особенностей внутриличностных контекстов деятельности эффективных и неэффективных переговорщиков» представлены замысел и этапы эмпирического исследования, описываются очный и заочный этапы проведения исследования.

На первом этапе испытуемые заполняли анкету, которая позволяла определить их профессиональные, демографические данные и уровень мотивации к участию в переговорах. Далее испытуемые участвовали в авторском переговорном кейсе «Кому достанется сертификат?», после чего заполняли анкету, направленную на получение данных об удовлетворенности проведенными переговорами. В переговорном кейсе принимали участие два переговорщика, которые впервые видели друг друга и перед которыми стояла задача договориться в ограниченный период времени, равный 5 минутам. Выбор данного типа переговоров обусловлен тем, что в них выше эмпирическая доступность изучения внутриличностного контекста по сравнению с групповыми переговорами. Ограниченность во времени позволяла усилить неопределенность переговорной ситуации и подталкивала участников переговоров к активным действиям. Переговоры с незнакомым оппонентом позволили ограничить влияние прошлого опыта участников, связанного со знанием об оппоненте, и сконцентрироваться в исследовании на индивидуально-психологических особенностях, составляющих внутриличностный контекст.

Второй этап исследования состоял в заполнении испытуемым батареи тестов, направленных на диагностику индивидуально-психологических особенностей, являющихся элементами внутриличностного контекста его переговорной деятельности. Батарея состояла из теста на определение эмоционального интеллекта «ЭмИн» Д.В. Люсина; методики, направленной на диагностику уровня рефлексивности А.В. Карпова, В.В. Пономаревой; теста, позволяющего оценить тип переговорной ориентации по результатам методики К. Томаса и

Р. Килманна в адаптации Н.В. Гришиной; методики на уровень соотношения «ценности» и «доступности» в различных жизненных сферах (УСЦД) Е.Б. Фанталовой.

В параграфе 2.3. «Методы статистической обработки и интерпретации результатов» описаны методы обработки данных, направленные на решение исследовательских задач на аналитическом и структурном уровнях анализа.

На аналитическом уровне: для определения различий между элементами, задающими внутриличностный контекст деятельности в группах эффективных (ЭП) и неэффективных переговорщиков (НП), был использован U-критерий Манна-Уитни; для определения корреляционных связей между переменными в группах ЭП и НП использован коэффициент ранговой корреляции – r-критерий Спирмена; частотный анализ с применением F-критерия Фишера был применен для сопоставления частоты встречаемости наблюдаемых проявлений в двух выборках ЭП и НП. Все вычисления проводились с использованием программы обработки статистических данных SPSS.

На структурном уровне исследования использовался метод вычисления матриц интеркорреляций; для определения степени гомогенности и гетерогенности матриц интеркорреляций использовался метод экспресс χ^2 ; метод определения индексов организованности структуры.

Третья глава «Анализ специфики внутриличностных контекстов деятельности участников кратковременных деловых переговоров» посвящена результатам оценки эффективности переговорной деятельности, анализу и обобщению полученных эмпирических данных, отражающих различия внутриличностного контекста деятельности ЭП и НП.

В параграфе 3.1. «Оценка эффективности деятельности участников переговоров с незнакомым оппонентом в условиях дефицита времени» представлена процедура определения эффективности участников переговоров, по результатам которой выборка была разделена на группу эффективных и неэффективных переговорщиков (55 человек и 49 человек соответственно). Процедура включала в себя вычисление личного показателя эффективности в переговорах, основанного на учете весов критериев эффективности с применением обобщенной функции желательности Харрингтона.

В параграфе 3.2. «Различия внутриличностных контекстов деятельности участников деловых переговоров, детерминирующие эффективность или неэффективность данной деятельности» приводятся результаты исследования индивидуально-психологических характеристик, составляющих внутриличностный контекст деятельности в группе ЭП и НП, на аналитическом и структурном уровнях исследования.

На аналитическом уровне по результатам сравнительного анализа с использованием критерия U-Манна-Уитни было показано, что ЭП обладают более широким и продуктивным внутриличностным контекстом деятельности, который позволяет вовлекать в свое пространство большее психологическое содержание за счет более развитого межличностного эмоционального интеллекта, умения лучше понимать и управлять эмоциями другого человека, ориентации на ценность «Любовь», отражающую духовную и физическую близость с чело-

веком. НП в процессе переговоров ориентируются на ценность «Свобода» как независимость в поступках и действиях (при $p < 0,05$) (табл. 1).

