

УДК 316.6

Гасимов А. Ф.

*Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова
125009, г. Москва, ул. Моховая, д. 11, стр. 9, Российская Федерация*

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛИЧНОСТИ КАК ПРЕДИКТОРЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ХОДА ПРЕДСТОЯЩИХ ПЕРЕГОВОРОВ

АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты изучения роли таких индивидуальных характеристик личности, как присущий ей переговорный стиль, уровень эмоционального и культурного интеллекта, толерантность к неопределённости и импульсивность в ситуации прогнозирования хода переговорного процесса, который характеризуется неопределённостью и может иметь кросс-культурный характер. Выявлена различная предикативная роль индивидуально-личностных характеристик при оценивании предстоящих переговоров как интегративных или дистрибутивных.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

переговоры, прогнозирование, индивидуальные характеристики личности

СТРУКТУРА

[Введение](#)

[Выборка](#)

[Методы](#)

[Процедура исследования](#)

[Результаты и их обсуждение](#)

[Выводы](#)

A. Gasimov

*Lomonosov Moscow State University, Psychology Department
11-9, Mochovaya ul., Moscow 125009, Russian Federation*

INDIVIDUAL CHARACTERISTICS OF PERSONALITY AS PROGNOSTICATION PREDICTORS OF THE UPCOMING NEGOTIATIONS COURSE

ABSTRACT

The article presents the results of the study of the role of such individual characteristics of personality as: its inherent negotiation style, the level of emotional and cultural intelligence, tolerance to uncertainty and impulsivity in the situation of forecasting the course of the negotiation process, which is characterized by unpredictability and may have a cross-cultural character. Various predicative role of individual-personal characteristics in assessing the upcoming negotiations as integrative or distributive is revealed.

KEY WORDS:

negotiations, prognostication, individual personality characteristics

ВВЕДЕНИЕ

Переговоры стали объектом широкого научного анализа во второй половине XX в. Смягчение международной напряжённости, ускорение процессов интеграции, глобализация и международное сотрудничество, проблемы экономического и социокультурного развития стран, бурный рост предпринимательства, возникновение различного рода конфликтов, требующих своего регулирования мирным путём, – всё это способствовало становлению парадигмы перехода от конфронтации и конфликта к сотрудничеству и переговорам [12], которая, в свою очередь, обуславливает выделение и использование соответствующих стилей ведения переговоров: дистрибутивного и интегративного. Интегративные переговоры основываются на совместном достижении понимания проблемы и интеграции интересов и потребностей участников; дистрибутивные переговоры, с другой стороны, базируются на утаивании информации, противопоставлении целей и интересов сторонами переговоров, преобладании конкурирующей позиции над диалогом [27; 18].

Успех в переговорах, являющихся неоднородным процессом, для которого характерны разнообразие эмоциональных и когнитивных реакций в ситуациях прогнозирования риска и личностного выбора, неопределённость как самой ситуации межличностного взаимодействия, так и при дефиците информации о противоположной стороне [12], во многом зависит от прогно-

зирования их хода, на которое оказывает влияние вероятностная неопределённость переговорной ситуации [9; 10; 32].

Мы полагаем, что для снижения неопределённости предстоящих переговоров необходимо уделить особое внимание психологическим особенностям прогнозирования как элемента подготовительного этапа переговоров. Прогнозирование хода переговоров предполагает самостоятельное выделение каждым участником системы ориентиров и «ориентирующих образов» [13; 19; 20], содержание которых во многом будет способствовать прогнозированию хода и результата переговоров, предвидению поведения партнёра, созданию общей картины переговорного процесса, выработке основных положений совместного решения проблемы, – иными словами, прогнозирование способствует преднастройке переговорщиков, их «преадаптации» [1] к предстоящим переговорам.

Решение проблемы прогнозирования хода переговоров каждым из участников во многом, на наш взгляд, связано с учётом индивидуальных характеристик личности переговорщиков. В ряде исследований [5; 8; 10; 11; 19; 22; 23] подчёркивается, что при недостатке информации о процессуальных характеристиках переговоров на протекание переговорного процесса будет оказывать влияние проявление индивидуальных особенностей самих переговорщиков (правдивость, точность, решительность, целеустремлённость, готовность к принятию решения, спокойствие, аккуратность, лояльность, скромность, добропорядочность, пессимизм, тревожность, застенчивость). Однако следует отметить, что в этих исследованиях не указывается, какие именно личностные особенности обуславливают снижение неопределённости переговоров.

