

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

 «ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»

**НАУЧНЫЙ ДОКЛАД**

по результатам подготовленной научно-квалификационной̆ работы (диссертации)

на тему:

**«Личностные и ситуативные предпосылки принятия решения в условиях доверия-недоверия»**

**ФИО**: Кузьмичева Жанна Эдуардовна
**Направление подготовки**: 37.06.01 Психологические науки

**Профиль (направленность) программы:** 19.00.01 Общая психология, история психологии, психология личности

Аспирант \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Кузьмичева Ж.Э. /

Научный̆ руководитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Хачатурова М.Р. /

Директор Аспирантской̆ школы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Хачатурова М.Р. /

**Москва, 2019 год**

**Оглавление**

Введение……….………………..……………………………………………….. 3

Актуальность исследования...…………………………………………………..10

Проблема исследования……...………………………………………………….11

Цель и задачи исследования……...…………………...…………………..….....11

Объект, предмет исследования…...………………………………………….....11

Гипотезы исследования.………..…………………………………………….…12

Теоретико-методологические основы…....…………………………………….14

Теоретическая и практическая значимость исследования…………………....15

Выборка и эмпирическая база исследования………….……………………....16

Результаты исследования и положения, выносимые на защиту…….……….23

Апробация результаты исследования………………….………………………34

Список использованной литературы…………………………………………...35

## Введение

Изучение процесса принятия решения приобретает в психологии все большую популярность и составляет содержание одной из значимых общепсихологических проблем. При этом исследование вопроса о выборе стратегий межличностного взаимодействия занимает особое место в изучении принятия решения, в том числе с практической точки зрения.

В процессе изучения принятия решения были выделены как непсихологические модели, так и психологические, рассматривающие данный вопрос. Основным критерием отличия психологических и непсихологических моделей является выделение субъекта и определение его как активного, что позволяет рассматривать ряд важных субъективных параметров (например, познавательная активность, индивидуально-личностные свойства, ценностно-смысловые ориентиры), влияющих на принятие решения не просто как на реализацию 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.

Что касается исследований с точки зрения психологической науки, то процесс принятия решения находится в фокусе внимания на протяжении длительного периода времени (Agor, 1986; Crocket, 2013; Goldstein, Hogarth, 1997; Kahneman, Tversky, 1979; Дернер, 1997; Канеман, 2013; Канеман, Словик, Тверски, 2005; Козелецкий, 1979; Карпов, 1980, 1991; Карпов А.В., Карпов А.А., Маркова, 2016; Карась, 1996; Корнилова, 2003; Поддьяков, 2006; 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, волевых, целеполагающих и мотивационных процессов, участвующих в регуляции выбора и его реализации (Козелецкий, 1979). Одна из распространённых психологических моделей принятия решения, «теория проспектов», которая описывает процессы принятия решения с учетом особенностей субъективного выбора и субъективной полезности (Tversky, Kahneamn, 1979). Становление этой теории послужило отправной точкой к развитию нового подхода в понимании принятия решения, а именно как выбора, где основной приоритетом является получение максимального удовлетворения (Саймон, 1993). С точки зрения *социально - психологического подхода* исследователи рассматривают теорию Л.Фестингера, в которой когнитивный диссонанс понимается как следствие процесса принятия решения (Festinger, 1962). Также процесс принятия решения изучают с точки зрения *условий риска*, где выбор осуществляется среди изначально известно заданных альтернатив, но при этом вероятность развития ситуации с выбором наиболее благоприятного исхода может измениться. 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). Под термином «принятие решения» авторы также рассматривают выбор среди альтернатив как осознанный акт, обусловленный в первую очередь активностью субъекта (Карпов, 1997; 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). Немало важным остается вопрос о соотношении таких терминов как «принятие решения» и «процесс выбора». Так, Д.А.Леонтьев определяет ряд существенных параметров, по которым эти процессы нельзя свести к единому пониманию (Леонтьев, 2014).

