**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»**

**НАУЧНЫЙ ДОКЛАД**

**по результатам подготовленной**

**научно-квалификационной работы (диссертации)**

**на тему:**

**«Выбор стратегии поведения в межкультурном конфликте: роль ценностей и контекста взаимодействия»**

**Батхина Анастасия Александровна**

**Направление подготовки «37.06.01 Психологические науки»**

**Профиль (направленность) программы «Социальная психология»**

**Аспирантская школа по психологии**

Аспирант \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Батхина Анастасия Александровна /

*подпись*

Научный руководитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Лебедева Надежда Михайловна /

*подпись*

Директор Аспирантской школы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Хачатурова Милана Радионовна /

*подпись*

**Москва, 2019**

# **Введение**

**Актуальность проблемы исследования**

Современное общество во многих странах переживает глобальные социокультурные изменения. Такие процессы, как глобализация, вынужденная и добровольная миграция, а также развитие международных отношений приводят к росту культурной неоднородности и, соответственно, к увеличению частоты межкультурных контактов (Gudykunst, 2004; Kim, 2005; Matsumoto, Hwang, 2015). Как отмечает С. Тинг-Туми: «… из-за стремительных изменений в глобальной экономике, технологиях, транспортной и иммиграционной политике наш мир превращается в маленькое, тесно взаимодействующее сообщество, и мы обнаруживаем, что все чаще вступаем в контакты с людьми из других культур» (Ting-Toomey, 2010, p. 10). К сожалению, массовое столкновение разных культур, этнических групп и конфессий часто сопровождается появлением культурного недопонимания, предубеждений и конфликтов (Blockand, 2003; Clark, 2012; Giannakos, 2008). В XXI веке по-прежнему актуальными остаются такие социальные проблемы, как локальные войны, геноцид и дискриминация, расовая и этническая сегрегация, ксенофобия и насилие.

Межэтническая напряженность в обществе проявляет себя не только на уровне социальных групп, но, безусловно, и на индивидуальном уровне, оказывая влияние на то, как конкретный член общества ведет себя по отношению к представителям других этнокультурных групп. Несмотря на то, что особенностям межкультурного взаимодействия и способам его улучшения посвящено большое количество работ, внимание исследователей, как правило, обращено на изучение таких явлений, как стереотипы, негативные установки и предубеждения, то есть, на изучение когнитивной и эмоциональной сферы, в то время как поведенческий аспект изучен не так хорошо (Bekerman, Zembylas, McGlynn, 2009; Canetti et al., 2017). К этим малоизученным аспектам относятся поведение участников межкультурного конфликта и его социально-психологические регуляторы, которые долгое время рассматривались в теории и не проверялись эмпирически (Ting-Toomey, 2010). Как и любое другое межкультурное взаимодействие, межкультурный конфликт имеет ряд особенностей, а понимание причин и мотивов поведения его участников осложняется воздействием на него большого количества различных факторов (Bar-Tal et al., 2012; Kimmel, 2014). Для разработки способов мирного урегулирования межкультурных конфликтов необходимо понимать причины их возникновения, особенности протекания и специфику поведения участников. Изучение предикторов поведения сторон конфликта поможет, с одной стороны, расширить представления о природе межкультурных конфликтов и отношений в целом, а также установить взаимосвязи между данными предикторами, и с другой стороны — поможет понять, что стоит учитывать при урегулировании конфликтов такого рода.

Таким образом, кроме высокого практического запроса на изучение данной темы, **проблема исследования** заключается в отсутствии систематизированных психологических представлений о предикторах выбора стратегии поведения в межкультурном конфликте. Настоящая работа направлена на устранение имеющегося пробела, а именно на формирование комплексного объяснения личностных и ситуационных предикторов выбора таких стратегий.

**Степень разработанности проблемы.** В основу исследования легли следующие теории: социоэкологические теории межкультурной коммуникации и межкультурного конфликта (Kim, 2005; Oetzel, Ting-Toomey, Rinderle, 2006), теория индивидуальных ценностей Ш. Шварца (Schwartz, 1992; Шварц и др., 2012), теории межгрупповой тревожности (Stephan, 2014) и опасения межкультурной коммуникации (Neuliep, McCroskey, 1997).

В современной литературе межкультурный конфликт определяется как межличностный конфликт, возникающий в процессе межкультурной коммуникации по причине культурных разногласий. В рамках социоэкологического подхода к изучению межкультурных конфликтов (Kim, 2005; Oetzel, Ting-Toomey, Rinderle, 2006) обосновывается необходимость изучения данного феномена на всех четырех уровнях социального взаимодействия: межличностном, организационном, общественном и международном.

Контекстуальная теория межэтнической коммуникации Я. Кима (Kim, 2005) предполагает существование некоторого континуума межкультурного взаимодействия. Субъект межкультурного общения может находиться в любой точке этого континуума и относиться к другому человеку либо как к уникальному индивиду (например, как к другу), либо как к обобщенному члену этнической группы (например, как к иммигранту). Таким образом, два полюса данного континуума представляют способность субъекта межкультурного взаимодействия к индивидуальному и обобщенному восприятию другого участника взаимодействия. Кроме того, Я. Ким пишет о том, что любое поведение участников межкультурного взаимодействия находится под влиянием факторов разных контекстуальных уровней: личностные особенности участников, ситуационный контекст и социокультурная среда

В рамках теории «поддержания лица» С. Тинг-Туми (Ting-Toomey, 1988; 2004) межкультурный конфликт понимается как ситуация, требующая активного управления «лицом», то есть социальным имиджем, двух взаимозависимых участников. Автор данной теории, как и Я. Ким, говорит о том, что на стремление участника коммуникации заботиться о собственном «лице» или «лице» партнера оказывают влияние факторы разных контекстуальных уровней: культурная вариативность, индивидуальные особенности и ситуационные факторы.