В качестве таких характеристик мы рассматриваем присущие субъекту переговорный стиль, уровень его эмоционального и культурного интеллектов, толерантность к неопределённости и импульсивность. Указанные индивидуальные характеристики личности, по нашему мнению, соотносятся с выделенными П. Кассе, П. Диолом и И. Унтерманом компетенциями, которыми должен владеть переговорщик [21, 31]: осознание возможных препятствий и применение соответствующих способов их преодоления; умение воспринимать существующее несоответствие между различными культурами; умение встать на позицию другого и увидеть мир его глазами; умение контролировать стресс и сохранять спокойствие в многозначных и непредвиденных ситуациях.

Таким образом, в настоящем исследовании проверяется *гипотеза* о том, что прогнозирование хода предстоящих переговоров зависит от стиля их ведения, уровня эмоционального и культурного интеллектов, толерантности к неопределённости и импульсивности субъекта.

ВЫБОРКА

Объем выборочной совокупности составил 763 испытуемых (табл. 1).

Таблица 1

Гендерная и возрастная характеристика выборки

Возраст	Мужчины	Женщины	Всего
Моложе 19 лет	140	209	349
19–25 лет	78	40	118
26–35 лет	40	44	84
36–45 лет	60	72	132
Старше 45 лет	40	40	80
Всего	358	405	763

Из всей выборки 155 (20,5 %) респондентов имеют полное среднее образование, 325 (42,5 %) человек – неоконченное высшее (являются студентами различных факультетов МГУ имени М. В. Ломоносова), полное высшее образование есть у 283 (37 %) участников исследования. На вопрос об опыте ведения переговоров 133 (17,4 %) респондента ответили, что никогда не вели переговоры, 240 (31,4 %) – что ведут переговоры редко или очень редко, 171 (22,4 %) – иногда, 176 (23 %) – часто или очень часто, 43 (5,6 %) сообщили, что придерживаются идеи о том, что переговоры – это их жизнь.

МЕТОДЫ

Для определения уровня эмоционального интеллекта был использован тест эмоционального интеллекта Мэйера-Сэловея-Карузо (MSCEIT) [14], для определения уровня культурного интеллекта и эмоционально-оценочного компонента этнических стереотипов – опросник «Культурный интеллект» (КИ) [17] и Диагностический текст отношения (ДТИ) [15], для выделения индивидуального переговорного стиля – Методика оценивания переговорного стиля (МОПС) [16], для оценки толерантности к неопределённости – опросник «Толерантность-интолерантность к неопределённости» (НТН) [6], для оценки импульсивности – опросник «I7» [7].

Поскольку переговоры являются формой субъект-субъектного взаимодействия, на прогнозирование их хода и результата оказывают влияние как характеристики того, кто ведёт переговоры, так и характеристики того, с кем они могут вестись: эмоциональное состояние, этническая и гендерная принадлежность партнёра.

Для оценки роли указанных факторов был отобран специальный стимульный материал, содержащий фотографии-стимулы изображений лица (до плечевого пояса анфас) натурщика, характеризующегося гендерной (муж-

чина или женщина) и этнической (представитель Азии или представитель Европы) принадлежностью, а также демонстрируемой эмоционально-лицевой экспрессией: радость, печаль, гнев и удивление. Все фотографии-стимулы отобраны из баз фотоизображений Radboud Faces Database – RaFD [29] и Chinese Facial Affective Picture System – CFAPS [24] таким образом, чтобы для каждого сочетания признаков (гендер, этнос, эмоция) была единственная фотография в общем наборе стимулов. Все фотографии были дополнительно идентифицированы системой Noldus FaceReader 4 как изображения, в которых заданная эмоциональная экспрессия распознавалась на уровне не ниже 75 % от общего числа распознанных экспрессий. Для уменьшения влияния цвета на восприятие изображения все фотографии-стимулы были выполнены в монохромных (чёрно-белых) тонах.

ПРОЦЕДУРА ИССЛЕДОВАНИЯ

Респонденту давалась следующая инструкция: «Представьте, что Вы работаете в международной компании с филиалами во всех странах Евразийского континента. Вам предстоит длительная командировка с посещением крупных представительств компании. Готовясь к встречам с сотрудниками этих подразделений, Вы просматриваете их фотографии и оцениваете, какими могут быть характер Вашего общения и взаимодействия с ними». Далее в случайном порядке демонстрируются фотографии-стимулы. В задачу респондента входило оценивание посредством заполнения модифицированного опросника семантического дифференциала выраженности той или иной характеристики в контексте возможных переговоров с человеком, изображённым на фотографии.