Таким образом, в сложившейся традиции важным остается вопрос изучения регуляторов принятия решения, где под последним 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 ситуации неопределенности. В этом случае неопределенность понимается как неизбежная объективная характеристика человеческой жизни (Зинченко, 2007; Корнилова, 2010; Корнилова, Чумакова, Корнилов, Новикова, 2010). В ряде 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. На этот счет существуют противоположные токи зрения: с одной стороны, она может определяться ситуационными факторами (внешними ограничениями), с другой - личностными диспозициями, которые могут оказывать влияние на человека при принятии решения о выборе стратегий взаимодействия в том числе (Корнилова, 2003).

Одной из моделирующих ситуаций принятия решения о выборе стратегий взаимодействия в условиях неопределенности (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, Чумакова, Корнилов, Новикова, 2010) являются ситуации дилемм. 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 целей двух участников, так как если придерживаться кооперативной линии поведения, то в сумме выигрыш для обоих участников получается еще больше (Axelrod, 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.

 В соответствии с этим важно изучить процесс принятия решения о выборе стратегии межличностного взаимодействия в контексте совместного влияния личности и ситуации. Опираясь на модель Курта Левина, можно предположить, что личностные и ситуативные факторы могут являться предпосылками поведения человека, в том числе в ситуации принятия решения о выборе стратегий межличностного взаимодействия (Зейгарник, 1981).

Ряд исследователей рассматривают **индивидуально – личностные особенности** как доминирующие предикторы выбора (Payne, Bettrnan, Johnson, 1993; Feari, Wolfe, Wesley, Schoff, Beck, 1995; Burka, Yuen, 1983; Ferguson, Heckman, Corr, 2012). На протяжении длительного времени многие авторы исследовали вопросов о влиянии ряда личностных предпосылок на выбор стратегий взаимодействия в ситуациях по типу дилемм (Kreps, Milgrom, Roberts, Wilson, 1982; Hirshleifer, Rasmusen, 1989; Kahn, Murnighan, 1993). Среди изучаемых личностных предпосылок авторами особо выделяются такие предикторы как личностные черты «большой пятерки», «темной триады», а также бдительность, избегание, прокрастинация и сверхбдительность. Важно отметить, что выбор именно этих моделей обусловлен тем, что эти личностные черты в большей степени раскрывают вопрос выбора поведенческих стратегий в межличностном взаимодействии.

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 «дилемма заключенного». В ряде исследований было установлено, что люди с высокими показателями по шкале экстраверсии действительно склоны выбирать стратегию сотрудничества, а с низкими – ориентированы на выбор стратегии конфронтации (Koole, Jager, Van den Berg, 2001). Что касается доброжелательности, то 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 дилемма заключенного (Jeheil, 2005; Kreps et al., 1982; Kagel, McGee, 2014; Neyman, 1985; Selten and Stoecker, 1986).

Как отмечала Т.В. Корнилова, на принятие решения могут оказывать влияние такие личностные предпосылки как *бдительность, избегание, прокрастинация и сверхбдительность* (Корнилова, 2013). Автор делает акцент на том, что именно эти личностные качества становятся немало 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 котором человек стремится переложить ответственность при принятии решения на другого оппонента. 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 личностная черта, которая позволяет наиболее точно и рационально оценить возможные последствия выбранной стратегии (Корнилова, 2013).

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

В задаче «дилемма заключенного» выбор кооперативного или некооперативного поведения также может определяться *уровнем доверия* как личностной предпосылкой. Стоит отметить, что существуют разные подходы в определении доверия в изучаемом нами контексте (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; Скрипкина, 1999, 2000). Ряд исследователей считают, что важно вести речь о доверии в ситуации неопределенности, 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 в условиях доверия или недоверия к своему оппоненту, что позволяет говорить о недостаточной изученности этого вопроса (Burlando, Guala, 2005; Camerer, 2003; Engel, 2011).

