

Таким образом, можно выделить основные направления развития идентичности современных подростков и юношей в условиях транзитивного общества.

Развитие идентичности идет в направлении:

- большей дифференциации и интеграции идентичности;
- большей индивидуализации и осознания своей уникальности;
- от осознания своей принадлежности к формальным группам к осознанию принадлежности и значимости групп, связанных с межличностными отношениями;
- от высокой эмоциональной напряженности при восприятии своей и чужой групп к большей эмоциональной стабильности;
- от ориентации на внешние характеристики к ориентации на более широкий круг и внутренние характеристики других групп.

Выделенные линии трансформации идентичности можно рассматривать в качестве направлений, задающих динамику развития идентичности от 15 до 22 лет.

Литература

Андреева Г.М. К вопросу о кризисе идентичности в условиях социальных трансформаций [Электронный ресурс] // Психологические исследования: электрон. науч. журн. 2011. № 6 (20).

Марцинковская Т. Д. Культура и субкультура в пространстве психологического хронотопа. М.: Смысл, 2017.

Марцинковская Т.Д. Проблема социализации в историко-генетической парадигме. М.: Смысл, 2015.

Марцинковская Т.Д., Дубовская Е.М. Социализация в мультикультурном пространстве: Методическое пособие. М.:МПГУ, 2016.

Эрикссон Э. Идентичность: юность и кризис. М.: Прогресс, 1996.

DYNAMICS OF CHANGES OF STRUCTURE AND CONTENT OF IDENTITY AT TEENAGERS AND YOUNG MEN

Huzeeva G.R., Zakharchenko K.A.

Moscow Pedagogical State University, Moscow

Abstract. Results of a research of dynamics of changes of various aspects of personal and sociocultural identity at teenagers and young men are presented in article. The received results show that the identity is transformed in various directions, changes are noted in structure and in the content of identity. It is possible to assume that some features of identity are defined by the transitive nature of society and its requirements whereas some features distinguishing identity of teenagers and young men are caused by age problems of development.

Key words: personal identity, sociocultural identity, teenagers and young men, transitive society

ВЛИЯНИЕ ИНСТРУКТИВНЫХ И АРГУМЕНТАТИВНЫХ ТАКТИК НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕРЕГОВОРОВ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ

Цепцов В.А.

Институт психологии РАН, Москва

tseptsov@gmail.com

Аннотация. Исследование направлено на изучение психологических тактик при ведении переговоров в кризисной ситуации. Цель исследования сравнить инструктивную тактику речевого взаимодействия с аргументативной. Задача исследования — экспериментальная оценка связи тактик с эффективностью переговоров. Предложена концептуальная основа для исследования и модификация методики имитационного моделирования переговорного процесса. Результаты подтверждают специфическое влияние тактик. Инструктивная тактика связана с более высокой эффективностью перегово-

воров, менее затратна по времени, однако приводит к редукции активности одной из сторон.

Ключевые слова: аргументация, переговоры, психология переговоров, тактики переговоров, ситуация, целеполагание

Переговоры в кризисной ситуации – это переговоры в условиях угрозы личной или общественной безопасности. Так же, под кризисной ситуацией мы понимаем критическую ситуацию, возникающую в межличностных взаимоотношениях. Переговоры в кризисной ситуации предъявляют чрезвычайные требования к психологическим ресурсам. Такие переговоры мы называем «экстремальные переговоры», так как они увеличивают нагрузку на познавательные и эмоциональные подсистемы психологической регуляции поведения (Цепцов, 2004). Основными критериями экстремальных переговоров являются: ограничение во времени, эмоциональная напряженность, специфическая (захват заложников, катастрофа, семейная ссора и т.д.) ситуация, трудность постановки цели. В нашем исследовании мы учитываем психологические факторы, которые могут оказать влияние на ход и результат переговоров. Фактор аргументации: в переговорном процессе аргументация играет важную роль (Цепцов, Цулина, 2016). Приводя те или иные аргументы, участники переговоров убеждают друг друга, что именно их позиция верна. Аргументация, по многочисленным результатам исследований является важным фактором, влияющим на исход переговоров. Мы также учитываем фактор инструктивной тактики переговоров, которая предполагает одностороннюю инициативу на переговорах. Это тактика, которая не подкреплена никакими аргументами, но также может оказать влияние на ход и результат переговоров.

В случае кризисной ситуации одна или обе стороны нередко считает собственную позицию единственно верной при анализе и предложении исхода, что нередко приводит к применению силы. Мы считаем, что экстремальные ситуации наталкивают участников переговоров на демонстрацию собственного превосходства и усиливают способность влияния. При этом сторона с силовой позицией использует инструктивные тактики в качестве побуждения к тому или иному исходу переговоров, а не аргументацию.

