

УДК 316.6

DOI: 10.18384/2310-7235-2020-1-65-75

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПЕРЕГОВОРНОЙ СИТУАЦИИ И ПУТИ ЕЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Гасимов А. Ф., Володарская И. А.

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

Аннотация.

Цель. Целью работы является изучение роли комплекса индивидуальных характеристик личности переговорщика в прогнозировании хода предстоящих переговоров как разновидности общения в ситуации неопределённости.

Процедура и методы исследования. Проведено эмпирическое исследование с помощью следующих методов: теста эмоционального интеллекта Мэйера-Сэловея-Карузо, опросника «Культурный интеллект», Диагностического теста отношения, Методики оценивания переговорного стиля, опросника «Толерантность-интолерантность к неопределённости», опросника «I7».

Результаты проведённого исследования. Показано, что учёт индивидуальных характеристик личности участника переговоров может способствовать снижению неопределённости предстоящих переговоров путём прогнозирования их хода.

Теоретическая и/или практическая значимость. Описана специфика переговоров; выделены комплексы индивидуальных характеристик личности участника переговоров, влияющих на прогнозирование хода переговорного процесса и снижающих его вероятностную неопределённость.

Ключевые слова: переговоры, прогнозирование, индивидуальные характеристики личности, неопределённость

UNCERTAINTY OF THE NEGOTIATION SITUATION AND WAYS TO OVERCOME IT

A. Gasimov, I. Volodarskaya

*Lomonosov Moscow State University
11-9, Mokhovaya ul., Moscow 125009, Russian Federation*

Abstract.

The purpose of this work is to study the role of a set of individual characteristics of the negotiator's personality in predicting the course of upcoming negotiations as a type of communication in the situation of uncertainty.

Methodology and Approach. An empirical study was conducted using the following methods: the Mayer-Salovey-Caruso emotional intelligence test, the "Cultural intelligence" questionnaire, the relations diagnostic test, the Methods of the negotiation style evaluation, the questionnaire "Tolerance-intolerance to uncertainty", the "I7" questionnaire.

Results. It is shown that taking into account the individual characteristics of the negotiations participants can help to reduce the uncertainty of the forthcoming negotiations by predicting their course.

Theoretical and Practical Implications. The specifics of negotiations are described; the complexes of individual characteristics of the negotiators' personality that affect the forecasting of the negotiation process and reduce its probabilistic uncertainty are identified.

Keywords: negotiations, predicting, individual personality characteristics, uncertainty

Введение

Современная социокультурная ситуация развития человечества характеризуется столкновением двух парадигм: конфликтов, деструкции и распада, с одной стороны; согласия, толерантности и консолидации – с другой. Одним из вызовов современности выступает «накопление согласия, рост доверия, баланс интересов противоборствующих сторон, поддержка процессов социальной консолидации и групповой сплоченности» [9, с. 12]. Конфликт, понимаемый как базовая модель развития цивилизации, постепенно заменяется установкой на конструирование социальной толерантности и культуры переговоров, нацеленной на достижение компромиссного решения между непохожими друг на друга людьми и группами. В этих условиях особое значение приобретает выявление особенностей восприятия субъектом происходящих изменений и оснований для выработки личностью стратегии успешного поведения в ситуации новизны социального контекста [1; 16].

Существуют разнообразные трактовки содержания понятия «переговоры»: «универсальное и древнее средство общения, которое способствует нахождению согласия там, где интересы не сходятся, а взгляды либо мнения расходятся» [2, с. 11]; «обсуждение для заключения соглашения между кем-либо по какому-либо вопросу; обмен сведениями, мнениями» [12, с. 8]; «совместная практическая деятельность двух или более участников в условиях одновременного совпадения и расхождения интересов сторон, опосредованная общением и направленная на решение той или иной проблемы» [13, с. 31]; «процесс сближения позиций противоположных сторон через обмен важными и значимыми для каждой из сторон аспектами» [27, с. 17]. В указанных определениях основной акцент сделан на том, что переговоры являются орудием разрешения конфликтов и споров в целях заключения договорённостей и оформ-

ления взаимных обязательств, однако существует взгляд на переговоры как на средство достижения собственных (одного из переговорщиков) целей за счёт «принуждения людей к использованию вашей воли; убеждения людей думать так, как вы этого хотите; убеждения людей воспринимать то, что вы хотите, чтобы они воспринимали; убеждения людей чувствовать то, что вы хотите, чтобы они чувствовали» [7, с. 9].