Таблица 1

Различия индивидуально-психологических характеристик эффективных и неэффективных переговорщиков

Показатели	Эффективные		Неэффективные		U	p-уровень	N1	N2
	Среднее	Стандартное отклонение	Среднее	Стандартное отклонение				
Межличностное понимание эмоций	25,1	5,2	24,4	4	1027*	0,037	55	49
Межличностное управление эмоциями	21,6	3,4	20,3	3,3	989*	0,020	55	49
Межличностный эмоциональный интеллект	46,7	8,0	44,7	6,2	979*	0,016	55	49
Ценность «Любовь»	7,9	2,2	7,3	2,5	1012*	0,029	55	49
Ценность «Свобода»	4,9	3,0	5,9	2,9	1054*	0,050	55	49

Ценность «Любовь» как физическая и духовная близость с любимым человеком предполагает наличие в картине мира другого человека с его мыслями и чувствами. Ценность «Свобода», рассматриваемая как независимость в поступках и действиях, предполагает наличие чего-то или кого-то, кто нарушает независимость, которую нужно отстаивать. Вопрос независимости в психологии переговоров имеет особое значение, так как одним из критериев, отличающих переговоры от других видов деятельности, является взаимозависимость, когда обе стороны переговоров понимают и принимают тот факт, что они частично зависимы друг от друга и от принятых на переговорах решений.

В процессе переговоров НП попадают в ситуацию противоречия, в которой их ценность «Свобода» (как независимость в поступках и действиях) вступает в конфликт с особенностями переговорного процесса, который всегда включает в себя в той или иной степени взаимозависимость. В результате внутриличностный контекст НП сужается, и деятельность в рамках данного контекста направляется не на то, как добиться результата в переговорах и найти обоюдное решение, а на то, как поддержать свою ценность, связанную со свободой в поступках и действиях. Полученные данные свидетельствуют о внутреннем противоречии, при котором важность быть независимым вступает в конфликт со спецификой любого переговорного процесса, включающего в себя взаимозависимость сторон друг от друга (об этом писал У. Мастенбрук, 1993).

Корреляционный анализ, представленный в виде плеяд, также свидетельствует о более широком внутриличностном контексте деятельности, характерном для ЭП за счет наличия большего числа достоверных корреляций и большего числа индивидуально-психологических характеристик, их образующих. Самое большое количество корреляций (уровень значимости $p < 0,05$ и $p < 0,01$)

образует рефлексивность (способность анализировать основания принятых решений, как собственных, так и другого), ценность «Познание» (расширение кругозора), ценность «Любовь» и тип переговорной ориентации, направленный на сотрудничество. Анализ корреляционной плеяды НП выявил следующие закономерности. Самое большое количество значимых достоверных связей, все из которых отрицательные (на уровне значимости $p < 0,05$ и $p < 0,01$), создает ценность «Материально обеспеченная жизнь» с разными шкалами, характеризующими уровень эмоционального интеллекта. При этом уровень рефлексивности, ценность «Познание», «Любовь», «Свобода» не образуют никаких корреляции.

Аналитический анализ представляет собой такой тип научного познания, который позволяет определить взаимосвязь только между двумя параметрами (в нашем случае – элементами внутриличностного контекста), в то время как внутриличностный контекст рассматривается в работе как единое, целостное образование, совокупность индивидуально-психологических характеристик, участвующих в смыслообразовании. При таком понимании структурные эффекты и механизмы играют более значимую роль, чем эффекты влияния отдельных характеристик. В связи с этим логика работы предполагает переход на более глубокий структурный уровень анализа результатов, что делает их более содержательными и практически валидными.

Методы структурно-психологического анализа предполагают: построение структурограмм на базе матриц интеркорреляций исследуемых характеристик (в нашей работе – индивидуально-психологических особенностей, составляющих внутриличностный контекст деятельности переговорщиков), вычисление индекса структурной организации значимо коррелирующих особенностей, расчет экспресс- χ^2 для определения гомогенности и гетерогенности полученных матриц интеркорреляций.

На рисунках 1 и 2 представлены структурограммы значимо коррелирующих элементов внутриличностного контекста для группы ЭП и НП.