Таким образом, все рассматриваемые предикторы выбора стратегии в межкультурном конфликте можно разделить на три большие группы: (1) личностные факторы (особенности и черты личности, мотивация, установки, пол, возраст, род деятельности участника и т. д.); (2) ситуационные факторы (цели сторон, восприятие сторонами друг друга, эмоциональная составляющая конфликта, предмет конфликта и т. д.) и (3) социокультурные факторы (культурные, социальные и политические процессы, которые могут оказывать влияние на динамику конфликта), что соответствует различным уровням взаимодействия в рамках социоэкологических теорий коммуникации. Основываясь на ряде современных исследований (Anwar et al., 2012; Antonioni, 1998; Moberg, 2001; Park, Antonioni, 2007; Barbuto et al., 2010), можно предположить, что выбор стратегии поведения в конфликте является продуктом социализации, на который влияет культурные и индивидуальные ценности и нормы, но в каждой конкретной ситуации на выбор стратегии конфликтного поведения могут оказывать влияние еще и ситуационные факторы (контекст взаимодействия).

В нашем исследовании в качестве предикторов первого уровня анализа (то есть, уровня личностных особенностей участников межкультурного конфликта) были выбраны индивидуальные ценности по следующим причинам. Во-первых, данные показывают, что ценности обладают хорошими предсказательными способностями к реальному поведению (Bardi, Schwartz, 2003; Bilsky, Schwartz, 1994; Schwartz, Butenko, 2014; Schwartz et al., 2017; Torres, Schwartz, Nascimento, 2014). Во-вторых, многие исследования показывают взаимосвязь ценностей с этническими и культурными установками (напр. Григорьев, 2016; Davidov et al., 2008; Sagiv, Schwartz, 1995; Tartakovsky, Walsh, 2016), но, в то же время, влияние ценностей практически не изучено для конфликтного поведения в целом и для стратегий поведения в межкультурном конфликте в частности. В-третьих, ценности являются относительно устойчивыми личностными конструктами и в меньшей степени зависят от ситуационного контекста (Schwartz, 2005). В-четвертых, во внутренней иерархии оценок индивида занимают более высокое место, чем установки (Erickson, 1995; Hitlin, Piliavin, 2004). И, наконец, отражают мотивационную направленность личности, которая может быть соотнесена с мотивами выбора стратегии поведения в конфликте (Schwartz, 1992).

Если рассматривать ценности с функциональной точки зрения, то в психологической литературе определяют, как правило, две ключевые функции ценностей: (1) они являются ценностными ориентирами действий (Rokeach, 1973; Schwartz, 1992) и (2) когнитивными выражениями потребностей (Inglehart, 1977; Maslow, 1954). Исследования показывают, что манипулирование ценностями может привести к изменениям в определенном поведении (см. Maio et al., 2009; Sagiv, Sverdlik, Schwartz 2011; Verplanken, Holland, 2002).

Одна из наиболее распространенных и эмпирически подтвержденных теорий индивидуальных ценностей — это теория Ш. Шварца (Bardi & Schwartz, 2003; Schwartz, 1992). Первоначально Ш. Шварц (1992) определил континуум из 10 ценностей, которые определяют мотивационный базис личности. Позже он уточнил свою теорию, расширив ее до 19 ценностей, образующих мотивационный круг (Schwartz et al., 2012). Он также полагает, что эти 19 ценностей образуют четыре ценности более высокого порядка: Открытость к изменениям, Сохранение, Самопреодоление и Самоутверждение.

В качестве предиктора второго уровня анализа (уровня ситуации) мы рассматривали опасение межкультурной коммуникации, а также непосредственно этническую принадлежность оппонента в конфликтной ситуации и предмет конфликта. Понятие опасения межкультурной коммуникации (ICA) определяется как страх или беспокойство, связанные с ожидаемым или фактическим взаимодействием с людьми из другой этнической или культурной группы (Neuliep, McCroskey, 1997). По мере того как ICA становится сильнее, люди с меньшей вероятностью участвуют в межкультурном взаимодействии (Neuliep, Ryan, 2008). Это может привести к снижению толерантности и усилению предубежденности по отношению к людям из других культур (Croucher, 2013). Если уровень ICA снижается, то желание общаться с другими культурами может возрасти (Turner, Crisp, Lambert, 2007). Опасение межкультурной коммуникации является, с одной стороны, коммуникативным выражением уровня воспринимаемой угрозы, а значит будет актуализироваться в конфликтной ситуации (Croucher, 2013; Neuliep, McCroskey, 1997), а, с другой стороны, отражает развитость межкультурной коммуникативной компетенции (Hammer, Bennett, Wiseman, 2003).

В проведенном исследовании мы также учитывали общий социокультурный контекст межгрупповых отношений на страновом уровне. На межкультурное взаимодействие могут накладывать отпечаток не только индивидуальные установки и предубеждения, но и история взаимоотношений данных культурных групп в целом, социальные процессы, происходящие в обществе, дискурсы, транслируемые медиа. Например, исследования Я. Кима (Kim, 2005) показывают, что во время экономического кризиса межэтнические отношения в целом, как правило, ухудшаются, так как повышается уровень социальной дезинтеграции. И хотя мы никак не операционализируем и не измеряем предикторы данного уровня, мы считаем необходимым интерпретировать изучаемые взаимосвязи в рассматриваемых индивидуальных различиях с учетом социокультурного контекста.

Россия и Германия были выбраны для анализа, потому что, во-первых, (1) в обеих странах остро стоит практический запрос изучения межкультурных отношений и конфликтов, во-вторых, потому что при этом (2) история и характер этих взаимоотношений различен, что предоставляет материал для сравнительного анализа.

**Целью данного исследования** является изучение в межстрановой сравнительной перспективе роли ценностей и контекста взаимодействия при выборе стратегии поведения в межкультурном конфликте.

**Задачи исследования:**

*Теоретические задачи*

- Провести анализ и систематизацию основных теоретических подходов и эмпирических исследований, изучающих стратегии поведения в межкультурном конфликте и их предикторы.

- Предложить авторский подход к изучению стратегий поведения в межкультурном конфликте.

*Методологические задачи*

- Разработать программу и процедуру эмпирического межстранового сравнительного исследования предикторов выбора стратегии поведения в межкультурном конфликте.

