

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»

На правах рукописи

Кузьмичева Жанна Эдуардовна

**Диспозиционные и ситуационные предпосылки принятия решения
в условиях неопределенности
(на примере задачи «дилемма заключенного»)**

Резюме диссертации
на соискание ученой степени
кандидата психологических наук (PhD)

Научный руководитель:
кандидат психологических наук, доцент
Хачатурова Милана Радионовна

Москва 2020

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Изучение процесса принятия решения уже на протяжении нескольких десятилетий продолжает оставаться одной из значимых общепсихологических проблем. При этом исследование вопроса о прогнозировании выбора стратегий межличностного взаимодействия в условиях неопределенности занимает особое место в изучении проблематики принятия решения, в том числе с практической точки зрения.

В истории изучения процесса принятия решения были описаны как непсихологические, так и психологические модели. Основным критерием отличия психологических от непсихологических моделей является выделение субъекта и определение его как активного, что позволяет рассматривать ряд важных субъективных параметров (например, познавательную активность, индивидуально-личностные свойства, ценностно-смысловые ориентиры человека), влияющих на принятие решения не просто как на процесс реализации заданной логики выбора. К непсихологическим принято относить модель ожидаемой полезности Д.Бернули и П.Лапласа, которая легла в основу развития теории экономического поведения Дж. фон Неймана и О.Моргенштерна для возможной оценки рациональности поведения в условиях риска (Корнилова, 2003, Леонтьев, 2014).

Изучение процесса принятия решения в рамках психологических моделей находится в фокусе внимания исследователей на протяжении длительного периода времени (Agor, 1986; Crocket, 2013; Goldstein, Hogarth, 1997; Kahneman, Tversky, 1979; Брушлинский, Тихомиров, 2013; Дернер, 1997; Канеман, 2013; Канеман, Словик, Тверски, 2005; Козелецкий, 1979; Карпов, 1991; Карпов А.В., Карпов А.А., Маркова, 2016; Карась, 1996; Корнилова, 2003; Ломов, 1981; Поддьяков, 2002; Тихомиров 1976; Шадриков, 2007, 2013). Важным остается вектор изучения принятия решения в контексте реализации психологических процессов как познавательных, так и регулятивных. Ряд исследователей рассматривали принятие решения с

точки зрения сознания, а также волевых, целеполагающих и мотивационных процессов, участвующих в регуляции выбора и его реализации (Бергсон, 1992; Козелецкий, 1979).

Одна из самых распространенных психологических моделей принятия решения – «теория перспектив» Д.Канемана и А.Тверски описывает процессы принятия решения с учетом особенностей субъективного выбора и субъективной полезности (Tversky, Kahneman, 1979). Становление этой теории послужило отправной точкой к развитию нового подхода в понимании принятия решения как выбора, где основным приоритетом является достижение максимального удовлетворения от полученного результата (Саймон, 1993).

В условиях риска, когда выбор может осуществляться среди изначально известных заданных альтернатив, вероятность развития ситуации с выбором наиболее благоприятного исхода при этом может меняться. Наряду с условиями риска исследователи особое внимание уделяют изучению процесса принятия решения *в условиях неопределенности*, когда возможность выбора осложняется отсутствием достаточной информации о возможных альтернативах (Канеман, 2013; Канеман, Словик, Тверски, 2005; Корнилова, 2003).

Среди психологических моделей изучения процесса принятия решения в последние десятилетия альтернативным подходом становится нейробиологический, в рамках которого авторы поднимают вопрос о влиянии определенных нейрональных систем мозга на принятие как рациональных, так и иррациональных решений, а также на социальное поведение человека. В частности, затрагиваются аспекты социального взаимодействия, а также влияния наказания на процесс принятия решения (Greene, Nystrom, Engell, Darley, Cohen, 2004; Colosio, Rybina, Shestakova, Klucharev, 2018; Зинченко, 2019; Ключарев, Шмидс, Шестакова, 2011).

Под термином «принятие решения» многие авторы рассматривают выбор среди альтернатив как осознанный акт, обусловленный в первую

очередь активностью субъекта (Карпов, 1991; Корнилова, 2003; Тихомиров, 1976; Шадриков, 2013). Ряд других исследователей рассматривают процесс принятия решения в контексте структуры деятельности, в том числе профессиональной и управленческой (Карпов, 1991; Ломов, 1981, Шадриков, 2007). С позиции деятельностного подхода поднимается вопрос о необходимости изучения мыслительных процессов как процессов предвосхищения и прогнозирования выбора (Брушлинский, Тихомиров, 2013). Под *прогностическим решением* может пониматься решение, которое основывается на мысленном предвосхищении развития ситуации, где важным процессом является прогнозирование искомого результата (Брушлинский, 1979).

В изучаемом контексте остается вопрос о соотношении таких терминов как «принятие решения» и «выбор». Д.А.Леонтьев определяет ряд существенных параметров, по которым эти процессы нельзя свести к единому пониманию, отмечая среди них, например, реализацию ментальных репрезентаций или действия в реальной жизни, а также наличие или отсутствие четких критериев для определения оптимального решения (Леонтьев, 2014).

В сложившейся традиции важным остается вопрос изучения регуляторов принятия решения, где под последними понимается не просто выбор альтернативы среди предложенных, а учет субъективного восприятия и понимания ситуации человеком. Одним из общепринятых параметров принятия решения, который выделяют исследователи, является осуществление выбора в условиях неопределенности. В этом случае неопределенность понимается как неизбежная объективная характеристика человеческой жизни (Зинченко, 2007; Корнилова, 2010; Корнилова, Чумакова, Корнилов, Новикова, 2010; Смирнов, Чумакова, Корнилова, 2016). А.Г.Асмолов рассматривает неопределенность как одно из возможных свойств будущего, построение которого рассматривается с точки зрения эволюционного процесса. Он раскрывает эти конструкты через исследование

установочных механизмов в контексте «преадаптации к неопределенности» (Асмолов, 2017).

Согласно ряду психологических моделей, неопределенность ситуации формирует субъективную неопределенность как результат сравнения сформированного субъективного образа и реальной ситуации (Корнилова, 2010). Особое внимание авторы уделяют источнику формирования субъективной неопределенности принятия решения. С одной стороны, субъективная неопределенность может определяться ситуационными факторами (внешними ограничениями), с другой – личностными диспозициями, которые могут оказывать влияние на человека при принятии решения, в том числе о выборе стратегий взаимодействия (Корнилова, 2003).

Одной из моделирующих ситуаций принятия прогностического решения о выборе стратегий взаимодействия в условиях неопределенности являются ситуации дилемм (Bragger, Bragger, 1998; Gilboa, 2009; Kahneman, Tversky, 1979; Болотова, 2007; Гордеева, 2007, Зинченко, 2007; Канеман, Словик, Тверски, 2005; Корнилова, 2003, 2010; Корнилова, Каменев, 2002; Корнилова и др. 2010). Сама по себе дилемма подразумевает выбор одной альтернативы из предложенных при условии качественного равновесия. В экспериментальных исследованиях принято различать двумерные и многомерные дилеммы. К двумерным дилеммам относится, например «дилемма заключенного», в которой два участника вынуждены выбрать один из предложенных четырех исходов. При этом сама ситуация задает провокационные условия их выбора. Исходы можно разделить на две категории: исход, описывающий кооперативное поведение оппонента, при котором он получает меньшую выгоду, и исход как некооперативное поведение, при котором увеличивается личная выгода. С точки зрения достижения цели одного участника, выбор некооперативного поведения является рациональным в контексте получения максимального выигрыша. Но такое поведение не является рациональным и выгодным с точки зрения достижения одновременно целей двух участников, так как если

придерживаться кооперативной линии поведения, то в сумме выигрыш для обоих участников получается еще больше (Axelrod, Hamilton, 1981). Другие исследователи также подчеркивали тот факт, что кооперативное и некооперативное поведение соответствуют определенной стратегии взаимодействия: сотрудничеству как исходу, в котором выигрыш является равнозначным для двух оппонентов, но не максимальным во всей игре, и конфронтации как исходу, в котором максимальный выигрыш достается только одному оппоненту (Kollock, 1998). Как показывают результаты исследований, выбор стратегии сотрудничества не является статичным и при определенных условиях возможны вариации.

Экспериментальные модели прогностических задач как, например, задача «дилемма заключенного», позволяют провести комплексную оценку включенности различных переменных в регуляцию выбора. Для психологического анализа особенностей принятия решения важно раскрытие путей как личностной регуляции, так и внешних ситуационных предпосылок в условиях неопределенности, поскольку эти переменные могут стать значимыми в прогнозировании выбора стратегий межличностного взаимодействия.

В связи с обращением психологических исследований к вопросу психологической регуляции выбора обосновывается необходимость создания общей теоретической рамки изучения этого вопроса. О.К.Тихомировым и Т.В.Корниловой была предложена идея *многоуровневой регуляции принятия решения*, которая включает как когнитивные, так и личностные компоненты регуляции, образующие динамические новообразования. В свою очередь динамические регулятивные системы (ДРС) понимаются как *открытые системы*, где на ведущие позиции могут выходить различные переменные, опосредующие выбор, так как важной идеей является именно функциональное взаимодействие этих конструктов как новообразований в преодолении субъективной неопределенности (Корнилова, 2008, 2011).

Исходя из идеи динамических регулятивных систем можно выделить две тенденции обобщений возможных предпосылок принятия прогностических решений. С одной стороны, могут быть выделены **диспозиционные**, с другой – **ситуационные** предпосылки принятия прогностического решения. Это разделение также находит подтверждение в «теории поля» Курта Левина, в рамках которой он понимал поведение как производную функцию индивидуально-личностных особенностей, а также внешних ситуационных факторов. Можно предположить, что диспозиционные и ситуационные факторы могут являться предпосылками поведения человека, в том числе в ситуации принятия решения о выборе стратегий межличностного взаимодействия (Зейгарник, 1981).