Различные точки зрения на определение понятия «переговоры» показывают, что этот феномен весьма многозначен и многофункционален – в его содержание включаются такие характеристики, как наличие противоречия или конфликта и стремление сторон к его разрешению, совпадение или несовпадение интересов и желаний участников снять это противоречие или достичь компромисса.

Переговоры, являясь неоднородным процессом, включают в себя следующие основные стадии:

1. Подготовка к переговорам. Существенными компонентами подготовительного этапа являются не только формулирование собственных позиций и предложений, выбор тактики и стратегии, но и уточнение информации о другой стороне, её позициях, целях и интересах, изучение доступной информации о личностных характеристиках партнёра, прогнозирование и анализ возможных вариантов решений, которые могут быть приняты в ходе переговоров.

2. Ведение (ход) переговоров, включающее уточнение позиций сторон и обмен мнениями по обсуждаемой проблеме.

3. Определение возможного решения и заключение договорённостей, если таковые были достигнуты в ходе переговоров.

4. Анализ результатов хода переговоров и выполнение достигнутых договорённостей.

Особенностями каждого из этапов выступают различия в характере деятельности, решаемых задачах и типах взаимодействия участников. При этом

переговоры являются единым процессом, в котором ни один из этапов не может рассматриваться независимо от других [13; 12; 33].

Несмотря на значимость подготовительного этапа для достижения успеха в переговорах, недостаточно разработанными остаются психологические аспекты одного из содержательных элементов этапа подготовки к переговорам – этапа прогнозирования хода предстоящих переговоров. Переговоры на этом этапе характеризуются как неопределённостью самой ситуации, так и дефицитом информации о партнере и роли индивидуальных характеристик личности переговорщиков в процессе прогнозирования.

В психологических исследованиях неопределённость изучалась в различных направлениях.

В рамках концепции биологической активности неопределённость понималась как степень свободы в движениях человека: между мышечным напряжением и результирующим движением отсутствует однозначная зависимость [6].

В связи с неполнотой знаний о реальности, непредсказуемостью ситуации для субъекта и проблемой персонализации личности – ситуации, в которой происходит смена социальных позиций, ведущая за собой перестройку мотивационно-смысловой сферы с учётом изменения социальных факторов: социально-экономической обстановки, нестабильности и неясности перспектив развития и т. д. [3].

Как основа процессов самоопределения и прогнозирования возможного [21].

Как ситуация потери или кризиса идентичности [18].

Ситуация неопределённости исследуется в психологии в связи с различными характеристиками и аспектами поведения личности в подобных ситуациях – неопределённость связана с неполнотой знаний, мотивами, стратегиями и тактиками выполнения деятельности, осуществлением личностного выбора принятия решения, эмоциональностью личности и уровнем

её толерантности к неопределённости, установками личности и её ценностями.

Отмеченные психологические характеристики феномена «неопределённость» находят своё отражение в переговорном процессе как разновидности общения, характеризующегося неопределённостью. Мы полагаем, что неопределённость ситуации переговоров обусловлена следующими факторами:

– совпадением или расхождением интересов сторон: «при полном совпадении интересов, а также согласии относительно путей достижения целей, стороны переходят к совместным действиям, к кооперации. При полном противоречии интересов наблюдается конкуренция. Именно совпадение интересов делает переговоры возможными, а их расхождение побуждает стороны к проведению переговоров» [13, с. 32];

– взаимозависимостью интересов и деятельности участников переговоров;

– равноправием участников на ведение переговоров и принятие решений, но не равенством их позиций;

– вариативностью путей достижения целей переговоров;

– недостатком или неполнотой информации относительно целей, интересов, позиций и личностных характеристик друг друга;

– неоднородностью переговорного процесса, обусловленного наличием стадий, отличающихся по задачам, решаемым участниками переговоров;

– постоянным изменением переговорной ситуации в зависимости от действий партнёров и целенаправленным влиянием переговорщиков на ситуацию в целях её изменения в нужном им направлении;

– неизвестностью имеющихся у партнёра альтернатив обсуждаемому решению, необходимостью либо выбора только одного варианта действия в условиях недостатка информации о последствиях выбора каждого из вариантов, либо самостоятельной разработки альтернатив и выдвижения гипотез о последствиях их применения;

– уверенностью субъекта в своём интеллектуально-личностном потенциале и готовностью полагаться на него;

– толерантностью к неопределённости как стремлением к новизне и её принятием, что может выступать фактором успеха в переговорах [12; 13].

