

УДК 159.9.072.43

ПЕРЕГОВОРНАЯ УСТУПЧИВОСТЬ ПОД ВЛИЯНИЕМ АВТОРИТЕТА: ВКЛАД ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО ЛОКУСА КОНТРОЛЯ

Крамаренко Наталья Станиславовна

- e-mail: contactsnsk@gmail.com;
доктор психологических наук, профессор кафедры социальной
и педагогической психологии;
Государственный университет просвещения
105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10А, стр. 2, Российская Федерация;
Московский международный университет
125040, г. Москва, Ленинградский пр-т, д. 17, Российская Федерация

Спивак Сергей Анатольевич

- e-mail: spivaser@gmail.com;
аспирант кафедры социальной и педагогической психологии;
Государственный университет просвещения
105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10А, стр. 2, Российская Федерация

Для цитирования

Крамаренко Н. С., Спивак С. А. Переговорная уступчивость под влиянием авторитета: вклад внутреннего и внешнего локуса контроля // Российский социально-гуманитарный журнал. 2026. №2. URL: www.evestnik-mgou.ru

- Статья поступила в редакцию 18.02.2026
- Статья размещена на сайте 01.06.2026

СТРУКТУРА СТАТЬИ

[Аннотация](#)

[Ключевые слова](#)

[Введение](#)

[Описание исследования](#)

[Гипотеза](#)

[Этапы и методы исследования](#)

Результаты и обсуждение

Заключение

Литература

Article information

АННОТАЦИЯ

Цель. Изучить взаимосвязи локуса контроля как предиктора готовности к уступкам в переговорах с оппонентом в зависимости от субъективной оценки его неформального авторитета.

Процедура и методы. Выборку исследования составили 32 взрослых человека (16 мужчин и 16 женщин) (возрастной диапазон $M = 37,91$, $SD = 11,86$), имеющих трудовой стаж в предпринимательской деятельности и опыт ведения деловых переговоров от 2 лет. Локус контроля оценивался с помощью многомерной шкалы локуса контроля Х. Левенсон. Переговорное поведение моделировали с использованием многоагентной версии игры «Ультиматум». Участники вступали во взаимодействие с оппонентами, которых субъективно оценивали как имеющих высокий или низкий неформальный авторитет. Оценка неформального авторитета осуществлялась по модифицированной методике Ю. П. Степкина. В качестве показателей итогов переговорного поведения использовались минимально приемлемое предложение и факт отказа от всех предложений. Для анализа данных применялись методы математической обработки данных (коэффициент ранговой корреляции Спирмена, точечно-бисериальная корреляция, U критерий Манна-Уитни, тест Крускала-Уоллиса).

Результаты. Результаты исследования показали, что внешний локус контроля выступает значимым предиктором большей готовности к уступкам в переговорах с оппонентом, обладающим высоким неформальным авторитетом. Значимой корреляции между внутренним локусом контроля и уступчивостью в переговорах с оппонентом с разным уровнем неформального авторитета обнаружено не было. Однако была выявлена общая тенденция для обладателей относительно высокой интернальности локуса контроля уступать тем, кого они считают авторитетными, и отказываться в уступках тем, кого оценивают как неавторитетного. Научная новизна исследования заключается в том, что многомерный локус контроля рассматривается как предиктор переговорного поведения во взаимосвязи с субъективной оценкой неформального авторитета оппонента.

Теоретическая и практическая значимость. Результаты исследования расширяют представления о психологических механизмах уступчивости в переговорах. Раскрывается роль локуса контроля как предиктора готовности к уступкам в переговорах в зависимости от субъективной оценки неформального авторитета оппонента. Полученные данные могут быть использованы при анализе и прогнозировании переговорного поведения, а также при разработке программ подготовки специалистов, вовлечённых в переговоры.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

игра «Ультиматум», локус контроля, неформальный авторитет, социально-психологические предикторы уступчивости в переговорах

ВВЕДЕНИЕ

Проблемы, связанные с социально-психологическим взаимодействием людей как на уровне социумов, так и на уровне отдельных субъектов, продолжают оставаться в фокусе внимания психологической науки. Особенно актуальными в контексте сегодняшних социально-политических жизненных реалий становятся исследования того, как личностные и социально-психологические характеристики участников переговоров определяют их итоговые результаты.

Главным исследовательским вопросом, поставленным в проведённом нами исследовании, является вопрос о том, как взаимосвязан локус контроля с готовностью к уступкам в переговорах с оппонентом в зависимости от субъективной оценки его неформального авторитета.

Теоретические основы исследования данной проблемы представлены довольно большим количеством трудов. Так, в работах Э. Т. Аманатхуллы, М. В. Морриса, Дж. Р. Курхана, Э. Халали, В. Гюта, М. М. Пиллутлы, Дж. К. Мурнигана показано, что люди часто принимают иррациональные решения во время переговоров, даже когда выгода от рационального поведения лежит на поверхности [2; 6; 7; 13].

Авторы выделяют ряд психологических факторов, таких как статус и / или социальная оценка оппонента, личностные характеристики участников (локус контроля, экстраверсия, уровень тревожности, эгоизм и др.), которые обуславливают такое «иррациональное» поведение. В работах Э. Т. Аманатхуллы,

М. В. Морриса, Дж. Р. Курхана, В. Фангеллы, С. Певницкой, Д. Рывкина изучена взаимосвязь различных личностных характеристик человека (в том числе локуса контроля) с исходом переговоров [2; 4; 12].