Ситуация неопределённости предстоящих переговоров моделировалась в том числе за счёт изначального отсутствия у респондентов информации о принадлежности изображённого на фотографии персонажа к какой-либо нации – это, по нашему мнению, способствовало самостоятельному отнесению респондентами изображённых лиц к широкой категории «представители Европы» или «представители Азии».

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Оценки свойств возможного переговорного взаимодействия, полученные для каждого фотоизображения, были усреднены для обобщения влияния эмоциональной валентности, гендерной и этнической принадлежности партнёра по общению на прогнозирование хода переговоров по следующим категориям: все представители Европы (α -Кронбаха = ,723); все представители Азии (α -Кронбаха = ,742); представители Европы – мужчины (α -Кронбаха = ,614); представители Европы – женщины (α -Кронбаха = ,569); представители Азии – мужчины (α -Кронбаха = ,623); представители Азии – женщины (α -Кронбаха = ,533); представители Европы – позитивные эмоции (α -Кронбаха = ,698); представители Европы – негативные эмоции (α -Кронбаха = ,701); представители Азии

– позитивные эмоции (α -Кронбаха = ,549); представители Азии – негативные эмоции (α -Кронбаха = ,621).

На первом этапе анализа путём расчёта коэффициента корреляции Пирсона (табл. 2) изучались связи оценок субъектом перспективы переговорного взаимодействия с представителями различных культур с уровнем его эмоционального и культурного интеллектов, толерантностью к неопределённости, импульсивностью и предпочитаемым переговорным стилем.

Таблица 2

Связь перспектив переговорного взаимодействия с индивидуальными характеристиками личности субъекта

Методика		Представители Европы			Представители Азии		
		Все	Муж.	Жен.	Все	Муж.	Жен.
МОПС	Дистрибутивный стиль	-,089*	-	-	-	-,159**	-
	Интегративный стиль, ориентированный на партнера	,127**	,109**	-	,335**	,164**	,341**
	Интегративный стиль, ориентированный на ситуацию	,132**	,138**	,071*	,381**	,186**	,351**
МСЕИТ	Идентификация эмоций	-,159**	-,135**	-,162**	,086*	-,156**	-
	Использование эмоций в решении проблем	-,174**	-,114**	-,167**	,170**	-,152**	-
	Понимание и анализ эмоций	-,127**	-,101**	-,164**	,227**	-,082*	,150**
	Сознательное управление эмоциями	-	-	-	-	-	-
КИ	Общий балл	-,173**	-,131**	-,187**	,184**	-,148**	,113**
	Мотивационный	-	,168**	,131**	,262**	-	,157**
	Когнитивный	-	,109**	,097**	,169**	-	,082*
	Метакогнитивный	-	,165**	,110**	,297**	,096**	,199**
	Поведенческий	-	,166**	,125**	,242**	,097**	,115**
ДТО	Я	-	-	-	-,129**	-	-,120**
	Типичный представитель моей национальности	-	,130**	-	,201**	-	,122**
	Типичный представитель Азии	-	,033	-	,189**	-	,164**
НТН	Типичный представитель Европы	-	,115**	-	,201**	-	,172**
	Толерантность к неопределённости	-	,108**	,077*	,213**	-	,142**
	Интолерантность	-,071*	-	-	,257**	-	,153**
	Межличностная интолерантность	-	-	-	,170**	-	,126**
I7	Импульсивность	,073*	-	,082*	-	-	-
	Риск	-	-	,083*	-	-	-
	Эмпатия	-	-	-	,224**	-	,186**

** обозначены коэффициенты корреляции на уровне значимости менее 0,01
* обозначены коэффициенты корреляции на уровне значимости от 0,01 до 0,05
- обозначены коэффициенты корреляции на уровне значимости больше 0,05

Анализ полученных данных выявил положительные корреляционные связи между выраженностью интегративного стиля и оценками предстоящих переговоров как интегративных, с одной стороны, и отрицательные связи между выраженностью присущего субъекту дистрибутивного стиля и оценками предстоящих переговоров скорее как дистрибутивных, с другой. Это свидетельствует о соответствии присущего переговорного стиля прогнозу хода предстоящих переговоров: так, если субъект придерживается дистрибутивного или интегративного стилей ведения переговоров, то и предстоящие переговоры он скорее 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 интегративным устремлениям на переговорах. Следует отметить, что выявленные связи характерны для оценки перспектив переговорного взаимодействия как с представителями Европы, так и с представителями Азии.