Вторым компонентом, определяющим поведение человека, являются **ситуативные предпосылки**. Среди ситуативных факторов многие авторы рассматривают внешние обстоятельства, которые влияют на активность субъекта, например закрытость и недостаточность информации, что порождает трудности осуществления выбора (Корнилова, 2003), так и объективно-ситуационные факторы, которые могут осложнять принятие решения, например, к ним можно отнести трудность коммуникации и различное понимание ситуации в целом (Росс, Нисбетт, 1999). При этом в контексте принятия решения о выборе стратегий межличностного взаимодействия особую роль играют эмоции. Согласно определению А.Н. Леонтьева эмоции носят ситуационный характер (Леонтьев, 1971). При этом ряд исследователей придерживаются мнения, что эмоциональное состояние как ситуативный фактор оказывает значительный эффект на принятие решения (Klaczynski, 2001; Stanovich, West, 2000). Изучением влияния *аффективного* фактора на принятие решений также занимался Дж.Форгас. По его мнению, эмоциональный настрой человек оказывает влияние на межличностное поведение. Например, если человек испытывает положительные эмоции, то увеличивается вероятность выбора сотрудничающей стратегии (Forgas, 2004). Исследования проводились в обратном направлении, и результаты подтвердили идею, что при отрицательных эмоциях выбор стратеги конфронтации становится наиболее часто встречаемым (Lerner, Valdesolo, Li, Kassam, 2015).

Еще одной ситуативной предпосылкой, оказывающей влияние на принятие решений 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, с.180). Дж.Пэйном, Дж. Бэтменом и Е.Джонсоном 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 (Payne, Bettman, Johnson, 1988, с.534). Кроме того, недостаток времени усиливает восприятие только негативной информации.

**Актуальность исследования** обусловлена тем, что развитие, масштабность и разнообразие социальных, организационных, экономических и технических процессов определяют объективные условия, ведущие к усложнению понимания принятия решения как выбора среди возможных альтернатив. Условия современного мира задают новые параметры развития социальных связей, которые предопределяют особенности принятия решений в межличностной коммуникации и выборе стратегий взаимодействия. В связи с этим все большее значение приобретает прогнозирование возможных решений. Поскольку принятое решение – это осознанный выбор человека как активного субъекта, то 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 личностных и ситуативных факторов. С точки зрения ситуативных факторов, немаловажную 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. Поэтому важность вопроса изучения предпосылок принятия решения о выборе межличностных стратегий взаимодействия возрастает в связи с отсутствием комплексных исследований, посвященных изучению личностных и ситуативных предпосылок выбора стратегий взаимодействия в условиях неопределенности.

Поэтому изучение личностных и ситуативных предпосылок, на наш взгляд, корректно рассматривать с точки зрения их одновременного влияния на выбор стратегий межличностного взаимодействия в ситуации решения дилеммы. Например, в условиях дефицита времени может активизироваться личностная диспозиция, которая еще больше увеличивает вероятность выбора стратегии конфронтации. Или наоборот, та личностная черта, которая была значима при выборе стратегии сотрудничества, станет значимой уже для выбора стратегии конфронтации, в случае воздействия ситуативного фактора, например, эмоций.

Таким образом, ***проблема*** исследования заключается в изучении процесса принятия решения о выборе межличностных стратегий взаимодействия в контексте личностных и ситуативных предпосылок. При этом важно понимание этих предпосылок не как их последовательного влияния на принятие решения, а как их одновременного влияния на выбор межличностных стратегий взаимодействия в условиях доверия-недоверия.

В соответствии с проблемой основная ***цель исследования*** состоит в изученииличностных и ситуативных предпосылок принятия решений о выборе стратегий взаимодействия в условиях доверия-недоверия.

**Задачи исследования**

1. Провести теоретический обзор работ, посвященных изучению особенностей процесса принятия решения в отечественной и зарубежной литературе.
2. Модифицировать условия классической задачи «дилемма заключенного» в соответствии с целью экспериментального исследования.
3. Определить гендерные различия при принятии решения о выборе стратегий взаимодействия в ситуации «дилемма заключенного».
4. Провести эмпирическое исследование для определения личностных предпосылок процесса принятия решений о выборе стратегий взаимодействия в ситуации «дилемма заключенного».
5. Провести эмпирическое исследование для определения ситуативных предпосылок процесса принятия решений о выборе стратегий взаимодействия в ситуации «дилемма заключенного».
6. Составить эмпирическую модель принятия решения о выборе стратегий взаимодействия с учетом личностных и ситуативных предпосылок.