Таким образом, переговоры можно рассматривать как пример решения задачи в условиях неопределённости, характеризующейся, в частности, недостатком информации о партнёре и ситуации в целом. Успех переговоров во многом зависит от прогнозирования их хода, на которое оказывает влияние вероятностная неопределённость переговорной ситуации [12; 13; 33].

Анализ исследований по проблеме прогнозирования показал, что понятие «прогнозирование» часто используется в одном ряду с понятием «предвосхищение». Понятие «предвосхищение» (от лат. слова *anticipatio* «антиципация» – ‘видеть вперёд’) было введено в психологическую науку В. Вундтом, который трактовал его как способность человека представить возможный результат своей деятельности до её осуществления [26]. Предвосхищение как более широкое явление может иметь различные трактовки: «антиципация» (В. Вундт), «установка» (Д. Н. Узнадзе), «модель потребного будущего» (Н. А. Бернштейн), «оперативная преднастройка» (О. К. Тихомиров), «акцептор результатов действия, опережающее отражение» (П. К. Анохин), «прогнозирование вероятности» (А. Г. Асмолов), «экстраполяция» (Ф. Бартлетт), «предчувствие» (Л. А. Ригуш), «прогнозирование» (А. В. Брушлинский), «вероятностное прогнозирование» (И. М. Фейгенберг, В. А. Иванников) [4; 19; 31]. Все перечисленные трактовки понятия «предвосхищение» объединяет то, что «построение образа будущего опирается на вероятность повторения прошлого опыта и логику развития предшествующих событий» [5, с. 15].

По мнению Б. Ф. Ломова и Е. Н. Суркова, предвосхищение как психологиче-

ский феномен заключается в способности действовать и принимать те или иные решения с определённым временно-пространственным упреждением в отношении ожидаемых будущих событий [15]. При этом существенной характеристикой предвосхищения следует считать полноту и точность предсказания. Подобная трактовка перекликается с представлениями Й. Лингарта о процессе предвосхищения, понимаемом как временное опережение результата деятельности и мыслительный план деятельности [14].

Анализ трактовок понятий «прогнозирование» и «предвосхищение» показал, что, несмотря на их направленность на конструирование целостного образа будущего, включающего когнитивные и аффективные составляющие, принципиальные различия заключаются в полноте и точности выявляемой информации и степени вероятности наступления событий. Предвосхищение, понимаемое как временное опережение деятельности, предполагает изначальную обязательность, полноту и точность реализации предвиденного, тогда как прогнозирование носит более вероятностный характер, допускающий несовпадение спрогнозированного и реального будущего. Мы полагаем, что переговорный процесс как ситуация неопределённости в большей степени связан не с предвосхищением, а с прогнозированием хода и результата переговоров – в том числе и потому, что прогнозирование характеризуется целенаправленным построением перспективы развития изучаемого явления [8].

Прогнозирование хода переговоров предполагает самостоятельное выделение каждым участником системы ориентиров – объективных условий, учёт которых необходим для оптимального хода переговорного процесса, – включающих следующую информацию: проблемы, цели, задачи, интересы не только собственные, но и противоположной стороны; позицию и возможные варианты решения проблемы; опыт участия

в переговорах как особом типе коммуникативной ситуации; предпочитаемые стили ведения переговоров; знания норм, правил и обычаев переговорного процесса; индивидуальные характеристики личности переговорщиков; понимание смысла вербального и невербального поведения; характер отношений партнёров (уважение, зависимость, пренебрежение и др.); особенности восприятия и оценки действий друг друга; способы влияния на ситуацию и др.

Указанная система условий в совокупности выступает содержанием предварительной ориентировки в предстоящих действиях по ведению переговоров. В процессе общения и взаимодействия участников может происходить корректировка ориентировки путём добавления недостающей или изъятия избыточной информации.

