

## ПСИХОЛОГИЯ

УДК 159.9.075:174

DOI: 10.17072/2078-7898/2020-2-223-237

**СТИЛИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ КАК МОДЕЛЬ:  
ФЕНОМЕН СТИЛЯ, ПОДХОДЫ, ИССЛЕДОВАНИЯ,  
ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ. ЧАСТЬ 2\****Толочек Владимир Алексеевич**Институт психологии Российской академии наук*

Исследования стилей в психологии (с 1950-х по 2000-е гг.) прошли своеобразный жизненный цикл — от широкого изучения до фактически забвения этой темы. Продолжение конструктивного изучения этой проблемы требует построения новых программ НИР, обобщения накопленного в разных научных школах опыта. Постановка проблемы стилей делового общения (СДО) как модели изучения стилей (в целом) может способствовать дальнейшему изучению феномена «стиль» и раскрытию ряда аспектов общения, ускользающих при «жестком» выделении его типов. Цель статьи — историко-теоретический анализ результатов исследований эволюции и функционирования стилей (на модели стилей делового общения); метод: анализ литературных источников. На основании критического анализа опыта изучения проблемы стилей общения и стилей делового общения выдвигаются *гипотезы*: 1. В общем социальном пространстве (пространстве деятельности) существуют несколько автономных стилей делового общения (СДО) субъектов. 2. Выделяемые и описываемые исследователями стили (их число, состав компонентов, структуры) есть производные базовых научных концепций. 3. Изучение феномена «стиль» на модели стилей делового общения позволяет акцентировать ряд аспектов эволюции и функционирования стиля, не выделявшихся при изучении стилей на других моделях. Обсуждаются условия дальнейших конструктивных исследований феномена «стилей». Полагается, что обращение к стилям делового общения как модели изучения стилей, привлечение ресурсов современных методологий (системно-генетического, экологического, синергетического подхода в психологии и др.), будет способствовать раскрытию новых свойств стилей, дальнейшему познанию их системные свойства как больших, открытых, динамичных психологических систем.

*Ключевые слова*: стили делового общения, интегральная индивидуальность, модель, феномен, проблема, методология, подходы, система, парадигмы.

**STYLES OF BUSINESS COMMUNICATION AS A MODEL:  
THE PHENOMENON OF STYLE, APPROACHES, RESEARCH,  
OPEN QUESTIONS. PART 2***Vladimir A. Tolochev**Institute of Psychology of Russian Academy of Sciences*

Research into styles in psychology (from the 1950s to the 2000s) has undergone a kind of life cycle – from styles being widely studied to those falling into oblivion. Further constructive study of this problem requires creation of new R&D (research and development) programs, generalization of the experience

\* Исследование поддержано грантом РФФИ № 19-013-00550: «Стили делового общения: пространство и стратегии взаимодействия, ресурсы успешности субъектов».

gained in various schools of thought. The statement of the problem of business communication styles (LMS) as a model for studying styles (in general) can contribute to the further study of the phenomenon of «style» and the disclosure of a number of aspects of communication that slip away in the case of «rigid» identification of its types. The paper aims to provide a historical and theoretical analysis of the results of studies of the evolution and functioning of styles (on the model of business communication styles). Method: analysis of literary sources. Based on a critical analysis of the experience of studying the problem of communication styles and business communication styles, the following hypotheses are put forward: 1. In the general social space (activity space) there are several autonomous business communication styles (LMS). 2. The styles identified and described by the researchers (their number, composition of components, structures) are derivatives of basic scientific concepts. 3. The study of the phenomenon of «style» based on the model of business communication styles allows us to emphasize several aspects in the evolution and functioning of style that were not distinguished when studying styles on other models. The conditions for further constructive studies of the phenomenon of «styles» are discussed. Use of the model of business communication styles is believed will contribute to the disclosure of new properties of styles, further understanding of their system properties as large, open, dynamic psychological systems  
*Keywords:* business communication styles, integral individuality, model, phenomenon, problem, methodology, approaches, system, paradigms.

## Введение

В отечественной психологии об общении как об особом виде активности человека решительно заявил Б.Д. Парыгин, позже его поддержали Б.Г. Ломов и др. [Ломов Б.Ф., 1984; Парыгин Б.Д., 1971]. В зарубежной и отечественной психологии проблема *стилей общения* (СО) и *стилей делового общения* (СДО) активно изучается с 1970–1980-х гг. в разных научных традициях. На протяжении нескольких десятилетий устойчиво заявляли о себе характерные сложности и препятствия при проведении НИР. Проблема общения (в том числе делового общения) входит в предмет не только психологии, но и других дисциплин, т.е. относится к междисциплинарным проблемам. Ее изучение затрудняется и тем, что предметом исследования выступает трудноуловимая, «неосязаемая» сфера формальных и неформальных аспектов взаимодействия людей, использования ими вербальных и невербальных средств общения. Известную сложность задает и высокая динамичность всех процессов общения людей, часто — наличие в таких взаимодействиях множества явных и латентных контекстов с их переменным доминированием; сложно инструментально контролировать и роль эффектов предшествующих контактов людей. Признаем, что обсуждаемая проблема объективно сложна для научного изучения и методический инструментарий нашей дисциплины позволяет выявить лишь часть составляющих общения людей.

В связи с этим постановка проблемы СДО как модели изучения стилей (в целом), следуя отечественным научным традициям, опираясь на «активы» современной методологии, разрабатываемой отечественными учеными, могла бы способствовать как дальнейшему изучению феномена «стиль», так и раскрытию ряда аспектов общения, ускользающих при «жестком» выделении его типов. *Цель* — осуществить историко-теоретический анализ результатов исследований эволюции и функционирования стилей (на модели стилей делового общения). *Гипотезы:* 1) в общем социальном пространстве (пространстве деятельности) существуют несколько автономных стилей делового общения (СДО) субъектов, 2) выделяемые и описываемые исследователями стили (их число, состав компонентов, структуры) есть производные базовых научных концепций, 3) изучение феномена «стиль» на модели стилей делового общения позволяет акцентировать внимание на ряде аспектов эволюции и функционирования стилиа, не выделявшихся при изучении стилей на других моделях. *Метод* — анализ литературных источников.

## 1. Стиль как феномен и как научная проблема

Проблема стилей общения (СО) и стилей делового общения (СДО) активно изучается с 1970–1980-х гг. в разных научных традициях. Для зарубежных исследований стилей делового общения (СДО) характерен организационно-центрированный и культурно-центрированный

подход, для отечественных — субъектно-центрированный. В зарубежной социальной психологии доминирующими стали темы изучения взаимодействий работников организаций — как акцентирование типичного и желательного поведения и/или как их своеобразия, обусловленного ценностями, уровнем образования, национальными традициями и пр., в кросс-культурных исследованиях — как отражение роли субкультуры, гендера, возраста. Стили общения чаще рассматриваются либо в структуре социальных (деловых) коммуникаций, либо в системе консультативных и психотерапевтических отношений людей [Eagly A.H., Steffen V.J., 1986; Jonson B., Eagly A.H., 1990; Eagly A.H. et al., 1995; Feingold A., 1994; Graham J. et al., 1994; Regins B., Sundstrom E., 1989; Roberts T., 1991; Reason J., 1990; Schein E., 1999; Smith H., Bobd M.H., 1998; Tse D.K. et al., 1994].

После того как Р. Уолтон и Р. Маккерси выделили и описали два крайних полюса коммуникативных взаимодействий субъектов (дистрибутивные переговоры (с акцентом на выигрыш, на максимизацию собственной прибыли) и интегративные переговоры (ориентированные на сотрудничество, совместное разрешение проблем, увеличение общей выгоды) [Walton R.E., McKersie R.B., 1965]), логика упрощения и поляризации стратегий поведения людей, используемых ими коммуникативных средств и способов решения задач оказалась удивительно живучей и нередко даже плодотворной. Действительно, в бесконечном многообразии вариантов реального поведения людей всегда можно было различить и выделить 2–3 разных стиля, типа поведения, стратегии, стабильно проявляющихся подхода к решению задач, которые приводят к сопоставимой успешности деятельности.