Низкая интолерантность к неопределённости при общении с представителями Европы связана с дистрибутивными переговорными решениями, а высокая толерантность к неопределённости при столкновении с другой культурой связана с интегративными решениями. В отличие от полученных ранее Г. Л. Бардиер экспериментальных данных о том, что негативные эмоции способствуют формированию интолерантности к представителям иной культуры [2], в нашей работе интолерантность проявлялась по отношению к представителям своей, а не другой культурной группы. По нашему мнению, это может быть объяснено неготовностью получения негативной эмоциональной реакции от представителя близкой культурной группы, в отличие от взаимодействия с представителями иной культурной группы, общение с которыми является максимально неопределённым. Дополнительным объяснением полученного результата может выступать возможное применение переговорщиками предвосхищающей стратегии «когнитивная переоценка», характеризующейся стремлением к мирному урегулированию межличностных и межкультурных разногласий и конфликтов [4; 25; 26; 28].

На втором этапе анализа для выявления вклада присущего субъекту переговорного стиля и его индивидуальных характеристик личности в отдельности в прогнозирование хода предстоящих переговоров был проведён пошаговый регрессионный анализ (табл. 3).

Таблица 3

Вклад переговорного стиля субъекта и его индивидуальных характеристик личности в прогнозирование хода переговоров

№	ЗП	НЗП	R2	F	B	t	p	
1	Представители Европы	Все	0,494	19,6	0,016	6,938	0,000	
2								МОПС: Интегративный стиль, ориентированный на ситуацию
3		MSCEIT: Понимание и анализ эмоций						
4		Муж.						МОПС: Дистрибутивный стиль
5								МОПС: Интегративный стиль, ориентированный на ситуацию
6								ДТО: Я
7								I7: Импульсивность
8	Представители Азии	Жен.	0,541	15,4	0,016	2,354	0,019	
9								МОПС: Интегративный стиль, ориентированный на партнера
10		МОПС: Интегративный стиль, ориентированный на ситуацию						
11		MSCEIT: Идентификация эмоций						
12		НТН: Межличностная интолерантность						
13	Все	0,632	14,3	0,011	4,733	0,000		
14							МОПС: Интегративный стиль, ориентированный на ситуацию	
15							MSCEIT: Понимание и анализ эмоций	
16							КИ: Мотивационный	
17	Представители Азии	Муж.	0,496	16,1	0,009	3,767	0,000	
18								ДТО: Типичный представитель моей национальности
19		НТН: Толерантность к неопределённости						
20		МОПС: Интегративный стиль, ориентированный на ситуацию						
21		MSCEIT: Общий балл						
22	Жен.	0,611	40,3	0,021	8,412	0,000		
23							КИ: Мотивационный	
24							I7: Импульсивность	
25							НТН: Интолерантность к неопределённости	

В результате анализа получены данные о том, что предпочитаемый стиль ведения переговоров вносит различный вклад в оценку субъектом перспективы переговорного взаимодействия с представителями как Европы, так и Азии независимо от их гендерной принадлежности: выраженный интегративный стиль, ориентированный на ситуацию, влияет на прогнозирование хода будущих переговоров как интегративных ($t = 6,938$, $p = 0,000$); чем ниже присущий интегративный стиль, ориентированный на ситуацию, тем более дистрибутивными могут быть будущие переговоры ($t = 4,733$, $p = 0,000$). В то

же время выраженный дистрибутивный стиль субъекта отрицательно связан с прогнозированием предстоящих переговоров как интегративных только с европейцами-мужчинами ($t = 3,354$, $p = 0,001$). Аналогичная ситуация наблюдается и с дистрибутивным стилем, но только по отношению к европейцам-мужчинам: чем он выше, тем менее выражен интегративный стиль прогнозируемых переговоров, однако чем менее выражен присущий субъекту дистрибутивный стиль – тем более выражен интегративный стиль предстоящих переговоров.

Анализ роли уровня эмоционального интеллекта при прогнозировании хода предстоящих переговоров в ситуации мультикультурного взаимодействия показал, что высокий уровень эмоционального интеллекта связан с прогнозированием предстоящих переговоров чаще как интегративных, а низкий – как дистрибутивных соответственно ($t = 2,262$, $p = 0,024$; $t = 3,671$, $p = 0,000$; $t = 2,833$, $p = 0,005$; $t = 7,537$, $p = 0,000$; $t = 2,689$, $p = 0,007$).