Поскольку переговоры являются формой субъект-субъектного взаимодействия, прогнозирование должно осуществляться как по отношению к тому, кто ведёт переговоры, так и по отношению к тому, с кем они ведутся. При этом прогнозирование может быть направлено на решение собственных проблем переговорщика или на взаимодействие с партнёром.

Подготовка к ведению переговоров предполагает создание в ситуации неопределённости переговорного процесса «ориентирующего образа» переговоров, содержание которого 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» [5] к предстоящим переговорам.

Решение проблемы прогнозирования хода переговоров каждым из участников во многом связано с учётом индивидуальных характеристик личности

переговорщика. Д. Дракман, исследуя переговоры как ситуацию неопределённости, подчёркивает, что при недостатке информации о таких процессуальных характеристиках переговоров, как продолжительность, цели, задачи, интересы другой стороны и т. п., на протекание переговорного процесса будет оказывать влияние проявление индивидуальных особенностей самих переговорщиков [28; 29]. Однако следует отметить, что в исследованиях Д. Дракмана не указывается, какие именно личностные особенности обуславливают снижение неопределённости переговоров.

Выделяют различные качества личности, способствующие успеху на переговорах: правдивость, точность, решительность, целеустремлённость, готовность к принятию решения, спокойствие, аккуратность, лояльность, скромность, добросовестность, недопустимость лжи и угроз во время переговоров [13; 17]. С другой стороны, прогнозирование отрицательного результата переговоров связывается с такими индивидуальными особенностями личности, как пессимизм, тревожность, застенчивость, мотивация избегания неудач [25].

Несмотря на наличие работ, посвящённых исследованию роли различных индивидуальных особенностей при прогнозировании как созданию желаемого образа мира [25], недостаточным, по нашему мнению, является анализ проблемы личностной обусловленности прогнозирования хода предстоящих переговоров как разновидности общения в ситуации неопределённости.

Не отрицая влияния различных качеств личности на переговорный процесс, мы полагаем, что именно неопределённость переговорного процесса обуславливает комплекс индивидуальных характеристик личности переговорщика, которые необходимо учитывать при прогнозировании хода предстоящих переговоров. В данном исследовании в качестве таких характеристик рассматриваются

уровень эмоционального и культурного интеллектов, толерантность к неопределённости и импульсивность. При этом по отношению к тому, кто ведёт переговоры, следует прежде всего учитывать присущий субъекту стиль ведения переговоров, уровень его эмоционального и культурного интеллектов, толерантность к неопределённости и импульсивность. По отношению к тому, с кем ведутся переговоры, необходимо учитывать эмоциональное состояние, гендерную и этническую принадлежность. Учёт указанных характеристик позволит снизить уровень субъективной неопределённости переговорной ситуации.

Было проведено исследование роли таких индивидуальных характеристик личности участника переговоров, как стиль ведения переговоров, эмоциональный и культурный интеллект, толерантность к неопределённости и импульсивность, в прогнозировании хода предстоящих переговоров как разновидности общения в ситуации неопределённости. Особое внимание было уделено оценке стиля ведения предстоящих переговоров как проявления комплекса индивидуальных характеристик личности. В качестве стилей были рассмотрены интегративный и дистрибутивный стили ведения переговоров [23].

Выборка

Всего в исследовании приняли участие 763 респондента: 358 мужчин (47 %) и 405 женщин (53 %) в возрасте от 18 до 50 лет (средний возраст – 27 лет). 155 (20,5 %) респондентов имеют полное среднее образование, 325 (42,5 %) человек – неоконченное высшее, полное высшее образование есть у 283 (37 %) участников исследования.

Методы исследования

Для определения уровня эмоционального интеллекта был использован тест эмоционального интеллекта Мэйера-Сэловея-Карузо (MSCEIT) [20], для

определения уровня культурного интеллекта и эмоционально-оценочного компонента этнических стереотипов – опросник «Культурный интеллект» [24] и Диагностический текст отношения (ДТИ) [22], для выделения индивидуального переговорного стиля – Методика оценивания переговорного стиля (МОПС) [29], для оценки толерантности к неопределённости – опросник «Толерантность-интолерантность к неопределённости» [10], для оценки импульсивности – опросник «I7» [11].