Вероятно, поэтому на протяжении десятилетий во множестве независимых исследований торжествует выделение учеными лишь немногих (2–3), чаще полярных типов стилей с 1–2 промежуточными, «компромиссными», «буферными» вариантами. Часто эти выделяемые стили (или типы ведения переговоров) так и называют интегративными и дистрибутивными стилями (типами) [Бэбьюли Ф., 2005; Bazerman M.H., 1983; Keltner J.W., 1994; Lewicki R.J. et al., 2003], а также интегративным стилем, ориентированным на партнера, интегративным стилем, ориен-

тированным на ситуацию, дистрибутивный стиль [Солдатова Г.У., Гасимов А.Ф., 2019], иногда (в рамках популярных теорий личности) — прагматическими и альтруистическими стилями [Спенгл М.Л., Айзенхарт М.У., 2009]; нередко ученые ограничиваются лаконичными наименованиями: гибкий, ригидный и переходный [Аргентова Т.Е., 1984], мягкий и силовой [Курбатов В.И., 1995], мужской и женский стиль [Куницына В.Н. и др., 2001].

Гораздо реже исследователи выделяют 4–5 типов (подходов, стилей ведения переговоров). В. Мастенбрук выделяет этический, аналитико-агрессивный, общительный и гибкоагрессивный стили [Мастенбрук В., 1993], на «плоскости» комбинаций межличностных и мотивационных ориентаций М.М. Лебедева различает конкурирующий, избегающий, приспособляющийся и сотрудничающий стили ведения переговоров [Лебедева М.М., 1999], А.С. Кармин выделяет жесткий, мягкий, торговый и сотрудничающий стили [Кармин А.С., 1999], Е.В. Маркова — авторитарный, ситуационный, реализаторский, маргинальный и попустительский стили [Маркова Е.В., 2001]. В теориях, рассматривающих более сложные варианты стратегий поведения различают структурный, стратегический, поведенческий и процессуальный подходы к ведению переговоров [Alfredson T., Cungu A., 2008]. Привлекательной для выделения стилей остается и концепция К. Томаса – Р. Киллмана — концепция стратегий разрешения конфликтной ситуации и им соответствующих типов поведения: соперничество – приспособление – компромисс – избегание – сотрудничество [Гришина Н.В., 2007].

В отечественной психологии в русле деятельностного подхода проблема стилей разрабатывалась часто как демонстрация его инструментальных возможностей, как экспликация концепции индивидуального стиля деятельности (ИСД) на деятельность педагогов: воспитателей, учителей, преподавателей вузов, тренеров [Вяткина З.И., 1976; Ильин Е.П., 2017; Исмагилова А.Г., 2002; Митина Л.М., 2004], в педагогике — как условие успешности воспитания [Лабунская В.А. и др., 2001; Мудрик А.В., 1984], в управленческой деятельности — как обозначение дополнительных возможностей в управлении персоналом [Казаринова Н.В., 2006; Цуканова Е.В., 2007].

В русле Пермской научной школы стили, в частности стили общения, изучали согласно концепции типологически обусловленных стилей, представленной в работах Б.А. Вяткина, Е.А. Климова, В.С. Мерлина, М.Р. Щукина и др. Разные стили, в том числе и стили общения, также часто описывались в концептуально заданном «континууме»; другими словами, все разнообразие стилей вмещалось в «прокрустово ложе» двух, трех или четырех разновидностей. Примечательно, что, хотя в отечественных исследованиях стилей чаще реализовался не нормативный, а дескриптивный подход к выделению и описанию этих стилей, их число оставалось минимально ограниченным. При этом де-факто *типовые стили* [Толочек В.А., 2015, 2016] изучались как *индивидуальные стили* [Вихман А.А., 2016; Вяткин Б.А., Волочков А.А., 1999; Вяткина З.И., 1976; Дорфман Л.Я., 1989; Жданова С.Ю., 2005b; Исмагилова А.Г., 2002; Люкин В.В., 1981; Мерлин В.С., Климов Е.А., 1967; Мерлин В.С., 1986; Щукин М.Р., 1994], что можно рассматривать как своего рода «методологическое смещение», провоцирующее неточности в интерпретации феномена, блокирующее конструктивные продвижения в решении отдельных задач [Толочек В.А. 2015, 2016, 2019а, 2019б].

Выделим еще один важный аспект. На протяжении нескольких десятилетий разработка тем *индивидуальных стилей деятельности* (ИСД) и *интегральной индивидуальности* (ИИ) проводилась параллельно, эти темы рассматривались как связанные друг с другом и объясняющие одна другую, как описания двух феноменов с их сопряженной эволюцией [Вихман А.А., 2016; Волочков А.А. и др., 2015; Вяткин Б.А., 2000; Вяткин Б.А., Волочков А.А., 1999; Исмагилова А.Г., 2002; Жданова С.Ю., 2005а; Калугин А.Ю., 2018а, 2018б; Щукин М.Р., 1994]. Это способствовало обстоятельному изучению множества разноуровневых детерминант стиля субъекта, с одной стороны, с другой — уводило на периферию задач вопросы взаимодействий субъекта с другими людьми и совместной деятельности. Параллельное изучение двух проблем — ИСД и ИИ, — побуждало абстрагироваться от рассмотрения факторов и эффектов взаимного влияния активности и индивидуальности взаи-

модействующих людей, влияния на человека актуального пространства его деятельности.

Даже разделяя исследования в зарубежной психологии и отечественной психологии (в которых чаще был реализован деятельностный подход), нельзя не видеть крайне слабую согласованность данных, полученных при разных научных подходах. Накоплен богатейший эмпирический материал, но он остается сложным для интеграции. Обобщая, можно констатировать, что исследования СО и СДО чаще проводились: 1) для подтверждения возможностей той или иной научной концепции, либо как экспликация концепции на новую модель деятельности или поведения (без развернутой методологической рефлексии), 2) с установкой на решение отдельных частных задач (часто — прикладных), 3) в структуре деловых коммуникаций СДО рассматривались как элементы типичного поведения человека в извне заданных условиях.

## **2. Стили делового общения как модель феномена «стиль»: возможности и ограничения методологических подходов**

Смещая анализ проблемы стилей с собственно эмпирических и методических аспектов исследований на базовую методологию, можно выделить несколько важных проблем второго порядка. *Первое*. В разработках проблемы стилей общения явно преобладало обращение к теоретическому конструированию структур и процессов общения. Признаем, что для классической (академической) психологии XX столетия обращение к имплицитным теориям (к «практическому интеллекту», «представлениям об умном человеке», «представлениям о хорошем человеке» и т.п.) было не характерно. Исследования имплицитных теорий, предпочтение учеными не нормативных, а дескриптивных подходов, использование ими гибких методологических подходов («измерений») стали входить в арсенал психологии и более широко использоваться лишь в конце минувшего столетия. До настоящего времени доминировали формализации и концептуализации, построение новых концепций на базе фрагментов популярных теорий середины XX столетия (теорий личности, принятия решения, стратегий поведения, стратегий ведения переговоров). Примечательно, что и проверялись предложенные исследователями концепций СО/ СДО посредством не

наблюдений, а привлечения экспертов: преподавателей вузов, студентов [Солдатова Г.У., Гасимов А.Ф., 2019]. Таким образом, от начала и до конца изучение стилей чаще всего заключалось в жесткие рамки ранее разработанных теорий. Оно ограничивалось выделением в этих стилях общего («всеобщего») и специфического, типичного («особенного»).

