

УДК 340.155

*Ц.А. ШАМЛИКАШВИЛИ, С.В. ХАРИТОНОВ, Д.Н. ПЧЕЛИНЦЕВА**ГБОУ ВПО «Московский городской психолого-педагогический университет», г. Москва;**ФГБУ «Федеральный институт медиации», г. Москва*

## **РЕЗУЛЬТАТЫ АНАЛИЗА ОСОЗНАННОГО ИЗМЕНЕНИЯ УРОВНЯ ДОМИНИРОВАНИЯ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ СПОРОВ**

*Ключевые слова:* медиация; переговорный процесс; психологические факторы; удовлетворенность.

*Аннотация:* Данное исследование посвящено изучению одного из основных психологических факторов спора, влияющих на состояние сторон и, как следствие, на динамику урегулирования конфликтной ситуации – фактора «доминирование». В основу работы положено экспериментальное исследование с выделением двух групп. В первую группу входили относительно активные участники, которые в ходе искусственно смоделированного переговорного процесса осознанно влияли на изменение выраженности фактора «доминирование». Во вторую группу входили относительно пассивные участники, которые в данном переговорном процессе не осуществляли осознанного влияния на изменение данного фактора.

Всего в исследовании приняли участие 68 человек, работавших парами (34 пары). Участники исследования взаимодействовали с целью разрешить имеющуюся у них спорную ситуацию путем проведения переговоров. В каждую пару вошли по одному человеку из относительно активной и из относительно пассивной групп. Исследовалась зависимость степени удовлетворенности участника переговорным процессом от осознанного влияния на изменение выраженности доминирования.

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что после того, как один из участников переговоров пытался наращивать уровень своего доминирования, появлялась обратная взаимная зависимость выраженности доминирования у обоих участников: при повышении уровня доминирования одного происходило снижение доминирования другого. При этом взаимной со-

гласованности в изменениях уровня удовлетворенности сторон не наблюдалось.

### **Введение**

Исходя из специфики проблем и задач современного этапа становления медиации в России [8], необходимо уделять значительное внимание многообразию психических факторов, влияющих на динамику урегулирования споров. В частности, в процессе проведения процедуры медиации одной из основных задач, встающих перед медиатором, является поддержание собственной нейтральности и беспристрастности по отношению к обеим сторонам спора, что влияет на эффективность содействия готовности и способности сторон спора самостоятельно разрешить свою конфликтную ситуацию и принять осознанное и взаимовыгодное решение. В то же время необходимо учитывать те психические факторы, которые могут влиять на ход процедуры, как улучшая, так и снижая ее эффективность.

На основе анализа данных литературы, одной из наиболее распространенных категорий среди общих психологических факторов в спорах, учитывать которые, а также влиять на них в процессе разрешения спорной ситуации нам представляется целесообразным, является фактор «доминирование» [6].

«Доминирование» можно определить как стремление одного из участников спора занимать главенствующее положение над другим (другими). Данный фактор проявляется во многих аспектах споров и влияет на динамику их разрешения.

Одним из наиболее ярких маркеров доминирования является стремление к лидированию

**Таблица 1.** Бланк оценки своего состояния и состояния собеседника до начала переговорного процесса

Оцените состояние по следующим параметрам		Отметьте выбранные Вами варианты ответа				
Факторы		Вообще нет	Минимально	Средне	Выше среднего	Максимально
1	Насколько я стремлюсь доминировать в переговорном процессе?					
2	Насколько Ваш собеседник стремится доминировать в переговорном процессе?					

**Таблица 2.** Бланк оценки своего состояния и состояния собеседника после сессии переговорного процесса

Оцените состояние по следующим параметрам		Отметьте выбранные Вами варианты ответа в таблице				
Факторы		Вообще нет	Минимально	Средне	Выше среднего	Максимально
1	Доминирует ли собеседник в переговорном процессе?					
2	Доминирую ли я в переговорном процессе?					
Пожалуйста, оцените свою удовлетворенность переговорами на данный момент по пятибалльной шкале		1 – полностью не удовлетворен	2 – скорее не удовлетворен	3 – сложно определить	4 – скорее удовлетворен	5 – полностью удовлетворен

в диалоге [1]. Что может как существенно затруднить обеспечение беспристрастности поведения, так и положительно влиять на поиск решения [10].