- Подготовить измерительный инструментарий для исследования предпочитаемых стратегий поведения в межкультурном конфликте и предикторов их выбора: индивидуальных ценностей и опасения межкультурной коммуникации.

*Эмпирические задачи*

- С использованием смешанной методологии (mixed methods) провести эмпирическое исследование предикторов выбора стратегии поведения у представителей групп этнического большинства в ситуации конфликта с представителями разных этнических групп в России и Германии:

1) Проанализировать взаимосвязь индивидуальных ценностей и опасения межкультурной коммуникации с предпочитаемыми стратегиями поведения в межкультурном конфликте.

2) Выявить сходства и различия в паттернах выбора стратегии поведения этнического большинства России и Германии в межкультурном конфликте с представителями разных этнических групп.

3) Провести эмпирическое исследование, направленное на изучение роли ситуационных (этническая принадлежность и пол оппонента, предмет конфликта) особенностей выбора стратегии поведения в межкультурном конфликте.

4) Провести качественное исследование предикторов выбора стратегии конфликтного поведения в межкультурном конфликте.

**Объект исследования:** выбор стратегииповедения в межкультурном конфликте.

**Предмет исследования:** роль ценностей и контекста взаимодействия при выборе стратегииповедения в межкультурном конфликте.

**Общая гипотеза:** индивидуальные ценности и опасение межкультурной коммуникации являются культурно-универсальными предикторами выбора стратегии поведения в межкультурном конфликте.

**Частные гипотезы:**

- Ценности Самопреодоления положительно связаны с предпочтением кооперативных стратегий конфликтного поведения (сотрудничество, уступки) и отрицательно — с предпочтением некооперативных стратегий поведения (доминирование, уход).

- Ценности Самоутверждения положительно связаны с предпочтением стратегии доминирования и отрицательно — с предпочтением сотрудничества, ухода и уступок.

- Ценности Открытости изменениям положительно связаны с предпочтением напористых стратегий поведения (сотрудничество, доминирование) и отрицательно — с предпочтением пассивных стратегий поведения (уход, уступки).

- Ценности Сохранения положительно связаны с предпочтением пассивных стратегий поведения (уход, уступки) и отрицательно — с предпочтением напористых стратегий поведения (доминирование, сотрудничество).

- Опасение межкультурной коммуникации положительно связано с предпочтением пассивных стратегий поведения (уход, уступки) и отрицательно — с предпочтением напористых стратегий поведения (доминирование, сотрудничество).

Также был выдвинуты следующие исследовательские вопросы:

- Является ли выбор стратегии поведения в межкультурном конфликте контекстно обусловленным, то есть, зависит от того, с представителем какой этнической группы происходит конфликт и каков предмет данного конфликта?

- Являются ли взаимосвязи предикторов и выбора стратегии поведения в межкультурном конфликте универсальными для обеих стран?

**Теоретико-методологическую базу исследования** составили:

- Теоретические подходы к изучению феномена конфликта и особенностей поведения его участников в отечественной и зарубежной психологии (Н.В. Гришина, Л.А. Петровская, Б.И. Хасан, Дж. Рубин, Д. Пруйт, М. Дойч, К. Томас, Е. ван де Влиерт).

- Теории межкультурной коммуникации и межкультурного конфликта (C. Тинг-Туми, Дж. Оэтцель, Я. Ким, М. Хаммер, Е. Крамер, Э. Гальперин, Д. Бар-Таль).

- Теория индивидуальных ценностей Ш. Шварца.

- Теоретические представления и эмпирические исследования межгрупповой тревожности (У. Стефан, К. Стефан) и опасения межкультурной коммуникации (Дж. Нойлип, Д. МакКроски, С. Краучер).

- Отечественные и зарубежные исследования в области межгруппового восприятия, стереотипов и межгрупповых отношений (С. Фиск, Т.Ф. Петтигрю, Л. Тропп, Ф. ван де Вайвер, Н.М. Лебедева, Г.В. Солдатова).

- Социоэкологические подходы к изучению межличностного и межкультурного взаимодействия (У. Брофенбреннер, Дж. Берри, Р. Парк).

- Подходы к изучению взаимосвязи между особенностями культуры и поведением в конфликте (Д. Тьюсфольд, С. Тинг-Туми, К. Лейнг, У. Стефан).

**Методы и методика исследования**

Для выполнения поставленных задач применялось сочетание качественных и количественных методов социально-психологического исследования (смешанная методология, mixed methods). Был использован следующий методологический инструментарий:

- Методики для количественного измерения изучаемых социально-психологических конструктов:

1) Опросник организационного конфликта М. Рэхима (ROCI-II) (1983) в модификации Дж. Оэтцеля и др. (2003) для межкультурного конфликта для измерения предпочитаемых стратегий конфликтного поведения.

2) Обновленный ценностный опросник Ш. Шварца PVQ-R (Шварц и др, 2012) для измерения индивидуальных ценностей.

3) Шкала опасения межкультурной коммуникации Дж. Нойлипа и Д. МакКроски (1997).

- Метод виньеток для изучения ситуационного влияния на предпочтение стратегий конфликтного поведения в межкультурном конфликте. Виньетки разрабатывались по определенной процедуре (Григорян, Горинова, 2016).

- Метод полуструктурированного интервью для проведения качественного этапа исследования.

Методики, которые первоначально не были представлены на русском или немецких языках, были переведены и адаптированы к российской и немецкой выборке соответственно. Процедура осуществлялась с использованием техник прямого и обратного перевода и когнитивного интервью методом “think-aloud” (рассуждения вслух) (Willis, 2004). Все методики, представленные на немецком языке, проходили дополнительную экспертную оценку носителями немецкого языка.

Надежность и достоверность полученных результатов обеспечивается теоретической и методологической обоснованностью использованных методов, а также корректным применением методов математико-статистической обработки данных и достаточной статистической мощностью исследования.

*Методы статистической обработки данных:* описательные статистики, частный корреляционный анализ, эксплораторный факторный анализ, конфирматорный факторный анализ, иерархический регрессионный анализ, сетевой анализ, парный *t*-критерий Стьюдента, дисперсионный анализ ANOVA, многомерный дисперсионный анализ MANOVA, смешанные линейные модели. В качестве программного обеспечения использовались статистические пакеты SPSS 24.0 и статистическая среда R.