Особое место на переговорах как правило уделяется речи или невербальным компонентами общения. Размытость высказываний в естественной речи возникает как в результате избыточной семантике языка, так и в результате рассогласования личностных смыслов. Повседневное общение содержит двусмысленность, ложь, намеренное искажение. Учет невербальной составляющей (язык тела) как правило используется в качестве средства контроля за содержанием речевых высказываний и большая часть исследований направлена на выявление рассогласования между речью и невербальными компонентами.

Согласно нашему подходу, преодоление нечеткости, свойственной общению на естественном языке возможно посредством снижения неопределенности высказываний. Аргументированное общение позволяет раскрывать имплицитное содержание высказываний, отличать высказывания риторические и содержательные, фиксировать эмоциональную и экспрессивную сторону высказываний.

Нами было проведено исследование влияния инструктивных или инструктивных тактик на формирование состояния уверенности на переговорах в кризисной ситуации.

Основной гипотезой исследования было предположение о том, что тактики инструктивного общения, представленные в эксперименте относительно простыми стратегиями речевого поведения быстрее сформируют состояние доверия по сравнению с убеждающими аргументативными тактиками.

Исследование проводилось в ходе имитационного моделирования переговоров в кризисной ситуации (сценарий «катастрофы», лимит времени, ответственность за результат). Видеозаписи процесса переговоров подвергались анализу экспертами. Предварительно они были обучены выявлению маркеров, соответствующих категориям анализа, в ходе переговоров. Единицами анализа были инструктивные или аргументативные тактики, в качестве маркеров использовались вербально выраженные предложения о необходимости действий (аргументация) или побуждение к действиям (ин-

струкция). Также фиксировались эмоциональные и поведенческие реакции в соотношении с переговорными тактиками.

Высказывание получало статус, если в нем содержалось эксплицитное изложение причин и объяснение условий для последующих действий. Высказывание получало статус инструктивного, когда в нем содержалось утверждение порядка действий без указания на причины.

Эффективность переговоров оценивалась по согласию (достигнуто/не достигнуто за поставленное время) и типу (принято предложение одной из сторон дистрибутивный исход или учтены предложения обеих сторон интегративный исход).

Среди наиболее важных результатов можно выделить следующие:

Инструктивные тактики встречаются значительно реже (21% выделенных экспертами конструктов, соответствующих категориям), чем аргументативные (57%). 22% отмеченных экспертами тактических высказываний не получили согласованной оценки экспертов и рассматривались, как смешанная группа тактик.

В результате были выделены две группы участников, одна из них, как и предполагалось, демонстрировала большее число аргументативных тактик на переговорах, и это приводило к снижению эффективности по показателю затрачиваемого времени. В то же время для этой группы характерно большее число интегративных решений.

Вторая группа, которая демонстрировала преимущественно инструктивные тактики переговоров добивалась высокой эффективности по показателю времени. Для этой групп не выявлена связь с типом решений – интегративных или дистрибутивных.

Результаты подтвердили, что в ситуации инструктивных тактик общий показатель успешных переговоров был выше, чем в других случаях ($K=336.6$), $t(104)=9.72$, $p<.01$. Однако, часть этих переговоров заканчивались исходом в котором одна из сторон не принимала участия в поиске решения, а передавала инициативу другой стороне.

Использование инструктивной тактики повышало субъективную уверенность как у инициатора этой тактики, так и у контрагента, в то время как в случае аргументативной тактики эта уверенность была ниже и в большей мере варьировала между контрагентами.

Сравнение влияния инструктивных и аргументативных тактик на исход переговоров подтверждает значимость этих параметров как для динамики, так и для результата

Литература

Цепцов В.А. Функция аргумента в принятии решения на переговорах // Вестник РГНФ. 2004. №4. С.87-96.

Цепцов В.А., Цулина В.В. Влияние силовой диспозиции на когнитивные и дискурсивные компоненты взаимодействия в процессе экстремальных переговоров // Организация дискурса и его психологическое воздействие» // Отв. ред. Н.Д. Павлова, И.А. Зачесова. М.: Изд-во ИП РАН, 2016. С.285-298.

IMPACT OF INSTRUCTIVE AND ARGUMENTATIVE TACTICS ON THE OUTCOME OF NEGOTIATIONS IN A CRISIS SITUATION

Tseptsov V.A.

Institute of Psychology RAS, Moscow

Abstract. The study is directed at the research of psychological tactics in negotiating during a crisis situation. The aim of the study is to compare the instructive tactics of speech interaction with argumentative ones. The objective of the investigation is to assess the experimental connection of tactics with the effectiveness of negotiations. A conceptual framework for the study and modification of the methodology of simulation of the negotiation process is proposed. The results confirm the specific influence of tactics. Instructive tactics are associated with higher efficiency of negotiations, less time-consuming, but leads to a reduction in the activity of one of the parties.

Key words: argumentation, negotiations, psychology of negotiations, negotiation tactics, crisis situation, goal setting