Кроме того, эффект лидирования мужчины или женщины в значительной мере зависит от типа конфликта. Например, при межгрупповой конкуренции наиболее предпочтительными в части эффективности разрешения споров оказываются лидеры мужского пола, а при риске внутригрупповых конфликтов большую эффективность демонстрируют женщины [13]. В том числе есть различия и в предпочитаемой тактике разрешения спора: лидеры мужского пола отдают предпочтение тактикам сотрудничества, компромисса и избегания, а лидеры женского пола – сотрудничества и компромисса.

Немаловажным в восприятии доминантного поведения оказываются невербальные сигналы [2], которые могут проявляться даже при попытке их сокрытия. Ключевыми аспектами невербальной коммуникации являются занимаемое личное пространство, зрительный контакт, поведение, жесты, тактильные контакты,

эмоции [7]. Один из главных принципов общения связан с охраной личных зон [5]. Личное пространство человека связано с понятием личной безопасности и зоны комфорта, за пределы которой другому входить не следует. Человек, занимающий большее пространство, экспрессивнее проявляющийся, использующий требовательные интонации в речи, чаще осуществляющий зрительный контакт с собеседником, воспринимается как доминирующий [3].

Такое многообразие проявлений доминирования и его влияние на динамику развития спорных ситуаций породило множество разных способов регуляции его выраженности. Из большого числа различных рекомендаций, направленных на осознаваемое влияние на выраженность доминирования, путем экспертного исследования были выявлены и разработаны пакеты наиболее эффективных рекомендаций, позволяющих повышать или понижать выраженность данного фактора [9].

В то же время остается неясным, как осознанное изменение уровня доминирования может влиять на ход урегулирования спора, и

Таблица 3. Рекомендации по повышению и понижению уровня доминирования

Рекомендации по повышению	Рекомендации по понижению
Используйте в речи больше требовательных интонаций, формулируйте предложения в приказном тоне («Вы должны!», «Это необходимо сделать!» «Мне это нужно!» и т.п.)	Дайте возможность собеседнику говорить больше, чем Вы. Чаще соглашайтесь с ним и старайтесь не спорить
Займите как можно больше места (больше говорите, расположите ваши вещи широко, делайте широкие движения)	Займите как можно меньше места в пространстве (сдержанность жестов и поз, компактное расположение Ваших вещей)
Старайтесь постоянно смотреть на собеседника и не отводить взгляд	Сведите к минимуму зрительный контакт

зависит ли от этого управления удовлетворенность сторон диалогом.

Цель работы – определение характера связи между удовлетворенностью переговорным процессом и осознанным влиянием участника спора на интенсивность проявления доминирования.

#### Дизайн исследования

Экспериментальное исследование проводилось на основе искусственно смоделированных споров. Были сформированы две группы участников исследования: осознанно меняющие уровень своего доминирования в споре – относительно активные (ОА) участники и относительно пассивные (ОП) участники, не проводившие осознанных изменений выраженности своего доминирования в споре.

До начала искусственно смоделированного переговорного процесса участникам исследования предлагалось заполнить бланк участника, в котором фиксировалось намерение проявляться определенным образом во время переговорного процесса, а также предположение, как будет проявляться их собеседник (табл. 1).

Затем проводилась первая сессия переговорного процесса, после которой фиксировалась субъективная оценка состояния собеседника, состояния самого участника и оценивалась степень удовлетворенности от процесса переговоров обоими участниками (табл. 2).

После чего ОА участнику давалась инструкция об изменении фактора «доминирование» и выдавалась карточка с рекомендациями, что можно сделать, чтобы изменить интенсивность заданного фактора; в инструкции было указано, в какую именно сторону нужно изме-

нить интенсивность (табл. 3).

Проводилась вторая сессия переговоров, в ходе которой ОА участник осознанно влиял на изменение интенсивности заданного фактора. Затем снова фиксировалась оценка состояния собеседника и своего состояния и также фиксировалась оценка степени удовлетворенности от процесса переговоров обоими участниками.