*Второе.* Выделим еще раз этот важный аспект — обратную сторону медали нормативных подходов. Поскольку исторически первым чаще выступал *нормативный подход* в разработке разных проблем психологии (основанный на операциях формальной логики и математической статистики), ученые следовали принципу «от абстрактного к конкретному». Но множество явных и латентных факторов чаще всего блокировали это декларируемое движение науки к практике. Второй, *дескриптивный подход* к разработке проблем — был ориентирован на объяснение не нормативного поведения людей, а действительного в его многообразии, органичном сочетании *всеобщего, особенного и единичного*. Но такие разработки часто оставались содержательно неполными, фрагментарными и использовались преимущественно в русле родовой научной традиции для решения частных практических задач, что явно затрудняло и движение мысли «от конкретного к абстрактному». Другими словами, как абстрагирование от множества деталей социальной действительности при *нормативном подходе* (опирающемся на концептуальный анализ), так и описание множества специфических особенностей стилей, стратегий поведения, типов при *дескриптивном подходе* (при контекстуальном анализе, в русле специфики конкретной деятельности, конкретной ситуации) ввиду множества методологических причин разработки проблемы стилей (СО, СДО) часто сталкивались с серьезными ограничениями. К числу таких ограничений относится выпадение из научного исследования стилей общения такой базовой единицы, как *действия* (акты, акции, поступки), что препятствовало становлению процессуальных ситуативных подходов и более методологически «продвинутых» — синергетического, экологического и др.

*Третье.* Континуальная экспликация как выделение двух «полюсов» некоторого ряда последовательных преобразований феномена

есть сильное упрощение состояния фрагмента социальной действительности, равно как и его плоскостная экспликация — использование двух условно ортогональных осей (измерений, факторов), предполагаемых априори, но эмпирически не всегда убедительно подтверждаемых. Последующие эмпирические исследования показывают, ортогональность осей, эксплицирующих феномен, не всегда подтверждалась, что корреляции пунктов с этими осями и с индивидуально-психологическими особенностями людей чаще всего оказываются слабыми (в пределах  $r = [0,200-0,400]$ ) [Маркова Е.В., 2001; Солдатова Г.У., Гасимов А.Ф., 2019]. Для подтверждения валидности методик используют большие выборки испытуемых (чаще — не менее 200 чел.), что обеспечивает соответствие критерию статистической значимости связи. Если же оперировать не «вероятностью статистической связи», а мерой влияния одной переменной на другую (для такой оценки используется коэффициент детерминации, равный квадрату коэффициента корреляции), то несложно увидеть, что объясняемая дисперсия при такой связи крайне мала (в пределах 9–16 %).

*Четвертое.* В научной литературе мы чаще видим описание фенотипа стиля, выявление же его генотипа редко было предметом исследования. Изучение закономерностей генезиса стилей, их структурно-функциональной организации, признаков специфических проявлений (*про-явлений*) стилей в разных ситуациях, выделение в стилях специфического («особенного») в органичном сочетании с проявлением общего («всеобщего») часто не считались первостепенными задачами. В разработках проблемы стилей преобладали «срезовые» исследования, ориентированные на сферы решения управленческих задач [Маркова Е.В., 2001], ведения переговоров [Солдатова Г.У., Гасимов А.Ф., 2019], управление человеческими ресурсами [Казаринова Н.В., 2006; Цуканова Е.В., 2007].

*Пятое.* Анализ и описание стилей как *индивидуальных стилей (личностных, типологически обусловленных* и т.п.) изначально также «блокирует» вопросы изучения *взаимодействия* субъектов.

Итак, можно констатировать, что выделяемые и описываемые исследователями стили (их число, состав компонентов, структуры, типы

описания и объяснения) есть производные базовых научных концепций; нормативные подходы позволяют легко интегрировать схемы изучения стилей в русло базовой научной концепции, но ограничивают полноту изучения феномена «стиль», возможности выделения их специфических и инвариантных особенностей, закономерности их эволюции.

### 3. Парадоксы изучения стилей делового общения

Наряду с общими чертами, присущими как «сильным», так и «слабым» решениям в изучении разных стилей, при рассмотрении стилей общения проявились и сложности, характерные именно для данной предметной области, — сложности в способах экспликации общения как фрагмента социальной действительности, фрагмента социальных взаимодействий людей. Условно назовем такие «слабые» решения парадоксами.

*1-й парадокс. Неопределенность категории (понятия) «общение».* Так, в русле деятельностного подхода общение понимается как *деятельность общения*, в русле субъектно-деятельностного подхода (а также вариантов его развития: процессуально-субъектного и др.) *общение* трактуется как особая активность человека (наряду с другими: трудом, учением, игрой, созерцанием). Следовательно, открытыми остаются и вопросы о том, является общение причиной становления тех или иных особенностей человека или же оно всего лишь следствие определенных форм его активности, выступает ли общение в качестве особой активности человека, многое определяющей в антропогенезе, онтогенезе и субъектогенезе, или же оно есть нечто, возникающее по необходимости, как следующее и/или включенное в другие виды активности, им подчиненное, ими обусловленное, чем в современной психологии является общение: *категорией* или *понятием*.

*2-й парадокс. Множество несогласованных определений стилей общения.* Переходя от уровня категорий ко второму уровню теоретической структуры научного знания — уровню понятий, мы находим ожидаемые следствия 1-го парадокса: несогласованности определений общения и, соответственно, стилей общения, представленных даже в рамках одного научного подхода.

*3-й парадокс. Неполнота описания детерминант общения и стилей общения.* В зависимости от методологических оснований подхода, научной концепции и практических задач исследователи избирают лишь часть возможных детерминант и абстрагируются от других. Возможные детерминанты *общение* и *стили общения* рассматриваются дизъюнктивно: либо они есть, либо их нет. Сочетания условий, уровни влияния, становление новых свойств целостной системы, образуемой взаимодействующими субъектами, как правило, учеными не обсуждаются.

*4-й парадокс. Элементаризм в описании и объяснении стилей общения.* Стили общения (СО), стили делового общения (СДО) представляются как множества связей отдельных параметров деятельности / поведения и множества особенностей индивидуальности человека. В качестве единиц анализа выступают отдельные действия и функции отдельных субъектов. Ни интеграция «внешних» и «внутренних» условий человека, предваряющая взаимодействия людей, ни среда проявления их активности в процессах взаимодействия чаще всего не является предметом исследований.

*5-й парадокс. Тривединство компонентов общения и неопределенность состава стилей.* В отечественной психологии, начиная с работ Б.Д. Парыгина, устойчиво заявляется сходство представлений об основных компонентах общения, поддерживаемое ведущими специалистами: Г.М. Андреевой, А.А. Бодалевым, Л.А. Петровской, А.А. Леонтьевым и др. (перцептивные / когнитивные, эмоциональные, интерактивные компоненты). Но когда речь заходит о стилях общения (т.е., о более частном феномене), эта фундаментальная триада компонентов уже не находит места в их описании; общепризнанная структура феномена утрачивается в его конкретных проявлениях (проявлениях).

*6-й парадокс. Общение как индивидуальная активность.* Типичными для эмпирических исследований остаются анализ и описание общения как индивидуальной активности человека (поведения, деятельности), но вне анализа остается роль активности другого — партнера, также субъекта. В эмпирических исследованиях общение не рассматривается как ключевая составляющая совместной активности, предваря-

ющая и сопровождающая все взаимодействия людей.

*7-й парадокс. Общение вне пространства и времени.* Нередко анализ и описания общения представлены вне реального и единого пространства и времени жизнедеятельности человека. Общение крайне редко рассматривается как система актов преобразования некоторых условий пространства и времени как «внешних». Чаще стили общения рассматриваются в специфической ситуации (например, ведение переговоров), вычлененной из множества актуальных социальных контекстов.