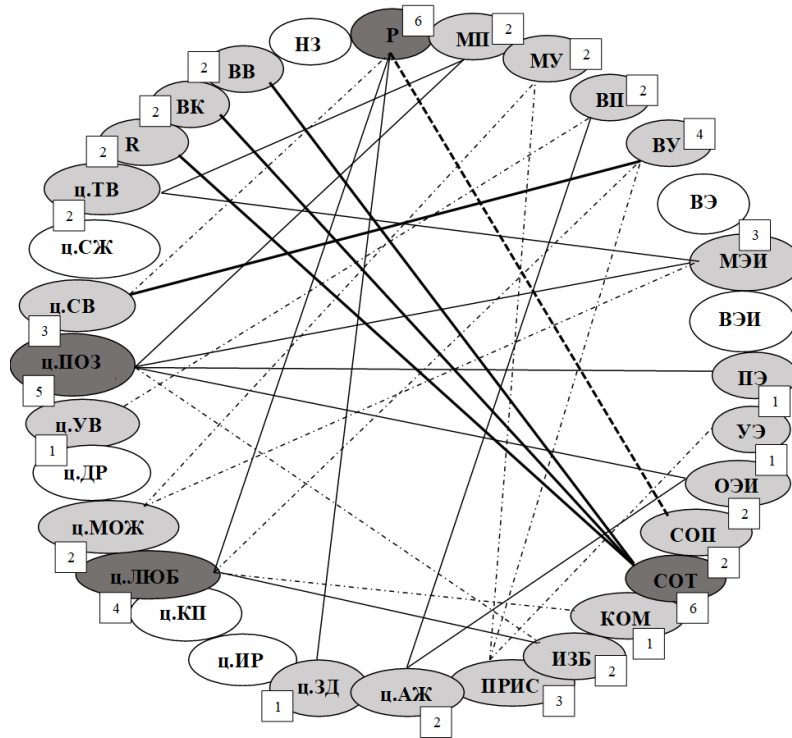


Рис.1. Структурограмма внутрличностного контекста деятельности эффективных переговорщиков

Обозначения: Р – уровень рефлексивности; МП – межличностное понимание эмоций; МУ – «Межличностное управление эмоциями»; ВП – внутрличностное понимание эмоций; ВУ – внутрличностное управление эмоциями; ВЭ – внешняя экспрессия; МЭИ – межличностный эмоциональный интеллект; ВЭИ – внутрличностный эмоциональный интеллект; ПЭ – понимание эмоций; УЭ – управление эмоциями; ОЭИ – общий эмоциональный интеллект; СОП – тип межличностной ориентации при решении противоречий «Конкурентный»; СОТ – тип межличностной ориентации при решении противоречий «Кооперативный»; КОМ – тип межличностной ориентации при решении противоречий «Компромиссный»; ИЗБ – тип межличностной ориентации при решении противоречий «Избегающий»; ПРИС – тип межличностной ориентации при решении противоречий «Подстраивающийся»; ц.АЖ – ценность «Активная, деятельная жизнь»; ц.ЗД – ценность «Здоровье (физическое и психическое)»; ц.ИР – ценность «Интересная работа»; ц.КП – ценность «Красота природы и искусства»; ц.ЛЮБ – ценность «Любовь (духовная и физическая близость с любимым человеком)»; ц.МОЖ – ценность «Материально обеспеченная жизнь (отсутствие материальных затруднений)»; ц.ДР – ценность «Наличие хороших и верных друзей»; ц.УВ – ценность «Уверенность в себе (свобода от внутренних противоречий, сомнений)»; ц.ПОЗ – ценность «Познание (возможность расширения своего образования, кругозора, общей культуры, а также интеллектуальное развитие)»; ц.СВ – ценность «Свобода как независимость в поступках и действиях»; ц.СЖ – ценность «Счастливая семейная жизнь»; ц.ТВ – ценность «Творчество (возможность творческой деятельности)»; R – уровень общего рассогласования жизненных ценностей с их достижением; ВК – внутренний конфликт, вызванный отсутствием достижимости важных жизненных ценностей; ВВ – внутренний вакуум, вызванный реализацией неважных жизненных ценностей; НЗ – нейтральная зона, при которой важные жизненные ценности удовлетворены.