Критерии включения в группы:

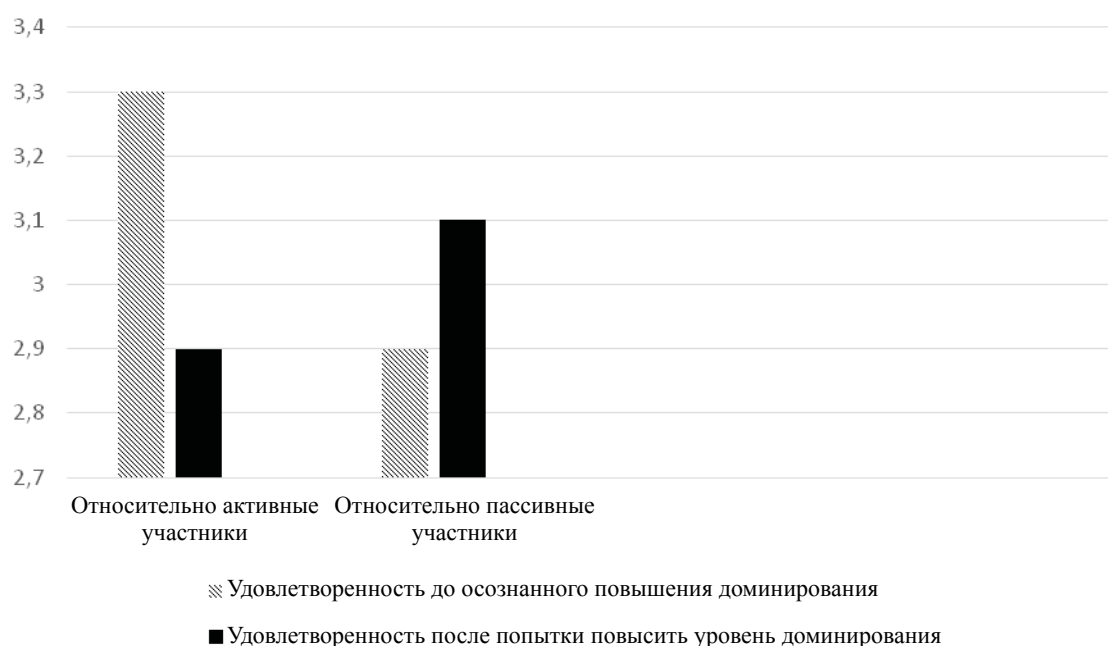
- включению в группу подлежат стороны, представленные двумя испытуемыми, имеющими спор и желающими разрешить его путем проведения переговорного процесса;
- стороны добровольно приняли решение участвовать в исследовании;
- стороны не имеют ограничений в дееспособности;
- стороны имеют возраст от 18 до 55 лет (включительно).

Критерии исключения из группы:

- отказ одного из участников спорной ситуации от проведения переговорного процесса;
- наличие психических или наркологических проблем;
- лживое, агрессивное или иное отклоняющееся поведение.

#### Основные методы исследования

1. Визуально-аналоговое шкалирование – шкала субъективной удовлетворенности, включающая суммарную характеристику удовлетворенности ходом переговоров на конец данного периода. Оценка общего самочувствия осуществлялась по «визуально-аналоговой шкале». Участники эксперимента давали оценку своего состояния по градуированной 5-бальной шкале, где 5 баллов – максимально возможная



**Рис. 1.** Влияние осознанного регулирования уровня доминирования на удовлетворенность ОА и ОП участниками

удовлетворенность ходом переговоров, 0 баллов – удовлетворенности нет.

2. Статистический метод. Статистическая обработка данных осуществлялась с помощью программы *StatPlus Professional Biostat* версии 2009. Применялись описательная статистика и процедура сравнения двух независимых выборок (тест Мана-Уитни и критерий Колмогорова-Смирнова) и двух зависимых выборок (тест Уилкоксона).

### Материал исследования

В исследовании принимали 34 пары участников, имеющих смоделированную переговорную ситуацию и мотивированных на разрешение этой ситуации путем проведения переговорного процесса, всего 68 человек.

Каждый участник был информирован о сути проводимого исследования и предлагаемых для оценки им факторов, а также о рекомендациях по повышению и понижению уровня этих факторов. Участники не знали до начала исследования, какой из факторов будут менять.

ОА участники в 24 случаях осознанно повышали и в 10 случаях осознанно понижали

интенсивность проявления фактора «доминирование».

Из 68 человек 34 осознанно влияли на фактор «доминирование», и 34 не оказывали осознанного влияния на данный фактор и обозначались нами как относительно пассивные.

### Результаты

1. В группе с активно повышавшими интенсивность доминирования было 24 ОА участников и 24 ОП (не руководствовались никакими инструкциями, действовали произвольно) участников, всего 48 человек.

В группе ОА участников, где один из участников осознанно пытался повысить уровень собственного доминирования, согласно предложенным ему рекомендациям, выраженность этого параметра до начала осознанного изменения составила в среднем по группе 3,33 балла из 5 возможных по шкале субъективного контроля; стандартная ошибка составила 0,19; медиана 4; дисперсия выборки 0,96; эксцесс 0,007; асимметричность  $-0,75$ ; уровень надежности (95,0 %) 0,4.