Большое количество исследований посвящено изучению взаимосвязи силы (экономическое, политическое или любое другое явное преимущество) или статуса оппонента с исходом переговоров [5; 8; 9; 11; 15].

При том, что переговоры предполагают двустороннее взаимодействие, личностные характеристики участников переговоров чаще всего изучают вне взаимосвязи с субъективной оценкой оппонента (его статусом или авторитетом).

Несмотря на то, что зарубежные авторы чаще приравнивают силу и статус к авторитету, в отечественной традиции авторитет личности рассматривается как более тонкий, ненасильственный феномен и принципиально разграничивается на формальный (статусный) и неформальный авторитет [1]. При том, что многие эмпирические исследования посвящены изучению формального авторитета, неформальный авторитет и его взаимосвязь с личностными характеристиками в переговорном поведении остаются малоизученными. Между тем именно неформальный авторитет может оказывать скрытое, но существенное влияние на поведение в переговорах, определяя готовность к уступкам в ситуациях, имеющих значимые социальные и личностно-профессиональные последствия (заработная плата, доля гранта на выполнение проекта, объём и условия работы и т. п.). Роль личностных факторов отражена в работах К. Беллемара, С. Крёгера, А. ван Соста, где показано, что индивидуальные убеждения участников переговоров обладают большей предсказательной способностью по отношению к исходу переговоров, чем модели, основанные на рациональных предположениях [3]. Однако авторы исследовали убеждения участников, касающиеся непосредственно текущих переговоров.

Одним из личностных факторов, потенциально модифицирующих влияние авторитета оппонента, является локус контроля – система убеждений человека о том, в какой степени события его жизни зависят от собственных действий или от внешних сил. В классических работах Дж. Роттера локус контроля рассматривался как одномерный континуум [14]. Ханна Левенсон дополнила и расширила эту шкалу, исходя из того,

что люди, которые верят в неупорядоченность мира (случайность), ведут себя и думают иначе, чем люди, которые верят в упорядоченность мира, но считают, что власть имущие контролируют ситуацию [10]. Логично предположить, что общие убеждения человека о том, в какой степени его жизнь контролируют другие влиятельные люди, могут предсказывать, насколько легко он уступит оппоненту, которого считает авторитетным, во время переговоров.

Актуальность исследования, таким образом, обусловлена малой изученностью роли субъективной оценки неформального авторитета как ненасильственного социально-психологического фактора, потенциально влияющего на исход переговоров, и недостаточным количеством данных о взаимосвязи этого фактора с личностными характеристиками участников переговорного процесса.

ОПИСАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Описанное в данной статье исследование было проведено как пилотное с целью обсуждения результатов и дальнейшего проведения более масштабного эмпирического исследования.

Для моделирования переговорного поведения мы выбрали игру "Ультиматум", поскольку она хорошо изучена и широко используется как удобный и полезный инструмент как для экономических, так и для социально-психологических исследований [4; 6; 7; 8; 9; 11; 12; 13 и др.].

На данный момент нам известны лишь несколько работ, в которых изучалось, как локус контроля участников связан с их поведением в игре "Ультиматум" [4; 12]. В одной из них описывается, как локус контроля "предлагающего" связан с его поведением в игре [4]. Другая посвящена связи локуса контроля и поведения "отвечающего" в данной модели. Было показано, что в условиях стандартной игры внутренний локус контроля не влиял на вероятность принятия предложения [12]. Стоит отметить, что в этом исследовании авторы использовали шкалу Роттера и не учитывали субъективной оценки авторитета оппонента.

Таким образом, научная новизна нашего исследования заключается в том, что мы впервые рассматриваем многомерный локус контроля как предиктор переговорного поведения во взаимосвязи с субъективной оценкой неформального авторитета оппонента.

ГИПОТЕЗА

Локус контроля является существенным предиктором итогов переговоров: участники с внешним локусом контроля легче соглашаются на уступки в переговорах с оппонентом, обладающим для них высоким неформальным авторитетом; переговорное поведение участников с выраженным внутренним локусом контроля не зависит от оценки неформального авторитета оппонента.

ЭТАПЫ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Характеристика выборки. Выборку исследования составили 32 взрослых человека (16 мужчин и 16 женщин) (возрастной диапазон $M = 37,91$, $SD = 11,86$), имеющих трудовой стаж в предпринимательской деятельности и опыт ведения деловых переговоров от 2 лет.

Исследование проводилось на онлайн-платформе и состояло из двух этапов. На первом этапе мы оценивали социально-психологические характеристики респондента с помощью опросника «Многомерная шкала локуса контроля» (MLCS) Н. Ханны Левенсон [10]. Между первым и вторым этапами был выдержан интервал не менее 5 дней для того, чтобы избежать влияния опроса на дальнейшее исследование.