*8-й парадокс. Статичность описания.* Для описания одного из наиболее спонтанных процессов, обусловленного множеством факторов разной природы, чаще избираются статичные модели. Объяснение этому можно найти в методологии психологии, в долгой сохранности первых математических приемов, предложенных еще в начале XX столетия для анализа описания проявлений психического.

*9-й парадокс. Диада альтернатив в объяснениях активности человека.* В работах С.Л. Рубинштейна, его ближайших учеников и последователей (К.А. Абульхановой-Славской, Л.И. Анциферовой, А.В. Брушлинского и др.), равно как и в трудах сторонников деятельностного подхода (Г.М. Андреевой, А.Г. Асмолова, Ф.Е. Василюка, А.В. Мудрика, А.В. Петровского и др.), представлены и анализируются два типа отношений человека с миром: *приспособление* и *преобразование* его условий. Такая бинарность мышления явно ограничивает возможности изучения этого феномена.

*10-й парадокс. Общение как акты обмена.* Анализ и описание общения людей исключительно лишь как *актов обмена* (информацией, энергией, эмоциональными реакциями, действиями, оценками), а не как процессов, в которых *могут порождаться* психические, социально-психологические и социальные явления, все еще ограничены базовыми подходами.

*11-й парадокс. Лимит факторов эффективности общения.* Факторы эффективности процесса и результатов общения людей в конкретных эмпирических исследованиях представляются в сильно ограниченном диапазоне. Выявление условий, способствующих или препятствующих успешности субъектов, все еще остается в «прокрустовом ложе» научных пред-

ставлений, сформированных к середине XX столетия.

*12-й парадокс. Стили общения вне их эволюции.* Эволюция стилей общения чаще не изучается. Динамика их качественных характеристик как «ответов» системы на изменения «внешних» и «внутренних» условий взаимодействующих людей — чаще всего не обсуждается. Формирующиеся стили общения описываются вне системы «человек – мир», вне развития человека как активного субъекта своей жизнедеятельности.

Обобщая вышесказанное, подчеркнем, что в стилях делового общения (СДО) представлено не менее двух субъектов, участников совместной деятельности. Уже вследствие этого базового условия СДО как модель изучения феномена «стиль» может и должна способствовать как развитию методологии научного поиска, так и расширению контекста описания феномена «стиль», выявлению и объяснению механизмов генеза и функционирования стилей.

#### 4. Возможные перспективы изучения стилей делового общения

Своеобразным парадоксом настоящего исторического времени можно считать и то, что эвристичные научные концепции развиваются независимо друг от друга, разрабатываются вне области их предположительного «пресечения», все еще нет возможности их полноценной интеграции. К таким эвристичным концепциям можно отнести системогенетический подход, разрабатываемый А.В. Карповым, М.М. Кашаповым, Ю.П. Поваренковым, В.Д. Шадриковым и др., экологический подход в психологии, представленный С.Д. Дерябо, А.В. Капцовым, В.И. Пановым, В.А. Ясвиным и др., концепции совместной деятельности А.В. Журавлева, А.В. Карпова, Л.М. Митиной, Ю.А. Самойленко и др., ресурсный подход Н.Е. Водопьяновой, Д.А. Леонтьева, С.А. Хазовой и др., подход саморегуляции и стратегий совладания О.А. Конопкина, Т.Л. Крюковой, В.И. Морасановой и др., синергетический подход С.П. Курдимова, Г.Г. Малинецкого и др. Предложения методологов о проведении «вертикальной», «горизонтальной» и «диагональной» интеграции разных научных подходов в организации полевых исследований все еще не получают отклика у специалистов.

Более конструктивным, чем континуальные и плоскостные экспликации, видится представление стилей (в том числе СДО) как сложных систем — открытых, неустойчивых (диссипативных), иерархически организованных, — изучение которых должно проводиться с использованием методологии «больших систем», а не «малых систем» (что давно освоено в академической психологии). Примерами могут служить феномены «сопряженной карьеры», «психологической ниши» [Колесникова Е.И., 2016; Толочек В.А., 2011, 2019б], неоднозначные схемы взаимодействия людей [Капцов А.В., 2017; Поддяков А.Н., 2017], более сложные и неоднозначные, нежели в трактовке Л.С. Выготского, где они представлены как «ЗБР».

Выделение стилей субъектов, функционально взаимодействующих в едином в пространстве деятельности, есть не только вопрос количества (необходимого и достаточного для их эволюции и функционирования), диагностики; это принципиальный вопрос понимания феномена «стиль», понимания становления и генезиса, условий развития и вариаций, факторов успешности, «экологической» завершенности процессов взаимодействия стилей.

Так, например, в русле экологической психологии предложена одна из наиболее дифференцированных разработок темы взаимодействия субъекта с окружением. В формируемом субъектом пространстве различаются несколько типов взаимодействий: объект-субъектное, субъект-объектное, субъект-субъектное. В третьем типе взаимодействий в системе «человек – среда» различаются «подтипы взаимодействия, существующие и сменяющие друг друга, или же, напротив, исключают друг друга», а именно: 1) субъект-обособленный, 2) субъект-совместный, 3) субъект-порождающий [Панов В.И., 2004; Капцов А.В., 2017]. Но эта эвристичная концепция все же представляет взаимодействия людей как статичные, изначально заданные, ситуативно не меняющиеся.

Концептуально СДО также могут рассматриваться в русле метасистемогенетического подхода [Карпов А.В., 2012] с выделением 5 иерархических уровней анализа феномена: 1) элементарного (отдельных действий субъектов), 2) компонентного (трех подсистем СДО субъектов), 3) субсистемного (анализа как целостного отдельного образования СДО каждого

субъекта), 4) системного (анализа стилей, представленных диадами взаимодействующих субъектов), 5) метасистемного (анализа процессов и эффектов взаимодействия СДО субъектов в заданной или формируемой ими среде, в условиях и ситуациях конкретного окружения, анализа, акцентирующего внимание на роли среды в функционировании стилей взаимодействующих субъектов). Большим разнообразием характеризуются и представленные трактовки взаимодействий в современной психологии А.Л. Журавлева, А.Н. Занковского, А.В. Капцова, Т.А. Нестиком, В.И. Панова, Ю.А. Самойленко и др. Множество разных явлений, сопряженных с взаимодействиями отдельных людей и групп, исследователями представляются как отдельные, разделенные в пространстве и времени.

Намечая контуры возможных подходов к изучению феномена *стилей делового общения* (СДО), выделим несколько ключевых аспектов. *Первый* — постановка вопроса о *единстве структурно-функциональной организации, общности свойств и различие форм проявления разных стилей*, стилей общения и стилей делового общения в том числе. *Второй* — перенос акцентов на изучение *процессов взаимодействия системы и метасистемы*, т.е. системы и ее окружения с их взаимным влиянием друг на друга. *Третий* — вопрос *единиц* стиля. Как правило, в качестве единиц анализа называют конкретные действия и функции отдельных субъектов. Ни их интеграция, предворяющая успешные взаимодействия людей, ни среда проявления их активности еще не составляли полноценно предмет исследований. *Четвертый* — изучение времени и пространства в эволюции стилей как психологических систем. *Пятый* — психологические механизмы порождения новых психологических и социально-психологических явлений (ресурсов и др.).