После того как один из участников исследования осознанно старался повысить уровень

своего доминирования, выраженность этого параметра действительно становилась больше и по группе в среднем составила 3,96 балла из 5 возможных по субъективной шкале; стандартная ошибка составила 0,17; медиана 4; дисперсия выборки 0,73; эксцесс 0,62; асимметричность  $-0,8$ ; уровень надежности (95,0 %) 0,36.

Уровень удовлетворенности до попытки повысить доминирование в споре в среднем составил 3,3 балла из 5 возможных баллов по шкале субъективного контроля состояния; стандартная ошибка составила 0,3; медиана 3,5; мода 4; стандартное отклонение 1,1; дисперсия выборки 1,25; эксцесс  $-0,86$ ; асимметричность  $-0,2$ ; уровень надежности (95,0 %) 0,47.

После того как ОА участники исследования повышали уровень своего доминирования, их удовлетворенность, оцениваемая по 5-бальной субъективной шкале, становилась ниже и в среднем составила 2,96 балла при стандартной ошибке, равной 3; медиане 3; моде 3. Дисперсия по выборке составила 1,6; стандартное отклонение 1,26; эксцесс  $-0,8$ ; асимметричность  $-0,3$ ; уровень надежности (95,0 %) 0,53.

*В группе ОП участников* (не руководствовавшихся инструкцией изменить уровень доминирования) средняя величина выраженности доминирования, до того как ОА участник предпринимал попытку ее повысить, составила 3,5 балла из 5 возможных при стандартной ошибке, равной 0,2; медиане 4; моде 4. Стандартное отклонение по группе составило 1,02; дисперсия выборки 1,04; эксцесс 0,3; асимметричность  $-0,52$ ; уровень надежности (95,0 %) 0,43.

После того как ОА участник предпринимал попытку увеличить уровень своего доминирования в переговорах, у ОП участников величина выраженности доминирования несколько снижалась и составляла в среднем по группе 3 балла из 5 возможных при стандартной ошибке, равной 0,23; медиане 3; моде 3. Стандартное отклонение по группе составило 1,14; дисперсия выборки 1,3; эксцесс  $-0,44$ ; асимметричность 0,19; уровень надежности (95,0 %) 0,48.

До того как ОА участник пытался повысить уровень доминирования в переговорах, удовлетворенность переговорами составила 2,9 балла из 5 возможных. Стандартная ошибка

составила 0,2; медиана 3; мода 3; стандартное отклонение 1; дисперсия выборки 1; эксцесс  $-0,37$ ; асимметричность  $-0,09$ ; уровень надежности (95,0 %) 0,43.

После того как ОА участник пытался повысить уровень доминирования, руководствуясь предложенными ему инструкциями, уровень удовлетворенности ОП участников не существенно возрастал и составил в среднем по группе 3,1 балла из 5 возможных при стандартной ошибке, равной 0,23; медиане 3; моде 4. Стандартное отклонение по группе составило 1,13; дисперсия выборки 1,3; эксцесс  $-0,64$ ; асимметричность  $-0,35$ ; уровень надежности (95,0 %) 0,48.

При сопоставлении результатов методами непараметрической статистики определено, что испытуемые, осознанно менявшие уровень своего доминирования в сторону его повышения, оценивали предпринятую попытку как успешную и отмечали повышение уровня собственного доминирования. Данные достоверны по тесту Уилкоксона:  $Z = 2,13$  при уровне значимости  $p = 0,033$ .

Удовлетворенность в этой группе до и после попытки повышения доминирования существенно не менялась. Статистически достоверных различий не выявлено в тесте Уилкоксона:  $Z = 1,06$  при  $p = 0,34$ .

У ОП участников в ответ на попытку активных повысить свой уровень доминирования также статистически достоверно повышались оценки выраженности этого параметра. В тесте Уилкоксона:  $Z = 1,65$  при  $p = 0,098$ .

Удовлетворенность до и после попытки активного участника повысить уровень своего доминирования существенно не менялась, и статистически достоверных различий не выявлено (тест Уилкоксона:  $Z = 0,8$  при  $p = 0,39$ ).