Ряд исследователей рассматривают **диспозиционные особенности** как доминирующие предикторы принятия решения о выборе стратегий взаимодействия (Payne, Bettman, Johnson, 1998; Feari, Wolfe, Wesley, Schoff, Beck, 1995; Burka, Yuen, 1983; Ferguson, Heckman, Corr, 2012; Олпорт, 2002; Ядов, 1975). На протяжении длительного времени многие авторы исследовали вопросы о влиянии ряда личностных предпосылок на выбор стратегий взаимодействия в ситуации по типу дилемм (Kreps, Milgrom, Roberts, Wilson, 1982; Hirshleifer, Rasmusen, 1989; Kahn, Murnighan, 1993). Исследователи подчеркивали влияние уровня толерантности и терпимости (Aktipis, 2011; Kurokawa, 2019); когнитивных способностей (Proto, Rustichini, Johnson, 2014), а также интолерантность к риску на выбор кооперативной стратегии взаимодействия (Sabater-Grande, Georgntzis, 2002). Кроме того, среди изучаемых личностных предпосылок авторами особо выделяются такие предикторы как личностные черты «большой пятерки», «темной триады», а также бдительность, избегание, прокрастинация и сверхбдительность (Paulhus, Williams, 2002; Koole, Jager, Van den Berg, 2001; Корнилова, 2013). Важно отметить, что выбор нами именно этих моделей для изучения в рамках эмпирического исследования обусловлен тем, что, на наш взгляд, эти личностные черты в большей степени раскрывают вопрос выбора

поведенческих стратегий в межличностном взаимодействии. Кроме того, по нашему мнению, при появлении ситуационных факторов указанные выше личностные черты имеют тенденцию к изменению выраженности.

Результаты исследований позволяют продемонстрировать, что личностные черты «*большой пятерки*» (экстраверсия, доброжелательность, сознательность, нейротизм, открытость опыту) взаимосвязаны с процессами принятия решения о выборе стратегий взаимодействия в ситуации по типу «дилеммы заключенного». В ряде исследований было установлено, что люди с высокими показателями по шкале экстраверсии действительно склонны выбирать стратегию сотрудничества, а с низкими – ориентированы на выбор стратегии конфронтации (Koole et.al., 2001). В отношении доброжелательности было установлено, что она положительно коррелирует с выбором стратегии сотрудничества (Digman, 1990; Costa, McCrae, 1992a; Goldberg, 1993; John, Srivastava, 1999). Доброжелательность также рассматривалась как предпосылка выбора стратегии сотрудничества в повторяющихся сериях игры «дилеммы заключенного» (Jeheil, 2005; Kreps et al., 1982; Kagel, McGee, 2014; Neyman, 1985; Selten and Stoecker, 1986).

Как отмечала Т.В.Корнилова, на принятие прогностического решения могут оказывать влияние такие *стилевые характеристики принятия решения* как *бдительность, избегание, прокрастинация и сверхбдительность* (Корнилова, 2013). Она делает акцент на том, что именно эти поведенческие стратегии становятся значимыми в процессе принятия решения в условиях неопределенности. Важно отметить, что каждая из перечисленных черт хорошо описывает поведение человека в ситуации выбора стратегии взаимодействия. Например, прокрастинация рассматривается как защитная реакция, при которой человек стремится переложить ответственность за принятие решения на другого человека. Избегание, с точки зрения принятия решения, характеризуется как игнорирование возможных сложных и рискованных ситуаций. Сверхбдительность рассматривается автором как импульсивное принятие

решения из предложенных альтернатив, а в некоторых случаях может расцениваться как паническое поведение. И только бдительность рассматривается автором как поведенческая стратегия, которая позволяет наиболее точно и рационально оценить возможные последствия выбранной стратегии (Корнилова, 2013).

В последнее время вопрос принятия прогностического решения о выборе стратегии межличностного взаимодействия изучается также в контексте связи с личностными чертами «темной триады», таких как макиавеллизм, психопатия и нарциссизм (Красавцева, Корнилова, 2016). Авторы данной модели, Д.Полхус и К.Уильямс, отмечают, что именно эти черты раскрывают негативную сторону поведения человека по отношению к окружающим людям (Paulhus, Williams, 2002). Важно отметить, что макиавеллизм рассматривается как ориентация на эгоистические интересы (Корнилова, Чумакова, Корнилов, 2015). При этом проявляется данная личностная черта как раз в ситуации риска и неопределенности (Ларина, 2010). Психопатия в контексте модели «темной триады» характеризуется высокой импульсивностью поведения и низким уровнем эмпатии (Lilienfeld, Andrews, 1996). Наконец, нарциссизм описывается достижением собственной выгоды и укреплением личной позиции человека, при этом такое поведение может нанести урон межличностным отношениям (Furnham, Richards, Paulhus, 2013).

В прогностической задаче «дилемме заключенного» выбор кооперативного или некооперативного поведения также может определяться *уровнем доверия* как личностной предпосылкой. Стоит отметить, что существуют разные подходы в определении доверия (Baker, 1987; Messick, Wilke, Brewer, Kramer, Zemke, Lui, 1983; Parks, Henager, Scamahorn, 1996; Абульханова-Славская, 1989; Антоненко, 2003; Веселов, 2004; Журавлева, 2004; Зинченко, 1998; Купрейченко, 2008; Нартова-Бочавер, 2008; Скрипкина, 1999, 2000). Ряд исследователей отмечают, что рассматривать доверие в ситуации неопределенности важно, так как один из участников не

может контролировать и точно предугадать поведение другой стороны (Baier, 1985; Hosmer, 1995; Govier, 1994). В этом случае данный факт может стать основанием для формирования определенного уровня доверия. При этом ряд авторов указывает на неоднозначность поведения при выборе стратегии взаимодействия, например, конфронтации, в условиях доверия или недоверия к своему оппоненту, что позволяет говорить о недостаточной изученности этого вопроса (Burlando, Guala, 2005; Camerer, 2003; Engel, 2011).

Среди **ситуационных предпосылок** многие авторы рассматривают внешние обстоятельства, которые влияют на активность субъекта, например закрытость и недостаточность информации, что порождает трудности осуществления выбора (Корнилова, 2003). Выделяют также объективно-ситуационные факторы, которые могут осложнять принятие решения. К ним можно отнести, например, трудность коммуникации и различное понимание ситуации в целом (Росс, Нисбетт, 1999).

При этом в контексте изучения регуляции принятия решения о выборе стратегий межличностного взаимодействия особую роль играют эмоции. Одним из критериев классификации эмоций является критерий устойчивости, согласно которому эмоции могут носить устойчивый характер, либо быть ситуационными. В соответствии с этим А.Н.Леонтьев определял эмоции как параметр ситуации (Леонтьев, 1971). Ряд других исследователей также рассматривали эмоциональное состояние в контексте характеристики ситуации (Анохин, 1984; Симонов, 1981). Некоторые исследователи придерживаются мнения, что эмоциональное состояние личности как ситуационный фактор оказывает влияние на принятие решения как на прогноз выбора (Klaczynski, 2001; Stanovich, West, 2000).

Изучением вопроса влияния *эмоций* на принятие решений занимался ряд авторов (Banaji, Blair, 1996; Bargh, 1982; Forgas, Cromer, 2004; Klaczynski, 2001; Steele, Aronson, 1995; Stanovich, West, 2000; Wang, Murnighan, 2011). По мнению Дж.Форгаса, эмоциональный настрой человека оказывает

влияние на межличностное взаимодействие. Например, если человек испытывает положительные эмоции, то увеличивается вероятность выбора стратегии сотрудничества (Forgas, 1994). Исследования проводились в обратном направлении, результаты которых показали, что при отрицательных эмоциях выбор стратегии конфронтации становится наиболее часто встречаемым (Lerner, Valdesolo, Li, Kassam, 2015).

Еще одной ситуационной предпосылкой, оказывающей влияние на принятие решения о выборе стратегий взаимодействия, является *дефицит времени* (Болотова, 2007). Ряд исследователей, например Д.Янг и Д.Халл, утверждали, что при дефиците времени увеличивается вероятность выбора стратегии конфронтации. Кроме того, в процессе принятия решения при ограниченном времени не следует ожидать успешного результата (Young, Hallb, Goodieb, 2012). Дж.Пэйн, Дж.Бэтмен и Е.Джонсон проводили исследования на определение качества принятого решения при дефиците времени. По результатам этих исследований было обнаружено, что при индивидуальном принятии решения ограничение времени оказывает разрушающее и негативное воздействие на качество принятого решения (Raune et al., 1988). Кроме того, недостаток времени усиливает восприятие только негативной информации.

Таким образом, **актуальность исследования** обусловлена тем, что развитие, масштабность и разнообразие социальных, организационных, экономических и технических процессов определяют объективные условия, ведущие к усложнению понимания процесса принятия решения как выбора среди возможных альтернатив. Условия современного мира задают новые параметры развития социальных связей, которые определяют особенности принятия решений о выборе стратегий взаимодействия в межличностной коммуникации. В связи с этим все большее значение приобретает *прогнозирование исхода* возможных решений. Поскольку принятое решение – это осознанный выбор человека как активного субъекта, важным остается вопрос изучения возможных предпосылок и факторов,

оказывающих влияние на этот процесс. Именно условия неопределенности современного мира позволяют говорить о необходимости изучения выбора межличностных стратегий, что может определяться доверием людей друг к другу, влиянием диспозиционных и ситуационных факторов. Важно еще раз подчеркнуть, что с точки зрения ситуационных факторов, важную роль в межличностном взаимодействии может играть эмоциональное состояние человека, которое напрямую зависит от внешних событий и условий. Кроме того, в современном мире ни одна сфера человеческой деятельности не обходится без изучения временных аспектов, точнее дефицита времени. Таким образом, актуальность вопроса изучения предпосылок принятия решения о выборе межличностных стратегий взаимодействия возрастает в связи с отсутствием комплексных исследований, посвященных изучению диспозиционных и ситуационных предпосылок выбора стратегий взаимодействия в условиях неопределенности.

