

Секция «Нейронные сети общения: как мозг формирует переговорную позицию»

**Нейробиология переговоров: роль дофамина и серотонина в стратегиях сотрудничества и конкуренции.**

**Научный руководитель – Зиновьева Елена Сергеевна**

***Бабаева Айнур Аббасовна***

*Студент (магистр)*

Московский государственный институт международных отношений, Москва, Россия

*E-mail: ai\_babaeva13@mail.ru*

Нейромедиаторы дофамин и серотонин играют ключевую роль в регуляции стратегий переговоров, определяя баланс между сотрудничеством и конкуренцией. Дофаминовая система, вовлечённая в процессы предвосхищения вознаграждения и мотивации, способствует формированию проактивных и рискованных стратегий взаимодействия. Высокий уровень дофамина ассоциирован с доминирующим поведением, стремлением к победе и большей уверенностью в своих решениях, тогда как его дефицит может снижать мотивацию и делать индивида более осторожным в переговорах.

Серотонин, напротив, регулирует социальное доверие, импульсивность и эмоциональный контроль, что критически важно в кооперативных стратегиях. Повышенный уровень серотонина связан с большей склонностью к компромиссам, терпимостью к неопределённости и сниженной агрессивностью, тогда как его недостаток коррелирует с конфликтным поведением и низким уровнем доверия.

Баланс между дофамином и серотонином формирует индивидуальные переговорные стили. Высокий дофамин при низком серотонине может предрасполагать к агрессивной и манипулятивной стратегии, тогда как низкий дофамин при высоком серотонине – к уступчивости и избеганию конфронтации. Исследования с использованием функциональной МРТ демонстрируют, что активность префронтальной коры, стриатума и передней поясной коры изменяется в зависимости от концентрации этих нейромедиаторов, что позволяет делать прогнозы о поведении участников переговоров.

Дальнейшее изучение нейробиологической регуляции переговорного процесса может способствовать разработке персонализированных стратегий взаимодействия в бизнесе и дипломатии. Вопросы этики, связанные с возможной модуляцией нейромедиаторных систем, требуют отдельного рассмотрения, поскольку вмешательство в биохимию мозга для повышения эффективности переговоров может иметь как положительные, так и непредсказуемые последствия.