*Эмпирическая база исследования:* представители национального большинства России и Германии в количестве *N* = 1654. Общее число респондентов в России *N* = 1051 (392 мужчины, 659 женщин; в возрасте от 18 до 56 лет). Общее число респондентов в Германии *N* = 624 (283 мужчины, 341 женщина; в возрасте от 18 до 64 лет).

Все респонденты заполняли анонимный онлайн-опросник, созданный на платформах google.com, anketolog.ru и soscisurvey.de. Полуструктурированное интервью проводилось во время очной или онлайн (при помощи Skype) беседы с респондентами. Респонденты привлекались при помощи стратегии «снежного кома» через социальные сети, а также на платных платформах (clickworker.de, anketolog.ru), работающих по принципу Amazon Mechanical Turk, где респонденты получают определенное денежное вознаграждение за прохождение опросника.

**Научная новизна**

*Теоретическая новизна*

- Впервые для изучения стратегий поведения в межкультурном конфликте были использованы совместно теории межкультурной коммуникации (С. Тинг-Туми, Я. Ким) и теория индивидуальных ценностей (Ш. Шварц).

- Впервые было предложено мотивационное объяснения выбора стратегии поведения в межкультурном конфликте, что составляло авторский подход данного исследования.

*Методологическая новизна*

- Впервые адаптированы к российской выборке опросник организационного конфликта М. Рэхима (ROCI-II) в модификации Дж. Оэтцеля и др. (2003) для межкультурного конфликта и шкала опасения межкультурной коммуникации Дж. Нойлипа и Д. МакКроски.

- Впервые использован статистический метод сетевого анализа для изучения предикторов стратегий поведения в межкультурном конфликте.

*Эмпирическая новизна*

- Впервые в межстрановой сравнительной перспективе исследована взаимосвязь индивидуальных ценностей, опасения межкультурной коммуникации и стратегий поведения в межкультурном конфликте.

- Впервые изучены предпочитаемые стратегии поведения в межкультурном конфликте с представителями разных этнических групп среди этнического большинства России и Германии и проведен их сравнительный анализ.

**Теоретическая значимость** работы заключается в том, что были расширены теоретические представления о предикторах выбора стратегий поведения в межкультурном конфликте на индивидуальном и ситуационном уровнях анализа. Была произведена попытка совместного использования теорий межкультурной коммуникации, моделей конфликтного поведения и теории индивидуальных ценностей. Полученные результаты показывают, что ценности являются предикторами выбора стратегии поведения в конфликте, таким образом, вносят вклад в представления о ценностях, как о мотивационных целях поведения в конфликте. Помимо этого, были расширены представления о возможных мотивах выбора стратегии поведения в конфликте в целом.

**Практическая значимость** исследования состоит в том, что полученные результаты можно использовать:

- для профилактики и урегулирования межкультурных конфликтов в сфере медиации и переговоров,

- при проведении тренингов этнической толерантности и межкультурной компетентности и коммуникации,

- при работе с сотрудниками поликультурных компаний,

- при разработке рекомендаций государственным и некоммерческим организациям, занимающимся проблемами межэтнических отношений, адаптацией беженцев и мигрантов.

# **Основные результаты и положения, выносимые на защиту**

В данном исследовании была предпринята попытка изучения личностных и ситуационных предикторов поведения в межкультурном конфликте. Мы использовали межстрановую сравнительную перспективу, анализируя Германию и Россию, чтобы установить некоторые универсальные и контекстно-специфические модели и предоставить более целостный взгляд на изучаемое явления. Необходимо еще раз отметить, что мы не изучали реальное поведение, а скорее рассматривали поведенческие установки в межкультурном конфликте. Были проанализированы взаимосвязи данных предпочтений стратегий конфликтного поведения индивидуальными ценностями и опасением межкультурной коммуникации в двух разных странах в ситуациях конфликта с представителями разных этнических групп. Нам удалось выделить как универсальные, так и ситуационно- и культурно-специфические взаимосвязи. Таким образом, мы можем говорить о том, что есть взаимосвязи между ценностями и выбором стратегии конфликтного поведения, которые проявляются в разных ситуациях конфликтного взаимодействия, но с другой стороны в межкультурном конфликте может проявляться особенная мотивация взаимодействия, обусловленная контекстом взаимодействия, которая накладывает отпечаток на взаимосвязях предикторов и выбора стратегии поведения.

Для обеих стран, в качественной и количественной части нашего исследования, был выявлен повторяющийся и устойчивый паттерн положительной взаимосвязи между следующими парами ценностей и стратегиями конфликтного поведения: (1) ценности Самопреодоление — Сотрудничество; (2) ценности Самоутверждения — Доминирование; и (3) ценности Сохранения — Уход. Ценности является функциональными мотивами поведения, выбор стратегии поведения также во многом обусловлен мотивацией взаимодействия, которая проявляется в дихотомии кооперативных — конкурентных мотивов и мотивов напористости — уступчивости. Например, ключевой целью доминирования является «победа» над другой стороной, демонстрация собственной силы и силы, борьба за место в социальной иерархии — конкурентный мотив (Rahim, Magner, 1995). Все эти мотивационные ориентации также содержатся в ценностях Самоутверждения (Schwartz, Butenko, 2014). Сетевой анализ показал, что неизменным оставалась положительная взаимосвязь доминирования с ценностями власти. Таким образом, можно предполагать, что индивид с высокой мотивации обладать властью и ресурсами, занимать высокое положение в социальной иерархии будет стремиться в различных конфликтных ситуациях использовать доминирование, так как в мотивах данной стратегии заложено не только желание отстоять свои интересы, но и самоутвердиться за счет другой стороны. Использующий стратегию доминирования, как правило, демонстрирует тем самым, что обладает более высоким статусом или большими ресурсами. Помимо этого, сетевой анализ показал, что доминирование также связано с ценностями самостоятельности, что говорит о роли данного мотива при выборе стратегии. Также если соотносить эти результаты с выводами по нашему качественному исследованию, можно говорить о том, что доминирование является стратегией с активно-защитной мотивацией для сохранения статуса кво с целью справится с угрозой физической безопасности, культуре и ценностям. В сетевом анализе об этом также свидетельствуют появляющиеся в зависимости от рассматриваемой группы связи с ценностями безопасности, конформизма и традицией.