Можно предполагать, что в процессах взаимодействия двух и более субъектов формируются новые динамичные целостные социально-психологические единицы — диады (триады, тетрады и т.п.), становление и функционирование которых может поддерживаться теми или иными ресурсами, потенциально представленными и порождаемыми в *актуализированном пространстве и времени взаимодействия субъектов*. В нашем подходе к проблеме стилей и использовании СДО как модели изучения сти-



лей мы акцентируем внимание именно на *диадах*. Именно они представляют наиболее массовые и наиболее социально значимые социальные микрогруппы функционально (и нередко психологически и биологически) дополняющих друг друга участников совместной деятельности: учитель – ученик, воспитатель – воспитываемый, преподаватель – студент, инструктор – обучаемый, тренер – спортсмен, руководитель – подчиненный, конструктор – испытатель и т.п. Можно предполагать, что именно в процессе взаимодействия партнеров диады, различающихся по их индивидуальным особенностям, может происходить не только преобразование условий их внутренней и внешней среды, выступающих в качестве *ресурсов*, но и становление новых условий среды, формирование и развитие культуры. В современной психологии ресурсы чаще рассматриваются как наличные данности. Более верным, на наш взгляд, является постановка вопроса об извлечении ресурсов, о процессах их актуализации, *психологических механизмах порождения ресурсов, психологических механизмах порождения культуры*.

### Заключение

За более чем полвека изучения феномена «стиль» в психологии было предложено множество разных научных концепций, согласно которым: а) в общем социальном пространстве (пространстве деятельности) существуют несколько автономных стилей делового общения (СДО) субъектов, б) число этих стилей, состав их компонентов, их структуры описываются согласно базовым концепциям. Вместе с тем представленный в научной литературе материал не позволяет проводить его полноценную интеграцию. В исследованиях взаимодействий субъектов их позиции чаще анализируются как статичные, жестко фиксированные, изучаются стили отдельных субъектов, а не их целостные ансамбли, преобразующие и формирующие само пространство взаимодействия субъектов. Нечеткость в выделении единиц и детерминант общения ведет к аморфности в описании его стилей, аморфность — к игнорированию сложности организации, динамичности в функционировании, в становлении и в развитии стилей и в общем — к абстрагированию от целостных контекстов жизнедеятельности человека. Более

адекватной видится постановка общей проблемы *адаптации человека в среде* (не к среде, а именно *в среде*) как отражающей реальные отношения в системе «человек – мир». Соответственно, и общение может и должно изучаться как важная и необходимая часть, как «клеточка» *системы «человек – мир»*, а стили — как средства, психологические системы, способствующие поддержанию процессов жизнедеятельности человека в границах конкретного сегмента пространства-времени в ситуациях взаимодействий с другими людьми. Изучение феномена стиль на модели стилей делового общения позволяет акцентировать внимание на аспектах эволюции и функционирования стиля, не выделявшихся при изучении стилей на других моделях.

В отечественной психологии созданы достаточные и необходимые методологические предпосылки для переформулирования проблемы стилей в психологии, рассмотрения ее в более широком масштабе, чем она была поставлена в свое время в разных научных школах. На эти новые предпосылки и нужно ориентироваться, изучая феномен стиля в XXI в.

### Список литературы

- Аргентова Т.Е.* Стиль общения как фактор эффективности совместной деятельности // Психологический журнал. 1984. Т. 5, № 6. С. 130–133.
- Бэзьюли Ф.* Переговоры: мастер-класс. М.: Фаир-Пресс, 2005. 224 с.
- Вихман А.А.* Метаэффект стиля педагогического общения учителя начальных классов на полисистему «ученик» – «родитель»: первые результаты // XXXI Мерлинские чтения: Теория, методология и практика интегрального исследования индивидуальности в современном человекознании: матер. Всерос. науч.-практ. конф. (06–08 окт. 2016, г. Пермь, Россия) / ред. кол. А.А. Волочков, А.А. Вихман, Б.А. Вяткин, О.С. Самбикина; Перм. гос. гуманит.-пед. ун-т. Пермь, 2016. С. 98–103.
- Волочков А.А., Коптева Н.В., Попов А.Ю., Калугин А.Ю., Митрофанова Е.Е.* Активность, ценностная направленность и психологическое здоровье студенчества / Перм. гос. гуманит.-пед. ун-т. Пермь, 2015. 200 с.
- Вяткин Б.А.* Лекции по психологии интегральной индивидуальности человека. Пермь: Изд-во ПГУ, 2000. 179 с.

*Вяткин Б.А., Волочков А.А.* Индивидуальный стиль учебной активности в младшем школьном возрасте // Вопросы психологии. 1999. № 4(6). С. 97–114.

*Вяткина З.И.* Индивидуальный стиль деятельности учителя физического воспитания на уроке и его формирование у студентов: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Л., 1976. 18 с.

*Гришина Н.В.* Психология конфликта. СПб.: Питер, 2007. 544 с.

*Дорфман Л.Я.* Индивидуальный эмоциональный стиль // Вопросы психологии. 1989. № 5. С. 88–95.

*Жданова С.Ю.* Психология познания индивидуальности человека / Перм. гос. ун-т. Пермь, 2005. 190 с.

*Жданова С.Ю.* Стиль учебной деятельности студентов в зависимости от специфических условий и требований деятельности // Полисистемное исследование индивидуальности человека / под ред. Б.А. Вяткина. М.: ПЕР СЭ, 2005. С. 259–283.

*Ильин Е.П.* Психология делового общения. СПб.: Питер, 2017. 240 с.

*Исмагилова А.Г.* Стиль педагогического общения в исследовании индивидуальности: полисистемный подход: автореф. дис. ... д-ра психол. наук. Пермь, 2002. 44 с.

*Казаринова Н.В.* Межличностная коммуникация: социально-конструкционистский анализ. СПб.: ЛЭТИ, 2006. 146 с.

*Калугин А.Ю.* Вклад разноуровневых свойств индивидуальности в направленность личности на сферы жизнедеятельности человека // Вестник Костромского государственного университета. Серия: Педагогика. Психология. Социокинетика. 2018. № 4. С. 49–55.

*Калугин А.Ю.* История и перспективы исследования интегральной индивидуальности в рамках системного подхода // Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология. 2018. Вып. 2. С. 252–263. DOI: <https://doi.org/10.17072/2078-7898/2018-2-252-263>

*Катцов А.В.* Психолого-педагогическая концепция личностного развития студентов у условиях учебной группы: автореф. дис. ... д-ра психол. наук. Самара, 2017. 59 с.

*Кармин А.С.* Конфликтология. СПб.: Лань, 1999. 448 с.

*Карпов А.В.* Рефлексивная детерминация деятельности и личности. М.: РАО, 2012. 476 с.

*Колесникова Е.И.* Образ субъективно удобного преподавателя вуза в представлении студентов с

различными образовательными результатами // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия: Психология. 2016. № 1(19). С. 3–17.

*Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М.* Межличностное общение: учеб. для вузов. СПб.: Питер, 2001. 544 с.

*Курбатов В.И.* Стратегия делового успеха: учеб. пособие. Ростов н/Д: Феникс, 1995. 416 с.

*Лабунская В.А. Менджерщицкая Ю.А., Брус Е.В.* Психология затрудненного общения. М., 2001. 288 с.

*Лебедева М.М.* Политическое урегулирование конфликтов: учеб. пособие. М.: Аспект-Пресс, 1999. 271 с.

*Ломов Б.Ф.* Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1984. 226 с.

*Люкин В.В.* Психологическое содержание, происхождение и эффективность индивидуально-стиля руководства: автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 1981. 16 с.

*Маркова Е.В.* Индивидуально-типологические закономерности стилей управленческих решений и их диагностика: автореф. дис. ... канд. психол. наук. Ярославль, 2001. 26 с.

*Мастенбрук В.* Переговоры. Калуга: Калуж. ин-т социологии, 1993. 175 с.

*Мерлин В.С.* Очерки интегрального исследования индивидуальности. М.: Педагогика, 1986. 256 с.

