

Секция «Социальная психология: группа, общение, личность»

Влияние эмоционального состояния на выбор стратегий взаимодействия в условиях выбора

Федотова Жанна Эдуардовна

Студент (магистр)

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва,
Россия

E-mail: ganka007@yandex.ru

Каждый человек в течение жизни встает перед выбором среди каких-либо альтернатив. Выбор может быть связан не только с материальными предметами, но и с социальным аспектом, а именно выбор стратегий межличностного взаимодействия.

Между рядом исследователей возникла дискуссия, какая же стратегия наиболее оптимальна при межличностном взаимодействии в условиях недостатка информации. Например, такие исследователи как Д.Н.Боучер и Е.А. Херре считали, что при *сотрудничестве* сторон можно найти оптимальный вариант исхода [3]. В противовес их мнению теоретические исследователи рассматривали стратегию *конкуренции* как один из путей достижения эффективного выбора при условиях неопределенности. [8].

Таким образом, *проблемой* исследования стала изучение выбора стратегий межличностного взаимодействия в условиях риска и неопределенности.

При этом ряд авторов считает, что при межличностном общении на выбор стратегий взаимодействия оказывает влияние эмоциональный фон участников.

Поэтому, *целью* исследования является изучение влияния эмоционального состояния на выбор стратегии сотрудничества или конкуренции.

Таким образом, были выдвинуты следующие *гипотезы*:

- 1) При положительном эмоциональном состоянии наблюдается тенденция выбора сотрудничающей стратегии.
- 2) При отрицательном эмоциональном состоянии наблюдается тенденция выбора стратегии конкуренции.

Активно этот вопрос был исследован такими авторами как D. Pietroni, G. A. Van Kleef и S. Pagliaro [6]. В соответствии с их исследованиями различное по модальности эмоциональное состояния определяет выбор той или иной стратегии межличностного взаимодействия. При положительном эмоциональном состоянии оппонент склонен выбирать сотрудничающий стиль взаимодействия, если же человек испытывает отрицательные эмоции, то он склонен к выбору противоположных стратегий, а именно конкуренции или уступки.

Для проверки этого факта в эмпирическом исследовании была использована модель ролевой игры М.Дж Вуббена (2009) «give some game». Основная суть игры заключается в том, что два участника одновременно решают сколько денег в контексте заданий ситуации они готовы отдать другому участнику, а сколько оставить себе. Кроме того, эта модель была модифицирована относительно задачи из теории игр «Дилемма узника».

Для проверки выдвинутых гипотез было проведено экспериментальное исследование. Принимали участие 80 человек. Все участники рандомно были разделены на четыре группы: одна контрольная и три экспериментальные (по 20 испытуемых).

По полученным результатам в группе с индукцией положительных эмоций действительно усиливалась тенденция к выбору стратегии сотрудничества ($p=0,01<0,05$), При

индукции отрицательных эмоций усилилась тенденция к выбору стратегии конкуренции ($p=0,001<0,05$).

Полученные результаты можно проанализировать следующим образом, что при отрицательных (негативных) эмоциях усиливается тенденция к анализу только собственных интересов [2].

Кроме того, как утверждает ряд авторов личность, испытывающая отрицательные эмоции, имеет тенденцию к эгоцентричному восприятию действительности. Поэтому, выбор был в отношении стратегии конкуренции, когда положительный результат только для одного участника [5].

При этом ряд авторов отмечают тот факт, что при индукции отрицательного эмоционального состояния увеличивается склонность участников выбирать менее рациональную стратегию межличностного взаимодействия [1].

Источники и литература

- 1) Allred K., Mallozzi J., Matsui F, Raia C. The influence of anger and compassion on negotiation performance. *Organ. Behav. Hum. Decis. Process.* 70(3):175–87, 1997.
- 2) Anderson C. Thompson L. Affect from the top down: how powerful individuals' positive affect shapes negotiations. *Organ. Behav. Hum. Decis. Process.* 95(2): pp.125–39, 2004.
- 3) Boucher D.H. *The Biology of Mutualism: Ecology and Evolution.* New York: Oxford Univ. Press, 1985.
- 4) Davide P., Gerben A. Carsten K.W. Emotions as strategic information: Effects of other's emotional expressions on fixed-pie perception, demands, and integrative behavior in negotiation // *Annual Review of Psychology*, 66:799-823, 2015.
- 5) Forgas J.P, Cromer M. On being sad and evasive: affective influences on verbal communication strategies in conflict situations. *J. Exp. Soc. Psychol.* 40(4), 2004, pp.511–518.
- 6) Lerner J.S., Keltner D. Fear, anger, and risk. *J. Personal. Soc. Psychol.* 81:146–59, 2001.
- 7) Thompson L. L., Wang J., Gunia B. C. *Negotiation.* Northwestern University, Evanston, Illinois: Psychol, 2010.