

Д/р
11936

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
(повне найменування вищого навчального закладу)

Інститут інноваційної та післядипломної освіти
(повне найменування інституту/факультету)

Кафедра соціальної допомоги та практичної психології
(повна назва кафедри)

Дипломна робота

бакалавра

на тему: «Исследование индивидуальных различий переговорщиков и организации их мотивов»

«Дослідження індивідуальних відмінностей переговорщиків та організації їх мотивів»
«The study of individual differences negotiators and the organization of their motives»

Виконав: студент заочної форми навчання
за напрямом 6.030102 Психологія
Андура В'ячеслав Валерійович

Керівник к.пед.н., ст.викл. Ласунова С.В.

Рецензент к.психол.н., доц. Лаврова М.Г.

Рекомендовано до захисту:

Протокол засідання кафедри

№ 10 від 18.05.2016 р.

Захищено на засіданні ЕК № 3

протокол № ___ від _____ 2016 р.

Оцінка _____ / _____ / _____
(за національною шкалою, шкалою ECTS, бали)

Завідувач кафедри

Пseyдло Е.М.

Голова ЕК

Якупов В.А.

Одеса – 2016

77943

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	2
РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕГОВОРОВ КАК ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	8
1.1. Основные направления исследований переговоров и переговорной практики в зарубежной и отечественной психологии	8
1.2. Характерные признаки переговорного процесса как деятельности.	16
1.3. Роль мотивации в деятельности переговоров	21
1.4. Проблема эффективности переговорного процесса	25
Выводы к первому разделу	31
РАЗДЕЛ 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВОВ ПЕРЕГОВОРЩИКА	33
2.1. Задачи, программа исследования и обоснование выбора методик	33
2.2. Подготовка материалов и организация процедуры исследования мотивационной сфера переговорщиков	35
2.3. Оценка репрезентативности данных по иерархии мотивов переговорщиков	40
2.4.Обработка полученных данных и статистический анализ результатов	44
2.5. Анализ индивидуальных различий переговорщиков и организации их мотивов	52
Выводы ко второму разделу	69
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	72
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	77

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Переговоры как целенаправленная деятельность стали эффективным способом достижения личных и групповых интересов, совершенствующимся в соответствии с развитием и усложнением общественных отношений на протяжении истории. Развитие сферы переговоров проходило как в направлении содержания (методы, побочные средства и пр.), так и формы (ритуалы, обязательства, модели-алгоритмы и пр.). Так переговоры стали играть важную роль в политике, экономике (на административных и межгосударственных уровнях), в юриспруденции (разрешение споров), в ситуациях посредничества, в военных действиях и террористических актах и многих других ситуациях, которые управляются и зависят от договоренностей, достигаемых на переговорах.

Однако характер достижения цели с помощью переговоров оставался и остается случайным, в том смысле, что достижение цели происходит как результат пересечения действия (или наличия) нескольких независимых, закономерно обусловленных факторов - как известных, так и неизвестных науке. Поэтому поиск и исследование этих факторов, законов их взаимовлияния имеет важное научно-практическое значения в перспективе дальнейшего развития сферы переговоров.

Исследование переговорного процесса, помимо научно-практической значимости, имеет и общественную ценность. Общественный интерес к проблеме совершенствования методов ведения переговоров обусловлен следующими причинами:

- Развитием психологических концепций, обладающих интерпретационным аппаратом для объяснения происходящих при целенаправленном общении процессах.

- Расширением роли коммуникации и средств для коммуникации. С совершенствованием способов связи и её скорости, происходило увеличение

их разнообразия, что, в свою очередь, приводило к увеличению и разнообразию числа ситуаций, где необходимо согласовывать деятельность с другим человеком.

- Появлением особого рода конфликтов, которые могут быть разрешены с помощью переговоров. Например, развитие новой системы взаимоотношений между государством и общественными организациями, между несколькими государствами, или между субъектами экономической деятельности требует более широкого использования переговоров как средства согласования и достижения взаимных целей и интересов.

- Расширением межкультурного взаимодействия, из-за чего появились серьезные социальные и этнические кризисы, где переговоры выступают как универсальное средство разрешения конфликтов.

- Стремлением представителей социума к успешности: к изучению факторов, влияющих на процесс переговоров, желание ими управлять и предсказывать развитие ситуаций.

Все эти тенденции создали прочные основания для формирования предмета исследования и формирования социального заказа на изучение особенностей переговоров с целью совершенствования его как культурного средства взаимодействия с людьми.