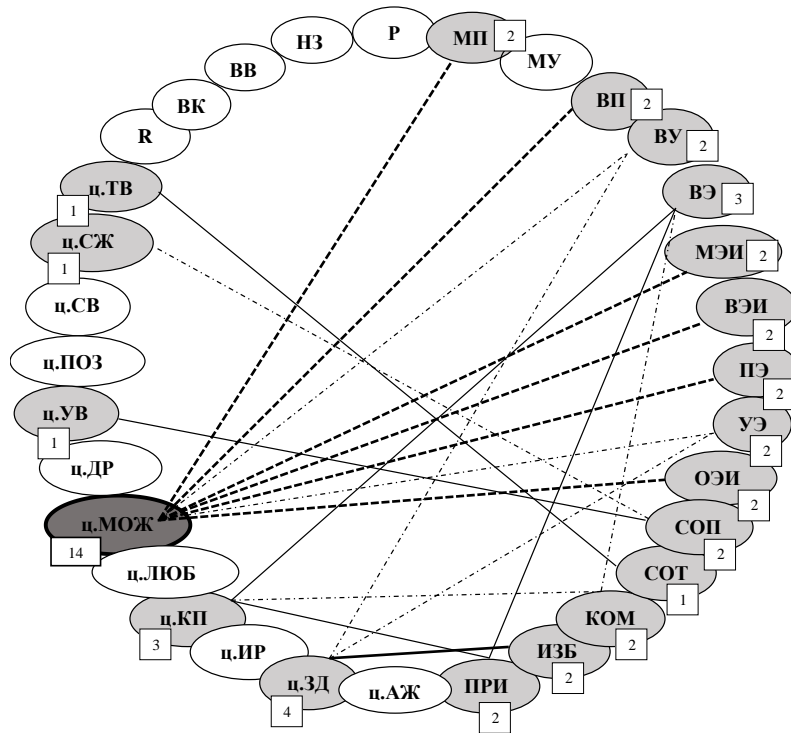


Рис.2. Структурограмма внутриличностного контекста деятельности неэффективных переговорщиков

Обозначения те же.

В квадратах указан структурный вес. Жирной линией обозначены корреляции на уровне значимости $p \leq 0,01$; тонкой линией корреляции на уровне значимости $p \leq 0,05$; пунктирные линии обозначают отрицательные корреляции, прямые линии – положительные.

На основе данных структурограмм были рассчитаны структурные индексы и определена величина экспресс- χ^2 . Полученные результаты свидетельствуют о том, что структура внутриличностного контекста деятельности ЭП и НП принципиально различны (гетерогенны), так как величина экспресс- χ^2 незначимая. При этом индекс организованности структуры и индекс когерентности в группе ЭП выше, чем в группе НП, что свидетельствует о большей развитости структуры внутриличностного контекста деятельности ЭП, о её широте и большей продуктивности, так как объединение элементов в организованную структуру повышает потенциал каждого из элементов в этой структуре в отдельности и в общей совокупности (табл.2).

Таблица 2

Значения индексов структурной организации внутриличностного контекста деятельности в группе эффективных и неэффективных переговорщиков

	Эффективные	Неэффективные
ИКС	19	7
ИДС	13	19
ИОС	32	26
ИОС (п)	6	-12

Таким образом, индивидуально-психологические характеристики, задающие внутриличностный контекст деятельности ЭП за счет своей большей структурированности, создают синергетический эффект, который позволяет достигать большей эффективности в ситуации краткосрочных деловых переговоров с незнакомым оппонентом.

В то же время в группе НП выявлен высокий уровень индекса дивергентности (дифференцированности) элементов структуры внутриличностного контекста. Это свидетельствует о том, что связи индивидуально-психологических характеристик, формирующих внутриличностный контекст деятельности переговорщиков в группе НП, носят компенсаторный характер, что не позволяет переговорщикам быть более гибкими и эффективными в процессе ведения переговоров.

Применение современной версии расчета индекса организованности структуры (на основании того, что в представленном исследовании все качества структуры внутриличностного контекста являются изначально положительными, то есть в структуре нет однозначно негативных качеств, которые объективно отрицательно влияли бы на эффективность переговоров) позволило получить существенные доказательства, свидетельствующие о высокой интегрированности структуры качеств внутриличностного контекста эффективных переговорщиков (ИОС (п) = +6) и крайней дезорганизованности структуры качеств внутриличностного контекста неэффективных переговорщиков (ИОС (п) = -12), (табл. 2).