Выраженность доминирования у партнеров по переговорам не была взаимозависима до попытки активного участника повысить свой уровень доминирования (тест Уилкоксона:  $Z = 0,6$ ,  $p = 0,55$ ; тест Манна-Уитни:  $Z = 0,56$ ,  $p = 0,57$ ; по тесту Колмогорова-Смирнова  $p = 0,98$ ). Однако, после того как один из участников переговоров пытался наращивать уровень своего доминирования, появлялась обратная взаимная зависимость выраженности доминирования у обоих участников: при повышении уровня доминирования одного происходит снижение доминирования другого (тест Уилкоксона:  $Z = 2,39$ ,  $p = 0,016$ ; тест Манна-Уитни:

$Z = 2,9$ ,  $p = 0,0032$ ; по тесту Колмогорова-Смирнова  $p = 0,0029$ ).

При исследовании взаимной зависимости удовлетворенности сторон переговорами определено, что до того, как одна из сторон пыталась предпринять попытку увеличить свое доминирование, удовлетворенность одной из сторон ходом диалога не зависела от удовлетворенности другой стороны. (Тест Уилкоксона:  $T = 32$ ;  $Z = 1,28$ ,  $p = 0,198$ ), так и при условии, что взаимной зависимости не должно быть (Тест Манна-Уитни:  $Z = 1,16$ ,  $p = 0,244$ ; по тесту Колмогорова-Смирнова  $p = 0,62$ ).

После того как одна из сторон предпринимала попытку повысить уровень своего доминирования, взаимной согласованности в изменениях уровня удовлетворенности сторон также не наблюдалось (Тест Уилкоксона:  $T = 64,5$ ;  $Z = 0,56$ ,  $p = 0,57$ ; тест Манна-Уитни:  $Z = 0,54$ ,  $p = 0,58$ ; по тесту Колмогорова-Смирнова  $p = 0,98$ ).

2. В группе с активно понижающими уровень своего доминирования находилось 10 ОА участников и 10 их партнеров (ОП), которые не руководствовались никакими инструкциями.

В группе ОА участников, где один из участников осознанно пытался понизить уровень собственного доминирования, выраженность этого параметра до попытки его осознанного снижения в среднем по группе составила 3,8 балла из 5 возможных по шкале субъективного контроля; при стандартной ошибке, равной 0,29; медиане 4; моде 4, стандартном отклонении 0,92. Дисперсия выборки составила 0,84; эксцесс 0,3; асимметричность  $-0,6$ ; уровень надежности (95,0 %) 0,66.

После того как ОА участники, следуя инструкциям, пытались понижать выраженность доминирования, его среднее значение по группе снизилось и в среднем составило 2 балла при стандартной ошибке, равной 0,25; медиане 2; моде 2; стандартном отклонении 0,8. Дисперсия выборки составила 0,66; эксцесс  $-1,4$ ; асимметричность 0; уровень надежности (95,0 %) 0,58.

Уровень удовлетворенности среди ОА участников, до того как они пытались снижать уровень своего доминирования в переговорах, составлял в среднем по группе 3,8 балла из 5 возможных при стандартной ошибке, равной 0,25; медиане 4; моде 3; стандартном отклонении 0,8. Дисперсия в выборке составила 0,62; эксцесс  $-1,07$ ; асимметричность 0,4; уровень

надежности (95,0 %) 0,56.

После того как активные участники преднамеренно пытались снизить уровень выраженности доминирования, их удовлетворенность несколько возростала до 4,1 балла, при стандартной ошибке, равной 0,23; медиане 4; моде 4; стандартном отклонении 0,73. Дисперсия выборки составила 0,54; эксцесс  $-0,7$ ; асимметричность  $-0,16$ ; уровень надежности (95,0%) 0,53.

В группе ОП участников уровень доминирования, до того как активные участники пытались его понизить, в среднем составил 3,2 балла из 5 возможных по шкале субъективного контроля при стандартной ошибке, равной 0,38; медиане 3; моде 3, стандартном отклонении 1,29. Дисперсия выборки составила 1,5; эксцесс 0,14; асимметричность  $-0,01$ ; уровень надежности (95,0 %) 0,87.

После того как активные участники предпринимали попытку снизить уровень собственного доминирования, ОП участники давали более высокую оценку уровню собственного доминирования. Средний балл по группе составил 4 балла из 5 возможных при стандартной ошибке, равной 0,29; медиане 4; моде 5; стандартном отклонении 0,9. Дисперсия по выборке составила 0,9; эксцесс  $-2,12$ ; асимметричность 0; уровень надежности (95,0 %) 0,67.