В настоящее время самыми известными международными академическими и научно-практическими проектами, которые отслеживают эти тенденции и разрабатывают пути решения с использованием переговорного процесса, являются PIN (Processes of International Negotiation Project, Австрия, 1990 г.), PON, более известный как Гарвардский проект (Program on negotiation, США, 1983 г.), и IRENE (Institute for Research and Education on Negotiation in Europe, Франция, 1996 г.). Основным результатом деятельности этих проектов следует считать формирование научного сообщества, что подтверждается большим числом публикаций, где соавторами выступают представители не только разных университетов, но и

стран, и научных направлений, и дисциплин. Уникальный характер каждого переговорного процесса в сочетании с его общественной значимостью стал причиной неослабевающего и постоянно развивающегося интереса к нему со стороны ученых и практиков. Этот интерес нашел своё отражение как в научно-исследовательской сфере, так и в практике переговорного процесса — были сформулированы основные методологические и практические проблемы психологии переговоров.

Учитывая случайный, неповторимый и разнообразный характер каждого переговорного процесса, не прекращаются споры о том, считать переговоры сложным предметом научного анализа или рассматривать его как предмет искусства, неподдающегося научному методу исследования. Впервые эта проблема была обозначена в классической работе Р.Волтона и Р.Маккерси (Walton, McKersie). В настоящее время ее решением на методологическом уровне занимаются такие авторы как Х.Райффа (Raiffa, 1982), К.Дюпонт (Dupont, 1986) и др. В целях решения конкретных практических задач ряд авторов находят решение этой проблемы путем включения процесса переговоров в рамки уже известных предметов научного исследования. Так, например, в работе Р.Фишера и В.Юри (Fisher, Ury, 1981), где переговорный процесс заключается в рамки процесса рационального обмена (самостоятельный предмет исследования, выделенный ранее в его теории социального обмена Г.К.Хоманса и его учеников в их теории рационального обмена).

В отечественных работах, несмотря на скудную, по мнению М.А.Хрусталева, представленность работ по психологии переговоров, также прослеживается подобная стратегия решения этой проблемы. Так зарубежный исследователь В.Мастернбрук включает переговоры в рамки процесса коммуникации и информационного обмена (теория информации). В то же время, Г.Бройнинг, Н.В.Гришина, Б.И.Хасан, Р.И.Мокшанцев, рассматривают их исключительно в рамках конфликтологической практики, а

сами переговоры представляют как процесс разрешения конфликтов.

Несмотря на такое разнообразие существующих подходов, каждый из них ограничивает возможности исследователя рамками основного предмета.

Неопределенный характер предмета психологии переговоров стал причиной того, что проверка разработанных моделей ведения переговоров на практике оказалась малоэффективной. Так в переговорной практике можно найти феномены и ситуации, которые выходят за рамки интерпретационных схем имеющихся теоретических представлений. Самым известным примером можно считать тот факт, что до исследований Г.-О.Фора считалось, что человек, участвующий в переговорах, должен вести себя рационально и подчиняться законам личной выгоды, несмотря на то, что переговорная практика показывала относительную неработоспособность этой позиции на протяжении 30 лет (работала на переговорах с американским бизнесменом, но не приносила результатов на переговорах с бизнесменом другой культуры, или фанатиком-террористом).

Под давлением результатов исследований К.Джонсона и М.Г.Базермана, а затем развития когнитивного направления в психологии переговоров исследователи были вынуждены объединить феномены нерационального поведения под понятием «ошибки суждения» или «ошибочное поведение». Интересным в этой ситуации является то, что даже разоблачительные результаты экспериментов не повлияли на пересмотр теоретических позиций — поведение переговорщика, не подчиняющегося мотивам достижения личной выгоды, стало рассматриваться как исключение и ошибка его собственных рассуждений. Этот исторический факт убедительно показывает, что поиск, анализ и систематизация психологических факторов, влияющих на переговорный процесс, а также законов их взаимовлияния, обретает большое значение в перспективе сближения теоретического и практического аспектов совершенствования самого процесса переговоров. Таким образом, нерешенность основных

актуальных проблем, их недостаточная проработанность среди отечественных исследователей, а также социальная значимость нахождения их решений послужили поводом для нашего исследования.

Цель исследования: изучение индивидуальных различий мотивационной сферы личности переговорщика.

Объект исследования: ситуация деловых переговоров.