Установлен значимый вклад культурного интеллекта в выбор переговорного стиля при взаимодействии с представителями Азии: субъект с высоким уровнем культурного интеллекта скорее предвосхищает интегративный стиль ведения будущих переговоров, что может быть связано со стремлением к дружелюбию и открытости при взаимодействии с партнёром, о котором имеется малое количество информации ($t = 2,921$, $p = 0,004$; $t = 3,930$, $p = 0,000$; $t = 3,219$, $p = 0,001$). С другой стороны, в ситуации демонстрации представителем Европы негативных эмоций субъект при низкой выраженности присущего ему интегративного стиля и высокой импульсивности скорее оценит такие переговоры как дистрибутивные, что может быть объяснено неготовностью к неопределённости при общении с представителем родственной культуры и заведомой готовностью к неопределённости при восприятии представителей других культур и общении с ними. Указанный результат может быть примером сдерживающей стратегии разрешения противоречия, характеризующейся проявлением агрессивного поведения как ответа на агрессивное поведение партнёра [3].

Установлено обратное влияние импульсивности на прогнозирование переговорного стиля: чем выше импульсивность личности, тем более дистрибутивными представляются предстоящие переговоры ($t = -3,043$, $p = 0,002$; $t = -2,476$, $p = 0,014$). С другой стороны, выявлено положительное влияние эмпатии на интегративный стиль при переговорах с мужчинами ($t = 2,166$, $p = 0,031$). Это, на наш взгляд, во многом связано с тем, что различные уровни выраженности эмпатии, понимаемой как умение субъекта сопереживать эмоциональному состоянию и чувствам партнёра по общению [30], будут вариативно проявляться в стилях ведения переговоров. Так, интегративный стиль ведения переговоров подразумевает открытый обмен информацией и мнениями между переговорщиками – предполагает умение встать на позицию другого и понять, прочувствовать его точку зрения.

Обобщённые результаты эмпирического изучения роли индивидуальных характеристик личности как факторов прогнозирования хода предстоящих переговоров представлены в таблице 4.

Таблица 4

Характеристика стилей ведения переговоров

Индивидуальные характеристики личности	Интегративный стиль	Дистрибутивный стиль
Эмоциональный интеллект	Высокий	Низкий
Культурный интеллект	Высокий	Низкий
Толерантность к неопределённости	Высокая	Низкая
Интолерантность к неопределённости	Низкая	Высокая
Импульсивность	Низкая	Высокая
Эмпатия	Высокая	Низкая

Как видно из таблицы, высокий уровень эмоционального и культурного интеллектов, толерантности к неопределённости и эмпатии и низкий уровень интолерантности к неопределённости и импульсивности переговорщика создают предпосылки для прогнозирования интегративного стиля ведения переговоров, что может способствовать открытому и равноправному ходу переговоров и достижению совместного результата. Низкий уровень эмоционального и культурного интеллектов, толерантности к неопределённости и эмпатии и высокий уровень интолерантности к неопределённости и импульсивности субъекта с наибольшей вероятностью свидетельствуют о предпочтении дистрибутивного стиля ведения переговоров, что может привести к затруднениям в межличностной коммуникации и затягиванию принятия итогового решения.

ВЫВОДЫ

Таким образом, на наш взгляд, учёт индивидуальных характеристик личности участников переговоров может позволить снизить неопределённость предстоящих переговоров путём прогнозирования их хода: прогнозирование хода предстоящих переговоров как разновидности общения в ситуации неопределённости осуществляется субъектом на основании учёта как собственных интеллектуально-личностных характеристик (присущий стиль ведения переговоров, уровень эмоционального и культурного интеллектов, толерантность к неопределённости и импульсивность), так и индивидуальных особенностей возможного партнёра (гендерная и этническая принадлежность и эмоциональная экспрессия). В свою очередь, высокий уровень эмоционального и культурного интеллектов, толерантности к неопределённости, позитивная валентность этнических стереотипов по отношению к представителям другой

культуры и низкая импульсивность субъекта определяют прогнозирование предстоящих переговоров как интегративных; низкий уровень эмоционального и культурного интеллектов, толерантности к неопределённости, негативная валентность этнических стереотипов по отношению к представителям другой культуры и высокая импульсивность – как дистрибутивных.