**Гипотезы исследования**

1. Ситуативные предпосылки, такие как положительное и отрицательное эмоциональное состояние, а также дефицит времени, оказывают влияние на выбор стратегии взаимодействия в условиях доверия-недоверия:

Гипотезы - следствия:

* 1. При положительном эмоциональном состоянии увеличивается вероятность выбора стратегии сотрудничества.
	2. При отрицательном эмоциональном состоянии увеличивается вероятность выбора стратегии конфронтации.
	3. При дефиците времени увеличивается вероятность выбора стратегии конфронтации.
1. Личностные предпосылки такие как экстраверсия, привязанность, самоконтроль, эмоциональная устойчивость, макиавеллизм и бдительность являются предикторами выбора стратегий взаимодействия в условиях доверия-недоверия:

Гипотезы-следствия:

* + 1. При выраженной экстраверсии, привязанности, самоконтроле, эмоциональной сдержанности и бдительности увеличивается вероятность выбора стратегии сотрудничества;
		2. При выраженном макиавеллизме увеличивается вероятность выбора стратегии конфронтации.
1. Ситуативные предпосылки оказывают большее влияние на выбор стратегий взаимодействия, чем личностные при их одновременном влиянии:

Гипотезы-следствия:

* + 1. При дефиците времени увеличивается вероятность выбора стратегии конфронтации, несмотря на выраженную эмоциональную сдержанность, экстраверсию, самоконтроль и бдительность.
		2. При отрицательном эмоциональном состоянии увеличивается вероятность выбора стратегии конфронтации, несмотря на выраженную экстраверсию, самоконтроль, бдительность и эмоциональную сдержанность.
		3. При положительном эмоциональном состоянии увеличивается вероятность выбора стратегии сотрудничества, несмотря на высокий показатель макиавеллизма.

*Объектом* исследования является принятие решения о выборе стратегий взаимодействия в условиях доверия-недоверия.

*Предметом* исследования являются личностные и ситуативные предпосылки выбора стратегий взаимодействия в условиях доверия-недоверия.

**Теоретико-методологические основы исследования**

* представления о принятии решения в условиях риска и неопределенности, а также факторах 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, 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 (Т.В.Корнилова, О.К.Тихомиров, М.А.Чумакова, С.А.Корнилов, М.А.Новикова);
* концептуальные основы исследований доверия и недоверия как социально-психологического феномена (В.П.Зинченко; А.Б.Купрейченко, Т.П.Скрипкина, Л.А.Журавлева).

**Научная новизна** исследования заключается:

1. В определении влияния ситуативных и личностных предпосылок на выбор межличностных стратегий взаимодействия в ситуации доверия-недоверия. Более того, была разработана и апробирована экспериментальная схема проверки выбора стратегий взаимодействия в ситуации доверия-недоверия. Важно отметить, что модифицированная задача «дилемма заключенного» зарекомендовала себя в ряде исследований в качестве рабочей модели и может рассматриваться как инструмент с целью проверки влияния других факторов.
2. Впервые реализован комплексный подход к исследованию принятия решений о выборе стратегий взаимодействия с учетом ситуативных и личностных предпосылок в формате построения прогностической модели.
3. В ходе исследования впервые были обнаружены закономерности проявления ряда личностных черт при совместном влиянии с ситуативными предпосылками. Такие личностные черты как эмоциональная сдержанность и импульсивность являются значимыми при выборе стратегий сотрудничества и конфронтации соответственно. При этом их значимость наблюдается как в ситуации совместного влияния с ситуативными факторами (при индукции негативного эмоционального состояния и наличии дефицита времени), так и при их отсутствии. При этом было обнаружено, что ситуативные факторы могут активизировать некоторые личностные черты, которые становятся значимыми при прогнозировании выбора стратегий. В частности, при индукции отрицательных эмоций оказываются значимыми такие личностные черты как отделенность и прокрастинация, которые прогнозируют выбор стратегии конфронтации. При дефиците времени активизируются такие черты как макиавеллизм и приязнь как критерий доверия другому.

**Теоретическая значимость исследования** заключается в том, что в диссертационном исследовании рассмотрен важный аспект принятия решения в контексте межличностного взаимодействия, а именно выбор стратегий взаимодействия.

1. В исследовании особое внимание направлено на изучение модели «дилемма заключенного», которая является одной из фундаментальных проблем теории игр как раздела математической экономики. При этом в ходе исследования подчеркивается, что заданная модель может рассматривать поведения человека не только с точки зрения экономической логики, а также с точки зрения влияния различных факторов, в особенности личностных и ситуативных предпосылок, что может предопределять поведение человека.
2. В ходе теоретического и эмпирического исследования была сформулирована модель взаимодействия ситуативных и личностных предпосылок на выбор стратегий взаимодействия в условиях доверия-недоверия.