Предмет исследования: индивидуальные различия в структуре мотивов переговорщика в ситуации переговоров.

Гипотеза исследования: в мотивационных структурах переговорщиков существуют индивидуальные различия, связанные с их возрастом, стажем, образованием, отношением к переговорной практике и обусловленные ситуативными детерминантами собственно переговоров.

Задачи исследования:

1. Проанализировать современные направления исследований переговорного процесса.

2. Определить основные особенности мотивов применительно к проблеме эффективности переговоров.

3. Исследовать индивидуальные различия в структуре мотивов переговорщиков.

4. Определить связь особенностей мотивационной сферы личности переговорщиков с их возрастом, стажем, образованием и отношением к переговорной практике.

Методы исследования: в соответствии с поставленной целью и задачами исследования нами была подготовлена эмпирическая программа, включающая как методики диагностики мотивации, так и методы исследования, направленные на оценку мотивационно-ролевой динамики, а также условий переговорной ситуации в целом. Для диагностики ролей, с которыми переговорщики себя идентифицируют в момент ведения переговоров, нами была проведена модифицированная методика «Кто Я?»

(М.Кун, Т.Макпартленд). Для оценки ситуативных особенностей переговорного процесса и диагностики мотивации переговорщиков мы применяли метод анкетирования и кейс диагностики мотивации (методики «Мотивационный профиль» Ш.Ричи и П.Мартина; «Трудовая мотивация» И.Г.Кокуриной; диагностика самооценки мотивации одобрения Д.Марлоу и Д.Крауна; «Структура мотивации» О.П.Елисеева), прямое ранжирование мотивов.

Практическая значимость исследования. Обнаруженные в ходе исследования личностные особенности и ситуативные детерминанты индивидуальных различий в структуре мотивов переговорщиков позволяют упростить ориентировку в собеседнике в ситуации переговоров и компенсировать, таким образом, недостаток этого навыка в практике переговоров, вырабатывать эффективные тактики и стратегии убеждения с учетом специфики индивидуальных различий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Переговоры как общепринятая форма общения стали эффективным способом достижения индивидуальных и групповых интересов в таких областях как политика, экономика, юриспруденция, посредничество. Переговоры совершенствуются как в отношении содержания (методы, побочные средства и пр.), так и в отношении формы (ритуалы, обязательства, модели-алгоритмы и пр.), постоянно возникают новые задачи, требующие эффективного решения.

В этой связи развивается и совершенствуется психология переговоров, как наука, призванная дать практически ценные ответы на вопросы о том, как избежать случайности на переговорах и добиться желаемого результата, какие факторы влияют на эффективность переговорщика и как с ними работать. В решении практических задач исследователи сталкиваются с новыми вопросами: каков предмет психологии переговоров и как его изучать? В данной работе мы попытались частично дать ответ на эти вопросы. Выделенная типология переговорщиков позволяет снизить неопределенность в ситуации переговоров, оперативно делать выводы о мотивационном профиле собеседника, на основании чего предпринимать точно просчитанные механизмы убеждения.

В теоретической части работы, рассматривая переговоры как деятельность, мы получили возможность подойти к их анализу с точки зрения системного построения переговорного процесса, в котором проявляется роль мотивов, значений и смыслового поля переговорщика. При этом важное методологическое значение приобретает возможность применения теоретических моделей для анализа переговорного процесса. Прежде всего, к таким моделям относятся психолингвистическая модель речевого воздействия А.А.Леонтьева и модель ситуативного анализа деятельности Б.Я.Шведина. Психолингвистическая модель речевого

воздействия А.А.Леонтьева предоставляет для переговорной практики схемы эффективного воздействия на такие участвующие в процессе принятия решений сферы личности, как смысловое поле, поле значений, мотивы. Модель ситуативного анализа деятельности Б.Я.Шведина позволяет определить ситуацию как единицу анализа деятельности переговоров, анализировать и прогнозировать динамику переговорного процесса. Благодаря методологии деятельностного подхода психология переговоров получает единую базу для изучения предмета (переговоры как деятельность) и интерпретации полученных результатов.

Разработанная программа исследования позволила нам провести адекватную диагностику характера соотношения мотивов в смысловом поле переговорщика. Найденные нами закономерности соотношения индивидуальных особенностей и выраженных мотивов переговорщиков позволяют компенсировать недостаток навыков и неточность интуитивных представлений переговорщиков о своих собеседниках, помогают вырабатывать эффективные тактики и стратегии коммуникативного воздействия.