ЛИТЕРАТУРА

1. Асмолов А. Г., Шехтер Е. Д., Черноризов А. М. Преадаптация к неопределённости как стратегия навигации развивающихся систем: маршруты эволюции // Вопросы психологии. 2017. № 4. С. 3–26.
2. Бардиер Г. Л. Социальная психология толерантности: автореф. дис. ... докт. психол. наук. СПб., 2007. 46 с.
3. Гришина Н. В. Психология конфликта. СПб.: Питер, 2007. 464 с.
4. Деревянко С. П. Ситуативные аспекты актуализации эмоционального интеллекта // Социальный и эмоциональный интеллект: от процессов к измерениям / под ред. Д. В. Люсина, Д. В. Ушакова. М.: Институт психологии РАН, 2009. С. 90–113.
5. Кальер Ф. де. О способах ведения переговоров с государями / пер. с фр., комм. Л. А. Сифуровой. М.: Гендальф, 2000. 316 с.
6. Корнилова Т. В. Новый опросник толерантности к неопределённости // Психологический журнал. 2010. Т. 31. № 1. С. 74–86.
7. Корнилова Т. В. Опросник i7 – Импульсивность, 7-я версия. Г. Айзенк, С. Айзенк // Психология общения: энциклопедический словарь / под ред. А. А. Бодалева. М.: Когито-Центр, 2011. С. 520.
8. Лебедева М. М. Политическое урегулирование конфликтов: учеб. пособие. М.: Аспект Пресс, 1999. 271 с.
9. Лебедева М. М. Публичная дипломатия: Теория и практика. М.: Аспект Пресс, 2017. 272 с.
10. Лебедева М. М. Технология ведения переговоров: учеб. пособие для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2010. 192 с.
11. Никольсон Г. Дипломатическое искусство. М.: Издательство Института международных отношений, 1962. 121 с.
12. Психология переговоров / А. Г. Асмолов, Г. У. Солдатова, Т. А. Нестик, Е. С. Терехова, А. С. Евдокименко // Инновационные образовательные программы по психологии / под ред. Ю. П. Зинченко, И.А. Володарской. М.: Издательство Московского университета, 2007. С. 12–23.
13. Реан А. А. Практическая психодиагностика личности: учеб. пособие. СПб., 2001. 224 с.
14. Сергиенко Е. А., Ветрова И. И. Тест Дж. Мэйера, П. Сэловея, Д. Карузо «Эмоциональный интеллект» (MSCEIT v. 2.0): руководство. М.: Институт психологии РАН, 2010. 176 с.
15. Солдатова Г. У. Психология межэтнической напряженности. М.: Смысл, 1998. 386 с.
16. Солдатова Г. У., Гасимов А. Ф. Разработка и апробация методики оценки переговорного стиля (МОПС) // Экспериментальная психология. 2019. Т. 12. № 3. С. 92–104.

17. Солдатова Г. У., Чигарькова С. В., Рассказова Е. И. Апробация русскоязычной версии расширенной шкалы культурного интеллекта // Психология. Журнал Высшей Школы экономики. 2018. Т. 15. № 3. С. 510–526.
18. Спенгл М. Л., Айзенхарт М. У. Переговоры. Решение проблем в разном контексте. Харьков: Гуманитарный Центр, 2009. 592 с.
19. Сычев О. А. Личностная обусловленность прогнозирования : автореф. дис. ... канд. психол. наук. Бийск, 2009. 22 с.
20. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения. СПб.: Речь, 2001. 256 с.
21. Casse P., Deol P. La negociation interculturelle. Paris: Edition Chotard et Ass, 1987. 202 p.
22. Drucman D. Determinats of compromising behavior in negotiation // Journal of Conflict Resolution. 1994. Vol. 38. № 3. P. 507–556.
23. Drucman D. From Research to Application: Utilizing research findings in negotiation training programs in International negotiation // International Negotiation. 1998. Vol. 3. № 1. P. 7–38.
24. Gong X., Huang Y. X., Wang Y., Luo Y. J. Revision of the Chinese facial affective picture system // Chinese Mental Health Journal. 2011. № 25. P. 40–46.
25. Gross J. J., John O. P. Individual differences in two emotion regulation processes: implications for affect, relationships, and well-being // Journal of Personality and Social Psychology. 2003. Vol. 85. № 2. P. 348–362.
26. Halperin E., Porat R., Tamir M., Gross G. Can Emotion Regulation Change Political Attitudes in intractable conflicts? From the laboratory to the field // Psychological Science. 2013. Vol. 24. № 2. P. 106–111.
27. Keltner J. W. The management of struggle: Elements of dispute resolution through negotiation, mediation and arbitration. Cresskill, New Jersey: Hampton Press, 1994. 268 p.
28. McRae K., Ciesielski B., Gross J. J. Unpacking Cognitive Reappraisal: Goals, Tactics, and Outcomes // Emotion. 2012. Vol. 112. P. 250–255.
29. Presentation and validation of the Radboud Faces Database / O. Langner, R. Dotsch, G. Bijlstra, D. H. J. Wigboldus, S. T. Hawk, A. van Knippenberg // Cognition & Emotion. 2010. № 24 (8). P. 1377–1388.
30. Rogers C. R. A theory of therapy, personality and interpersonal relationships as developed in the clientcentered framework // Psychology: A study of a science. Volume III: Formulations of the Person and the Social Contexts / ed. S. Koch. New York: McGraw-Hill Book Company, 1959. P. 184–256.
31. Unterman I. Negotiation and Cross-cultural Communication // International Negotiation / ed. D. H. Bendhmane, J. W. Mc-Donald. Washington: Foreign Service Institute, 1984. P. 69–76.
32. Zartman I. W., Berman R. M. The Practical Negotiator. Yale: Yale University, 1982. 284 p.