*Мерлин В.С., Климов Е.А.* Формирование ИСД в процессе обучения // Советская педагогика. 1967. № 4. С. 110–118.

*Митина Л.М.* Психология труда и профессионального развития учителя. М.: Академия, 2004. 320 с.

*Мудрик А.В.* Общение как фактор воспитания школьников. М.: Педагогика, 1984. 112 с.

*Панов В.И.* Экологическая психология: Опыт построения методологии. М.: Наука, 2004. 197 с.

*Парыгин Б.Д.* Основы социально-психологической теории. М.: Мысль, 1971. 352 с.

*Поддьяков А.Н.* Комплитологии: создание развивающих, диагностирующих и деструктивных трудностей. М.: Изд. дом ВШЭ, 2014. 280 с.

*Солдатова Г.У., Гасимов А.Ф.* Разработка и апробация методики оценки переговорного стиля (МОПС) // Экспериментальная психология. 2019. Т. 12, № 3. С. 92–104. DOI:

<https://doi.org/10.17759/exppsy.2019120307>

*Спенгл М.Л., Айзенхарт М.У.* Переговоры. Решение проблем в разном контексте. Харьков: Гуманитарный центр, 2009. 592 с.

Толочек В.А. «Психологические ниши»: топос и хронос в детерминации профессиональной специализации субъекта // Вестник Московского университета. Серия 14: Психология. 2019. № 1. С. 195–213. DOI: <https://doi.org/10.11621/vsp.2019.01.195>

Толочек В.А. Сопряженная профессиональная карьера субъекта: контексты и измерения // Человек. Сообщество. Управление. 2011. № 2. С. 48–61.

Толочек В.А. Стили делового общения как модель: феномен стиля, подходы, исследования, открытые вопросы. Часть 1 // Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология. 2019. Вып. 2. С. 219–229. DOI: <https://doi.org/10.17072/2078-7898/2019-2-219-229>

Толочек В.А. Стили деятельности: ресурсный подход. М.: Ин-т психологии РАН, 2015. 366 с.

Толочек В.А. Типовые стили спортивной деятельности как психологический феномен: ресурсы эффективности // Психологический журнал. 2016. Т. 37, № 6. С. 70–82.

Цуканова Е.В. Управленческое взаимодействие в системе кадровой работы // Акмеолог кадровой работы: учеб. пособие. М., 2007. 98 с.

Щукин М.П. Структура индивидуального стиля деятельности и условия формирования: автореф. дис. ... д-ра психол. наук. Новосибирск, 1994. 44 с.

Alfredson T., Cungu A. Negotiation Theory and Practice: A Review of the Literature. EASYPol Module 179. 2008. URL: [http://www.fao.org/docs/up/easypol/550/4-5\\_negotiation\\_background\\_paper\\_179en.pdf](http://www.fao.org/docs/up/easypol/550/4-5_negotiation_background_paper_179en.pdf) (accessed: 01.10.2018).

Bazerman M.H. Negotiator judgment: A critical look at the rationality assumption // American Behavioral Scientist. 1983. Vol. 27, iss. 2. P. 211–228. DOI: <https://doi.org/10.1177/000276483027002007>

Eagly A.H., Karau S.J., Makhyani M.G. Gender and effectiveness of leaders: A meta-analysis // Psychological Bulletin. 1995. Vol. 117, iss. 1. P. 125–145. DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.1.125>

Eagly A.H., Steffen V.J. Gender and aggressive behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature // Psychological Bulletin. 1986. Vol. 100, iss. 3. P. 309–330. DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.100.3.309>

Feingold A. Gender and differences in personality: A meta-analysis // Psychological Bulletin. 1994. Vol. 116, iss. 3. P. 429–456. DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.116.3.429>

Graham J., Mintu A.T., Rodgers W. Exploration of negotiation behaviors in ten foreign cultures using

a model developed in the United States // Management Science. 1994. Vol. 40, iss. 1. P. 72–95. DOI: <https://doi.org/10.1287/mnsc.40.1.72>

Jonson B., Eagly A.H. Involvement and Persuasion: types, traditions and evidence // Psychological Bulletin. 1990. Vol. 107, iss. 3. P. 375–384. DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.107.3.375>

Keltner J.W. The management of struggle: Elements of dispute resolution through negotiation, mediation and arbitration. Cresskill, NJ: Hampton Press, 1994. 272 p.

Lewicki R.J., Barry B., Saunders D.M., John M.W. Negotiation. 4th ed. N.Y.: McGraw-Hill Education, 2003. 704 p.

Reason J. Human error. Cambridge, UK, 1990. 302 p. DOI: <https://doi.org/10.1017/cbo9781139062367>

Regins B., Sundstrom E. Gender and Power in organizations: A longitudinal perspective // Psychological Bulletin. 1989. Vol. 105, iss. 1. P. 51–88. DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.105.1.51>

Roberts T. Gender and influence of evaluations on self-assessments in achievement setting // Psychological Bulletin. 1991. Vol. 109, iss. 2. P. 297–308. DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.109.2.297>

Schein E. Process Consultation Revisited: Building the Helping Relationship. Reading, MA: Addison-Wesley, 1999. 256 p.

Smith H., Bobd M.H. The structure of upward and downward tactics of influence in Chinese organizations // Latest contributions to cross-cultural psychology / ed. by J.C. Lasry, J.G. Adair, K.L. Dion. Lisse, NLD: Swets&Zeitlinger, 1998. P. 286–299.

Tse D.K., Francis J., Walls J. Cultural Differences in Conducting Intra- and Inter-Cultural Negotiations: A Sino-Canadian Comparison // Journal of International Business Studies. 1994. Vol. 25, iss. 3. P. 537–555. DOI: <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490211>

Walton R.E., McKersie R.B. A Behavioral Theory of Labor Negotiations: An Analysis of a Social Interaction System. N.Y.: McGraw Hill, 1965. 437 p.

Получено 20.12.2019

## References

Alfredson, T. and Cungu, A. (2008). Negotiation theory and practice: A review of the literature. *EASYPol Module 179*. Available at: [http://www.fao.org/docs/up/easypol/550/4-5\\_negotiation\\_background\\_paper\\_179en.pdf](http://www.fao.org/docs/up/easypol/550/4-5_negotiation_background_paper_179en.pdf) (accessed 01.10.2018).

Argentova, T.E. (1984). *Stil' obscheniya kak faktor effektivnosti sovmestnoy deyatel'nosti* [Communication style as a factor in the effectiveness of joint activities]. *Psikhologicheskiy zhurnal* [Psychological Journal]. Vol. 5, no. 6, pp. 130–133.

Baguli, F. (2005). *Peregovory: master-klass* [Negotiations: a master class]. Moscow: Fair-Press Publ., 224 p.

Bazerman, M.H. (1983). Negotiator judgment: A critical look at the rationality assumption. *American Behavioral Scientist*. Vol. 27, iss. 2. P. 211–228. DOI: <https://doi.org/10.1177/000276483027002007>

Dorfman, L.Ya. (1989). *Individual'nyy emotsional'nyy stil'* [Individual emotional style]. *Voprosy psikhologii*. No. 5, pp. 88–95.

Eagly, A.H., Karau, S.J. and Makhyani, M.G. (1995). Gender and effectiveness of leaders: A meta-analytic. *Psychological Bulletin*. Vol. 117, iss. 1, pp. 125–145. DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.1.125>

Eagly, A.H. and Steffen, V.J. (1986). Gender and aggressive behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature. *Psychological Bulletin*. Vol. 100, iss. 3, pp. 309–330. DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.100.3.309>

Feingold, A. (1994). Gender and differences in personality: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*. Vol. 116, iss. 3, pp. 429–456. DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.116.3.429>

Graham, J., Mintu, A.T. and Rodgers, W. (1994). Exploration of negotiation behaviors in ten foreign cultures using a model developed in the United States. *Management Science*. Vol. 40, iss. 1, pp. 72–95. DOI: <https://doi.org/10.1287/mnsc.40.1.72>

Grishina, N.V. (2007). *Psikhologiya konflikta* [Psychology of conflict]. Saint Petersburg: Piter Publ., 2007, 544 p.