Сотрудничество с точки зрения мотивационной обусловленности — более сложная полимотивированная стратегия. В ее основе лежит кооперативный мотив, включающий в себя заботу о других и ориентацию на справедливость, что соответствует универсалистским мотивам в терминологии Ш. Шварца. Помимо этого, сотрудничество предполагает мотивацию напористого поведения (мотива самостоятельности) — желание отстоять свою точку зрения, быть услышанным другой стороной. Такие мотивационные ориентации соответствуют ценностям Открытости изменениям (в первую очередь, ценностям самостоятельности, как было продемонстрировано сетевым анализом). Но, как показало наше исследование, выбор сотрудничества может нести в своей основе еще и другие мотивы, непредусмотренные моделью двойной заинтересованности, — это мотивы конформизма и скромности (не причинения вреда другой стороне), которые соответствуют ценностям Сохранения в теории Ш. Шварца. При этом, во всех выборках стратегия сотрудничества была довольно сильно связана с ценностями универсализма. Интересно, что это не единственная стратегия с кооперативной мотивацией, однако именно для нее были получены подобные взаимосвязи. Возможно, это связано с тем, что только сотрудничество подразумевает отношение к другой стороне как к равному, соответственно связано с универсализирующим или эмансипативным мотивами, которые на индивидуальном или групповом уровне ориентированы на отрицание социальной иерархии и доминирования, равное отношение ко всем членам общества ради общего блага.

Стратегия ухода достаточно сильно взаимосвязана с ценностями конформизма, а также повторяющейся тенденцией было того, что уход также связан с ценностями безопасности и традицией. Таким образом, мы можем предполагать, что конфликт не является социально желательным явлением в обеих странах. Поэтому мотивация ухода тесно связана с тем, чтобы избежать неприятностей, не поставить себя в неловкое положение, не подвергнуть опасности. В качественной части нашего исследования это было также хорошо продемонстрировано, что также позволяет говорить о некоторой пассивно-защитной мотивации этой стратегии.

Стратегия уступок по-разному «проявляла» себя в российских и немецких выборках. Результаты сетевого анализа позволяют нам сделать ряд предположений, почему так произошло. Как мы видим, во всех ситуациях в российской выборке стратегия уступок очень тесно взаимосвязана с уходом. Возможно, для российских респондентов эти стратегии очень похожи, они могут воспринимать уступки как определенную разновидность ухода, что не соответствует нашей теоретической модели, базирующейся на подходе двойной заинтересованности. Тогда как в немецкой выборке эта стратегия больше «отделена» от ухода и «приближена» к сотрудничеству, соответственно, воспринимается и интерпретируется по-другому. Возможно уступки стоит рассматривать не как отдельную стратегию, а как один из вариантов реализации сотрудничества или ухода в зависимости от определенного контекста.

Как можно увидеть при анализе мотивационного содержания стратегий, эти ценности действительно могут лежать в основе целей данных стратегий. Более того, подобная структура проявилась в обеих странах и в межличностном конфликте с представителем собственной этнической группы. Это позволяет нам предполагать, что ценности являются универсальными предикторами поведения в различных, а не только в межкультурных конфликтах.

Что касается специфического предиктора межкультурной коммуникации — ICA, то здесь можно сказать, что он проявляется не для всех стратегий. Возможно, это связано с асимметрией предикторов стратегий конфликтного поведения, а именно с тем, что выбор некоторых стратегий в большей степени обусловлен индивидуальными различиями, а некоторых — ситуацией. Тем не менее, для всех изучаемых ситуаций опасение межкультурной коммуникации — это серьезное препятствие для использования сотрудничества.

Теперь обратимся к ситуационным и культурным особенностям взаимосвязей предикторов и выбора стратегии поведения в межкультурном конфликте. Мы предполагаем, что в ситуациях конфликта с представителем разных этнических групп может преобладать разный тип мотивации. Возможно, ситуация конфликта с представителем народом Северного Кавказа для русских и ситуация конфликта с сирийским беженцем для немцев выглядит как более стрессовая и тревожная (это подтверждает, что уровень опасения межкультурной коммуникации выше, чем в конфликте с китайцами), поэтому ключевым мотивом становится кооперативное или пассивное разрешение и/или выход из конфликтной ситуации. В связи с этим, предпочтение стратегии доминирования выражено ниже по сравнению с другими группами. Во-вторых, в обеих выборках проявляется отрицательная взаимосвязь опасения межкультурной коммуникации с сотрудничеством, и положительная — с уходом. Также мы видим, что для российской выборки сетевой анализ показал, что сотрудничество, уступки и уход попадают в один кластер. Мы связываем это с тем, что во всех трех стратегиях заложена мотивация ненасильственного разрешения конфликта, что является важным именно для конфликта, вызывающего высокий уровень тревожности. Интересно, что в немецкой выборке в кластер с сотрудничеством и уступками попала также стратегия ухода. Возможно, потому что мотивация в данном случае распадается на два варианта — вступать или не вступать в конфликт.

Конфликт с китайцем может восприниматься как менее тревожный и более «деловой», в котором более важным становится возможность договориться, решить конфликт, а не поиск безопасности. Меняется контекст самих отношений, китайцы воспринимаются как более статусная группа, чем сирийцы и кавказцы (Grigoryev, Fiske, Batkhina, 2019; Kotzur, Friehs, Asbrock, van Zalk, 2019). Так, например, в российской выборке сотрудничество в большей степени связано с благожелательностью — стремлением быть заслуживающим доверия и принятия. Таким образом, выбирая данную стратегию в конфликте с китайцем они руководствуются не только универсалистскими мотивами, но и мотивами принятия. В немецкой выборке стратегия сотрудничества в конфликте с китайцем связана с конформизмом – правила и традицией, также, что интересно, с ценностями конформизма связана стратегия доминирования. Вероятно, немцы действительно воспринимают конфликт с китайцем как деловой или организационный, тогда как в немецкой (индивидуалисткой) культуре принято использовать сотрудничество и доминирование в качестве основных стратегий урегулирования рабочего конфликта (Putnam, 2013).