Для описания различия структур внутриличностного контекста деятельности ЭП и НП был проведен анализ базовых качеств, то есть характеристик, которые имеют наибольший структурный вес, самое большое число взаимосвязей с другими характеристиками, формирующими внутриличностный контекст деятельности переговорщиков.

Базовыми качествами в структуре внутриличностного контекста деятельности ЭП выступают рефлексивность, сотрудничество, ценность «Любовь» и ценность «Познание». Данные качества являются структурообразующими, играющими важнейшую роль в структурировании всей системы качеств, формирующих внутриличностный контекст. Данные базовые качества свидетельствуют о широте внутриличностного контекста деятельности ЭП, которые используют в процессе переговоров информацию не только о себе, но и об оппоненте. Это позволяет им лучше понимать складывающуюся ситуацию и быстрее добиваться взаимовыгодного результата в переговорах. В структуре внутриличностного контекста деятельности НП базовым качеством («антибазовым» качеством), которое дезадаптирует структуру, выступает ценность «материально-обеспеченная жизнь» (структурный вес - «14», следующий структурный вес по возрастанию величины в структуре - «4») в связи с эмоциональным интеллектом. Чем выше значимость материальной выгоды для переговорщиков, тем меньше они могут понимать свои эмоции и эмоции других и управлять ими. Это снижает их способность добиваться необходимого результата в переговорах. Также нужно отметить, что в структуре внутриличностного контекста деятельности НП больше качеств имеют нулевой структурный вес, чем в структуре

внутриличностного контекста деятельности ЭП. В том числе нулевой структурный вес имеют качества, которые являются базовыми для группы ЭП - рефлексивность и ценность «Познание». Все это отражает узость (туннельность) внутриличностного контекста деятельности переговорщиков и опосредует их низкие показатели эффективности в достижении переговорных целей.

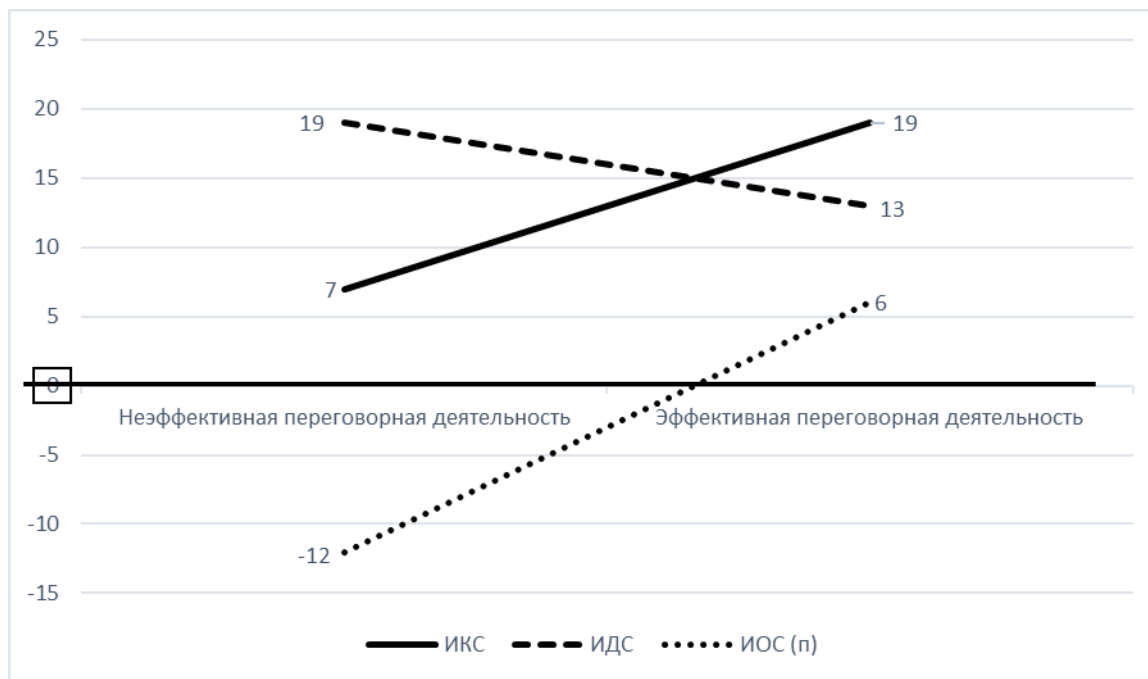


Рис.3. Зависимость индексов структурной организации внутриличностного контекста от эффективности переговорной деятельности

Структурно-психологический анализ показал, что максимальная организованность качеств, составляющих внутриличностный контекст деятельности переговорщиков, свидетельствует о его широте и имеет место в группе ЭП. Это означает, что средства и механизмы структурной организации внутриличностного контекста могут выступать ингибиторами эффективности переговорной деятельности (рис. 3).