Важной остается противоречивость вопроса о степени влияния диспозиционных и ситуационных предпосылок на процесс принятия решения. Ряд исследователей подчеркивает большее влияние диспозиционных предпосылок (Aktipis, 2011; Jehel, 2005; Ferguson et al., 2012; Kagel, McGee, 2014; Kurokawa, 2019), другие авторы акцентируют влияние ситуационных предпосылок (Anderson, Thompson, 2004; Chuang, Lin, 2007; Mosterd, Rutte, 2000). Но на наш взгляд, изучение диспозиционных и ситуационных предпосылок, корректно рассматривать с точки зрения их *одновременного влияния* на выбор стратегий межличностного взаимодействия в условиях неопределенности. Например, в условиях дефицита времени может активизироваться определенная личностная диспозиция, которая еще больше увеличивает вероятность выбора стратегии конфронтации. Или, наоборот, та личностная диспозиция, которая была значима при выборе стратегии сотрудничества, станет значимой уже для выбора стратегии конфронтации при воздействии ситуационного фактора, например, эмоционального состояния.

Таким образом, **проблема исследования** заключается в изучении процесса принятия прогностического решения о выборе стратегий межличностного взаимодействия в контексте диспозиционных и ситуационных предпосылок. При этом важно понимание этих предпосылок не как их последовательного влияния на принятие решения, а как их одновременного влияния на выбор стратегий межличностного взаимодействия в условиях неопределенности.

Цель исследования состоит в изучении диспозиционных и ситуационных предпосылок принятия прогностического решения о выборе стратегий межличностного взаимодействия в условиях неопределенности (на примере «дилеммы заключенного»).

В соответствии с целью в работе поставлены следующие **задачи исследования**:

- 1) Провести теоретический обзор исследований, посвященных изучению особенностей процесса принятия решения в отечественной и зарубежной литературе.
- 2) Модифицировать условия классической задачи «дилеммы заключенного» в соответствии с целью экспериментального исследования.
- 3) Провести эмпирическое исследование для определения диспозиционных предпосылок процесса принятия прогностического решения о выборе стратегий межличностного взаимодействия в условиях неопределенности (на примере «дилеммы заключенного»).
- 4) Провести экспериментальное исследование для определения влияния ситуационных предпосылок на принятие прогностического решения о выборе стратегий межличностного взаимодействия в условиях неопределенности (на примере «дилеммы заключенного»).
- 5) Эмпирически проверить одновременное влияние диспозиционных и ситуационных предпосылок на принятие прогностического решения о выборе стратегий межличностного взаимодействия в условиях неопределенности (на примере «дилеммы заключенного»).

Проведенный теоретический обзор и выявленные противоречия в отношении диспозиционных и ситуационных предпосылок принятия прогностического решения о выборе стратегии взаимодействия в условиях неопределенности позволили нам сформулировать следующую **гипотезу исследования**:

1. Предиктором выбора стратегий межличностного взаимодействия в условиях неопределенности являются ситуационные и диспозиционные предпосылки в условиях как их совместного влияния, так и в условиях влияния как независимых друг от друга предпосылок.

Частные гипотезы исследования:

1. С большей вероятностью ситуационные предпосылки в виде дефицита времени и эмоционального состояния вносят значимый вклад в выбор стратегий межличностного взаимодействия, чем изучаемые диспозиционные предпосылки.
2. Такие ситуационные предпосылки, как эмоциональное состояние, положительное и отрицательное, а также дефицит времени, оказывают влияние на выбор стратегии межличностного взаимодействия в условиях неопределенности:
 - 2.1 При положительном эмоциональном состоянии увеличивается вероятность выбора стратегии сотрудничества.
 - 2.2 При отрицательном эмоциональном состоянии и дефиците времени увеличивается вероятность выбора стратегии конфронтации.
3. Существует связь между диспозиционными предпосылками такими как экстраверсия, привязанность, сознательность, эмоциональная устойчивость, бдительность, приязнь как критерий доверия, а также выраженными свойствами «темной триады» и вероятностью выбора стратегий межличностного взаимодействия в условиях неопределенности.

Объектом исследования является принятие прогностического решения о выборе стратегий межличностного взаимодействия в условиях неопределенности.

Предметом исследования являются диспозиционные и ситуационные предпосылки выбора стратегий межличностного взаимодействия в условиях неопределенности.

Методы исследования: для достижения поставленной цели, а также проверки выдвинутых гипотез было проведено *экспериментальное исследование* с использованием *ряда методик*. В качестве стимульного материала для эксперимента была использована модифицированная классическая задача «дилемма заключенного».

В исследовании были использованы следующие методики:

1. *Методика «Пятифакторный опросник личности»*, адаптированная А.Б.Хромовым содержит следующие шкалы: «Экстраверсия – Интроверсия», «Привязанность – Отделенность», «Контролирование – Естественность», «Эмоциональная сдержанность - Повышенная эмоциональность», «Игривость (Экспрессивность) – Практичность». Опросник включает 75 пар противоположных по своему значению высказываний. Каждое из свойств задано биполярной шкалой (Хромов, 2000).

2. *«Мельбурнский опросник принятия решения»*, адаптированный на русскоязычной выборке в 2013 году Т.В.Корниловой, включает в себя следующие шкалы: «Бдительность», «Избегание», «Прокрастинация» и «Сверхбдительность» (Корнилова, 2013).

3. Опросник *«Темная триада»* адаптирован в 2015 году Т.В.Корниловой, С.А.Корниловым, М.А.Чумаковой и М.С.Талмач и включает в себя шкалы «Макиавеллизм», «Нарциссизм» и «Психопатия» (Корнилова, Корнилов, Чумакова, Талмач, 2015). В оригинале опросник разработан Д.Паулюсом и К.Уильямсом и носит название «Темная дюжина» (Paulhus, Williams, 2002).

4. Авторская методика А.Б.Купрейченко «Оценка доверия – недоверия личности другим людям» предложена в 2008 году. Методика позволяет определить основные критерии доверия/недоверия другим людям, а также склонность к замене доверия расчетом. В методике представлены следующие шкалы: «Надежность», «Знание», «Приязнь», «Единство», «Расчет» и «Недостатки» (Купрейченко, 2008).

5. Опросник *«Шкалы Позитивного Аффекта и Негативного Аффекта»* предложен в 2012 году Е.Н.Осиным для диагностики эмоционального состояния личности (Осин, 2012). В оригинале методика была разработана Д.Ватсоном, Л.Кларком и А.Телледженом в 1988 году и носит сокращенное название «PANAS». В этой методике позитивный аффект рассматривается как приятная вовлеченность, отсутствие уныния и огорчения. Негативный аффект, наоборот, отвечает за неприятную вовлеченность и такие эмоции как гнев, страх, раздражительность и т.д.

Эмпирическую базу исследования составили студенты российских вузов. В исследовании приняли участие 208 испытуемых, из них 123 женщины и 85 мужчин в возрасте от 18 до 25 лет (M – 22 года, SD – 1,9).

Теоретико-методологические основы исследования составили:

- представления о принятии решения в условиях риска и неопределенности, а также о ситуационных и диспозиционных предпосылках принятия решения (Т.В.Корнилова, В.П.Зинченко, А.И.Гусев, Д.Канеман, П.Словик, А.Тверски, Ю.Козелецкий, Г.Саймон, J.Bragger, I.Gilboa, J.Payne, J.Bettman, E.Johnson, L.R.Goldberg, R.R.McCrae);
- общие представления о процессе принятия решения в деятельности и управленческих решениях (В.Д.Шадриков, А.В.Карпов, О.К.Тихомиров, Л.Ю.Карась, О.А.Кулагин);
- представления о понимании «выбора» (Д.А.Леонтьев, Е.Ю.Овчинникова, Е.И.Рассказова, А.Х.Фам);

- представления о выборе как проявлении интеллектуально – личностной регуляции в условиях неопределенности (Т.В.Корнилова, О.К.Тихомиров, М.А.Чумакова, С.А.Корнилов, М.А.Новикова, С.Д.Смирнов, Е.В.Краснов);
- вопросы психологической регуляции принятия прогностического решения (А.В.Брушлинский, Т.И.Медведева, С.Д.Смирнов, О.В.Степанова, М.А.Чумакова, С.А.Корнилова, Е.В.Краснов, Т.В.Корнилова; И.А.Чигринова);
- концепции изучения доверия и недоверия как социально-психологического феномена (В.П.Зинченко; А.Б.Купрейченко, С.К.Нартова-Бочавер, Т.П.Скрипкина, Л.А.Журавлева).

Научная новизна исследования заключается в следующем:

1. Впервые реализован комплексный подход к изучению принятия прогностического решения о выборе стратегий взаимодействия с учетом одновременного влияния ситуационных и диспозиционных предпосылок в формате построения прогностической модели о выборе стратегии взаимодействия.
2. Разработана и апробирована экспериментальная схема изучения принятия решения о выборе стратегий взаимодействия в условиях неопределенности с использованием модифицированной задачи «дилеммы заключенного», которая зарекомендовала себя в качестве рабочей прогностической модели и может в дальнейшем рассматриваться как инструмент проверки влияния других факторов. Модель «дилеммы заключенного», несмотря на свою схематичность, находит воплощение в реальной жизни человека в контексте социального взаимодействия.
3. В ходе исследования впервые были обнаружены закономерности проявления ряда диспозиционных черт при совместном влиянии ситуационных предпосылок.

Теоретическая значимость исследования состоит в том, что:

1. Проведенное исследование показало, что модель «дилеммы заключенного» позволяет рассматривать поведение человека при прогнозировании принятия им решения о выборе стратегий межличностного взаимодействия не только с точки зрения экономической логики, а также с точки зрения влияния различных психологических факторов, в особенности диспозиционных и ситуационных предпосылок.
2. Проведенное исследование позволило теоретически обосновать, что такие ситуационные предпосылки как дефицит времени и эмоциональное состояние, а также диспозиционные предпосылки в форме черт модели «большой пятерки», «темной триады», бдительность, сверхбдительность, избегание, прокрастинация, а также уровень доверия, могут выступать предикторами выбора стратегии взаимодействия в предложенных экспериментальных условиях модифицированной задачи «дилеммы заключенного».