На втором этапе мы проводили симуляции переговоров с наиболее авторитетным и наиболее неавторитетным оппонентом из профессионального окружения респондента (данные параметры определяли с помощью модифицированной методики Ю. П. Степкина [1]). Суть методики: респондентов просили выбрать хорошо знакомого им человека из профессиональной среды, наиболее авторитетного или неавторитетного для них. Предварительно они указывали в опросном листе его пол, возраст, образование, профессию, кратко описывали внешность. Затем оценивали по одиннадцатибальной шкале (0–10), насколько согласны с утверждениями, которые описывают различные характеристики личности: знания, умения, способности, потребности и интересы, отношение к другим людям и к себе, и ряд других. Данные утверждения мы сформулировали, опираясь на характеристики, которые Ю. П. Степкин описывает как "основания авторитета" [1]. Тем самым они характеризуют не «людей вообще», а авторитетных и неавторитетных для них, описывая их индивидуальные

особенности, о которых имеют собственное представление. Это также служило праймингом, призванным «оживить» образ оппонента в следующей сразу после этого симуляции переговоров.

Сразу после выбора и описания наиболее авторитетной или неавторитетной личности респонденту было предложено провести несколько раундов переговоров в модели игры «Ультиматум», в которой решалась проблема неравного разделения суммы общего гранта между участниками переговоров (подробное описание игры – в Приложении 1, В. Гют, Р. Шмиттбергер, Б. Шварце) [6]. Во всех играх респондент выступал в роли «отвечающего» на предложение оппонента. В качестве оппонента выступала выбранная респондентом личность.

У половины респондентов мы проводили игры с неавторитетными оппонентами перед играми с авторитетными, у второй половины – наоборот, с соответствующей кросс-вариацией сумм предложения, чтобы исключить влияние последовательности.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ОБСУЖДЕНИЕ

Для анализа результатов игры «Ультиматум» мы преобразовали ответы в MAP (минимальное приемлемое предложение, англ. minimal acceptable proposal) (рис. 1, 2). MAP равен проценту от общей суммы, на которую согласился респондент во время игры (значения 15, 20, 30, 35, 40 соответственно), если же респондент отказывался от всех предложений, то MAP присваивалось значение 45. Соответственно, чем выше MAP, тем меньше готовность респондента соглашаться на большие уступки.

Анализ поведения респондентов в игре «Ультиматум» показал, что минимальное приемлемое предложение (MAP) в условиях, когда в роли «предлагающего» выступал авторитетный, по мнению респондента, оппонент, имело среднее значение 36.09 (SD = 8.96). При взаимодействии с неавторитетным оппонентом среднее значение MAP оказалось 42.03 (SD = 5.21). Характерно, что отказ респондента принимать любые из предложенных условий фиксировался значительно реже при взаимодействии с авторитетным оппонентом (31.2%), чем в условиях неавторитетного оппонента (71.9%).

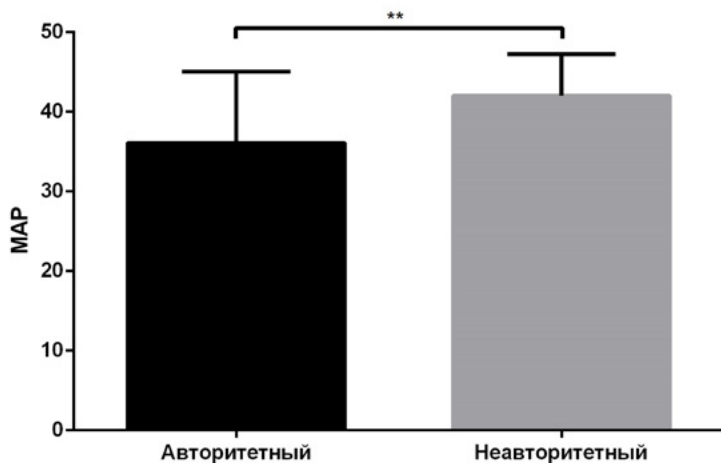


Рис. 1 / Fig. 1. Средние значения MAP при переговорах с разными оппонентами / Mean MAP values in negotiations with different opponents

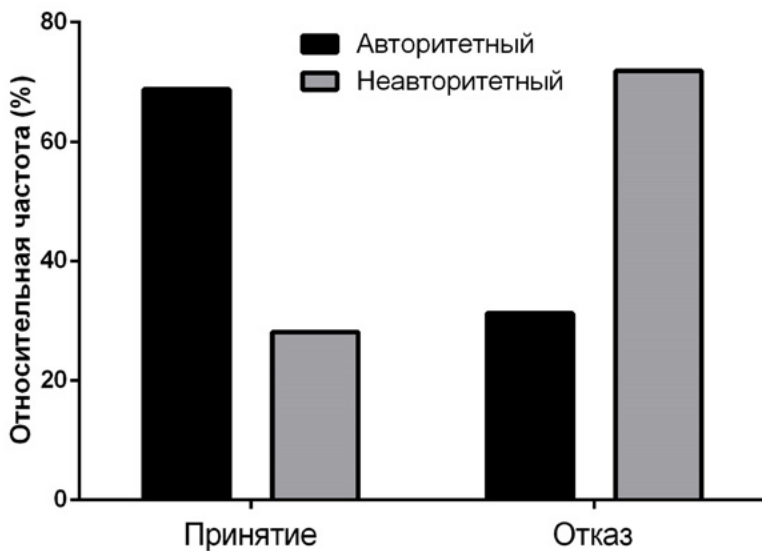


Рис. 2 / Fig. 2. Частота исходов переговоров с разными оппонентами / Frequency of negotiation outcomes with different opponents

Корреляционный анализ показал выраженную отрицательную корреляцию между баллами по субшкале «Влияние других» (анг. Powerful Others) и MAP при игре с авторитетным оппонентом (Коэффициент ранговой корреляции Спирмена $\rho = -0.564$, $p = 0.001$), а также некоторую отрицательную корреляцию между баллами по субшкале «Воля случая» (анг. Chance) и MAP при игре с авторитетным оппонентом (Коэффициент ранговой корреляции Спирмена $\rho = -0.385$, $p = 0.029$).