Другими словами, эффективность переговорной деятельности в ситуации краткосрочных деловых переговоров с незнакомым оппонентом определяется не только различиями абсолютной выраженности развития индивидуально-психологических характеристик, составляющих внутриличностный контекст, но и их общей внутренней организованности, позволяющей структуре, задающей смысл происходящего в процессе переговоров, быть супераддитивной и более продуктивной.

Гетерогенность матриц интеркорреляций индивидуально-психологических особенностей, свидетельствует о качественном различии внутриличностного контекста деятельности ЭП и НП. Следовательно, именно характер и содержание структурной организации внутриличностного контекста (определяющие его широту и продуктивность) является важной детерминантой эффективности переговорной деятельности.

Таким образом, полученные результаты позволяют утверждать, что структура внутриличностного контекста деятельности ЭП характеризуется большей интегрированностью, широтой и продуктивностью, чем структура внутриличностного контекста деятельности в группе НП, что является подтверждением первой части гипотезы работы.

В разделе 3.3. «Особенности переговорной деятельности, обусловленной разными внутриличностными контекстами» приводятся результаты наблюдений, позволяющих определить, чем деятельность ЭП, обусловленная широким и продуктивным внутриличностным контекстом, отличается от деятельности НП, обладающих более узким внутриличностным контекстом.

Для анализа результатов наблюдения была разработана схема, содержащая следующие параметры: единицы наблюдения (15 пунктов, включающих вербальные и невербальные проявления, которые были отражены в протоколе наблюдения); форма наблюдения (наблюдение осуществлялось по 52 видеозаписям переговоров); подсчет результатов (количественное измерение наблюдаемого явления); обработка результатов (U-критерия Манна-Уитни и F-критерия Фишера).

Так в процессе ведения переговоров ЭП чаще делали предложения о том, как можно было бы договориться ($f=2,16$, $p\leq 0,05$), занимали во время переговоров свободные, открытые позы ($f=2,26$, $p\leq 0,01$), чаще активно жестикулировали ($f=2,43$, $p\leq 0,01$). НП чаще предъявляли личную потребность, заключающуюся в том, почему выгоду от переговоров должны получить именно они ($f=1,67$, $p\leq 0,05$), что напрямую связано с полученными данными об «антибазовом» качестве в структуре внутриличностного контекста деятельности переговорщиков – ориентации на ценность «материально-обеспеченная жизнь», которое дезадаптирует структуру и не позволяет переговорщикам добиваться эффективного результата в переговорах. НП в процессе переговоров занимали закрытую позу, напоминающую «школьную, при которой руки сложены на парте» ($f=2,43$, $p\leq 0,01$), и чаще прибегали к усилению аргументации своей позиции ($U=1038$, $p\leq 0,05$). Описанные результаты свидетельствуют о том, что деятельность ЭП, воспринимающих ситуацию переговоров через более широкий внутриличностный контекст, ориентирована на процесс и партнера по переговорам. Деятельность НП, воспринимающих ситуацию переговоров через более узкий внутриличностный контекст, направлена на поддержание личных потребностей и защиту своего «Я», что не позволяет им быть эффективными и быстро добиваться взаимовыгодных договоренностей.

Описанные выше результаты позволяют говорить о том, что вторая часть выдвинутой в работе гипотезы также нашла свое подтверждение.

Полученные в исследовании данные являются доказательством правомерности использования структурного варианта контекстного подхода, позволяющего обогатить понимание изучаемого явления, используя психологическую категорию «контекст», опираясь на аналитические и структурно-психологические методы исследования.

В заключении диссертации обобщена совокупность всех результатов исследования, описывающих специфику внутриличностных контекстов деятель-

ности участников кратковременных деловых переговоров с незнакомым оппонентом, и сформулированы основные выводы.