Практическая значимость исследования заключается в следующем:

1. Полученные результаты исследования могут быть использованы в рамках организационного, семейного, личностного консультирования для разработки методических материалов с целью реализации эффективных условий переговорного процесса, в частности прогнозирования поведения оппонентов при выборе стратегий межличностного взаимодействия.
2. Результаты исследования могут носить рекомендательный характер для организаций по коррекции межличностной коммуникации, а также проведения тренингов и коуч-сессий. Полученная прогностическая модель поведения человека в контексте межличностного взаимодействия может стать практическим применимым инструментом для анализа поведения сотрудников. Кроме того, полученные результаты могут служить теоретической основой для разработки практических программ,

например, тренингов личностного роста или коммуникации в стрессовых ситуациях при дефиците времени.

3. На базе полученных результатов может быть создан курс лекций в области общей и организационной психологии, рассматривающий предпосылки принятия решения о выборе стратегии взаимодействия в условиях неопределенности.

Положения, выносимые на защиту:

1. Модифицированная модель «дилеммы заключенного» может рассматриваться как эффективный рабочий инструмент для изучения поведения человека при прогнозировании принятия решения о выборе стратегий взаимодействия в условиях неопределенности.
2. Ситуационные предпосылки вносят больший вклад в выбор определенной стратегии взаимодействия в условиях неопределенности, чем диспозиционные предпосылки.
3. Значимыми ситуационными предпосылками выбора стратегий взаимодействия в условиях неопределенности являются дефицит времени и эмоциональное состояние человека. При этом дефицит времени и отрицательное эмоциональное состояние увеличивают вероятность выбора стратегии конфронтации, а положительное эмоциональное состояние увеличивает вероятность выбора стратегии сотрудничества.
4. Среди диспозиционных предпосылок предиктором выбора стратегий взаимодействия является фактор доверия к другому оппоненту, а также фактор саморегуляции. При этом при одновременном взаимодействии диспозиционных и ситуационных предпосылок в условиях дефицита времени усиливается такая личностная диспозиция как фактор тревожности, что увеличивает вероятность выбора стратегии конфронтации.

Апробация результатов исследования: содержание диссертационной работы отражено в следующих научных статьях:

1. Кузьмичева Ж.Э. Personal and situational factors of decision-making under trust-distrust (the prisoner`s dilemma model) // Психология. Журнал Высшей школы экономики, 2020. Т.17. №1. С.118-134.
2. Кузьмичева Ж.Э., Хачатурова М.Р. Факторы принятия организационных решений о выборе стратегий взаимодействия в условиях неопределенности // Организационная психология. 2017. Т. 7. № 2. С. 102-125.
3. Хачатурова М.Р., Кузьмичева Ж.Э. Влияние аффективного, когнитивного и ситуативного факторов на принятие решения в переговорах (на примере «дилеммы заключенных») // Психологическая наука и образование. 2015. Т. 20. № 1. С. 38-48.

Основные положения и результаты докладывались на «Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов» (Москва, МГУ; 2017, 2018), где названия докладов:

1. «Эмоции как фактор принятия решения о выборе стратегий взаимодействия в условиях неопределенности»
2. «Влияние дефицита времени на выбор стратегий в ситуации неопределенности».

Структура и объем диссертации: работа состоит из введения, теоретической главы и эмпирической главы, выводов по главам, заключения, списка литературы и приложений. Основной текст диссертации изложен на 132 страницах (с приложениями - 165). Результаты теоретического и эмпирического анализа представлены в 12 таблицах (6 рисунках). Список литературы включает 258 наименований, из них 159 источников - на иностранном языке.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во **Введении** обосновывается актуальность, цели, гипотезы и задачи исследования, описываются применяемые методы, теоретико-методологическая основа, раскрываются научная новизна, теоретическая и практическая значимость работы, излагаются основные положения, выносимые на защиту, дается краткая характеристика структуры работы.

В первой главе **«Диспозиционные и ситуационные предпосылки принятия решения в условиях неопределенности. Подходы к изучению принятия решения»** представлен теоретический обзор основных подходов к исследованию процесса принятия решения и особенностей выбора стратегий межличностного взаимодействия, сотрудничества или конфронтации, а также особое внимание уделено возможным предпосылкам и факторам их выбора.

В **первом параграфе** представлены основные определения и подходы к пониманию процесса принятия решения. При изучении этого вопроса важно обратить внимание на непсихологические теории и модели: модель Б.Паскаля и П.Ферма; модель ожидаемой полезности Д.Бернулли; теория экономического поведения Дж.фон Неймана и О.Моргенштерна; модель Дж.Маршака (Bernulli, 1954; Kahneman, Tversky, 1979; Slovic, Lichtenstein, 1983).

В рамках психологического контекста важно рассмотреть следующие модели и подходы: изучение принятия решения в условиях риска и неопределенности, а также в рамках теории ограниченной рациональности (Т.В.Корнилова, О.К.Тихомирова, Д.Канеман, П.Словик, А.Тверски и Г.Саймон); концепция множественной многоуровневой регуляции, а также положения динамической регулятивной системы (Т.В.Корнилова, О.К.Тихомиров, М.А.Чумакова, С.Д.Смирнов и другие); принятие решения с точки зрения деятельностного подхода, в том числе принятие решение в управленческой деятельности, а также понимание процесса принятия решения как интегрального психического процесса (В.Д.Шадриков,

А.В.Карпов; О.К.Тихомиров, А.В.Брушлинский); принятие решения с точки зрения проблемных ситуаций (А.В.Карпов, Н.И.Булаев, Б.Перфирьев), а также в контексте комплексных задач (Х.-Ю.Дернер, А.Н.Поддьяков); изучение принятия решения как проявления личности, а также в контексте экзистенциального подхода (А.Г.Асмолов, А.Бергсон, Ф.Е.Василюк, Д.Узнадзе, Д.А.Леонтьев, Б.Ф.Поршнев, Э.Фромм, В.Франкл, И.Ялом); принятие решения с точки зрения нейроэкономического подхода (В.А.Ключарев, А.Шмидс, А.Н.Шестакова, Е.Рыбина, О.О.Зинченко, М.Colosio, A.Rangel, C.Camerer, P.R.Montague).

Во **втором параграфе** были рассмотрены особенности принятия решения в условиях неопределенности на примере прогностической задачи «дилеммы заключенного». Поднимается вопрос об изучении прогнозирования в контексте принятия решения в условиях неопределенности (А.Г.Асмолов, А.В.Брушлинского и О.К.Тихомирова, Т.В.Корнилова, М.А.Чумакова, С.Д.Смирнов). Одной из моделирующих ситуаций прогноза выбора стратегий взаимодействия, сотрудничества или конфронтации, в условиях неопределенности принято рассматривать задачу «дилемму заключенного» (Axelrod, Hamilton, 1981; Cook, Cooper, 2003; De Cremer, Knippenberg, 2005; Grinberg, Hristova, Borisova, 2013).

В **третьем параграфе** рассмотрен важный вопрос регуляции принятия решения о выборе стратегий взаимодействия в условиях неопределенности на примере прогностической задачи «дилеммы заключенного», а именно представлены основные исследования, посвященные возможным диспозиционным и ситуационным предпосылкам принятия решения.

Среди ситуационных предпосылок многие авторы рассматривают *эмоциональное состояние* человека, как положительное, так и отрицательное (Anderson, Thompson, 2004; Steele, Aronson, 1995; Banaji, Blair, 1996; Bargh, 1982; Klaczynski, 2001; Stanovich, West, 2000; Forgas, Cromer, 2004; Chuang, Lin, 2007; Wang, Murnighan, 2011; Haidt, 2001). Другим важным ситуационным фактором, влияющим на выбор стратегий взаимодействия,

является *дефицит времени* (Busemeyer, 1985; Druckman, 1994, Mosterd, Rutte, 2000; Fisher, Ury, Patton, 1991; Болотова, 2007). Проанализированные результаты исследований позволяют сделать вывод, что эмоциональное состояние человека и дефицит времени могут оказать влияние на выбор стратегий взаимодействия, сотрудничества или конфронтации, в условиях неопределенности.

Ряд других исследователей рассматривают ***диспозиционные предпосылки*** как доминирующие предикторы принятия решения о выборе стратегий взаимодействия (Payne et al., 1998; Fearl, et al., 1995; Burka, Yuen, 1983; Ferguson et al., 2012). В этом контексте среди изучаемых диспозиционных предпосылок авторами особо выделяются такие предикторы как черты «*большой пятерки*», «*темной триады*», *бдительность, избегание, прокрастинация и сверхбдительность*, а также *доверие* к другому (Crysel, Crosier, Webster, 2013; Curry, Chester, Viding, 2011; Deutchman, Sullivan, 2018; Jehel, 2005; Jones, Paulhus, 2011; Koole et.al., 2001; Kagel, McGee, 2014; Mesko, Lang, Andrea, Szijarto, Bereczkei, 2014; Miller, Nyatt, Maples-Keller, Carter, Lynam, 2016; Mann, 2000; Paulhus, Williams, 2002; Антоненко, 2003; Купрейченко, 2008; Корнилова, 2013). Наличие исследований о возможной связи выбора стратегий межличностного взаимодействия и диспозиционных характеристик дают основание выдвинуть гипотезу о том, что ряд диспозиционных предпосылок можно рассматривать в качестве предикторов выбора стратегий взаимодействия в условиях неопределенности на примере прогностической задачи «дилеммы заключенного».

При этом важным остается вопрос о комплексном подходе в изучении выбора стратегий взаимодействия, а именно об одновременном влиянии диспозиционных и ситуационных предпосылок на принятие прогностического решения в ситуации «дилеммы заключенного». Именно это положение легло в основу основной гипотезы исследования, что ситуационные и диспозиционные предпосылки могут стать предикторами

выбора стратегий взаимодействия как в условиях совместного влияния, так и в условиях влияния как независимых друг от друга предпосылок. Также важно проверить, какие же предпосылки вносят больший вклад в выбор стратегий взаимодействия: диспозиционные или ситуационные.

Во второй главе **«Эмпирическое исследование диспозиционных и ситуационных предпосылок принятия прогностического решения в условиях неопределенности (на примере «дилеммы заключенного»)»** изложена схема проведения исследования, описаны используемые методики, представлены полученные результаты исследования, а также проведен их анализ.