Кроме того, был отобран специальный стимульный материал, содержащий фотографии-стимулы с изображениями лиц (до плечевого пояса анфас) натурщиков, характеризующихся различными гендерной (мужчина или женщина) и этнической (представитель Азии или представитель Европы) принадлежностью, а также демонстрируемой эмоционально-лицевой экспрессией: радостью, печалью, гневом или удивлением. Все фотографии-стимулы отобраны из баз фотоизображений *Radboud Faces Database – RaFD* [32] и *Chinese Facial Affective Picture System – CFAPS* [30].

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».

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.

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; все представители Азии; представители Европы – мужчины; представители Европы – женщины; представители Азии – мужчины; представители Азии – женщины; представители Европы – позитивные эмоции; представители Европы – негативные эмоции; представители Азии – позитивные эмоции; представители Азии – негативные эмоции.

На первом этапе анализа путём расчёта коэффициента корреляции Пирсона 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.

Были выявлены положительные корреляционные связи между выраженностью интегративного стиля и оценками предстоящих переговоров как интегративных, с одной стороны, и отрицательные связи между выраженностью присутствующего субъекту дистрибутивного стиля и оценками предстоящих переговоров скорее как дистрибутивных, с другой. Это свидетельствует о соответствии прису-

щего переговорного стиля прогнозу хода предстоящих переговоров: 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.

На втором этапе анализа для выявления вклада каждой из индивидуальных характеристик личности в прогнозирование хода предстоящих переговоров проведён пошаговый регрессионный анализ. 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 выра-

женный 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 ($t = 2,921$, $p = 0,004$; $t = 3,930$, $p = 0,000$; $t = 3,219$, $p = 0,001$).

Установлено обратное влияние импульсивности на прогнозирование переговорного стиля: чем выше импульсивность личности, тем более дис-

трибутивными 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 ($t = 2,166$, $p = 0,031$).

Выводы

Учёт индивидуальных характеристик личности участника 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.

Статья поступила в редакцию 09.12.2019

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Г. М. В поисках новой парадигмы: традиции и старты XXI века // Социальная психология в современном мире / под ред. Г. М. Андреевой, А. И. Донцова. М., 2002. С. 9–26.
2. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология. М., 2004. 591 с.
3. Асмолов А. Г. По ту сторону сознания: методологические проблемы неклассической психологии. М., 2002. 480 с.

4. Асмолов А. Г. Установочные эффекты как предвидение будущего: историко-эволюционный анализ // *Российский журнал когнитивной науки*. 2017. Т. 4. № 1. С. 26–32.
5. Асмолов А. Г., Шехтер Е. Д., Черноризов А. М. Преадаптация к неопределенности как стратегия навигации развивающихся систем: маршруты эволюции // *Вопросы психологии*. 2017. № 4. С. 3–26.
6. Бернштейн Н. А. Физиология движений и активность / под ред. О. Г. Газенко; подг. изд. И. М. Фейгенберг. М., 1990. 495 с.
7. Даймонд С. Переговоры, которые работают: учебник / пер. с англ. В. Хозинского. М., 2011. 688 с.
8. Забегалина С. В., Чигарькова А. В. Вероятностное прогнозирование как вид прогностической деятельности: подход и стратегии // *Психопедагогика в правоохранительных органах*. 2017. № 1 (68). С. 87–91.
9. Инновационные образовательные программы по психологии / под ред. Ю. П. Зинченко, И. А. Володарской. М., 2007. 180 с.
10. Корнилова Т. В. Новый опросник толерантности к неопределенности // *Психологический журнал*. 2010. Т. 31. № 1. С. 74–86.
11. Корнилова Т. В. Опросник i7 – Импульсивность, 7-я версия Г. Айзенк, С. Айзенк // *Психология общения: энциклопедический словарь* / под ред. А. А. Бодалева. М., 2011. С. 520.
12. Лебедева М. М. Публичная дипломатия: Теория и практика: научное издание. М., 2017. 272 с.
13. Лебедева М. М. Технология ведения переговоров: учеб. пособие для студентов вузов. М., 2010. 192 с.
14. Лингарт Й. Процесс и структура человеческого учения. М., 1970. 685 с.
15. Ломов Б. Ф., Сурков Е. Н. Антиципация в структуре деятельности // *Психологический журнал*. 1980. Т. 1. № 6. С. 162–165.
16. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров: учеб. пособие. М., Новосибирск, 2002. 352 с.
17. Никольсон Г. Дипломатическое искусство: научное издание. М., 1962. 121 с.
18. Овчинникова Ю. Г. Кризис личностной идентичности как ситуация неопределенности // *Человек в ситуации неопределенности* / гл. ред. А. К. Болотова. М., 2007. С. 69–89.
19. Сергиенко Е. А. Антиципация в раннем онтогенезе человека. М., 1992. 138 с.
20. Сергиенко Е. А., Ветрова И. И. Тест Дж. Мэйера, П. Сэловея, Д. Карузо «Эмоциональный интеллект» (MSCEIT v. 2.0): руководство. М., 2010. 176 с.
21. Смирнов С. Д., Чумакова М. А., Корнилова Т. В. Образ мира в динамическом контроле неопределенности // *Вопросы психологии*. 2016. № 4. С. 3–13.
22. Солдатова Г. У. Психология межэтнической напряженности. М., 1998. 386 с.
23. Солдатова Г. У., Гасимов А. Ф. Разработка и апробация методики оценки переговорного стиля (МОПС) // *Экспериментальная психология*. 2019. Т. 12. № 3. С. 92–104.
24. 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.
25. Сычев О. А. Личностная обусловленность прогнозирования: автореф. дис. ... канд. психол. наук. Бийск, 2009. 22 с.
26. Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. 4-е изд. М., 1981. 445 с.
27. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения / пер. с англ. А. Гореловой; предисл. В. А. Кременюка. М., 1992. 158 с.
28. Drucman D. Determinants of compromising behavior in negotiation // *Journal of Conflict Resolution*. 1994. Vol. 38. № 3. P. 507–556.
29. 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.
30. 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.
31. Anticipation: Learning from the Past / ed. M. Nadi. New York: Springer, 2015. 346 p.
32. 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.
33. Zartman I. W., Berman R. M. *The Practical Negotiator*. Yale, 1982. 284 p.