1. Проведенное теоретическое исследование показало, что в науке существуют различные подходы к изучению психологии переговорного процесса, большинство из которых рассматривают личностные особенности, которые не связаны с переговорной деятельностью и не учитывают их структурной организации.

2. Предложен неоклассический вариант контекстного подхода, учитывающий аналитический и структурный уровни исследования, позволяющий усилить эмпирический потенциал данного подхода конструктивными методологическими средствами изучения базовой психологической категории «контекст».

3. Использование неоклассического варианта контекстного подхода позволило комплексно рассмотреть такие индивидуально-психологические особенности, которые в своей совокупности задают смысл происходящего в переговорах и обуславливают эффективность участников переговорной деятельности.

4. Научно обоснована структура одного из видов психологического контекста – внутриличностного контекста деятельности переговорщиков, которая состоит из организованной совокупности индивидуально-психологических особенностей, выполняющих продуктивную функцию в процессе восприятия и осмысления переговорной деятельности.

5. Содержание внутриличностного контекста деятельности переговорщиков представлено как совокупность индивидуально-психологических характеристик, к которым относятся социальные ценности, эмоциональный интеллект, уровень рефлексивности и переговорная ориентация.

6. Предложены основания для включения индивидуально-психологических особенностей в структуру внутриличностного контекста деятельности переговорщиков. Указанные характеристики выделены на основании соответствия двум критериям: участие в смыслообразовании и высокой значимости для переговорной деятельности.

7. Расширены и дополнены социально-психологические критерии эффективности переговорной деятельности в ситуации кратковременных деловых переговоров с незнакомым оппонентом. К существующим критериям (достижение выгоды, выраженной в количественной форме; удовлетворенность результатом переговоров; удовлетворенность собой в переговорах) добавлены специфические критерии для кратковременных переговоров (желание второй стороны продолжить долгосрочные отношения после переговоров; одинаковое восприятие договоренностей обеими сторонами переговоров).

8. На аналитическом и структурном уровнях исследования выявлены значимые различия внутриличностного контекста деятельности эффективных и неэффективных участников переговоров. Применение методов структурно-психологического анализа позволило получить существенные доказательства, свидетельствующие о высокой интегрированности структуры качеств внутриличностного контекста деятельности эффективных переговорщиков и крайней

дезорганизованности структуры качеств внутриличностного контекста деятельности неэффективных.

9. На аналитическом уровне выявлено, что ЭП соотносят все происходящее в переговорах с более широким внутриличностным контекстом, с опорой на сотрудничество, ценность «Любовь» (понимаемая как физическая и духовная близость с другим человеком), и ценность «Познание» (то есть расширение своего кругозора) с учетом высокого уровня рефлексивности. При этом ЭП учитывают информацию не только о себе, но и об оппоненте по переговорам, его эмоциях и переживаниях. НП обладают более узким, туннельным внутриличностным контекстом, который ориентирован на защиту своей свободы и независимости в поступках и действиях, а также на обеспечение своего материального достатка.

10. На структурном уровне выявлено, что эффекты структурной организации внутриличностного контекста деятельности играют ингибирующую роль в процессе достижения эффективности в переговорах. При этом базовыми (системообразующими) качествами в структуре внутриличностного контекста деятельности ЭП выступает рефлексивность, сотрудничество, ценность «Любовь» и «Познание». В структуре внутриличностного контекста НП значима ценность «Материально-обеспеченная жизнь», что сужает контекст его деятельности и не позволяет добиваться более эффективных результатов в переговорах. Эффекты организационного плана и структурообразующего характера индивидуально-психологических особенностей, формирующих внутриличностный контекст деятельности в ситуации кратковременных переговоров с незнакомым оппонентом, порождают эффекты супераддитивности, приводящие к увеличению потенциала и продуктивности всей структуры внутриличностного контекста, повышая эффективность деятельности в процессе переговоров.

11. Доказана следующая закономерность: при наличии более широкого внутриличностного контекста переговорщики реализуют деятельность, направленную на процесс ведения переговоров и на оппонента, позволяющая переговорщикам добиваться успеха в кратковременных переговорах и достигать обоюдного решения. Более узкий внутриличностный контекст деятельности опосредует деятельность, ориентированную на себя, свои личные потребности, а не на индивидуальность оппонента и его особенности ведения переговоров, что не позволяет переговорщикам быть эффективными в кратковременных переговорах.