В первом параграфе второй главы описаны цель, задачи, гипотезы, методы, этапы процедуры исследования, а также эмпирическая база исследования.

Исследование было проведено в несколько этапов:

1. *I этап* (2017 год): проведен теоретический анализ литературы по вопросу изучения особенностей принятия решения, разработана программа эмпирического исследования и подобраны методы исследования.
2. *II этап* (2017-2018 год): проведен пилотажный эксперимент с изучением ситуационных предпосылок и апробирование модифицированной задачи по типу «дилеммы заключенного» (n=50). Также проведено основное эмпирическое исследование с изучением диспозиционных и ситуационных предпосылок процесса принятия решений о выборе стратегий взаимодействия в ситуации «дилеммы заключенного». В качестве ситуационных предпосылок были использованы дефицит времени и отрицательное и положительное эмоциональное состояние.
3. *III этап* (2019 год): проведен анализ полученных в исследовании данных и представлена интерпретация наблюдаемых феноменов.

Во втором параграфе «Методика и процедура эмпирического исследования» описана схема и дизайн *экспериментального исследования* на

основе модифицированной задачи «дилеммы заключенного», а также описаны использованные методики.

Для проверки выдвинутых гипотез был проведен эксперимент, в котором использовалась модифицированная задача «дилеммы заключенного», которая имеет четыре возможных исхода, соответствующих либо стратегии сотрудничества, либо стратегии конфронтации.

Также были использованы следующие методики: *методика «Пятифакторный опросник личности»*, адаптированная А.Б.Хромовым; *«Мельбурнский опросник принятия решения»*, адаптированный в 2013 году Т.В.Корниловой; опросник *«Темная триада»*, адаптированный в 2015 году Т.В.Корниловой, С.А.Корниловым, М.А.Чумаковой и М.С.Талмач, авторская методика А.Б.Купрейченко *«Оценка доверия – недоверия личности другим людям»*, предложенная в 2008 году, опросник *«Шкалы Позитивного Аффекта и Негативного Аффекта»*, предложенный в 2012 году Е.Н.Осиным для диагностики эмоционального состояния личности.

Все респонденты случайно были разделены на четыре группы по 52 испытуемых: одна контрольная и три экспериментальных группы, соответствующих ситуационным предпосылкам (индукции положительного и отрицательного эмоционального состояния, а также дефициту времени). Внутри каждой группы испытуемые случайно были разделены на пары с целью моделирования ситуации «дилеммы заключенного». Все испытуемые не были знакомы друг с другом, а были представлены друг другу только перед началом самого эксперимента.

Для изучения процесса выбора стратегий взаимодействия во всех группах был продуман следующий *экспериментальный дизайн*.

В контрольной группе (n=52):

1. Принятие решения в задаче «дилемме заключенного».
2. После выбора исхода каждому участнику предлагалось заполнить следующие опросники: «Пятифакторный опросник личности»,

«Мельбурнский опросник принятия решения», опросник «Темная триада» и опросник «Оценка доверия – недоверия личности другим людям».

В первой и второй экспериментальных группах с индукцией отрицательного (n=52) и положительного (n=52) эмоционального состояния:

1. Заполнение опросника «Шкала позитивного и негативного аффекта» для контроля эмоционального состояния до индукции эмоций.
2. Просмотр видеоматериала, соответствующего определенной валентности.
3. Принятие решения в задаче «дилемме заключенного».
4. Заполнение опросника «Шкала позитивного и негативного аффекта» для контроля эмоционального состояния после индукции.
5. Заполнение опросников: «Пятифакторный опросник личности», «Мельбурнский опросник принятия решения», опросник «Темная триада» и опросник «Оценка доверия – недоверия личности другим людям».

В третьей экспериментальной группе с дефицитом времени (n=52):

1. Принимают решение в задаче «дилемме заключенного» с ограничением времени (1,5 минуты). Воздействие контролировалось экспериментатором.
2. Заполнение опросников: «Пятифакторный опросник личности», «Мельбурнский опросник принятия решения», опросник «Темная триада» и опросник «Оценка доверия – недоверия личности другим людям».

В третьем параграфе диссертации представлены результаты исследования, а также проведен их анализ и обсуждение.

Третий параграф содержит общие для всего исследования расчеты надежности-согласованности, описательные статистики. Для статистической обработки данных применялась программа SPSS 21.0 (описательные статистики, анализ надежности-согласованности, U-критерий Манна-Уитни, корреляционный анализ, факторный анализ), R-studio (биномиальная логистическая регрессия), а также программа G*Power 3.1.9.3 для анализа мощности выборки.

В соответствии с выдвинутыми гипотезами было проведено три исследования.

Исследование №1 «Особенности одновременного влияния ситуационных и диспозиционных предпосылок выбора стратегий взаимодействия в условиях неопределенности» основывается на построение биномиальной регрессионной модели, благодаря которой можно определить значимые диспозиционные и ситуационные предикторы выбора стратегии взаимодействия. В качестве предикторов рассматриваются ситуационные предпосылки в виде дефицита времени и эмоционального состояния как положительного, так и отрицательного, а в качестве диспозиционных предпосылок использовались факторы, полученные в результате факторного анализа: фактор доверия, фактор тревожности, фактор саморегуляции, фактор психопатии, фактор макиавеллизма, фактор эмоционального отношения. В качестве зависимой переменной – стратегия взаимодействия, которая имеет два уровня: сотрудничество и конфронтацию.

Согласно матрице ошибок предсказаний, полученная прогностическая модель точнее предсказывает выбор стратегии конфронтации, что позволяет говорить о ее работоспособности классифицировать и выделять стратегии взаимодействия. Вероятность ошибки принятия стратегии конфронтации за стратегию сотрудничества также минимальна. Однако полученные результаты показывают, что вероятность принятия стратегии сотрудничества за стратегию конфронтации достаточно высока, что обосновывает необходимость более детального рассмотрения изучаемых нами предпосылок в контексте вероятности выбора именно стратегии сотрудничества.

Согласно результатам регрессионной модели значимыми ситуационными предикторами выбора стратегий взаимодействия являются *дефицит времени* и *эмоциональное состояние*, значимыми диспозиционными предпосылками являются *фактор доверия* и *фактор саморегуляции*. Кроме того, при одновременном влиянии значимым предиктором оказалось

взаимодействие *дефицита времени* и *фактора тревожности*. Поэтому основная гипотеза исследования подтверждается.

Была проведена оценка размера эффекта каждого значимого предиктора.

Таблица 1. Оценка размера эффекта ситуационных и диспозиционных предикторов выбора стратегий взаимодействия

Предикторы	Размер эффекта (r)*
Диспозиционный фактор саморегуляции	0,50
Ситуационный фактор: эмоциональное состояние	0,46
Диспозиционный фактор доверия	0,35
Взаимодействие дефицита времени и диспозиционного фактора тревожности	0,24
Ситуационный фактор: дефицит времени	0,01

Согласно полученным результатам оценки размера эффекта, нельзя однозначно сказать, что одна из исследуемых ситуационных предпосылок с большей вероятностью оказывает влияние на выбор стратегий взаимодействия, что предполагалось согласно в выдвинутой нами гипотезе. Полученные результаты свидетельствуют о том, что диспозиционный фактор саморегуляции и эмоциональное состояние имеют практически одинаковый размер эффекта.

Ситуационный фактор дефицита времени сам по себе имеет достаточно низкий размер эффекта в сравнении с другими значимыми предикторами выбора стратегий взаимодействия. Но, когда в сочетании с ним появляется диспозиционный фактор тревожности, то размер оказываемого эффекта в ситуации взаимодействия этих двух предикторов, значительно увеличивается. Поэтому *частная гипотеза* о том, что ситуационные предпосылки вносят больший вклад в выбор стратегий взаимодействия, чем диспозиционные предпосылки, *подтвердилась частично*, так как, согласно полученным результатам, диспозиционный фактор саморегуляции и эмоциональное состояние как ситуационный фактор имеет почти одинаковые показатели размера оказываемого эффекта.

Исследование №2 основывается на анализе вероятности выбора стратегии взаимодействия сотрудничества при влиянии ситуационных предпосылок дефицита времени и эмоционального состояния. В этом блоке приведены общие количественные показатели выбора стратегий в контрольной и каждой экспериментальной группе, а также представлены результаты методики «ШПАНА» до и после индукции эмоций. Этот блок заканчивается анализом вероятности выбора стратегии сотрудничества при влиянии ситуационных факторов. Удалось установить, что вторая частная *гипотеза* исследования о влиянии ситуационных предпосылок на принятие прогностического решения о выборе стратегий взаимодействия **находит подтверждение**. При дефиците времени и индукции отрицательных эмоций уменьшается вероятность выбора стратегии сотрудничества, при индукции положительных эмоций вероятность выбора стратегии сотрудничества увеличивается.

После этого приводятся возможные объяснения результатов Исследования №1 и Исследования №2 с опорой на работы других исследователей (Асмолов, 2017; Астапов, 2011; Вейтен, Ллойд, 2002; Корнилова, Чумакова, 2016; Anderson, Thompson, 2004; Druckman, 1994, Chuang, Lin, 2007; Forgas, Cromer, 2004; Mosterd, Rutte, 2000). Важно отдельно отметить, что взаимодействие ситуационного фактора дефицита времени и диспозиционного фактора тревожности можно рассматривать с точки зрения динамического взаимодействия (Корнилова, 2011). Обоснование этой интерпретации заключается в том, что при появлении ситуационного фактора происходит активация диспозиционной черты личности, то есть при появлении дефицита времени наблюдается включение такого диспозиционного фактора как фактора тревожности. При этом отметим, что сам по себе этот личностный фактор не является предиктором выбора стратегии взаимодействия. При оценке размера эффекта в этом частном взаимодействии наблюдается закономерная динамика возможного влияния на выбор стратегии взаимодействия сотрудничества или

конфронтации. Сама по себе ситуационная предпосылка в виде дефицита времени обладает низким показателем размера эффекта, хотя при этом остается значимым предиктором, но в случае, появления диспозиционного фактора тревожности уже наблюдается изменение динамики совместного взаимодействия этих предпосылок и соответствующих показателей оценки эффекта в сторону увеличения.