Полученная в ходе эмпирического исследования типология переговорщиков позволит существенно облегчить выстраивание тактики воздействия для достижения желаемых результатов на переговорах.

По результатам исследования были описаны пять групп переговорщиков.

Первый тип - «Умельцы» - характеризует переговорщиков, имеющих одно или два высших образования, считающих себя профессионалами, нацеленных на саморазвитие и, возможно, демонстративно пренебрегающих поощрениями за проделанную работу. Специфика мотивационного профиля, отражающего пространство мотивов профессиональной деятельности переговорщиков данного типа, характеризуется такими мотивационными факторами, как «*мотивация изменений/карьерного роста*» и «*мотивация*

богатства/любопытности».

Второй тип - «Эксперты» - представляют переговорщики старшей категории, не рассматривающие себя как профессионалов-переговорщиков, имеющие научную степень, ориентирующиеся больше на собственное мнение, рассчитывающие на свой опыт и научный авторитет, руководствующиеся такими целями, как комфорт, власть, деньги, и занятые преимущественно в сфере маркетинговых услуг. Специфика мотивационного профиля, отражающего пространство мотивов профессиональной деятельности переговорщиков данного типа, характеризуется такими мотивационными факторами, как *«мотивация любопытности/поощрения»*, *«мотивация личного достижения»*.

Третий тип - «Наемные работники» - представляют переговорщики, имеющие преимущественно среднее образование, не рассматривающие себя как специалистов-переговорщиков, рассчитывающие на свои волевые качества, руководствующиеся преимущественно такими целями, как денежные поощрения, комфорт и власть. Специфика мотивационного профиля, отражающего пространство мотивов профессиональной деятельности переговорщиков данного типа, характеризуется такими мотивационными факторами, как *«мотивация личных/коллективных достижений»*, *«мотивация сотрудничества»*, *«мотивация влиятельности»*, *«мотивация аффилиации»*.

Четвертый тип - «Аналитики» - включает переговорщиков, ориентированных на общение, поддержание многочисленных социальных контактов и заинтересованных в сборе информации, мотивация которых контекстуальна. Специфика мотивационного профиля, отражающего пространство мотивов профессиональной деятельности переговорщиков данного типа, характеризуется такими мотивационными факторами, как *«мотивация избегания неудач/карьерного роста»*, *«мотивация личностной значимости»*, *«мотивация власти»*.

Пятый тип - «Подмастерья» - представляют переговорщики, которые относительно молоды, имеют небольшой стаж работы, ориентированы на общение и поддержание социальных контактов, не стремятся получить социальное одобрение, не нацелены на серьезные достижения и принадлежность к коллективу. Специфика мотивационного профиля, отражающего пространство мотивов профессиональной деятельности переговорщиков данного типа, характеризуется такими мотивационными факторами, как «мотивация поощрения/достижения», «мотивация аффилиации».

Наши предположения, относительно других аспектов ситуации и личностных данных, не нашли своего подтверждения. По результатам исследования не было обнаружено значимых корреляций соотношения мотивов с такими анкетными показателями как стаж, возраст, отношение к переговорам и др., а значимыми оказались только образование и тип коммуникативной ситуации.

Найденные индивидуальные различия позволяют снизить степень неопределенности на переговорах, эффективнее ориентироваться в собеседнике, моделировать его смысловое поле, тем самым, получая тактическое и стратегическое преимущество. При этом, на основании ситуативных ориентиров - конкретной информации о ситуации и личности собеседника — переговорщик получает дополнительную возможность воздействия на осмысление информации собеседником, возможность управления аспектами ситуации.

Наиболее перспективным направлением исследований этой проблемы, на наш взгляд, является компьютерное моделирование. Т.е., создание программ, которые, основываясь на аналогичных данных, проводили бы диагностику и вычисления, выдавая переговорщику конкретный план действий, обеспечивали возможность эффективного и точного осуществления воздействия на мотивационный профиль и поведение