12. Разработанная схема эмпирического исследования внутриличностного контекста с учетом аналитического и структурного уровней анализа может быть использована при проведении исследований специфики деятельности начинающих и опытных переговорщиков, в том числе при исследовании разных видов переговоров (долгосрочных, многосторонних и др.), а также для изучения особенностей внутриличностных контекстов различных видов деятельности в зависимости от целей и задач научного изыскания.

Таким образом, результаты исследования подтверждают выдвинутые гипотезы и позволяют заключить, что цель работы достигнута, поставленные задачи решены.

Основные публикации автора по теме диссертации
Статьи в ведущих научных журналах, включенных в перечень
ВАК:

1. Данилочкина, В.В. Личностный контекст переговоров / В.В. Данилочкина. – Текст: непосредственный // Педагогика и психология образования. – 2018. – № 2. – С. 83-88. (0,44 п. л.).
2. Данилочкина, В.В. Психологические детерминанты успешности участников переговоров / В.В. Данилочкина. – Текст: непосредственный // Психология обучения. – 2019. – № 4. – С. 111-117. (0,59 п. л.).
3. Данилочкина, В.В. Внутренние контексты успешных и неуспешных переговорщиков в условиях краткосрочных деловых переговоров / В.В. Данилочкина. – Текст: непосредственный // Научное обозрение. Серия 2: Гуманитарные науки. – 2019. – № 5. – С. 38-47. (0,91 п. л.).
4. Данилочкина, В.В. Теоретико-эмпирическая модель исследования смыслообразующего психологического контекста участников краткосрочных деловых переговоров / А. А. Вербицкий, В.В. Данилочкина. – Текст: непосредственный // Психолого-педагогический поиск. – 2021. – № 2(58). – С. 208-220. (1,31 п. л., авторский вклад – 0,65 п. л.).
5. Данилочкина, В.В. Смыслообразующий психологический контекст: попытка концептуализации и операционализации понятия на материале переговорной деятельности / В.В. Данилочкина. – Текст: непосредственный // Проблемы современного образования. – 2022. – № 1. – С. 76-84. (0,91 п. л.).
6. Данилочкина, В.В. Современная практика использования категории «контекст» в работе психологов, коучей и бизнес-тренеров / В.Г. Калашников, В.В. Данилочкина. – Текст: непосредственный // Проблемы современного образования. – 2022. – № 2. – С. 72-83. (1,09 п. л., авторский вклад – 0,54 п. л.).

Другие научные публикации:

7. Данилочкина, В.В. Личностный контекст и эффективность коучинга в сложных коммуникациях / В.В. Данилочкина. – Текст: непосредственный // Сборник материалов III Международной научно-практической конференции. Технологии здоровьесбережения в безопасной образовательной среде: конвергентный подход. – Москва: РЭУ им. Плеханова. – 2018. – С. 76-79. (0,44 п. л.).
8. Данилочкина, В.В. Проблема определения эффективности переговорного процесса и переговорщика / В.В. Данилочкина. – Текст: непосредственный // Личность в эпоху перемен: MOBILIS IN MOBILI : Материалы международной научно-практической конференции, Москва, 17–18 декабря 2018 года. – Москва: Издательство «Смысл», 2018. – С. 388-391. (0,31 п. л.).
9. Данилочкина, В.В. Психологические особенности поведения опытных переговорщиков в ситуации конфликта интересов / В.В. Данилочкина. – Текст: непосредственный // Антропоцентрические науки: инновационный взгляд на образование и развитие личности: материалы IX Международной научно-практической конференции, Воронеж, 18–19 апреля 2019 года. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2019. – С. 278-283. (0,66 п. л.).

10. Данилочкина, В.В. Успешность краткосрочных переговоров в контексте гендерных различий / В.В. Данилочкина. – Текст: непосредственный // Антропоцентрические науки в образовании: Коллективная монография. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2019. – С. 14-148. (0,63 п. л.).

11. Данилочкина, В.В. Возможности использования структурно-психологического анализа в рамках контекстно-ориентированного подхода / Н.В. Ключева, В.В. Данилочкина // Научный поиск: сборник научных работ студентов, аспирантов и преподавателей / отв. ред. А.А. Карпов. – Ярославль: Филлигрань, 2023. – С. 82-87. (0,41 п. л., авторский вклад – 0,2 п. л.).