Исследование №3 включает корреляционный анализ диспозиционных предпосылок (личностных черт «большой пятерки», «темной триады», критериев доверия и недоверия согласно модели А.Б.Купрейченко, а также личностных стратегий принятия решения, таких как бдительность, сверхбдительность, прокрастинация и избегания по Т.В.Корниловой) и вероятности выбора стратегии сотрудничества, полученной в результате построения биномиальной регрессионной модели в Исследовании №1.

Как показывают результаты корреляционного анализа, существует положительная связь между прогнозом вероятности выбора стратегии сотрудничества и такими личностными переменными как «Открытость опыту» ($r=0.213$ при $p=0,02$), «Сознательность» ($r=0.518$ при $p<0,00$), «Приязнь» ($r=0.245$ при $p<0,000$) и «Расчет» ($r=0.167$ при $p<0,016$). Отрицательная связь обнаружена с такими личностными переменными как «Макиавеллизм» ($r=-0.133$ при $p<0,05$), «Бдительность» ($r=-0.158$ при $p<0,05$) и «Недостаток» ($r=-0.265$ при $p<0,01$).

Таким образом, *третья гипотеза* о связи диспозиционных предпосылок с вероятностью выбора стратегии сотрудничества *подтвердилась частично*. Согласно выдвинутой гипотезе, положительная связь обнаружена с такими переменными как с *сознательностью* и *приязнью* как одним из критериев доверия, а отрицательная связь была обнаружена с такой переменной как *бдительность* и *недостаток* как одним из критериев доверия, а также с *макиавеллизмом* как личностной чертой из модели «темной триады». После описания результатов приводятся возможные объяснения с опорой на работы других исследователей (Корнилова, 2013;

Купрейченко, 2008; Хромов, 2000; Al-Ubaydli, Jones, Weel, 2016; Deutchman, Sullivan, 2018; Crysel, Crosier, Webster, 2013; Jones, De Roos, 2017; Hardin, 2003; Hirsh, Peterson, 2009; Kagel, McGee, 2014; Lönnqvist, Verkasalo, Walkowitz, 2011; Volk, Thöni, Ruigrok, 2012).

В **Заключении** диссертации обобщены и сформулированы основные выводы:

1. Ситуационные и диспозиционные предпосылки могут рассматриваться в качестве регулятивных предпосылок принятия прогностического решения о выборе стратегий межличностного взаимодействия в ситуации по типу «дилеммы заключенного».
2. Дефицит времени и изменение эмоционального состояния являются предикторами выбора стратегий взаимодействия. В частности, дефицит времени и отрицательное эмоциональное состояние увеличивают вероятность выбора стратегии конфронтации, а положительное эмоциональное состояние увеличивает вероятность выбора стратегии сотрудничества.
3. Значимыми диспозиционными предпосылками выбора стратегий взаимодействия являются фактор доверия и фактор саморегуляции. Высокие показатели этих диспозиционных предпосылок увеличивают вероятность выбора стратегии сотрудничества.
4. При совместном влиянии ситуационных и диспозиционных предпосылок значимым предиктором является взаимодействие дефицита времени и фактора тревожности. При наличии дефицита времени и высокого уровня тревожности увеличивается вероятность выбора стратегии конфронтации.
5. Значимые диспозиционные и ситуационные предпосылки почти с равной вероятностью могут стать ведущими предикторами выбора стратегий взаимодействия. Такими значимыми предикторами являются фактор саморегуляции и эмоциональное состояние.
6. Такие диспозиционные предпосылки как открытость новому опыту, сознательность, приязнь и расчет как критерии доверия имеют

положительную связь с выбором стратегии сотрудничества при принятии прогностического решения. Такие диспозиционные предпосылки как макиавеллизм, бдительность и недостаток как критерий доверия связаны с выбором стратегии конфронтации.

Проведенное исследование имеет ряд **ограничений**. Можно отметить схему проведения эксперимента, а также особенности организации процедуры экспериментального воздействия ситуационных факторов.

Полученные результаты индукции отрицательного и положительного эмоционального состояния могли быть искажены в связи с первоначальным эмоциональным состоянием испытуемых, несмотря на использование специальной методики, контролирующей эмоциональное состояние испытуемых до воздействия фактора и после него. С другой стороны, использованный видеоматериал мог не оказать в достаточной мере необходимого влияния на эмоциональное состояние испытуемых.

Еще одним важным ограничением в схеме организации эксперимента является вопрос, связанный с вознаграждением испытуемых за участие в эксперименте, что является значимым в контексте их мотивации. Связанным с этим ограничением является тот факт, что в задаче «дилемме заключенного» в качестве выигрыша (выплаты за выбор исхода) использовалась условная плата, а не реальные денежные единицы, что также могло оказать влияние на включенность испытуемых и полученные результаты выбора стратегий.

Среди **перспектив дальнейших исследования** можно отметить следующие направления:

1. Изучение одновременного влияния диспозиционных и ситуационных предпосылок выбора стратегий взаимодействия в условиях неопределенности на примере повторяющейся «дилеммы заключенного».
2. Изучение особенностей выбора стратегий взаимодействия при влиянии ситуационных предпосылок на примере «дилеммы заключенного» с

точки зрения формирования доверия между оппонентами в ходе многосерийной игры.

3. Расширение возможных диспозиционных предпосылок выбора стратегий взаимодействия в ситуации «дилеммы заключенного», например, через изучение влияния когнитивных переменных принятия решения.

На основе полученных в исследовании результатов могут быть разработаны практические рекомендации для специалистов в области организационного, семейного и личностного консультирования по реализации эффективных условий переговорного процесса, в частности прогнозирования поведения партнеров при выборе стратегий межличностного взаимодействия.

Список литературы

1. *Абульханова-Славская К.А.* Личностный аспект проблемы общения // Проблема общения в психологии. М.: 1989. с. 110–134.
2. *Антоненко И.В.* Обзор исследований по проблеме доверия // Социальный психолог. 2003. № 1. с. 26–35
3. *Анохин П.К.* Эмоции // Психология эмоций. Тексты / Состав.: Ю. Б. Гиппенрейтер и В.К. Вилюнас. — Москва: Изд-во МГУ, 1984. — с. 173. — 288 с.
4. *Асмолов А.Г.* Психология современности: вызовы неопределенности, сложности и разнообразия // Психол. исслед. 2015. Т. 8. № 40 (1).
5. *Астапов В.М.* Функциональный подход к изучению состояния тревоги//Тревога и тревожность. СПб.:Питер, 2011.С.156-165.
6. *Болотова А.К.* Человек и время в познании, деятельности, общении. – М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2007.
7. *Брушлинский А.В.* Мышление и прогнозирование. М.: Мысль, 1979.
8. *Брушлинский А.В., Тихомиров О.К.* О тенденциях развития современной психологии мышления // национальный психологический журнал - 2013. - №2(10) - с.10-16.
9. *Веселов Ю.В.* Трансформация доверия в российском/советском обществе // Экономика и социология доверия / Под ред. Ю.В. Веселова. – СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004. с. 109–134.
10. *Вейтен У., Ллойд М.* Стресс и его эффекты/ Общая психология. Тексты/ под ред. В.В.Петухова. М.: УМК «Психология»; Генезис, 2002.Т.», кн.1.с. 501-542.
11. *Гордеева Н.Д.* Ситуативная неопределенность как фактор изменения функциональной структуры серийных действий / Н.Д. Гордеева // Сб.: Толерантность к неопределенности в психологии / Труды кафедры общей экспериментальной психологии ГУ-ВШЭ. – М., 2007.
12. *Дернер Д.* Логика неудачи. М.: Смысл, 1997.

13. *Журавлева Л.А.* Связь общительности личности и доверия к людям: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2004.
14. *Зейгарник Б.В.* Теория личности К. Левина. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981. — с.18—32, 43—51.
15. *Зинченко В.П.* Толерантность к неопределенности: новость или психологическая традиция? /В.П. Зинченко / Человек в ситуации неопределенности / Гл. ред. А.К. Болотова. М.: ТЕИС. 2007. - с. 9-33.
16. *Зинченко В.П.* Психология доверия // Вопр. философии. 1998. № 7. с. 76–93.
17. *Зинченко О.О.* Нейробиологические механизмы социального наказания как регулятора кооперации//Резюме диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук НИУ ВШЭ. М, 2019.
18. *Карась Л.Ю.* Системный анализ и принятие решений в деятельности менеджера. — М., 1996.
19. *Канеман Д.* Думай медленно..., решай быстро: [пер. с англ.]. М.: АСТ, 2013.
20. *Канеман Д., Словик П., Тверски А.* Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. – Харьков: Издательство Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005. – 632 с.
21. *Карпов А.В.* Психология принятия решений в профессиональной деятельности // Ярославль: ЯрГУ., - 1991, с. 153.
22. *Карпов А.В., Карпов А. А. Маркова Е.В.* Психология принятия решения в управленческой деятельности. Метасистемный подход. – Ярославль: ЯрГУ; М.: Изд. дом РАО, 2016. – 644 с.
23. *Ключарев В.А., Зубарев И.П., Шестакова А.Н.* Нейробиологические механизмы социального влияния// Экспериментальная психология. 2014. Т. 7. № 4. с.20–36.
24. *Ключарев В.А., Шмидс А., Шестакова А.Н.* Нейроэкономика: нейробиология принятия решений// Экспериментальная психология. 2011. №2. с.14-35.