REFERENCES

1. Asmolov A. G., Shekhter E. D., Chernorizov A. M. [Pre-adaptation to uncertainty as a strategy of developing navigation systems: routes of evolution]. In: *Voprosy psikhologii* [Psychology Issues], 2017, no. 4, pp. 3–26.
2. Bardier G. L. *Sotsial'naya psikhologiya tolerantnosti: avtoref. dis. ... dokt. psikhol.*

- nauk* [Social psychology of tolerance: abstract of D. thesis in Psychological sciences]. St. Petersburg, 2007. 46 p.
3. Grishina N. V. *Psikhologiya konflikta* [The psychology of conflict]. St. Petersburg, Piter Publ., 2007. 464 p.
4. Derevyanko S. P. [The situational aspects of the actualization of emotional intelligence]. In: Lyusin D. V., Ushakov D. V., eds. *Sotsial'nyi i emotsional'nyi intellekt: ot protsessov k izmereniyam* [Social and emotional intelligence: from processes to measurements]. Moscow, Institute of Psychology RAS Publ., 2009, pp. 90–113.
5. Callières F. de. De la manière de négocier avec les souverains, De l'utilité du choix des ambassadeurs et des envoyés et des qualités nécessaires pour réussir dans ces emplois (Russ. ed.: Sifurova L. A., transl. *O sposobakh vedeniya peregovorov s gosudaryami*. Moscow, Gendal'f Publ., 2000. 316 p.).
6. Kornilova T. V. [A new questionnaire of tolerance to uncertainty]. In: *Psikhologicheskii zhurnal* [Psychological Journal], 2010, vol. 31, no. 1, pp. 74–86.
7. Kornilova T. V. [Questionnaire i7 – Impulsivity, 7th version. G. Aizenk, C. Aizenk]. In: Bodalev A. A., ed. *Psikhologiya obshcheniya: entsiklopedicheskii slovar'* [Psychology of communication: encyclopedic dictionary]. Moscow, Kogito-TSentr Publ., 2011, pp. 520.
8. Lebedeva M. M. *Politicheskoe uregulirovanie konfliktov* [Political conflict resolution]. Moscow, Aspekt Press Publ., 1999. 271 p.
9. Lebedeva M. M. *Publichnaya diplomatiya: Teoriya i praktika* [Public diplomacy: Theory and practice]. Moscow, Aspekt Press Publ., 2017. 272 p.
10. Lebedeva M. M. *Tekhnologiya vedeniya peregovorov* [Technology negotiation]. Moscow, Aspekt Press Publ., 2010. 192 p.
11. Nikol'son G. *Diplomaticheskoe iskusstvo* [Diplomatic skills]. Moscow, Institute of International Relations Publishing House Publ., 1962. 121 p.
12. Asmolov A. G., Soldatova G. U., Nestik T. A., Terekhova E. S., Evdokimenko A. S. *Psikhologiya peregovorov* [The psychology of negotiations]. In: Zinchenko Yu. P., Volodarskaya I. A., eds. *Innovatsionnye obrazovatel'nye programmy po psikhologii* [The innovative educational program on psychology]. Moscow, Moscow University Press Publ., 2007, pp. 12–23.
13. Rean A. A. *Prakticheskaya psikhodiagnostika lichnosti* [Practical psychodiagnosics of personality]. St. Petersburg, 2001. 224 p.
14. Sergienko E. A., Vetrova I. I. *Test Dzh. Meiera, P. Seloveya, D. Karuzo «Emotsional'nyi intellekt» (MSCEIT v. 2.0)* [Test J. Mayer, P. Salovey, D. Caruso Emotional intelligence (MSCEIT V. 2.0)]. Moscow, Institute of Psychology RAS Publ., 2010. 176 p.
15. Soldatova G. U. *Psikhologiya mezhetnicheskoi napryazhennosti* [Psychology of interethnic tension]. Moscow, Smysl Publ., 1998. 386 p.
16. Soldatova G. U., Gasimov A. F. [Development and testing of methodology for assessing the negotiating style (MOPS)]. In: *Ekspertimetal'naya psikhologiya* [Experimental psychology], 2019, vol. 12, no. 3, pp. 92–104.
17. Soldatova G. U., Chigar'kova S. V., Rasskazova E. I. [Testing the Russian version of the expanded cultural intelligence scale]. In: *Psikhologiya. Zhurnal Vysshei Shkoly ekonomiki* [Psychology. Journal of the Higher School of Economics], 2018, vol. 15, no. 3, pp. 510–526.