собеседника.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреева Г.М. Принципы, деятельность и исследование общения / Г.М. Андреева // Общение и деятельность. - Прага: Изд-во Карлова университета, 2001. - С. 43-57.
2. Анцупов А.Я. Методологические проблемы военно-психологических исследований: обзор диссертаций - 20 век / А.Я.Анцупов., В.Н.Помогайбин, О.А.Пошивалкин. — М.: Современный Гуманитарный Институт, 2000. - 527с.
3. Артемьева Е.Ю. Основы психологии субъективной семантики / Е.Ю.Артемьева. - М.: Смысл, 2004. - 352с.
4. Асмолов А.Г. По ту сторону сознания: методологические проблемы неклассической психологии / А.Г.Асмолов. - М. : Издательство "Смысл", 2002. - 479с.
5. Белоусова А.К. Общение в совместной мыслительной деятельности: теоретический анализ проблемы // Личность в деятельностном общении / Отв. Ред. В.А. Лабунская. - Ростов-на-Дону : Гефест, 2007. - С.61-84.
6. Белоусова Н.Ю. Особенности переговоров между представителями различных организационных культур / Н.Ю.Белоусова. – М.: Академия. -138 с.
7. Бодалев А.А. Психология общения. Избранные психологические труды // 3-е изд., перераб. и допол. / А.А. Бодалев. - М.: Изд-во Московского психолого-социального института; Воронеж: изд-во НПО «МОДЭК», 2002. - 320 с.
8. Бююль А.SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей / А.Бююль, П.Цефаль. - Спб.: «ДиаСофтЮП», 2002. - 680 с.
9. 11.Вебер М. Хозяйство и общество / Пер. с нем. под научн. ред.

- Л.Г.Ионина. — М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2007. - 377 с.
- 10.Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров: Рекомендации для успешного проведения переговоров / Пер. с нем. С.П.Казанцева. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 112 с.
- 11.Выготский Л.С. Избранные психологические исследования / Л.С.Выготский. — М.: Изд-во АПН, 2006. - 519 с.
- 12.Гальперин П.Я. Психология мышления и учение о поэтапном формировании умственных действий. - В кн. : Исследования мышления в советской психологии / Под ред. Е.В. Шороховой. - М.: Наука, 2004.- С.236-277.
- 13.Гийом Ж. О новых приёмах интерпретации, или проблема смысла с точки зрения анализа дискурса // Квадратура смысла / Ж.Гийом, Д.Мальдидье. - М., 2009. - С.124-136.
- 14.Гришина Н.В. Давайте договоримся. Практическое пособие для тех, кому придется разрешать конфликты / Н.В.Гришина. - Спб.: Изд-во "Сова", 2003. - 173с.
- 15.Гусев А.Н. Измерение в психологии. Общий психологический практикум / А.Н.Гусев, Ч.А.Измайлов, М.Б.Михалевская, - М.: Смысл, 2003. - 285 с.
- 16.Даммит М. Что такое теория значения? - В кн. : Философия, логика, язык: Пер. с англ. и нем. / Сост. и предисл. В.В. Петрова; Общ. ред. Д.Г.Горского и В.В.Петрова. - М.: Прогресс, 1997. - С.164.
- 17.Демьянков В.З. Политический дискурс как предмет политологической филологии // Политическая паука. Политический дискурс. История и современные исследования / В.З.Демьянков. - М., 2002. - № 3. - С.34-40.
- 18.Доценко Е.Л. Межличностное общение: семантика и механизмы / Е.Л.Доценко. - Тюмень: ТО-ГИРРО, 2008.-202 с.
- 19.Дука О.Г. Смысловое поле как динамическая модель сознания

- [Электронный ресурс] / Омск. юр. ин-т. - Омск. : МФТИ, 2005. - Режим доступа: <http://www.omui.ru>.
20. Евдокименко А.С. Подходы к исследованию переговорного процесса / А.С. Евдокименко // Вопросы психологии. - М., 2007. - № 3 - С.158 - 166.
21. Жинкин Н.И. Внутренние коды языка и внешние коды речи / Н.И. Жинкин // To honor Roman Jakobson. - The Hague; Paris, 2003.- 147с.
22. Зачесова И.А. Отражение в речи особенностей взаимодействия партнеров общения / Зачесова И.А., Павлова Н.Д. // Вопросы психологии. - М., 2000. - №1. - С.136-139.
23. Знаков В.В. Психология понимания правды / В.В.Знаков. - Спб.: Алетейа, 2009. - 281с.
24. Иванников В.А. Психологические механизмы волевой регуляции / В.А.Иванников. - М.: Изд-во Моск. ун-та, 2001. - 142 с.
25. Котов А.А. Механизмы речевого воздействия в публицистических текстах СМИ / А.А.Котов. - М., 2003. — 280 с.
26. Кременюк В.А. Новые исследования международных переговоров / В.А.Кременюк // Мировая экономика и междунар. отношения. - М., 2001. - № 12. - С.100-106.
27. Куприянов Е.А. Взаимозависимость личностных конструкторов и профессиональной мотивации у специалистов информационных технологий / Е.А.Куприянов. - М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2007.- 124с.
28. Латынов В.В. Стили речевого воздействия в конфликтных и нейтральных ситуациях / В.В.Латынов. - М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. - 280с.
29. Лебедева М.М. Вам предстоит переговоры / М.М.Лебедева. - М.: Экономика, 2003. - 156 с.
30. Леонтьев А.А. Психология общения. - 3-е изд. / А.А.Леонтьев. - М.:

Смысл, 2009. - 365с.

31. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы и сознание // Мотивы и сознание в поведении человека / А.Н.Леонтьев. - М.: Наука, 2006. - С. 5-12.
32. Леонтьев Д.А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности / Д.А.Леонтьев. - М.: Институт практической психологии, 2003. - 487 с.
33. Мастенбрук В. Переговоры / В.Мастенбрук. - Калуга: Калужский Институт социологии, 2003. - 175 с.
34. Милевская Т.В. О понятии «дискурс» в русле коммуникативного подхода / Т.В.Милевская // Материалы международной научно-практической конференции «Коммуникация-2002» - Пятигорск, 2002. - 190 с.
35. Митрошенков О.А. Эффективные переговоры: Практ. пособие для деловых людей. - 2-е изд., испр. / О.А.Митрошенков. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 279 с.
36. Мокшанцев Р.И. Психология переговоров: Учеб. пособие. / Р.И.Мокшанцев. - Новосибирск : Сибирское соглашение, 2002. - 352 с.
37. Насиновская Е.Е. Методы изучения мотивации личности / Е.Е.Насиновская. - М.: Научный мир, 2004. - 440 с.
38. Неверович Я.З. Мотивация и эмоциональная регуляция деятельности у детей дошкольного возраста // Развитие социальных эмоций у детей дошкольного возраста / Под общей редакцией А.В.Запорожца, Я.З.Неверович. - М.: Педагогика, 2006. - С.32-51.
39. Никифоров А.Л. Семантическая концепция понимания // Загадка человеческого понимания / Под ред. А.А. Яковлева. - М.: Политиздат, 2002. - С.72-94.
40. Парсонс Т. О. структуре социального действия / Т.О.Парсонс. - М.: Академический Проект, 2000. - 880с.
41. Парсонс Т.О. Система современных обществ / Т.О.Парсонс. - М.:

- Просвещение, 2008. - 158с.
- 42.Петренко В.Ф. Личность человека - основа его картины мира // Модели мира / Отв. ред. Д.А.Поспелов. - М.: Российская ассоциация искусственного интеллекта, 2007. - С. 9-24.
- 43.Петренко В.Ф. Основы психосемантики. - 2-е изд., доп. / В.Ф. Петренко. - СПб.: Литер, 2005. - 480с.
- 44.Петренко В.Ф. Психосемантические исследования мотивации / В.Ф. Петренко // Вопросы психологии. - М., 2003. - № 3. - С.29-39.
- 45.Пульчинелли Орланди. Э. К вопросу о методе и объекте анализа дискурса // Квадратура смысла/ Под ред. П.М.Серио. – М.: Прогресс, 2009. - С.197-224.
- 46.Сергеев В.М. Переговорный процесс / В.М.Сергеев // Моск. обществ. науч. фонд. - М.: Издат. центр науч. и учеб. программ, 2001. - 147 с.
- 47.Стернберг Р.Дж. Практический интеллект / Р.Дж. Стернберг, Дж.Б.Форсайт, Дж. Хедланд и др. - СПб. : Питер, 2002. - 265 с.
- 48.Танасов Г.Г. Личность в переговорном процессе / Г.Г.Танасов. - Краснодар, АИРО, 2002. - 149 с.
- 49.Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие / Пер. с нем. под ред. Д.В. Складнева, послесл. Б. В. Маркова. - СПб.: Наука, 2000. - 380 с.
- 50.Хрусталева М.А. Методология анализа международных переговоров / М.А.Хрусталева // Международные процессы.- Т.2. - № 3 (6). - 2004. - С.37-42.
- 51.Цепцов В.А. Переговоры: психология, воздействие, практика / Цепцов В.А. - М.: Издательство «Институт Психологии РАН», 2005. - 136 с.
- 52.Эльконин Д.Б. Психология игры / Д.Б.Эльконин. - М.: Педагогика, 2001. - 304с.