Уровень удовлетворенности в группе ОП участников, до того как активные участники предпринимали попытку снижения уровня собственного доминирования, составил в среднем по группе 3,6 балла из 5 возможных при стандартной ошибке, равной 0,22; медиане 4; моде 4; стандартном отклонении 0,7. Дисперсия по выборке составила 0,48; эксцесс 2; асимметричность  $-1,66$ , уровень надежности (95,0 %) 0,5.

После того как ОА участники, руководствуясь инструкциями, предпринимали попытку снизить уровень своего доминирования в переговорах, отмечалось небольшое повышение уровня удовлетворенности в группе пассивных участников, которое составило 4,1 балла при стандартной ошибке, равной 0,23; медиане 4; моде 4; стандартном отклонении 0,74. Дисперсия по выборке составила 0,54; эксцесс  $-0,74$ ; асимметричность  $-0,16$ , уровень надежности (95,0 %) 0,53.

Применение методов непараметрической статистики позволило определить, что при

преднамеренной попытке снизить уровень доминирования этот уровень достоверно снижается при  $p = 0,0093$  (определяемому в тесте Уилкоксона). В то же время уровень удовлетворенности переговорным процессом существенно не меняется и достоверных различий нет (по тесту Уилкоксона  $Z = 1,6$ ;  $p = 0,108$ ).

До попытки активных участников снизить уровень своего доминирования взаимная зависимость выраженности доминирования между активными и пассивными участниками отсутствовала (по тесту Уилкоксона  $Z = 0,98$ ,  $p = 0,33$ ; по тесту Манна-Уитни  $Z = 1,13$ ,  $p = 0,25$ ; по тесту Колмогорова-Смирнова  $p = 0,31$ ).

После попытки активных участников снизить выраженность своего уровня доминирования отмечался достоверный рост выраженности этого параметра у ОП участников (по тесту Уилкоксона  $Z = 2,52$ ,  $p = 0,012$ ; по тесту Манна-Уитни  $Z = 3,3$ ,  $p = 0,0009$ ; по тесту Колмогорова-Смирнова  $p = 0,0069$ ).

При исследовании взаимной зависимости удовлетворенности сторон переговоров определено, что до того, как одна из сторон пыталась предпринять попытку увеличить свое доминирование, удовлетворенность сторон ходом переговоров не была взаимозависимой (по тесту Уилкоксона  $Z = 0,59$ ,  $p = 0,55$ ; по тесту Манна-Уитни  $Z = 0,3$ ,  $p = 0,76$ ; по тесту Колмогорова-Смирнова  $p = 0,97$ ).

Но и после того, как одна из сторон предпринимала попытку повысить уровень своего доминирования, взаимной согласованности в изменениях уровня удовлетворенности сторон также не наблюдалось (по тесту Уилкоксона  $Z = 0$ ,  $p = 1$ ; по тесту Манна-Уитни  $Z = 0,11$ ,  $p = 0,9$ ; по тесту Колмогорова-Смирнова  $p = 1$ ).

Немаловажно, что при повышении или понижении уровня доминирования ОА участниками ОП также отмечали, что ОА действительно повышали или понижали уровень доминирования.

Различия в оценках уровня доминирования партнеров, данных пассивными участниками, и в самооценках активных участников не отмечались. В ситуациях с повышением уровня доминирования различия в самооценках его выраженности у активных участников и оценкой выраженности доминирования активных участников, предлагаемые ОП, по тесту Уилкоксона были недостоверны:  $Z = 0,62$ ,  $p = 0,53$ ; по тесту Манна-Уитни  $Z = 0,7$ ,  $p = 0,47$ ; по тесту Колмогорова-Смирнова  $p = 0,62$ .

В ситуациях с понижением уровня доминирования аналогичные показатели также не были достоверны: по тесту Уилкоксона  $Z = 1,82$ ,  $p = 0,06$ ; по тесту Манна-Уитни  $Z = 1,1$ ,  $p = 0,26$ ; по тесту Колмогорова-Смирнова  $p = 0,78$ .

### Обсуждение

1. Повышение и понижение уровня доминирования воспринимается обоими участниками спора одинаково. При повышении уровня доминирования активным участником пассивный участник также определяет, что активный его повысил; то же и при попытке снизить уровень выраженности доминирования.

2. Осознанное понижение уровня доминирования по предложенным нами рекомендациям осуществлять возможно. В искусственно смоделированной переговорной ситуации при попытке одного из участников переговоров снизить выраженность фактора «доминирование» со стороны другого участника происходит также снижение выраженности этого фактора.