Т. е. респонденты с высокими баллами внешнего локуса контроля склонны соглашаться на большие уступки, если предложение исходит от авторитетного, по их мнению, оппонента (табл. 1).

Таблица 1 / Table 1

Корреляции между локусом контроля и MAP / Correlations between locus of control and MAP

| | Коэффициент ранговой корреляции Спирмена | Уровень значимости |
|--|--|--------------------|
| Внутренний локус контроля vs MAP с авторитетным оппонентом | $\rho = 0.166$ (н. з.) | $p = 0.365$ |
| Внутренний локус контроля vs MAP с неавторитетным оппонентом | $\rho = 0.156$ (н. з.) | $p = 0.393$ |
| Влияние других vs MAP с авторитетным оппонентом | $\rho = -0.564^{***}$ | $p = 0.001$ |
| Влияние других vs MAP с неавторитетным оппонентом | $\rho = -0.219$ (н. з.) | $p = 0.228$ |
| Воля случая vs MAP с авторитетным оппонентом | $\rho = -0.385^*$ | $p = 0.029$ |
| Воля случая vs MAP с неавторитетным оппонентом | $\rho = 0.064$ (н. з.) | $p = 0.727$ |

* значимая корреляция $p < 0.05$

(н. з.) незначимая корреляция $p \geq 0.05$

Аналогичная картина наблюдалась при анализе бинарного результата (принятие / отказ от всех предложений). Вероятность отказа от любых условий в присутствии авторитетного оппонента отрицательно коррелировала с субшкалой «Влия-

ние других» (точечно-бисериальная корреляция, $r_{pb} = -0.405$, $p = 0.021$). Т. е. чем больше балл по субшкале «Влияние других», тем меньше вероятность, что респондент проиграет в переговорах с авторитетным, по его мнению, оппонентом (табл. 2).

Важно отметить, что не было обнаружено статистически значимой корреляции между баллами по субшкале «Внутренний локус контроля» (анг. Internal) и поведением респондента как в играх с авторитетным оппонентом, так и с неавторитетным (табл. 1, 2).

Таблица 2 / Table 2

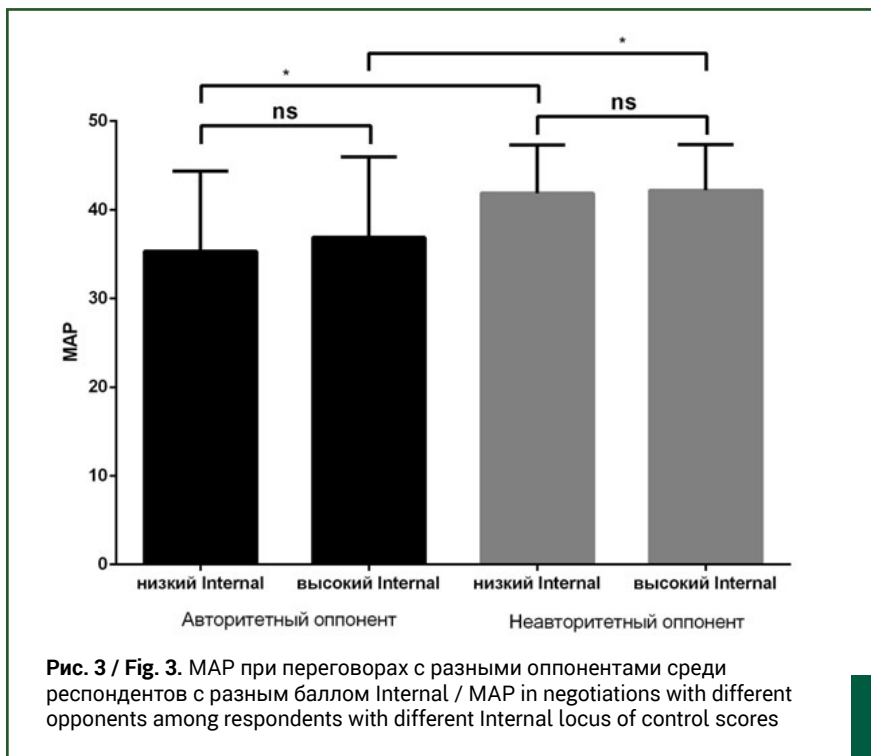
Корреляции локуса контроля и отказов от всех предложений, MAP = 45 / Correlations between locus of control and rejection of all offers (MAP = 45)

| | Точечно-бисериальная корреляция | Уровень значимости |
|--|---------------------------------|--------------------|
| Внутренний локус контроля vs авторитетный оппонент | $r_{pb} = 0.019$ (н. з.) | $p = 0.917$ |
| Внутренний локус контроля vs неавторитетный оппонент | $r_{pb} = 0.132$ (н. з.) | $p = 0.471$ |
| Влияние других vs авторитетный оппонент | $r_{pb} = -0.405^*$ | $p = 0.021$ |
| Влияние других vs неавторитетный оппонент | $r_{pb} = -0.186$ (н. з.) | $p = 0.307$ |
| Воля случая vs авторитетный оппонент | $r_{pb} = -0.112$ (н. з.) | $p = 0.543$ |
| Воля случая vs неавторитетный оппонент | $r_{pb} = 0.036$ (н. з.) | $p = 0.844$ |