REFERENCES

1. Andreeva G. M. [In search of a new paradigm: tradition and starts of the XXI century]. In: Andreeva G. M., Dontsov A. I., eds. *Sotsial'naya psikhologiya v sovremennom mire* [Social psychology in the modern world]. Moscow, 2002, pp. 9–26.
2. Antsupov A. Ya., Shipilov A. I. *Konfliktologiya* [Conflict]. Moscow, 2004. 591 p.
3. Asmolov A. G. *Po tu storonu soznaniya: metodologicheskie problemy neklassicheskoi psikhologii* [On the other side of consciousness: methodological problems of nonclassical psychology]. Moscow, 2002. 480 p.
4. Asmolov A. G. [Installation effects such as the prediction of the future: historical and evolutionary analysis]. In: *Rossiiskii zhurnal kognitivnoi nauki* [The Russian journal of cognitive science], 2017, vol. 4, no. 1, pp. 26–32.
5. 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* [Questions of psychology], 2017, no. 4, pp. 3–26.
6. Bernshtein H. A. *Fiziologiya dvizhenii i aktivnost'* [Physiology of movements and activity]. Moscow, 1990. 495 p.
7. Daimond S. *The talks that work* (Russ. ed.: Khozinskogo V., transl. *Peregovory, kotorye rabotayut*). Moscow, 2011. 688 p.
8. Zabegalina S. V., Chigar'kova A. V. [Probabilistic forecasting as predictive activities: approach and strategies]. In: *Psikhopedagogika v pravookhranitel'nykh organakh* [Psychopedagogy in law enforcement bodies], 2017, no. 1 (68), pp. 87–91.
9. Zinchenko Yu. P., Volodarskaya I. A., eds. *Innovatsionnye obrazovatel'nye programmy po psikhologii* [The innovative educational program on psychology]. Moscow, 2007. 180 p.
10. Kornilova T. V. [A new questionnaire of tolerance for uncertainty]. In: *Psikhologicheskii zhurnal* [Psychological journal], 2010, vol. 31, no. 1, pp. 74–86.
11. Kornilova T. V. [The questionnaire 17 – Impulsiveness, 7th version, Eysenck, Eysenck C.]. In: Bodalev A. A., ed. *Psikhologiya obshcheniya* [Psychology of communication]. Moscow, 2011, pp. 520.
12. Lebedeva M. M. *Publichnaya diplomatiya: Teoriya i praktika* [Public diplomacy: Theory and practice]. Moscow, 2017. 272 p.
13. Lebedeva M. M. *Tekhnologiya vedeniya peregovorov* [Technology of negotiation]. Moscow, 2010. 192 p.
14. Lingart I. *Protssess i struktura chelovecheskogo ucheniya* [The process and structure of human teaching]. Moscow, 1970. 685 p.
15. Lomov B. F., Surkov E. N. [Anticipation in the structure of activities]. In: *Psikhologicheskii zhurnal* [Psychological journal], 1980, vol. 1, no. 6., pp. 162–165.
16. Mokshantsev R. I. *Psikhologiya peregovorov* [Psychology of negotiations]. Moscow, Novosibirsk, 2002. 352 p.
17. Nikol'son G. *Diplomaticheskoe iskusstvo* [The art of diplomacy]. Moscow, 1962. 121 p.
18. Ovchinnikova Yu. G. [The crisis of personal identity as a situation of uncertainty]. In: Bolotova A. K., ed. *Chelovek v situatsii neopredelenosti* [People in the situation of uncertainty]. Moscow, 2007, pp. 69–89.
19. Sergienko E. A. *Antitsipatsiya v rannem ontogeneze cheloveka* [Anticipation in early ontogenesis of a person]. Moscow, 1992. 138 p.