3. В то же время при попытке одного из участников переговоров увеличить выраженность фактора «доминирование» со стороны другого участника происходит снижение выраженности этого фактора.

4. Таким образом, в смоделированной ситуации переговорного процесса как в случаях с осознанным понижением выраженности фактора «доминирование», так и в случаях с осознанным повышением выраженности фактора «доминирование» одним из участников переговорного процесса у второго участника происходит снижение выраженности фактора «доминирование». При этом на уровень удовлетворенности переговорным процессом осознанное изменение фактора «доминирование» не влияет.

Однако в реальных спорах результаты могут быть иными. Возможно, что повышение выраженности фактора «доминирование» у одного и второго участника в реальной спорной ситуации будет являться предиктором эскалации спора. Попытки повышать этот уровень скорее будут свидетельствовать о стремлении к эскалации, а снижение уровня доминирования скорее может иметь отношение к деэскалации и урегулированию спора. В этой связи представляется существенным проведение дальнейших исследований.

## Список литературы

1. Андрианов, М.С. Невербальная коммуникация: стратегическая обработка паралингвистического дискурса / М.С. Андрианов // Вопросы психологии. – 1999. – № 6. – С. 89–99.
2. Грушевицкая, Т.Г. Основы межкультурной коммуникации / Т.Г. Грушевицкая, В.Д. Попков, А.П. Садохин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 336 с.
3. Иванченко, В.Н. Установки личности и противоправное поведение / В.Н. Иванченко, А.Г. Асмолов, С.Н. Ениколопов // Вопросы психологии. – 1991. – № 2. – С. 97–101.
4. Пчелинцева, Д.Н. Психологические факторы, влияющие на динамику урегулирования конфликтов / Д.Н. Пчелинцева // Европейский журнал психологических исследований. – 2014. – № 1. – С. 18–22.
5. Черноушек, М. Психология жизненной среды / М. Черноушек. – М. : Мысль, 1989. – 174 с.
6. Шамликашвили, Ц.А. Основы медиации как процедуры урегулирования споров : учебное пособие / Ц.А. Шамликашвили. – Межрегиональный центр управленческого и политического консультирования, 2013. – 128 с.
7. Шамликашвили, Ц.А. Результаты анализа психологических факторов, влияющих на динамику споров и прогностическая экспертная оценка эффективности разных способов психологического воздействия на стороны спора / Ц.А. Шамликашвили // Глобальный научный потенциал. – СПб. : ТМБпринт. – 2015. – № 4(49). – С. 26–32.
8. Van Vugt, M. Sex Differences in the Emergence of Leadership During Competitions Within and Between / M. Van Vugt, B.R. Spisak // Psychological Science. – 2008. – V. 19. – P. 854–858.
9. Карлсон, Ю.В. Телесность и ее выражение в разных культурах / Ю.В. Карлсон // Психология телесности: теоретические и практические исследования [Электронный ресурс] – Режим доступа : [psyjournals.ru/psytel2009/issue/40819.shtml](http://psyjournals.ru/psytel2009/issue/40819.shtml).
10. Мозговая, Н.Н. Телесность как характерная составляющая личностного пространства человека / Н.Н. Мозговая // Психология телесности: теоретические и практические исследования [Электронный ресурс] – Режим доступа : [psyjournals.ru/psytel2009/issue/40804.shtml](http://psyjournals.ru/psytel2009/issue/40804.shtml).
11. Воронкова, О.В. Проблемы эволюции конфликта / О.В. Воронкова // Перспективы науки. – Тамбов : ТМБпринт. – 2011. – № 11(26). – С. 223–226.
12. Воронкова, О.В. Качество научной конкуренции и конфликта в развитии среды научного знания / О.В. Воронкова // Перспективы науки. – Тамбов : ТМБпринт. – 2012. – № 6(33). – С. 145–147.
13. Jing Jianga. Leader emergence through interpersonal neural synchronization / Jing Jianga, Chuansheng Chene, Bohan Daia, Guang Shia, Guosheng Dinga, Li Liua, Chunming Lua; Edited by Susan T. Fiske. – Princeton : Princeton University, 2015 [Electronic resource]. – Access mode : [www.pnas.org/content/early/2015/03/19/1422930112.full.pdf](http://www.pnas.org/content/early/2015/03/19/1422930112.full.pdf).