25. *Козелецкий Ю.* Психологическая теория решений. М.: Прогресс, 1979.
26. *Козелецкий Ю.* Человек многомерный. Киев: Лыбедь, 1991.
27. *Корнилова Т.В.* Мельбурнский опросник принятия решений: русскоязычная адаптация // Психологические исследования. 2013. Т. 6, № 31. с. 4.
28. *Корнилова Т.В.* Принцип неопределенности: основания и проблемы // Психологические исследования, 2010б, №3 (11).
29. *Корнилова Т.В.* Психология риска и принятия решений. – М.: Аспект Пресс, 2003.
30. *Корнилова Т.В.* Динамическое функционирование интеллектуально-личностного потенциала человека в психологической регуляции решений и выборов / Вестник Московского университета. Сер. 14. №1. 2011. С.66-78.
31. *Корнилова Т.В., Каменев И.И.* Принятие интеллектуальных решений в условиях неопределенности / Т.В. Корнилова, И.И. Каменев // Вестн. Моск. Уни-та Сер. 14, Психология. 2002. - №2. - с.24-36.
32. *Корнилова Т.В., Каменев И.И., Степаносова О.В.* Мотивационная регуляция принятия решений// Вопр. психол. 2001. № 6. С.55–65.
33. *Корнилова Т.В., Корнилов С.А., Чумакова М.А., Талмач М.С.* Методика диагностики личностных черт «Темной триады»: апробация опросника «Темная дюжина»/ Психологический журнал, 2015. Т.36. №2. с.99-112.
34. *Корнилова Т.В., Чигринова И.А.* Стадии индивидуальной морали и принятие неопределенности в регуляции личностных выборов // Психологический журнал. 2012. Т. 33. № 2. с.69–87.
35. *Корнилова Т.В., Чумакова М.А., Корнилов С.А., Новикова М.А.* Психология неопределенности: Единство интеллектуально-личностного потенциала человека. – М.: Смысл, 2010.
36. *Купрейченко А.Б.* Психология доверия и недоверия// М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008 – с.564.

37. *Ломов Б.Ф.* Математика и психология в изучении процессов принятия решений / В кн.: Нормативные и дескриптивные модели принятия решений / Под ред. Б.Ф. Ломова и др. М.: Наука, 1981. с.5–20.
38. *Ларина А.Д.* Подходы, установки и перспективы в исследовании макиавеллизма // Вопросы психологии. 2010. № 3. с.75–83.
39. *Леонтьев А.Н.* Потребности, мотивы и эмоции /А.Н. Леонтьев. – М., 1971 – 40 с.
40. *Леонтьев Д.А.* Психология выбора. Часть II. Личностные предпосылки и личностные последствия выбора // Психологический журнал/ Ред. А.Л. Журавлев. – 2014. – Том 35 №6, 2014. – с.56-68.
41. *Леонтьев Д.А., Фам А.Х.* Как мы выбираем: структуры переживания собственного выбора и их связь с характеристиками личности// Вестн. Моск. Ун-та. Сер.14. Психология. 2011. №1. с.39-53.
42. *Леонтьев Д.А., Пилипко Н.В.* Выбор как деятельность: личностные детерминанты и возможности формирования // Вопр. психологии. 1995. № 1. с.97—110.
43. *Нартова-Бочавер С.К.* Человек суверенный: психологическое исследование субъекта в его бытии — Санкт-Петербург: Питер, 2008. — 400 с.
44. *Осин Е.Н.* Измерение позитивных и негативных эмоций: разработка русскоязычного аналога методики PANAS//Психология. Журнал Высшей школы экономики, 2012, Т.9, №4, с.91-110.
45. *Олпорт Г.* Становление личности: Избранные труды / [Пер. с англ. Л. В. Трубицыной и Д. А. Леонтьева]; под общ. ред. Д. А. Леонтьева. М.: Смысл, 2002.
46. *Поддьяков А.Н.* Решение комплексных задач // Когнитивная психология: Учебник для вузов / Под ред. В.Н.Дружинина, Д.В.Ушакова. М.: ПЕР СЭ, 2002. с.225-233.

47. *Ross L., Nisbett P.* Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ. В. В. Румынского под ред. Е. Н. Емельянова, В. С. Магуна — М.: Аспект Пресс, 1999. — 429 с.
48. *Саймон Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления // Альманах THESIS. Мир человека. 1993. №5. с.16–37.
49. *Скрипкина Т.П.* Доверие как социально-психологическое явление: Дис. докт. психол. наук. Ростов, 1998.
50. *Скрипкина Т.П.* Категория доверия в социальных науках. Основные положения концепции социального капитала // Доверие в социально-психологическом взаимодействии: Коллективная монография / Под ред. Т.П. Скрипкиной. Ростов н/Д: Изд-во РГПУ, 2006. с.51–54.
51. *Симонов П.В.* Эмоциональный мозг. — М.: Наука, 1981. — с. 20.
52. *Тихомиров О.К.* Принятие решения как психологическая проблема // Проблемы принятия решения: М.: Наука, 1976. с. 77-82.
53. *Хекхаузен Х.* Мотивация и деятельность. М.: Педагогика, 1986 – 408 с.
54. *Хромов А.Б.* Пятифакторный опросник личности: Учебно-методическое пособие Курган: Изд-во Курганского гос. университета, 2000. – с. 23.
55. *Шадриков В.Д.* Психология деятельности человека. М.: Институт психологии РАН, 2013.
56. *Шадриков В.Д.* Проблемы системогенеза профессиональной деятельности [Текст]/В.Д. Шадриков. – М.: Логос, 2007. – 192 с.
57. *Ядов В.А.* О диспозиционной регуляции социального поведения личности // Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975.
58. *Agor W.H.* The logic of intuitive decision making. Westport, CT: Quorum books, 1986.
59. *Aktipis, C.A.,* 2011. Is cooperation viable in mobile organisms? Simple walk away rule favors the evolution of cooperation in groups. *Evol. Hum. Behav.* 2011. 32. p.263– 276.
60. *Anderson C., Thompson L.* Affect from the top down: how powerful individuals positive affect shapes negotiations. 2004. p.379.

61. *Axelrod S., May J.* Effect of increased reward on the two-person non-zero-sum game. *Psychol. Rep.*, 1968.
62. *Axelrod R., Hamilton W.D.* The Evolution of Cooperation. *Science*. 1981. p.1390—1396.
63. *Al-Ubaydli O., G.Jones, J. Weel.* Average player traits as predictors of cooperation in a repeated prisoner's dilemma, *Journal of Behavioral and Experimental Economics*. 2016. 64. p. 50–60.
64. *Allred K., Mallozzi J., Matsui F, Raia C.* The influence of anger and compassion on negotiation performance. *Organ. Behav. Hum. Decis. Process*. 1997. 70(3). p.175–87.
65. *Bargh J.A.* Attention and automaticity in the processing of self-relevant information. *Journal of Personality and Social Psychology* 1982. 43(3). p. p.425–436.
66. *Baker J.* Trust and rationality // *Pacific philosophical quarterly*. 1987. Vol. 68.
67. *Baier A.* Trust and antitrust // *Ethics*. 1985. V. 96. p. 231 – 260.
68. *Busemeyer J.R.* Decision making under uncertainty: a comparison of simple scalability, fixed-sample, and sequential-sampling models. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*. 1985. p.538–564.
69. *Burka J.B., Yuen L.M.* *Procrastination: Why You Do It What to Do about It*. Cambridge, MA: Da Capo Press.1983.
70. *Burlando R., Guala F.* Heterogeneous Agents in Public Goods Experiments// *Experimental Economics*. 2005. 8(1). p.35-54.
71. *Blair I.V., Banaji M.R.* Automatic and controlled processes in stereotype priming. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1996. 70(6). p.1142–1163.
72. *Bragger J., Bragger D.* Hysteresis and uncertainty: The effect of uncertainty on delays to exit decisions / J. Bragger, D. Bragger, D. Hantula, J. Kirnan //

- Organizational Behavior and Human Decision Processes. 1998. - V. 74. - №3. - p. 229-253.
73. *Bernulli D.* Exposition of a new theory on the measurement of risk // *Econometrica*. 1954. V. 22. P. 23-36. (Original work published in 1738).
74. *Camerer C.F.* Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction// New York, NY, US: Russell Sage Foundation, 2003.
75. *Chen J.Q., Lee S.M.* An exploratory cognitive DSS for strategic decision making. *Herberger College of Business*, 3. 2003. p.147-160.
76. *Curry O., Chester M.J., Viding E.* The psychopath's dilemma: the effects of psychopathic personality traits in one-shot games. *Pers. Individ. Differ.* 50. 2011. p. 804–809.
77. *Chuang S.C., Lin H.M.* The effect of induced positive and negative emotion and openness to feeling in student's consumer decision making. *Journal of Business and Psychology*, 22, 2007, p. 65-78.
78. *Cuperman R., Ickes W.* Big Five predictors of behavior and perceptions in initial dyadic interactions: Personality similarity helps extraverts and introverts, but hurts "disagreeables". *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 2009, p.667-684.
79. *Costa P.T., McCrae R.R.* Normal personality assessment in clinical practice: The NEO Personality Inventory. *Psychological Assessment*, 1992. 4(1). 5-13.
80. *Colosio M., Rybina E.P., Shestakova A.N., Klucharev V.A.* Neural Mechanisms Of Post-Decisional Spreading Of Alternatives// *Psychology. Journal of the Higher School of Economics*. 2018. Vol. 15. N 3. p. 606-614.
81. *Crysel L., Crosier B.S., Webster G.D.* The Dark Triad and risk behavior // *Person. and Individ. Diff.* 2013. V. 54(1). p. 35–40.
82. *Crockett M.J.* Models of morality//*Trends in Cognitive Sciences*. 17(8). 2013. p.363-366.
83. *Crockett M.J., Kurth-Nelson Z., Siegel J.Z., Dayan P., Donalan R.J.* Harm to others outweighs harm to self in moral decision making// *Proc Natl Acad Sci USA*. 2015. vol.112. no. 4.