* значимая корреляция $p < 0.05$
(н. з.) незначимая корреляция $p \geq 0.05$

Средний балл по субшкале “Internal” («Внутренний локус контроля») у респондентов составил 34,38 (SD = 4,478). Для проверки взаимосвязи баллов по субшкале “Internal” с поведением респондентов во время переговоров выборка была разделена на две подгруппы (медианное разделение): с баллами выше и ниже среднего значения.

Попарное сравнение MAP с помощью критерия Манна-Уитни не показало значимых различий между поведением во время игр респондентов с баллами ниже среднего и респондентов с баллами выше среднего по субшкале "Internal" (низкий Internal vs высокий Internal в играх с авторитетным оппонентом: $U = 112,0$; $p = 0,5440$; низкий Internal vs высокий Internal в играх с неавторитетным оппонентом: $U = 121,5$; $p = 0,7841$; рис. 3). При этом существовали значимые различия MAP у каждой подгруппы между играми с авторитетным и неавторитетным оппонентом (авторитетный оппонент vs неавторитетный оппонент для подгруппы с высоким Internal: $U = 72,00$; $p = 0,0253$; авторитетный оппонент vs неавторитетный оппонент для подгруппы с низким Internal: $U = 76,00$; $p = 0,0299$; рис. 3). Как респонденты с относительно высокими баллами, так и респонденты с относительно низкими баллами чаще отказывались от всех предложений (75% и 69% соответственно) в играх с неавторитетным, по их мнению, оппонентом (рис. 4).



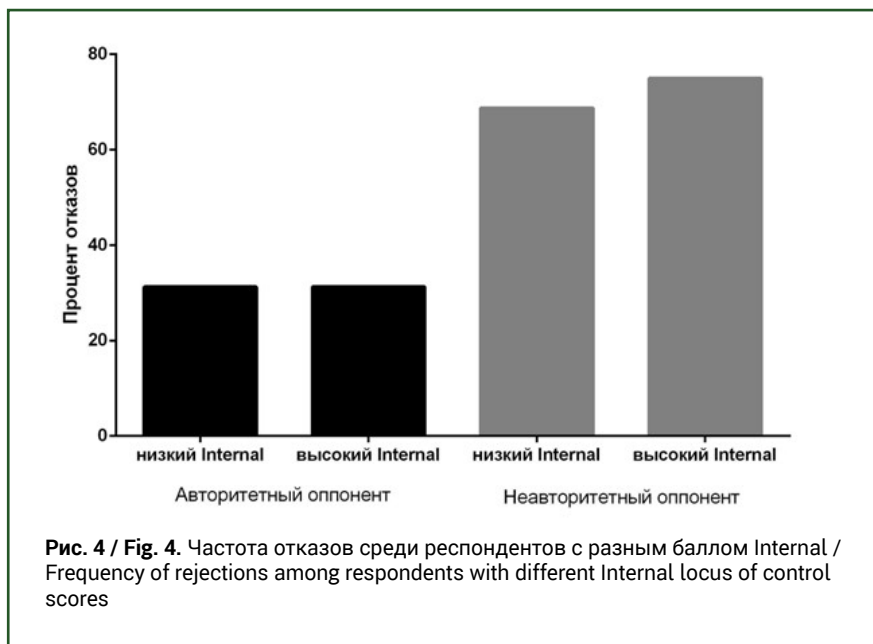


Рис. 4 / Fig. 4. Частота отказов среди респондентов с разным баллом Internal / Frequency of rejections among respondents with different Internal locus of control scores

Дополнительно мы проверили эффект порядка предъявления условий (игра сначала с авторитетным оппонентом или с неавторитетным). Согласно тесту Крускала-Уоллиса, порядок не оказал значимого влияния ни на MAP при игре с авторитетным оппонентом ($H = 0.924$, $p = 0.820$), ни на MAP при игре с неавторитетным оппонентом ($H = 3.579$, $p = 0.311$).

Полученные данные подтверждают нашу гипотезу о существовании корреляции между баллами по субшкале «Власть других» (Powerful Others) и готовностью соглашаться на большие уступки при переговорах с оппонентом, которого участник оценивает как обладающего высоким неформальным авторитетом.

Вторая гипотеза не подтвердилась: поведение респондентов с высокими и низкими баллами по субшкале «внутренний локус контроля» не различалось в переговорах с оппонентами, неформальный авторитет которых они оценивали одинаково, однако поведение во время игры с авторитетными и неавторитетными оппонентами различалось. Т. е. независимо от баллов по субшкале «Внутренний локус контроля» наблюдались более редкие отказы от всех предложений и более лёгкое принятие

“несправедливых” предложений от оппонентов, которых респонденты субъективно оценивали как авторитетных.