## References

1. Andrianov, M.S. Neverbal'naja komunikacija: strategicheskaja obrabotka paralingvisticheskogo diskursa / M.S. Andrianov // Voprosy psihologii. – 1999. – № 6. – S. 89–99.
2. Grushevickaja, T.G. Osnovy mezhkul'turnoj kommunikacii / T.G. Grushevickaja, V.D. Popkov, A.P. Sadohin. – M. : JuNITI-DANA, 2002. – 336 s.
3. Ivanchenko, V.N. Ustanovki lichnosti i protivopravnoe povedenie / V.N. Ivanchenko, A.G. Asmolov, S.N. Enikolopov // Voprosy psihologii. – 1991. – № 2. – S. 97–101.
4. Pchelinceva, D.N. Psihologicheskie faktory, vlijajushhie na dinamiku uregulirovanija konfliktov / D.N. Pchelinceva // Evropejskij zhurnal psihologicheskijh issledovanij. – 2014. – № 1. – S. 18–22.
5. Chernoushek, M. Psihologija zhiznennoj sredy / M. Chernoushek. – M. : Mysl', 1989. – 174 s.
6. Shamlikashvili, C.A. Osnovy mediacii kak procedury uregulirovanija sporov : uchebnoe posobie / C.A. Shamlikashvili. – Mezhregional'nyj centr upravlencheskogo i politicheskogo konsul'tirovanija, 2013. – 128 s.
7. Shamlikashvili, C.A. Rezul'taty analiza psihologicheskijh faktorov, vlijajushhijh na dinamiku sporov i prognosticheskaja jekspertnaja ocenka jeffektivnosti raznyh sposobov psihologicheskogo



vozdeystvija na storony spora / С.А. Shamlikashvili // Global'nyj nauchnyj potencial. – SPb. : TMBprint. – 2015. – № 4(49). – S. 26–32.

9. Karlson, Ju.V. Telesnost' i ee vyrazhenie v raznyh kul'turah / Ju.V. Karlson // Psihologija telesnosti: teoreticheskie i prakticheskie issledovanija [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa : psyjournals.ru/psytel2009/issue/40819.shtml.

10. Mozgovaja, N.N. Telesnost' kak harakternaja sostavljajushhaja lichnostnogo prostranstva cheloveka / N.N. Mozgovaja // Psihologija telesnosti: teoreticheskie i prakticheskie issledovanija [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa : psyjournals.ru/psytel2009/issue/40804.shtml.

11. Voronkova, O.V. Problemy jevoljucii konflikta / O.V. Voronkova // Perspektivy nauki. – Tambov : TMBprint. – 2011. – № 11(26). – S. 223–226.

12. Voronkova, O.V. Kachestvo nauchnoj konkurencii i konflikta v razvitii sredy nauchnogo znanija / O.V. Voronkova // Perspektivy nauki. – Tambov : TMBprint. – 2012. – № 6(33). – S. 145–147.

---

*Ts.A. Shamlikashvili, S.V. Kharitonov, D.N. Pchelintseva  
Moscow City Psychological-Pedagogical University, Moscow;  
Federal Institute for Mediation, Moscow*

### **The Results of the Analysis of Informed Changes in the Domination Level When Modeling Disputes**

*Keywords:* mediation; negotiation process; psychological factors; satisfaction.

*Abstract:* This study is devoted to the analysis of fundamental dispute psychological factors affecting the condition of the parties and, consequently, the dynamics of the conflict situation – factor “Dominance”. The research is based on an experiment involving two groups. The first group consisted of relatively active participants who, during the artificially simulated negotiation process consciously influenced the change in the severity factor “Dominance”. The second group consisted of relatively passive participants in this negotiation process has not carried out a deliberate influence on the change of this factor.

68 people who worked in pairs (34 pairs) attended the survey. Study participants interacted with partners to resolve existing disputes through negotiations. In each pair consisted of one person from relatively active and relatively inactive groups. We investigated the dependence of the degree of participant satisfaction with the negotiation process from a deliberate influence on the change in the expression of dominance.

The results indicate the following: in the study of the mutual satisfaction of the parties to the negotiations determined that after one of the negotiators tried to increase its dominance, appeared opposite the mutual dependence of intensity of the dominance of both participants: when the level of dominance of one, a decrease in the dominance of another. This mutual consistency in the changes of the level of satisfaction of the parties was not observed.

---

© Ц.А. Шамликашвили, С.В. Харитонов, Д.Н. Пчелинцева, 2015