84. *De Cremer D., van Knippenberg D.* Cooperation as a function of leader self-sacrifice, trust, and identification. *Leadership & Organization Development Journal*, 2005. Vol. 26 No. 5, p. 355-369.
85. *Deutchman P, Sullivan J.* The Dark Triad and framing effects predict selfish behavior in a one-shot Prisoner's Dilemma// *PLoS ONE*, 13(9), 2018.
86. *Druckman D.* Determinants of compromising behavior in negotiation: a meta-analysis. *Journal of Conflict Resolution*. 1994. 38. p. 507-556.
87. *Engel C.* Dictator games: a meta study// *Experimental Economics*, 2011. Volume 14. Issue 4. p. 583–610.
88. *Digman J.M.* Personality Structure: Emergence of the Five-Factor Model // *Annual Review of Psychology*. 1990. 41:1. p.417-440.
89. *Feari J.R., Wolfe N.R., Wesley J.C., Schoff L.A., Beck B.L.* Ego-identity and academic procrastination among university students// *Journal of College Student Development*, 1995, vol 36. No 4, p.361-367.
90. *Fisher R., Ury W., Patton B.* *Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In*, 2nd ed., Houghton Mifflin.1991.
91. *Furnham A., Richards S.C., Paulhus D.L.* The Dark Triad of Personality: a 10-year review // *Social and Personality Psychology Compass*. 2013. V. 7(3). p. 199–216.
92. *Forgas J.* On feeling good and getting your way. *J. Personal. Soc. Psychol.*, 1998.
93. *Forgas J.P, Cromer M.* On being sad and evasive: affective influences on verbal communication strategies in conflict situations. *J. Exp. Soc. Psychol.* 40(4). 2004. p.511–518.
94. *Ferguson E., Heckman J.J., Corr P.* (Eds). Special issue on personality and economics. *Personality and Individual Differences*, 51(3), 2011.
95. *Gilboa I.* *Theory of decision under uncertainty* / Cambridge University Press 2009.
96. *Grinberg M., Hristova E., Lalev E.* Models for cooperative decisions in prisoner's dilemma. *Advances in Cognitive Systems*. IET: London. 2010.

97. *Govier T.* Is it a jungle out there? Trust, distrust, and the construction of social reality // *Dialogue*.1994. V. 33. p. 237 – 252.
98. *Goldstein W.M., Hogarth R.M.* Judgment and decision research: Some historical context / In: *Research on judgment and decision making. Currents, Connections, and Controversies* / Ed. H. Goldstein. Cambridge University Press, 1997. p. 3–65.
99. *Goldberg L.R.* The structure of phenotypic personality traits. *American Psychologist*, 1993. 48(1). p.26-34.
100. *Greene J. D., Nystrom L. E., Engell A. D., Darley J. M. and Cohen J. D.* The neural bases of cognitive conflict and control in moral judgment // *Neuron*. 2004. No 44. p. 389–400.
101. *Haidt J.* The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*. 2001. 108(4). p. 814–834.
102. *Hardin R.* Gaming trust. In E. Ostrom & J. Walker (Eds.), *Trust and reciprocity: Interdisciplinary lessons from experimental research*. 2003. p. 80-101.
103. *Hirshleifer D, Rasmusen E.* Cooperation in a repeated prisoners' dilemma with ostracism. *Journal of Economic Behavior & Organization* 12 (1). 1989. p. 87-106.
104. *Hirsh J., Peterson J.* Extraversion, neuroticism, and the prisoner's dilemma// *Personality and Individual Differences*, 2009, Vol. 46, p.254-256.
105. *Hosmer L.T.* Trust: the connecting link between organizational theory *Philosophical Ethics the Academy of Management Review*. 1995. Vol. 20, No. 2.
106. *Jones D.N., Paulhus D.L.* The role of impulsivity in the Dark Triad of personality. *Personality and Individual Differences*. 2011. 51. p.670–682.
107. *Jones D.N., Paulhus D.L.* Different provocations trigger aggression in narcissists and psychopaths // *Social Psychological and Personality Science*. 2010.V.1. p. 12–18.

108. *Jones D.N., De Roos M.S.* Machiavellian flexibility in negative mate retention. *Personal Relationships*. 24. 2017. p.265–279.
109. *John O.P., Srivastava S.* The Big Five Trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. *Handbook of personality: Theory and research* //New York, NY, US: Guilford Press. 1999. p.102-138.
110. *Jeheil P.* Anlogy-based expectation equilibrium. *J. Econom. Theory*. 2005. 123. p.81–104.
111. *Kahneman D., Tversky A.* Prospect theory: an analysis of decision under risk // *Econometrica*. 1979. № 47. p.263-291.
112. *Kahneman D., Knetsch J., Thaler R.* Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market. *The American Economic Review*. 1986. 76(4). p.728-741.
113. *Kahn L.M., Murnighan J.K.* Conjecture, uncertainty, and cooperation in prisoner's dilemma games. Some experimental evidence. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1993. 22(1). p.91-117.
114. *Kagel J., McGee P.* Personality and cooperation in finitely repeated prisoner's dilemma games», *Economics Letters*. 2014. 124. p.274–277.
115. *Kurokawa S.* Three-player repeatwd games with an opt-out option// *Journak of Theoretical biology*. 2019. 480. p.13-22.
116. *Kollock P.* Social dilemmas: The Anatomy of Cooperation // *Annu. Rev. Sociol.* 1998. Vol. 24.p.183–214.
117. *Kollock P.* The Emergence of Exchange Structures: An Experimental Study of Uncertainty, Commitment, and Trust.1994.
118. *Koole, S.L., Jager W., van den Berg A.E., Vlek C.A. J., Hofstee W.K.* On the social nature of personality: Effects of extraversion, agreeableness, and feedback about collective resource use on cooperation in a resource dilemma. *Personality and social psychology bulletin*, 2001. 27(3). p.289-301.
119. *Kreps D.M., Milgrom P., Roberts J., Wilson R.* Rational cooperation in the finitely repeated prisoners' dilemma. *J. Econom. Theory*. 1982. 27 (2). p.245–252.

120. *Kreps D., Milgrom P., Roberts J., Wilson R.* Rational cooperation in the repeated Prisoner's Dilemma. *Journal of Economic Theory*. 1982. 27. p.245-252.
121. *Klaczynski, P.A.* Analytic and Heuristic Processing Influences on Adolescent Reasoning and Decision-Making. *Child Development*. 2001. 72. p. 844-861.
122. *Kornilova T.V., Kornilov S., Chumakova M.V., Talmach M.* The Dark Triad personality traits measure: Approbation of the Dirty Dozen questionnaire. *Psikhologicheskii zhurnal*. 2015, 36. p.99-112.
123. *Lerner J.S., Li Y., Valdesolo P., Kassam K.S.* Emotion and Decision Making. *Annual Review of Psychology*. 2015. Volume 66. p. 799-823.
124. *Lönnqvist J.-E., Verkasalo M., Walkowitz G.* It pays to pay – Big Five personality influences on co-operative behavior in an incentivized and hypothetical prisoner's dilemma game// *Personality and Individual Differences*, 2011, V. 50(2), p. 300–304.
125. *Lilienfeld S.O., Andrews B.P.* Development and preliminary validation of a self-report measure of psychopathic personality traits in noncriminal populations // *Journal of Personality Assessment*. 1996. V. 66. p. 488–524.
126. *Mann L.* Stili decisionali degli adolescenti: La procrastinazione [Adolescents' decisional style: The procrastination]. In S. Soresi (Ed.), *Orientamenti per l'orientamento*, 2000, p. 67–79.
127. *Mann L., Burnett P., Radford, M., Ford, S.* The Melbourne decision making inventory: an instrument for measuring patterns for coping with decisional conflict. *Journal of Behavioral Decision Making*. 1997. 10, p. 1–19.
128. *Messick D.M., Wilke H., Brewer M.B., Kramer R.M., Zemke P.E., Lui L.* Individual adaptations and structural change as solutions to social dilemmas // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1983. Vol. 44. p. 294–309.
129. *Mesko N., Lang A., Andrea C., Szijjarto L., Bereczkei T.* Compete and compromise: Machiavellianism and conflict resolution. *International Journal of Conflict Management*, 2014, 11(3), p.227–247.

130. *Miller J.D., Hyatt C.S., Maples-Keller J.L., Carter N.T., Lynam D.R.* Psychopathy and Machiavellianism: A Distinction Without a Difference. *J-Pers.* 2017.
131. *Mosterd I., Rutte C.G.* Effects of time pressure and accountability to constituents on negotiation. *International Journal of Conflict Management.* 2000. 11(3). p.227–247.
132. *Neyman A.* Bounded complexity justifies cooperation in the finitely repeated prisoner's dilemma game. *Econom. Lett.* 1985. 19. p.227–229.
133. *Parks C.D., Henager R.F., Scamahorn S.D.* Trust and reactions to messages of intent in social dilemmas // *Journal of conflict resolution.* 1996. Vol. 40. p.134–151.
134. *Paulhus D.L., Williams K.M.* The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality,* 2002, 36, 6(6), p.556–563.
135. *Payne J., Bettman, J., Johnson, E.* Adaptive strategy selection in decision making. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition,* 1988. 14. p.534-552.
136. *Proto E., Rustichini A., Sofianos A.* Higher Intelligence Groups Have Higher Cooperation Rates in the Repeated Prisoner's Dilemma. Discussion Paper. 2014. No 8499.
137. *Sabater-Grande, G., Georgantzis N.* Accounting for risk aversion in repeated prisoners' dilemma games: an experimental test. *Journal of Economic Behavior & Organization.* 2002. 48(1). p. 37–50.
138. *Selten R., Stoecker R.* End behavior in sequences of finite repeated prisoner's dilemma supergames: a learning theory approach// *J. Econ. Behav. Organ,* 1986, 7 (1), p.47–70.
139. *Slovic P., Lichtenstein S.* Preference reversals: A broader perspective. *American Economic Review,* 73, 1983, p. 596-605.
140. *Stanovich K., West R.* Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate. *The Behavioral and brain sciences,* 2000. 23. p. 645.

141. *Steele C.M., Aronson J.* Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1995. 69(5). p. 797–811.
142. *Volk S., Thöni C., Ruigrok W.* Temporal stability and psychological foundations of cooperation preferences// *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2012, 81(2). p. 664–676.
143. *Wang L., Murnighan J. K.* On greed. // *The Academy of Management Annals*, 2011, 5 (1), p. 279–316.
144. *Young D.L., Goodieb A.S., Hallb D.B.* Decision making under time pressure, modeled in a prospect theory framework// *Journal of organizational behavior and human decision process*. 2012. 118. p. 180-188.