В целом это соответствует результатам исследования С. Певницкой, Д. Рывкина в 2010 г. которые не обнаружили корреляции между внутренним локусом контроля и вероятностью принятия предложения в базовом варианте игры «Ультиматум». Однако следует отметить, что в нашем исследовании средний балл внутреннего локуса контроля респондентов был 34,38, это выше среднего балла, предусмотренного шкалой (24 балла), а значит, в выборку не попали респонденты с действительно низким внутренним локусом контроля. Поэтому мы не можем с уверенностью сказать, что не существует никакой корреляции между интернальностью локуса контроля и поведением во время переговоров, это требует дальнейшего изучения. При этом Певницкая, Рывкин в своём исследовании сфокусировались исключительно на внутреннем локусе контроля, измеренном по одномерной шкале Роттера, в то время как в нашем исследовании локус контроля оценивался с помощью многомерной шкалы Левенсон. Ещё одно ключевое отличие заключается в том, что эксперимент вышеуказанных авторов был построен вокруг модифицированной игры «Ультиматум», в которой есть возможность «наказания» или «поощрения» респондентом «предлагающего». Такие условия, возможно, дают респондентам большее ощущение контроля над ситуацией, а это, вероятно, важно именно для людей с выраженным внутренним локусом контроля, в отличие от людей, которые верят в то, что их жизнью управляет случай или другие более влиятельные люди. В этих условиях они чаще принимали предложения и соглашались на уступки в переговорах.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В исследовании была изучена роль локуса контроля как предиктора готовности к уступкам в переговорах с оппонентом в зависимости от субъективной оценки его неформального авторитета.

Результаты исследования подтвердили, что внешний локус контроля, прежде всего, ориентация на влияние других людей и в меньшей степени на «волю случая», выступает значимым предиктором большей готовности к уступкам в переговорах с оппонентом, обладающим высоким неформальным авторитетом.

Предположение о том, что поведение участников с выраженным внутренним локусом контроля не зависит от оценки неформального авторитета оппонента, не подтвердилось.

Результаты исследования указывают на то, что даже у людей с относительно высокой интернальностью локуса контроля существует склонность уступать тем, кого они считают авторитетными, и отказывать в уступках тем, кого считают неавторитетными.

Полученные данные могут быть использованы при анализе и прогнозировании переговорного поведения, а также при разработке программ подготовки специалистов, вовлечённых в переговоры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Степкин Ю. П. Природа и сущность «феномена авторитета личности» // Восточно-европейский научный журнал. 2022. №9. С. 13–25.
2. Amanatullah E. T., Morris M. W., Curhan J. R. Negotiators who give too much: Unmitigated communion, relational anxieties, and economic costs in distributive and integrative bargaining // Journal of personality and social psychology. 2008. Vol. 95. №3. P. 723–738.
3. Bellemare C., Kröger S., Van Soest A. Actions and beliefs: Estimating distribution-based preferences using a large scale experiment with probability questions on expectations // IZA Discussion Papers. 2005. №1666. P. 1–50.
4. Fanghella V., et al. Locus of control and other-regarding behavior: Experimental evidence from a large heterogeneous sample [Электронный ресурс] // Journal of Economic Psychology. 2023. №95. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167487023000065> (дата обращения: 19.01.2026).
5. Fousiani K., Steinel W., Minnigh P. A. Effects of power on negotiations: a comparison of collaborative versus competitive approach // International Journal of Conflict Management. 2021. Vol. 32. №2. P. 223–249.
6. Güth W., Schmittberger R., Schwarze B. An experimental analysis of ultimatum bargaining // Journal of economic behavior & organization. 1982. Vol. 3. №4. P. 367–388.
7. Halali E., Bereby-Meyer Y., Meiran N. When rationality and fairness conflict: The role of cognitive-control in the ultimatum game // SSRN Electronic Journal. [2011]. URL: https://www.researchgate.net/publication/228286977_When_Rationality_and_Fairness_Conflict_The_Role_of_Cognitive-Control_in_the_Ultimatum_Game (дата обращения: 19.01.2026).

8. Harris A., et al. Perceived relative social status and cognitive load influence acceptance of unfair offers in the Ultimatum Game [Электронный ресурс] // Plos one. 2020. Vol. 15. №1. URL: https://www.researchgate.net/publication/338497140_Perceived_relative_social_status_and_cognitive_load_influence_acceptance_of_unfair_offers_in_the_Ultimatum_Game (дата обращения: 19.01.2026).
9. Kusano K., Kimmelmeier M. Responder's Expression of Prestige, not Dominance, Promotes Proposer's Coordination in Ultimatum Bargaining // Power, Emotion & Negotiation. 2024. №1. P. 1–78.
10. Levenson H. Distinctions within the concept of internal-external control: Development of a new scale [Электронный ресурс] // Proceedings of the annual convention of the American Psychological Association. [1972]. URL: https://www.researchgate.net/publication/232425586_Distinctions_Within_the_Concept_of_Internal-External_Control_Development_of_a_New_Scale (дата обращения: 19.01.2026).
11. Lönnqvist J. E., et al. Situational power moderates the influence of self-transcendence vs. self-enhancement values on behavior in ultimatum bargaining // Journal of Research in Personality. 2011. Т. 45. №3. P. 336–339.
12. Pevnitskaya S., Ryvkin D. Locus of Control in Reward and Punishment Decisions [Электронный ресурс]. URL: <https://pevnitskaya.com/research/MU-LOC.pdf> (дата обращения: 19.01.2026).
13. Pillutla M. M., Murnighan J. K. Unfairness, anger, and spite: Emotional rejections of ultimatum offers // Organizational behavior and human decision processes. 1996. Vol. 68. №3. P. 208–224.
14. Rotter J. B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement // Psychological monographs: General and applied. 1966. Vol. 80. №1. P. 1–28.
15. Xue L., Sitzia S., Turocy T. L. Concord and contention in a dynamic unstructured bargaining experiment with costly conflict // Journal of Economic Psychology. 2023. №97. P. 1–19.