Что касается конфликта с представителем своей этнической группы, то здесь в обеих выборках мы видим более логичные, во многом соответствующие предполагаемым нам изначально, взаимосвязи. Таким образом, мы можем предположить, что на монокультурный конфликт не «наслаиваются» дополнительные переменные межкультурного конфликта: опасение межкультурной коммуникации, различная мотивация в зависимости от этнической принадлежности другой стороны.

Исследование виньеток также подтвердило важность контекста ситуации при выборе стратегий конфликтного поведения. Было обнаружено, что в целом, вне зависимости от ситуации, существует совместное влияние факторов пола и этнической принадлежности оппонента на предпочтение стратегий ухода и уступок. Женщины чаще предпочитают стратегию ухода в ситуации конфликта с русским, а не с представителем народов Северного Кавказа. При этом, стратегию уступок они используют с русскими реже, чем с кавказцами. У мужчин мы наблюдаем «зеркальную картину». Возможно, оба эти явления связаны с переживанием межгрупповой тревожности и напряженности. Для мужчин она может проявляться, как непосредственное избегание взаимодействия с представителем другой культуры, а для женщин — как попытка урегулировать конфликт в пользу другой стороны, тем самым, обезопасить себя. Помимо этого, было выявлено значимое влияние на предпочтение стратегии поведения взаимодействия всех трех изучаемых факторов (контекст ситуации, этническая принадлежность оппонента, пол респондента). Таким образом, мы можем говорить о том, что важна не только этническая принадлежность оппонента сама по себе, а еще и то, в каких именно условиях и по какой причине разворачивается конфликт. Вероятно, это связано с тем, что именно наиболее значимый «элемент» в конфликтной ситуации будет актуализировать мотив выбора стратегии поведения (Deutsch, 2014).

Говоря отдельно о проведенном качественном исследовании, можно отметить, что оно расширило наше представление о возможных особенностях стратегий поведения в межкультурном конфликте. Описываемые респондентами стратегии отчасти соответствовали модели двойной заинтересованности, например, испытуемые описывали паттерны поведения, которые соотносятся со стратегией ухода, сотрудничества и доминирования. При этом, были выявлены особенности, характерные на наш взгляд, в первую очередь, для межкультурного конфликта, например, «обучение автохтонной культуре». Что говорит нам о том, что необходимо расширять теоретические представления о репертуаре конфликтного поведения в межкультурном конфликте. Говоря о мотивации выбора той или иной стратегии поведения, мы условно разделили данную мотивацию на три категории: (1) пассивно-защитную мотивацию ухода — следование конвенциональным нормам и правилам, «непричинение» неудобства и дискомфорта другому человеку; (2) активно-защитную мотивацию доминирования, с целью справится с угрозой и физической безопасности, культуре и ценностям; (3) универсализирующую мотивацию сотрудничества, с целью поддержания равенства, уважения и взаимопомощи. Стоит особо подчеркнуть, что данная мотивация также была выявлена и в количественном исследовании, что говорит о надежности полученных данных и достоверности выводов. Интересно, что мотивация защиты от угроз в случае качественного исследования была озвучена при выборе напористых стратегий поведения («лучшая защита — это нападение»). Несмотря на то, что в количественном исследовании стратегия доминирования не была непосредственно связана с уровнем опасения межкультурной коммуникации, мы можем предполагать, что доминирование также быть использовано, если оппонент в межкультурном конфликте воспринимается как угрожающий элемент для принимающей культуры.

Основной ценностью данной работы мы видим то, что проведенное исследование позволило по-другому взглянуть на природу мотивов выбора стратегии поведения в межличностном конфликте в целом и в межкультурном конфликте в частности. Было выявлено, что для того, чтобы объяснять предпочтение той или иной стратегии, недостаточно оперировать только двумя мотивами из модели двойной заинтересованности — стремлением к кооперации и напористости. Наше исследование показало, что выбор стратегий поведения связан с разными социальными мотивами: статус, самостоятельность, групповая принадлежность, забота о других, безопасность, обучение новому, справедливость (Aunger, Kurtis, 2013). В выборе каждой стратегии присутствует сочетание нескольких мотивов, однако мы предполагаем, что они имеют разный «удельный вес». Мы также видим, что межкультурный конфликт — это не просто еще один вид межличностного конфликта, он обладает своей спецификой. В зависимости от того, с кем происходит данный конфликт, мотивация выбора стратегий может меняться. Например, как было показано, если группа, с представителем которой случается конфликт, воспринимается как угрожающая или непредсказуемая, то важную роль в системе выбора стратегии начинает играть опасение межкультурной коммуникации. На наш взгляд, это происходит по тому, что данное опасение актуализирует мотив безопасности. Если же оппонент в конфликте кажется менее угрожающим, могут начать проявляться и другие мотивы. Таким образом, наше исследование подтвердило важность контекста взаимодействия как целого комплекса условий, которые могут выступать предпосылками для выбора той или иной стратегии. Это подчеркивает необходимость дальнейшего системного изучения проблемы, холистического взгляда на поведение человека как на явление, обусловленное антецендентами совершенно разных уровней — личностными особенностями, комплексом условий ситуации, глобальным социокультурным контекстом.

Таким образом, наше исследование оказалось довольно новым в изучаемой области и поставило большое количество дополнительных исследовательских вопросов для дальнейшего изучения.

