

Секция «Социальная психология: проблемы исследования общения»

**Эмоции как фактор принятия решения о выборе стратегий взаимодействия в условиях неопределенности**

**Федотова Жанна Эдуардовна**

*Студент (магистр)*

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

*E-mail: ganka007@yandex.ru*

В настоящее время в психологии актуальна дискуссия, связанная с изучением выбора стратегий взаимодействия для достижения наиболее эффективных результатов при влиянии эмоций с различной валентностью, как отрицательной, так и положительной.

Ряд ученых утверждает, что одним из эффективных путей межличностного взаимодействия является выбор стратегии сотрудничества [2]. Другие утверждают, что выбор стратегии конфронтации наиболее оптимален для достижения эффективных результатов при взаимодействии [5]. Поэтому проблемой исследования является проверка диаметрально противоположных взглядов относительно выбора стратегий взаимодействия в условиях неопределенности.

При этом многих исследователей интересует вопрос, что может оказывать влияние на выбор той или иной стратегии взаимодействия [3]. Согласно модели Л.Томпсон при межличностном взаимодействии особую роль играет аффективный фактор, а именно эмоциональное состояние оппонента. Подразумевают, что эмоции оказывают влияние на выбор стратегий взаимодействия [5]. При воздействии аффективного фактора с положительной валентностью увеличивается вероятность выбора стратегии сотрудничества, и наоборот, при индукции отрицательных эмоций увеличивается вероятность выбора стратегии конфронтации. Важно отметить, что ситуация усложняется условиями, в которых происходит взаимодействие, а именно условиями неопределенности.

Таким образом, *целью* нашего исследования является изучение влияния аффективного фактора на принятие решений в условиях неопределенности на примере задачи из теории игр («дилеммы заключенных»). Следует отметить, что для проведения экспериментальной процедуры использовался метод моделирования ситуации. При этом была использована модифицированная игра «дилемма заключенных», в которой можно проследить процесс выбора стратегий взаимодействий и влияние необходимого фактора.

В связи с поставленной целью была выдвинута следующая *гипотеза*: существует аффективный фактор, который оказывает влияние на выбор стратегий взаимодействия. Гипотезы - следствия: при положительном эмоциональном настрое увеличивается вероятность выбора стратегии сотрудничества; при отрицательном эмоциональном настрое увеличивается выбор стратегии конфронтации или приспособления.

Для проверки гипотезы был проведен эксперимент. В исследовании участвовало 90 человек, где 30 из них входили в состав контрольной группы (без влияния фактора), другие 30 - в первую экспериментальную группу с индукцией положительных эмоций, а последние 30 - в третью группу с индукцией отрицательных эмоций. Средний возраст испытуемых - 29,6 лет. Все испытуемые рандомно делились на пары внутри контрольной и экспериментальной групп соответственно. Пары были созданы для лучшего моделирования ситуации взаимодействия. При этом участники в сформированной паре не были знакомы между собой, а были представлены друг другу только перед началом самого эксперимента.

Контрольной группе необходимо было выбрать один из исходов в игре «дилемма заключенных» без какого-либо воздействия. В экспериментальной группе, перед принятием

решения о выборе стратегии взаимодействия у всех участников проводился замер эмоционального состояния по методике Е.Н.Осина ШПАНА (шкала позитивного аффекта и негативного аффекта) до индукции соответствующих эмоций и после. Для индукции эмоций использовали специально подобранный положительный и отрицательный видеоматериал. Изначально, каждое видео было оценено независимыми экспертами как положительное или как отрицательное.

Проведенное исследование показало, что при индукции положительных эмоций увеличивается вероятность выбора стратегии сотрудничества - из 30 испытуемых 25 выбрали стратегию, что больше количества испытуемых, выбравших аналогичную стратегию в контрольной группе. Эти данные подтверждаются результатами статистической обработки (критерий хи-квадрат Пирсона  $p \leq 0,001$ ). Похожая ситуация при индукции отрицательных эмоций, что количество выбравших стратегию конфронтации в экспериментальной группе, больше чем в контрольной, и равно 23. Эти данные так же подтверждаются результатами статистической обработки (критерий хи-квадрат Пирсона  $p \leq 0,01$ ). Таким образом предполагаемая гипотеза подтвердилась. Важно отметить, что согласно методике ШПАНА, эмоциональное состояние почти всех испытуемых было изменено в соответствующую сторону индуцируемой эмоции.

Данные результаты можно объяснить тем, что у каждого оппонента по отношению друг к другу сформировалось *положительное впечатление*, а именно, отсутствие *агрессивности, враждебности и неприязни (аффективном факторе)*. В соответствии с этим, оппоненты выбирали стратегию сотрудничества, зная, что его партнер, в силу своих личностных особенностей, выберет аналогичную стратегию, а не стратегию конфронтации, для которой более характерен враждебный настрой. Кроме того на выбор участников повлиял феномен, который носит название «эффект первичности» [4]. Можно предположить, что информация, полученная впервые о незнакомом человеке, может эффективно повлиять на дальнейшее поведение в отношении этого человека. Что можно проследить в нашем случае, так как фактор незнакомства другого человека тщательно контролировался в ходе всего эксперимента. Тем самым, увеличивалась вероятность выбора стратегии сотрудничества при сформированном факторе.

В заключении стоит отметить, что аффективный фактор оказывает влияние на выбор стратегий взаимодействия в условиях неопределенности. Другими словами, при принятии решения о выборе стратегии межличностного взаимодействия эмоции могут предопределять в соответствии с направленностью этой эмоции.

### Источники и литература

- 1) Ajzen, I., and Fishbein, A. . Understanding attitudes and predicting social behavior. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1980.
- 2) Ross L. Situationist perspectives on the obedience experiments. Review of A.G. Miller's The obedience experiments. Contemporary Psychology, 33, 1988.
- 3) Forgas J. On feeling good and getting your way. J. Personal. Soc. Psychol., 1998.
- 4) 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.
- 5) Thompson L.L., Wang J. and Gunia B.C. Negotiation. Northwestern University, Evanston, Illinois: Psychol, 2010.

- 6) 6) Bazerman M.H., Curhan J.R., Moore D. A. and Kathleen L.V. Negotiation. Boston, Massachusetts: Psychol, 2000, p. 286-300.