ИГРА «УЛЬТИМАТУМ»

Сразу после выбора и описания наиболее авторитетной или неавторитетной личности респонденту было предложено провести несколько раундов переговоров в модели игры «Ультиматум». В качестве оппонента была подставлена выбранная респондентом личность.

Перед началом респонденту давалась следующая информация: «Представьте, что человек, которого вы только что описали (далее мы будем называть его Оппонент), совместно с вами получил грант в размере N у. е. на реализацию вашего совместного проекта. Важно, чтобы во время игры вы помнили, что Оппонентом является именно та личность, которую вы описали в предыдущем опросе. Оппонент предлагает вам разделить грант в неравных пропорциях.

Вы можете:

- принять предложение и получить предложенную сумму – тогда переговоры заканчиваются;
- отклонить предложение – тогда Оппонент может предложить другие условия или прекратить переговоры;
- если вы не примете последнее предложение, и Оппонент решит прекратить переговоры – вы оба потеряете грант, т. е. никто ничего не получит.

Вы не можете знать заранее, когда Оппонент решит прекратить переговоры.

Пожалуйста, принимайте решения так, как считаете правильным».

Количество предложений, которые сделает его оппонент, не было заранее неизвестно респонденту.

Всего было смоделировано до 5 раундов.

Предложения моделировали как возрастающие в у. е.: 15%, 20%, 30%, 35%, 40%.

В каждом из раундов респондент мог либо согласиться, и тогда игра считалась законченной, либо отказаться и автоматически перейти к следующему раунду.

Если респондент не был согласен даже на последнее предложение (40%), переговоры считались сорванными, и выигрыш аннулировался. Выводилось следующее сообщение: «Оппонент решил не продолжать дальнейшие переговоры с вами. Ни одна из сторон не получает ничего».

Сразу после этого с респондентом была проведена вторая симуляция переговоров с наиболее авторитетным и наиболее неавторитетным оппонентом в зависимости от того, с кем он играл в начале второго этапа. Выбор и описание оппонента были проведены по той же методике. Этап с игрой «Ультиматум» был смоделирован идентичным образом, но размер гранта был незначительно изменён, чтобы предлагаемые оппонентом доли в у. е. визуально отличались. При этом порядок суммы был сохранён.

Предложение и размер гранта в виде у. е. обусловлены тем, что мы хотели избежать очевидности идентичного поведения оппонентов. При ответе респонденту придётся произвольно проводить некоторые вычисления, чтобы определить, какой процент от суммы ему предлагают. Согласно некоторым исследованиям, параллельное выполнение математических операций в таких тестах создаёт дополнительную когнитивную нагрузку и заставляет человека действовать менее рационально [Halali; Harris].

У половины респондентов мы проводили игры с неавторитетными оппонентами перед играми с авторитетными, у второй половины – наоборот, с соответствующей кросс-вариацией сумм предложения, чтобы исключить влияние последовательности.

ARTICLE INFORMATION

Authors

Natalia S. Kramarenko

- e-mail: contactsnsk@gmail.com,
Dr. Sci. (Psychology), Prof., Department of Social
and Educational Psychology,
Federal State University of Education
ul. Radio 10A/2, Moscow 105005, Russian Federation,
Moscow International University
prosp. Leningradsky 17, Moscow 125040, Russian Federation

Sergey A. Spivak

- e-mail: spivaser@gmail.com,
Postgraduate Student, Department of Social and Educational Psychology
Federal State University of Education
ul. Radio 10A/2, Moscow 105005, Russian Federation

For citation

Kramarenko, N. S., Spivak, S. A. (2026). A Concession in Negotiations Made under the Influence of Authority: The Influence of External and Internal Locus of Control. In: *Russian Social and Humanitarian Journal*, 2.

Available at: www.evestnik-mgou.ru

Abstract

Aim. To examine the interrelation of locus of control that serves as a predictor of willingness to make concessions in negotiations, depending on the negotiator's subjective assessment of the opponent's informal authority.