18. Spengl M. L., Aizenkhart M. U. *Peregovory. Reshenie problem v raznom kontekste* [Negotiations. Solving problems in different contexts]. Kharkiv, Humanitarian Center Publ., 2009. 592 p.
19. Sychev O. A. *Lichnostnaya obuslovlennost' prognozirovaniya: avtoref. dis. ... kand. psikhol. nauk* [Personal conditionality of prediction: abstract of PhD thesis in Psychological sciences]. Biysk, 2009. 22 p.
20. Khekkhauzen Kh. *Psikhologiya motivatsii dostizheniya* [The psychology of achievement motivation]. St. Petersburg, Rech' Publ., 2001. 256 p.
- Casse P., Deol P. *La negociation interculturelle*. Paris, Edition Chotard et Ass, 1987. 202 p.
- Drucman D. Determinants of compromising behavior in negotiation. In: *Journal of Conflict Resolution*, 1994, vol. 38, no. 3, pp. 507–556.
- Drucman D. From Research to Application: Utilizing research findings in negotiation training programs in International negotiation. In: *International Negotiation*, 1998, vol. 3, no. 1, pp. 7–38.
- Gong X., Huang Y. X., Wang Y., Luo Y. J. Revision of the Chinese facial affective picture system. In: *Chinese Mental Health Journal*, 2011, no. 25, pp. 40–46.
- Gross J. J., John O. P. Individual differences in two emotion regulation processes: implications for affect, relationships, and well-being. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 2003, vol. 85, no. 2, pp. 348–362.
- Halperin E., Porat R., Tamir M., Gross G. Can Emotion Regulation Change Political Attitudes in intractable conflicts? From the laboratory to the field. In: *Psychological Science*, 2013, vol. 24, no. 2, pp. 106–111.
- Keltner J. W. *The management of struggle: Elements of dispute resolution through negotiation, mediation and arbitration*. Cresskill, New Jersey, Hampton Press, 1994. 268 p.
- McRae K., Ciesielski B., Gross J. J. Unpacking Cognitive Reappraisal: Goals, Tactics, and Outcomes. In: *Emotion*, 2012, vol. 112, pp. 250–255.
- Langner O., Dotsch R., Bijlstra G., Wigboldus D. H. J., Hawk S. T., Knippenberg A. van. Presentation and validation of the Radboud Faces Database. In: *Cognition & Emotion*, 2010, no. 24 (8), pp. 1377–1388.
- Rogers C. R. A theory of therapy, personality and interpersonal relationships as developed in the clientcentered framework. In: Koch S., ed. *Psychology: A study of a science. Vol. III: Formulations of the Person and the Social Contexts*. New York, McGraw-Hill Book Company, 1959, pp. 184–256.
- Unterman I. *Negotiation and Cross-cultural Communication* // Bendhmane D. H., Mc-Donald J. W. eds. *International Negotiation*. Washington, Foreign Service Institute, 1984, pp. 69–76.
- Zartman I. W., Berman R. M. *The Practical Negotiator*. Yale, Yale University, 1982. 284 p.

ДАТА ПУБЛИКАЦИИ

Статья поступила в редакцию: 23.12.2019

Статья размещена на сайте: 30.12.2019

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Гасимов Антон Фаритович – старший преподаватель кафедры психофизиологии Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова; e-mail: gasimov.anton@gmail.com

Anton F. Gasimov – Senior Lecturer at the Department of Psychophysiology, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia; e-mail: gasimov.anton@gmail.com

ПРАВИЛЬНАЯ ССЫЛКА НА СТАТЬЮ / FOR CITATION

Гасимов А. Ф. Индивидуальные характеристики личности как предикторы прогнозирования хода предстоящих переговоров // Вестник Московского государственного областного университета (электронный журнал). 2019. № 4. URL: www.evestnik-mgou.ru

Gasimov A. F. Individual characteristics of personality as prognostication predictors of the upcoming negotiations course. In: *Bulletin of Moscow Region State University (e-journal)*, 2019, no. 4. URL: www.evestnik-mgou.ru