Il'in, E.P. (2017). *Psikhologiya delovogo obscheniya* [The psychology of business communication]. Saint Petersburg: Piter Publ., 240 p.

Ismagilova, A.G. (2002). *Stil' pedagogicheskogo obscheniya v issledovanii individual'nosti: polisistemnyy podkhod: avtoref. dis. ... d-ra psikhol. nauk* [The style of pedagogical communication in the study of personality: a polysystemic approach: Abstract of D.Sc. dissertation]. Perm, 44 p.

Jonson, B. and Eagly, A.H. (1990). Involvement and Persuasion: types, traditions and evidence. *Psychological Bulletin*. Vol. 107, iss. 3. P. 375–384. DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.107.3.375>

Kalugin, A.Yu. (2018). *Istoriya i perspektivy issledovaniya integral'noy individual'nosti v ramkakh*

*sistemnogo podkhoda* [History and prospects of studying integral individuality within the system approach]. *Vestnik Permskogo universiteta. Filosofiya. Psikhologiya. Sotsiologiya* [Perm University Herald. Philosophy. Psychology. Sociology]. Iss. 2, pp. 252–263. DOI: <https://doi.org/10.17072/2078-7898/2018-2-252-263>

Kalugin, A.Yu. (2018). *Vklad raznourovnevnykh svoystv individual'nosti v napravlenost' lichnosti na sfery zhiznedeyatel'nosti cheloveka* [The contribution of multi-level properties of individuality in the orientation of personality on the spheres of human activity]. *Vestnik Kostromskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Pedagogika. Psikhologiya. Sotsiokinetika* [Vestnik of Kostroma State University. Series: Pedagogy. Psychology. Sociokinetics]. No. 4, pp. 49–55.

Kaptsov, A.V. (2017). *Psikhologo-pedagogicheskaya kontseptsiya lichnostnogo razvitiya studentov u usloviyakh uchebnoy gruppy: avtoref. dis. ... d-ra psikhol. nauk* [The psychological and pedagogical concept of students' personal development under the conditions of the study group: Abstract of D.Sc. dissertation]. Samara, 59 p.

Karmin, A.S. (1999). *Konfliktologiya* [Conflictology]. Saint Petersburg: Lan' Publ., 448 p.

Karpov, A.V. (2012). *Refleksivnaya determinatsiya deyatel'nosti i lichnosti* [Reflexive determination of activity and personality]. Moscow: RAO Publ., 476 p.

Kazarinova, N.V. (2006). *Mezhlichnostnaya kommunikatsiya: sotsial'no-konstruktsionistkiy analiz* [Interpersonal communication: a socio-constructionist analysis]. Saint Petersburg: Piter Publ., 146 p.

Keltner, J.W. (1994). *The management of struggle: Elements of dispute resolution through negotiation, mediation and arbitration*. Cresskill, NJ: Hampton Press, 272 p.

Kolesnikova, E.I. (2016). *Obraz sub'ektivno udobnogo prepodavatelya vuza v predstavlenii studentov s razlichnymi obrazovatel'nymi rezul'tatami* [The image of a subjectively convenient university teacher in the view of students with various educational results]. *Vestnik Samarskoy gumanitarnoy akademii. Seriya: Psikhologiya* [Bulletin of Samara Academy for the Humanities. A series of Psychology]. No. 1(19), pp. 3–17.

Kunitsyna, V.N., Kazarinova, N.V. and Pogol'sha, V.M. (2001). *Mezhlichnostnoe obschenie* [Interpersonal communication]. Saint Petersburg: Piter Publ., 544 p.

- Kurbatov, V.I. (1995). *Strategiya delovogo uspekha* [Strategy for business success]. Rostov-on-Don: Feniks Publ., 416 p.
- Labunskaya, V.A. Menzheritskaya, Yu.A. and Breus, E.V. (2001). *Psikhologiya zatrudnennogo obsheniya* [Psychology of difficulty communicating]. Moscow, 288 p.
- Lebedeva, M.M. (1999). *Politicheskoye uregulirovaniye konfliktov* [Political conflict resolution]. Moscow: Aspekt-Press Publ., 271 p.
- Lewicki, R.J., Barry, B., Saunders, D.M. and John, M.W. (2003). *Negotiation*, 4th ed. New York: McGraw-Hill Education Publ., 704 p.
- Lomov, B.F. (1984). *Metodologicheskie i teoreticheskie problemy psikhologii* [Methodological and theoretical problems of psychology]. Moscow: Nauka Publ., 226 p.
- Lyukin, V.V. (1981). *Psikhologicheskoe sodержanie, proiskhozhdenie i effektivnost' individual'nogo stilya rukovodstva: avtoref. dis. ... kand. psikhol. nauk* [Psychological content, origin and effectiveness of individual leadership style: Abstract of PhD. dissertation]. Moscow, 16 p.
- Markova, E.V. (2001). *Individual'no-tipologicheskie zakonomernosti stiley upravlencheskikh resheniy i ikh diagnostika: avtoref. dis. ... kand. psikhol. nauk* [Individual-typological regularities of styles of managerial decisions and their diagnostics: Abstract of PhD. dissertation]. Yaroslavl, 26 p.
- Mastenbrook, V. (1993). *Peregovory* [Negotiations]. Kaluga: KIS Publ., 175 p.
- Merlin, V.S. (1986). *Ocherki integral'nogo issledovaniya individual'nosti* [Essays on the integral study of personality]. Moscow: Pedagogika Publ., 256 p.
- Merlin, V.S. and Klimov, E.A. (1967). *Formirovaniye ISD v protsesse obucheniya* [The formation of ISD in the learning process]. *Sovetskaya pedagogika* [Soviet Pedagogy]. No. 4, pp. 110–118.
- Mitina, L.M. (2004). *Psikhologiya truda i professional'nogo razvitiya uchitelya* [Psychology of labor and professional development of a teacher]. Moscow: Akademiya Publ., 320 p.
- Mudrik, A.V. (1984). *Obschenie kak faktor vospitaniya shkol'nikov* [Communication as a factor in the education of students]. Moscow: Pedagogika Publ., 112 p.
- Panov, V.I. (2004). *Ekologicheskaya psikhologiya: Opyt postroeniya metodologii* [Environmental psychology: An experience in building a methodology]. Moscow: Nauka Publ., 197 p.
- Parygin, B.D. (1971). *Osnovy sotsial'no-psikhologicheskoy teorii* [Fundamentals of socio-psychological theory]. Moscow: Mysl' Publ., 352 p.
- Podd'yakov, A.N. (2014). *Komplitologii: sozdanie razvivayuschikh, diagnostiruyuschikh i destruktivnykh trudnostey* [Complitology: the creation of developing, diagnosing, and destructive difficulties]. Moscow: HSE Publ., 280 p.
- Reason, J. (1990). *Human error*. Cambridge: Cambridge University Press, 302 p. DOI: <https://doi.org/10.1017/cbo9781139062367>
- Regins, B. and Sundstrom, E. (1989). Gender and power in organizations: A longitudinal perspective. *Psychological Bulletin*. Vol. 105, iss. 1, pp. 51–88. DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.105.1.51>
- Roberts, T. (1991). Gender and influence of evaluations on self-assessments in achievement setting. *Psychological Bulletin*. Vol. 109, iss. 2, pp. 297–308. DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.109.2.297>
- Schein, E. (1999). *Process Consultation Revisited: Building the Helping Relationship*. Reading, MA: Addison-Wesley Publ., 256 p.
- Schukin, M.R. (1994). *Struktura individual'nogo stilya deyatel'nosti i usloviya formirovaniya: avtoref. dis. ... d-ra psikhol. nauk* [The structure of the individual style of activity and formation conditions: Abstract of D.Sc. dissertation]. Novosibirsk, 44 p.
- Smith, H. and Bobd, M.H. (1998). The structure of upward and downward tactics of influence in Chinese organizations. *Latest contributions to cross-cultural psychology*, ed. by J.C. Lasry, J.G. Adair, K.L. Dion. Lisse, The Netherlands: Swets&Zeitlinger Publ., pp. 286–299.
- Soldatova, G.U. and Gasimov, A.F. (2019). *Razrabotka i aprobatsiya metodiki otsenki peregovornogo stilya (MOPS)* [Development and testing of methods for evaluating the negotiation style (MPS)]. *Eksperimental'naya psikhologiya* [Journal of Experimental Psychology]. Vol. 12, no. 3, pp. 92–104. DOI: <https://doi.org/10.17759/exppsy.2019120307>
- Spengl, M.L. and Eisenhart, M.U. (2009). *Peregovory. Reshenie problem v raznom kontekste* [Conversation. Problem solving in a different context]. Kharkov: Gumanitarnyy Tsentrl Publ., 592 p.
- Tolochek, V.A. (2019). «*Psikhologicheskie nishi*»: *topos i khronos v determinatsii professional'noy spetsializatsii sub'ekta* [«Psychological niches»: topos and chronos in the determination of the subject's professional specialization]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 14. Psikhologiya* [Moscow University Psychology Bulletin]. No. 1, pp. 195–213. DOI: <https://doi.org/10.11621/vsp.2019.01.195>