Methodology. The study sample consisted of 32 adults (16 men and 16 women) aged ($M=37.91$, $SD=11.86$), who have at least two years of experience in entrepreneurial activity and business negotiations. locus of control was assessed by H. Levenson's Multidimensional Locus of Control Scale. Negotiation behaviour was modelled using a multi-round version of the "Ultimatum Game." Participants interacted with opponents whom they subjectively evaluated as possessing either high or low informal authority. The assessment of informal authority was conducted using a modified version of Yu. P. Stepkin's method. Negotiation outcomes were measured by two indicators such as the minimum acceptable offer and the refusal to accept any offers. Data was analysed using mathematical statistical methods (Spearman's rank correlation coefficient, point-biserial correlation, Mann–Whitney U test, and Kruskal–Wallis test).

Results. The findings revealed that an external locus of control serves as a significant predictor of greater willingness to make concessions when negotiating with an opponent perceived as having high informal authority. No significant correlation was found between internal locus of control and concession behaviour depending on the opponent's level of informal authority. However, a general trend was observed among participants with relatively high internal locus of control to concede to those they considered to have informal authority and to withhold concessions from those they perceived as lacking authority. The scientific novelty of the study lies in considering the multidimensional locus of control as a predictor of negotiation behaviour in relation to the subjective assessment of the opponent's informal authority.

Research implications. The results broaden understanding of the psychological mechanisms underlying concession behaviour in negotiations. The study highlights the role of locus of control as a predictor of willingness to make concessions depending on the perceived informal authority of the opponent. The findings can be applied in the analysis and forecasting of negotiation behaviour, as well as in the development of training programs for negotiation professionals.

Keywords

informal authority, locus of control, socio-psychological predictors of negotiation compliance, Ultimatum Game

References

1. Stepkin, Yu. P. (2022). The Nature and Essence of the "Phenomenon of Personal Authority". In: *East European Scientific Journal*, 9, 13–25 (in Russ.).
2. Amanatullah, E. T., Morris, M. W. & Curhan, J. R. (2008). Negotiators Who Give Too Much: Unmitigated Communion, Relational Anxieties, and Economic Costs in Distributive and Integrative Bargaining. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 95 (3), 723–738.
3. Bellemare, C., Kröger, S. & Van Soest A. (2005). Actions and Beliefs: Estimating Distribution-Based Preferences Using a Large-Scale Experiment with Probability Questions on Expectations. In: *IZA Discussion Papers*, 1666, 1–50.
4. Fanghella, V., et al. (2023). Locus of Control and Other-Regarding Behavior: Experimental Evidence from a Large Heterogeneous Sample. In: *Journal of Economic Psychology*, 95. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167487023000065> (accessed: 19.01.2026).

5. Fousiani, K., Steinel, W. & Minnigh, P. A. (2021). Effects of Power on Negotiations: A Comparison of Collaborative Versus Competitive Approach. In: *International Journal of Conflict Management*, 32 (2), 223–249.
6. Güth, W., Schmittberger, R. & Schwarze, B. (1982). An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining. In: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3 (4), 367–388.
7. Halali, E., Bereby-Meyer, Y. & Meiran, N. (2011). When Rationality and Fairness Conflict: The Role of Cognitive Control in the Ultimatum Game. In: *SSRN Electronic Journal*. URL: https://www.researchgate.net/publication/228286977_When_Rationality_and_Fairness_Conflict_The_Role_of_Cognitive-Control_in_the_Ultimatum_Game (accessed: 19.01.2026).
8. Harris A., et al. (2020). Perceived relative social status and cognitive load influence acceptance of unfair offers in the Ultimatum Game. In: *Plos One*, 15 (1). URL: https://www.researchgate.net/publication/338497140_Perceived_relative_social_status_and_cognitive_load_influence_acceptance_of_unfair_offers_in_the_Ultimatum_Game (accessed: 19.01.2026).
9. Kusano, K. & Kimmelmeier, M. (2024). Responder's Expression of Prestige, not Dominance, Promotes Proposer's Coordination in Ultimatum Bargaining. In: *Power, Emotion & Negotiation*, 1, 1–78.
10. Levenson, H. (1972). Distinctions Within the Concept of Internal-External Control: Development of a New Scale. In: *Proceedings of the Annual Convention of the American Psychological Association*. URL: https://www.researchgate.net/publication/232425586_Distinctions_Within_the_Concept_of_Internal-External_Control_Development_of_a_New_Scale (accessed: 19.01.2026).
11. Lönnqvist, J. E., et al. (2011). Situational Power Moderates the Influence of Self-Transcendence vs. Self-Enhancement Values on Behavior in Ultimatum Bargaining. In: *Journal of Research in Personality*, 45 (3), 336–339.
12. Pevnitskaya, S. & Ryvkin, D. (2026). *Locus of Control in Reward and Punishment Decisions*. URL: <https://pevnitskaya.com/research/MU-LOC.pdf> (accessed: 19.01.2026).
13. Pillutla, M. M. & Murnighan, J. K. (1996). Unfairness, Anger, and Spite: Emotional Rejections of Ultimatum Offers. In: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 68 (3), 208–224.
14. Rotter, J. B. (1966). Generalized Expectations for Internal Versus External Control of Reinforcement. In: *Psychological Monographs: General and Applied*, 80 (1), 1–28.
15. Xue, L., Sitzia, S. & Turocy, T. L. (2023). Concord and Contention in a Dynamic Unstructured Bargaining Experiment with Costly Conflict. In: *Journal of Economic Psychology*, 97, 1–19.