Положения, выносимые на защиту:

1. О связи ценностей и выбора стратегии поведения: индивидуальные ценности являются предикторами выбора стратегий поведения в межкультурном конфликте. Ценности Самопреодоления положительно связаны с предпочтением сотрудничества в обеих странах и с предпочтением уступок в немецкой выборке. В российской выборке ценности Самопреодоления отрицательно связаны с предпочтением стратегии доминирования. Ценности Самоутверждения положительно связаны с предпочтением стратегии доминирования в обеих странах. Ценности Открытости изменениям положительно связаны с предпочтением напористых стратегий поведения (сотрудничество, доминирование) в российской и немецкой выборках. Ценности Сохранения положительно связаны с предпочтением ухода в обеих выборках и с предпочтением уступок и сотрудничества – в немецкой выборке.
2. О связи контекста взаимодействия и выбора стратегии поведения: опасение межкультурной коммуникации положительно связано с предпочтением стратегии ухода и отрицательно - с предпочтением стратегии сотрудничества в межкультурном конфликте вне зависимости от ситуационного и социокультурного контекста. Выбор стратегии поведения в межкультурном конфликте является ситуационно обусловленным, то есть, зависит от того, с представителем какой этнической группы происходит конфликт.

# **Апробация результатов исследования**

Содержание работы обсуждалось на научных семинарах Международной научно-учебной лаборатории социокультурных исследований НИУ ВШЭ «Культура имеет значение», на VII Международной летней школе «From Proposal to Submission: Design of Cross-Cultural Study» НИУ ВШЭ (2017), на VIII Международной летней школе «Design of Cross-Cultural Study» НИУ ВШЭ (2018). Результаты работы были также представлены на Международной научной конференции молодых ученых «Психология — наука будущего» (Институт психологии РАН, Москва, 2017), на V и VI международных научных конференциях «Culture in Society, Between Groups and Across Generations» (Москва, 2018, 2019), на Международной зимней школе BIGSSS-Live Winter School «Life Course» (Бремен, 2018).

Основные положения исследования отражены в публикациях автора:

Батхина А. А. Стратегии поведения в межкультурном конфликте: обзор зарубежных исследований // Социальная психология и общество. 2017. Т. 8. № 3. С. 45-62

Батхина А. А., Лебедева Н. М. Ценности и межгрупповая тревожность как предикторы выбора стратегии поведения русских в межкультурном конфликте // Социальная психология и общество. 2019. Т. 10. № 1. С. 70-91

Grigoryev D., van de Vijver F., Batkhina A. Discordance of acculturation attitudes of the host population and their dealing with immigrants // Journal of Intercultural Communication Research. 2018. Vol. 47. No. 6. P. 491-509