Tolochek, V.A. (2011). *Sopryazhennaya professional'naya kar'era sub'ekta: konteksty i izmereniya* [The coupled professional career of the subject: contexts and measurements]. *Chelovek. Soobshchestvo. Upravlenie* [Man. Community. Management]. No. 2, pp. 48–61.

Tolochek, V.A. (2019). *Stili delovogo obscheniya kak model': fenomen stilya, podkhody, issledovaniya, otkrytye voprosy. Chast' 1* [Styles of business communication as a model: the phenomenon of style, approaches, research, open questions. Part 1]. *Vestnik Permskogo universiteta. Filosofiya. Psikhologiya. Sotsiologiya* [Perm University Herald. Philosophy. Psychology. Sociology]. Iss. 2, pp. 219–229. DOI: <https://doi.org/10.17072/2078-7898/2019-2-219-229>

Tolochek, V.A. (2015). *Stili deyatel'nosti: resursnyy podkhod* [Styles of activity: resource approach]. Moscow: IP RAS Publ., 366 p.

Tolochek, V.A. (2016). *Tipovye stili sportivnoy deyatel'nosti kak psikhologicheskiy fenomen: resursy effektivnosti* [Typical styles of sports as a psychological phenomenon: resources of efficiency]. *Psikhologicheskiy zhurnal* [Psychological Journal]. Vol. 37, no. 6, pp. 70–82.

Tse, D.K., Francis, J. and Walls, J. (1994). Cultural Differences in Conducting Intra- and Inter-Cultural Negotiations: A Sino-Canadian Comparison. *Journal of International Business Studies*. Vol. 25, pp. 537–555. DOI: <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490211>

Tsukanova, E.V. (2007). *Upravlencheskoe vzaimodeystvie v sisteme kadrovoy raboty* [Managerial interaction in the system of personnel work]. *Akmeolog kadrovoy raboty* [Acmeologist of personnel work]. Moscow, 98 p.

Vikhman, A.A. (2016). *Metaeffekt stilya pedagogicheskogo obscheniya uchitelya nachal'nykh klassov na polisistemu «uchenik» – «roditel'»: pervyye rezul'taty* [Meta-effect of the style of pedagogical communication of a primary school teacher on the «student» – «parent» polysystem: first results]. *XXXI Merlinskie chteniya: Teoriya, metodologiya i praktika integral'nogo issledovaniya individual'nosti: mater. Vseros. nauch.-prakt. konf.* [31th Merlin Readings: Theory, Methodology and Practice of Integral Research of Individuality: proceedings of All-Russian scientific-practical conference]. Perm: PSPU Publ., pp. 98–103.

Volochkov, A.A., Kopteva, N.V., Popov, A.Yu. et al. (2015). *Aktivnost', tsennostnaya napravlennost' i psikhologicheskoe zdorov'ye studenchestva* [Activity, value orientation and psychological health of stu-

dents]. Perm: Perm State Humanitarian Pedagogical University Publ., 200 p.

Vyatkin, B.A. (2000). *Leksii po psikhologii integral'noy individual'nosti cheloveka* [Lectures on the psychology of the integral individuality of man]. Perm: Perm State University Publ., 179 p.

Vyatkin, B.A. and Volochkov, A.A. (1999). *Individual'nyy stil' uchebnoy aktivnosti v mladshem shkol'nom vozraste* [The individual style of educational activity in primary school age]. *Voprosy psikhologii*. No. 4(6), pp. 97–114.

Vyatkina, Z.I. (1976). *Individual'nyy stil' deyatel'nosti uchitelya fizicheskogo vospitaniya na uroke i ego formirovaniye u studentov: avtoref. dis. ... kand. ped. nauk* [The individual style of activity of the teacher of physical education in the lesson and its formation among students: Abstract of Ph.D. dissertation]. Leningrad, 18 p.

Walton, R.E. and McKersie, R.B. (1965). *Behavioral Theory of Labor Negotiations: An Analysis of a Social Interaction System*. New York: McGraw Hill Publ., 437 p.

Zhdanova, S.Yu. (2005). *Psikhologiya poznaniya individual'nosti cheloveka* [Psychology of knowledge of human individuality]. Perm: Perm State University Publ., 190 p.

Zhdanova, S.Yu. (2005). *Stil' uchebnoy deyatel'nosti studentov v zavisimosti ot spetsificheskikh usloviy i trebovaniy deyatel'nosti* [The style of educational activity of students depending on specific conditions and requirements of activity]. *Polisistemnoye issledovaniye individual'nosti cheloveka, pod red. B.A. Vyatkina* [Polysystem study of human personality, ed. by B.A. Vyatkin]. Moscow: PER SE Publ., pp. 259–283.

Received 20.12.2019

**Об авторе**

**Толочек Владимир Алексеевич**

доктор психологических наук, профессор,  
ведущий научный сотрудник

Институт психологии Российской академии наук,  
129366, Москва, ул. Ярославская, 13;  
e-mail: tolochekva@mail.ru  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1378-4425>

**About the author**

**Vladimir A. Tolochek**

Doctor of Psychology, Professor,  
Leading Researcher

Institute of Psychology of Russian Academy  
of Sciences,  
13, Yaroslavskaia str., Moscow, 129366, Russia;  
e-mail: tolochekva@mail.ru  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1378-4425>

**Просьба ссылаться на эту статью в русскоязычных источниках следующим образом:**

*Толочек В.А.* Стили делового общения как модель: феномен стиля, подходы, исследования, открытые вопросы. Часть 2 // Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология. 2020. Вып. 2. С. 223–237. DOI: 10.17072/2078-7898/2020-2-223-237

**For citation:**

Tolochek V.A. [Styles of business communication as a model: the phenomenon of style, approaches, research, open questions. Part 2]. *Vestnik Permskogo universiteta. Filosofia. Psihologiya. Sociologia* [Perm University Herald. Philosophy. Psychology. Sociology], 2020, issue 2, pp. 223–237 (in Russian). DOI: 10.17072/2078-7898/2020-2-223-237