20. Sergienko E. A., Vetrova I. I. *Test Dzh. Meiera, P. Seloveya, D. Karuzo «Emotsional'nyi intellekt» (MSCEIT v. 2.0)* [Test by J. Mayer, P. Salovey, D. Caruso “Emotional intelligence” (MSCEIT V. 2.0)]. Moscow, 2010. 176 p.
21. Smirnov S. D., Chumakova M. A., Kornilova T. V. [The image of the world in the dynamic control of uncertainty]. In: *Voprosy psikhologii* [Questions of psychology], 2016, no. 4, pp. 3–13.
22. Soldatova G. U. *Psikhologiya mezhetnicheskoi napryazhennosti* [Psychology of inter-ethnic tension]. Moscow, 1998. 386 p.
23. Soldatova G. U., Gasimov A. F. [Development and testing of methodology for assessing the negotiating style (MOPS)]. In: *Eksperimental'naya psikhologiya* [Experimental psychology], 2019, vol. 12, no. 3, pp. 92–104.
24. Soldatova G. U., Chigar'kova S. V., Rasskazova E. I. [Testing the Russian version of the expanded cultural intelligence scale]. In: *Psikhologiya. Zhurnal Vyshei shkoly ekonomiki* [Psychology. Journal of Higher school of Economics], 2018, vol. 15, no. 3, pp. 510–526.

25. 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.
26. Frolov I. T., ed. *Filosofskii slovar'* [Philosophical dictionary]. Moscow, 1981. 445 p.
27. Fisher R., Yuri U. *A way to the consent, or negotiations without defeat* (Russ. ed.: Gorelova A., Kremenyuk V. A., transls. *Put' k soglasiyu, ili peregovory bez porazheniya*. Moscow, 1992. 158 p.).
28. Drucman D. Determinants of compromising behavior in negotiation. In: *Journal of Conflict Resolution*, 1994, vol. 38, no. 3, pp. 507–556.
29. 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.
30. 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.
31. Nadi M., ed. *Anticipation: Learning from the Past*. New York, Springer, 2015. 346 p.
32. 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.
33. Zartman I. W., Berman R. M. *The Practical Negotiator*. Yale, 1982. 284 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

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

Володарская Инна Андреевна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры психологии образования и педагогики Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова;
e-mail: umspsy@mail.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

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

Inna A. Volodarskaya – Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor of the Department of Psychology of Education and Pedagogy, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia;
e-mail: umspsy@mail.ru

ПРАВИЛЬНАЯ ССЫЛКА НА СТАТЬЮ

Гасимов А. Ф., Володарская И. А. Неопределённость переговорной ситуации и пути её преодоления // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Психологические науки. 2020. № 1. С. 65–75.

DOI: 10.18384/2310-7235-2020-1-65-75

FOR CITATION

Gasimov A. F., Volodarskaya I. A. Uncertainty of the negotiation situation and ways to overcome it. In: *Bulletin of the Moscow Region State University. Series: Psychology*, 2020, no. 1, pp. 65–75.

DOI: 10.18384/2310-7235-2020-1-65-75