# **Список использованной литературы**

1. Григорьев Д.С. Ценности, социальная дистанция и установки по отношению к миграции: кросс-культурное исследование в Бельгии, Германии, Франции и Нидерландах // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2016. Т. 13. № 2. С. 273–298.
2. Григорян Л.К., Горинова Е.В. Факторный опрос: преимущества, область применения, практические рекомендации // Социальная психология и общество. 2016. Том 7. № 2. С. 142–157.
3. Карачурина Л.Б., Мкртчян Н.В. Внутренняя долговременная миграция населения в России и других странах // Вестник Московского университета. Серия 5. География. 2017. № 2. С. 74–80.
4. Рубин Дж., Пруйт Д., Ким Х.С. Социальный конфликт: эскалация, тупик, разрешение. СПб.: Прайм-Еврознак. 2003. 352 с.
5. Шварц Ш., Бутенко Т.П., Седова Д.С., Липатова А.С. Уточненная теория базовых индивидуальных ценностей: применение в России // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2012. Т. 9. № 2. С. 43–70.
6. Antonioni D. Relationship between the big five personality factors and conflict management styles // International Journal of Conflict Management. 1998. Т. 9 № 4. С. 336–355.
7. Anwar M., Shahzad K., Ijaz-ul-Rehman Q. Managing conflicts through personality management // African Journal of Business Management. 2012. Т. 6. № 10. С. 3725–3732.
8. Barbuto J.E., Phipps K.A., Xu Y. Testing relationships between personality, conflict styles and effectiveness // International Journal of Conflict Management. 2010. Т. 21. № 4. С. 434–447.
9. Bardi A., Schwartz S.H. Values and behavior: Strength and structure of relations // Personality and Social Psychology Bulletin. 2003. № 29. Р. 1207–1220.
10. Bar-Tal D., Halperin E., Sharvit K. Zafran A. Ethos of conflict: The concept and its measurement // Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology. 2012. № 18. С. 40–61.
11. Bekerman Z., Zembylas M. McGlynn C. Working toward the de-essentialization of identity categories in conflict and postconflict societies: Israel, Cyprus, and Northern Ireland // Comparative Education Review. 2009. № 53. С. 213–234.
12. Bilsky W., Schwartz S.H. Values and personality // European Journal of Personality. 1994. Т. 8. № 3. С. 163–181.
13. Canetti D., Elad-Strenger J., Lavi I., Guy D., Bar-Tal D. Exposure to violence, ethos of conflict, and support for compromise // Journal of Conflict Resolution. 2017. Т. 61. № 1. С. 84–113.
14. Clark J.N. The ‘crime of crimes': Genocide, criminal trials and reconciliation // Journal of Genocide Research. 2012. № 14. Р. 55–77.
15. Croucher S.M. Communication apprehension, self-perceived communication competence, and willingness to communicate: A French analysis // Journal of International and Intercultural Communication. 2013. № 6. Р. 298–316.
16. Davidov E., Meuleman B., Billiet J., Schmidt P. Values and support for immigration: A cross-country comparison // European Sociological Review. 2008. Т. 24. Р. 583–599.
17. Deutsch M. Cooperation and competition // The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice / Под ред. Coleman P.T., Deutsch M., Marcus E.C. Jossey-Bass, 2014. С. 23–43.
18. Erickson R.J. The importance of authenticity for self and society // Symbolic Interaction. 1995. Т. 18. № 2. С. 121–144.
19. Gudykunst W.B. Theorizing About Intercultural Communication. SAGE Publications. 2004. 480 с.
20. Hammer M.R. The Developmental paradigm for intercultural competence research // International Journal of Intercultural Relations. 2015. Т. 48. С. 12–13.
21. Hammer M.R., Bennett M.J. Wiseman R. Measuring intercultural sensitivity: The intercultural development inventory // International Journal of Intercultural Relations. 2003. Т. 27. Р. 421–443.
22. Hitlin S., Piliavin J.A. Values: reviving a dormant concept // Annual Review of Sociology. 2004. Т. 30. № 1. С. 359–393.
23. Inglehart R. The Silent Revolution. Changing Values and Political Styles among Western Publics. Princeton, NJ: Princeton University Press. 1977. 496 с.
24. Kim Y.Y. Association and dissociation: A contextual theory of interethnic communication // Theorizing about Intercultural Communication / W.B. Gudykunst. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications. 2005. Р. 323–349.
25. Kimmel P. Culture and conflict // The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice / Под ред. Coleman P.T., Deutsch M., Marcus E.C. Jossey-Bass, 2014. С. 625–649.
26. Maio G.R. Pakizeh A., Cheung W.Y., Rees K.J. Changing, priming, and acting on values: Effects via motivational relations in a circular model // Journal of Personality and Social Psychology. 2009. Т. 97. № 4. С. 699–715.
27. Maslow A.H. The instinctoid Nature of basic needs // Journal of Personality. 1954. Т. 22. № 3. С. 326–347.
28. Matsumoto D., Hwang H.C. The role of contempt in intercultural communication // Cross-Cultural Research. 2015. Т. 40. № 5. С. 439–460.
29. Moberg P.J. Linking conflict strategy to the five-factor model: Theoretical and empirical foundations // International Journal of Conflict Management. 2001. Т. 12. № 1. С. 47–68.
30. Neuliep J.W., McCroskey D. The development of intercultural and interethnic communication apprehension scales // Communication Research Reports. 1997. № 14. С. 145–156.
31. Neuliep J.W., Ryan D.J. The influence of intercultural communication apprehension and socio-communicative orientation on uncertainty reduction during initial cross-cultural interaction // Communication Quarterly. 1998. № 46. С. 88–99.
32. Oetzel J., Myers K., Meares M., Estefana L. Interpersonal conflict in organizations: Exploring conflict styles via face-negotiation theory // Communication Research Reports. 2003. Т. 20. № 2. С. 106–115.
33. Oetzel J.G., Ting-Toomey S., Rinderle S. Conflict communication in contexts: A social ecological perspective’ // Handbook of Conflict Communication / Под ред. J.G. Oetzel, S. Ting-Toomey. Thousand Oaks, CA: Sage. 2006. С. 727–739.
34. Park H., Antonioni D. Personality, reciprocity, and strength of conflict resolution strategy // Journal of Research in Personality. 2007. Т. 41. № 1. С. 110–125.
35. Pruitt D.G., Rubin J Z. Social Conflict: Escalation, Stalemate, and Settlement. New York, NY: Random House. 1986. 213 с.
36. Rogan R.G., Hammer M.R. Crisis/Hostage negotiations: Conceptualization of a communication-based approach // Law enforcement communication, and community / Giles H. Amsterdam, The Netherlands: John Benjamins Publishing. 2002. С. 229–254.
37. Rokeach M. The nature of human values. New York, NY: Free Press. 1973. 438 с.
38. Sagiv L., Schwartz S.H. Value priorities and readiness for out-group social contact // Journal of Personality and Social Psychology. 1995. Т. 69. № 3. С. 437–448.
39. Sagiv L., Sverdlik N., Schwarz N. To compete or to cooperate? Values’ impact on perception and action in social dilemma games // European Journal of Social Psychology. 2011. Т. 41. № 1. С. 64–77.
40. Schwartz S.H. Are there universal aspects in the structure and contents of human values? // Journal of Social Issues. 1994. Т. 50. № 4. С. 19–45.
41. Schwartz S.H. Robustness and fruitfulness of a theory of universals in individual human values // Values and behavior in organizations / Под ред. A. Tamayo, J.B. Porto. Petrópolis, Brazil: Vozes. 2005. С. 56–95.
42. Schwartz S.H., Butenko T. Values and behavior: Validating the refined value theory in Russia // European Journal of Social Psychology. 2014. № 14. С. 799–813.
43. Schwartz S.H., Cieciuch J., Vecchione M., Torres C., Dirilem-Gumusll O., Butenko T. Value tradeoffs propel and inhibit behavior: Validating the 19 refined values in four countries // European Journal of Social Psychology. 2017. № 47. С. 241–258.
44. Stephan W.G., Stephan C.W. Intergroup anxiety // Social Issues. 1985. Т. 41. № 3. С. 151–175.
45. Tartakovsky E., Walsh S. D. Testing a new theoretical model for attitudes toward immigrants: The case of social workers attitudes toward asylum seekers in Israel // Journal of Cross-Cultural Psychology. 2016. Т. 47. № 1. С. 72–96.
46. Ting-Toomey S. Intercultural conflicts: A face-negotiation theory. In Y. Y. Kim & W. Gudykunst (Eds.), Theories in intercultural communication. Newbury Park, CA: Sage Publications, 1988. Р. 213–235.
47. Ting-Toomey S., Yee-Jung K.K., Shapiro R.B., Garcia W., Wright T.J., Oetzel J.G. Ethnic/cultural identity salience and conflict styles in four US ethnic groups // International Journal of Intercultural Relations. 2000. Т. 24. С. 47–81.
48. Ting-Toomey S. Applying dimensional values in understanding intercultural communication // Communication Monographs. 2010. Т. 77. № 2. С. 169–180.
49. Torres C.V., Schwartz S.H., Nascimento T.G. The refined theory of values: Associations with behavior and evidences of discriminative and predictive validity // Psicologia USP. 2014. Т. 27. № 2. С. 341–356.
50. Turner R.N., Crisp R.J. Lambert E. Imagining intergroup contact can improve intergroup attitudes // Group Processes & Intergroup Relations. 2007. № 10. С. 427–441.
51. Verplanken B., Holland R.W. Motivated decision making: Effects of activation and self-centrality of values on choices and behavior // Journal of Personality and Social Psychology. 2002. Т. 82. № 3. С. 434–447.
52. Willis G.B. Cognitive Interviewing: A Tool for Improving Questionnaire Design. Thousand Oaks, CA: Sage Publications. 2004. 352 с.