**Практическая значимость** диссертации заключается в следующем:

1. Полученные результаты исследования могут быть использованы в организационной среде, а именно в разработке методических материалов с целью реализации эффективных условий переговорного процесса.
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.

**Выборка и эмпирическая база исследования**

Методыисследования были выбраны в соответствии с поставленными задачами и спецификой изучаемых феноменов.

Для достижения поставленной цели и проверки гипотез было проведено *экспериментальное исследование* с использованиемряда методик.Для проведения эксперимента использовалась модифицированная задача по типу дилеммы, а именно «дилемма заключенного». Важными параметрами модификации задачи стали: моделирование возможной реальной ситуации и отсутствие прямой связи с конкретной профессиональной областью. Задача «дилемма заключенного» имеет четыре исхода, каждый из которых может описать поведение игрока в заданной ситуации. При этом заданная ситуация-дилемма по своей специфике имеет провокационные условия, не позволяющие однозначно выбрать одну из альтернатив. Исходы дилеммы можно разделить на кооперативное поведение оппонента, при котором он получает меньшую выгоду, и некооперативное поведение, при котором увеличивается личная выгода игрока. С точки зрения одного участника выбор некооперативного поведения является рациональным в контексте получения максимального выигрыша. Но такое поведение не является рациональным и выгодным с точки зрения двух участников, так как если придерживаться кооперативной линии поведения, то в сумме выигрыш для обоих участников получается еще больше (Axelrod, 1981). Так же исследователи 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.

Условие задачи «дилеммы заключенного», которые было представлено каждому участнику эксперимента:

««Вы с партнером играли в игровые автоматы (парные автоматы), и оба выиграли сумму 10.000$. Однако хозяин игрового клуба посчитал, что Вы оба мошенничали, поэтому и набрали такую крупную сумму. Вместо того чтобы вызвать полицию и разобраться в случившемся, он предложил Вам следующее условие. Вы и Ваш партнер снова будете играть, и своей игрой докажете хозяину, что играли честно во избежание аннулирования всех выигрышей. При этом Вы в любой момент сможете либо продолжить игру, либо прекратить ее (что означает, что Вы жульничали). Перед Вами встает следующий выбор: если Вы выберете стратегию продолжения игры, а Ваш партнер – прекращение игры, то Вы забираете свои 10.000$, а Ваш партнер только 1.000$ от 10.000$ выигранных. Но если Ваш партнер выберет вариант продолжить игру, а Вы - прекратить, то он получит 10.000$, а Вы только 1.000$. Если Вы оба выберете продолжения игры, то Вы оба сможете получить по 2.000$ от 10.000$ выигранных. Наконец, Вы оба можете прекратить игру, но тогда получите по 6.000$. Учтите, что во время игры Вы не можете переговариваться. Как Вы поступите? Вы - первый оппонент».

**Таблица 1. Модифицированное условие задачи «дилемма заключенного» (матрица исходов)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Первый оппонент** | **Второй оппонент** |
| Продолжить игру | Прекратить игру |
| Продолжить игру | 2.000 / 2.000(в рамках эксперимента - компромисс) | 10.000 / 1.000(конфронтация) |
| Прекратить игру | 1.000 / 10.000 (конфронтация)\* | 6.000 / 6.000(сотрудничество) |

\*название стратегий испытуемым не предъявлялось

В данной матрице, как и в классической интерпретации игры, исходу 6.000/6.000 соответствует стратегия сотрудничество, исходам 1.000/10.000 и 10.000/1.000 соответствует стратегия конфронтация, исход 2.000/2.000 в рамках эксперимента получил соответствие стратегии компромисс. Исход 2.000/2.000 (продолжение игры для обоих игроков) обозначает, что оба участника соглашаются на получение хоть какого-то минимального выигрыша. Другими словами, отказываются от других возможных максимальных выигрышей и частично удовлетворяют свои интересы, то есть придерживаются возможного компромиссного решения.

 Ключевой механизм предложенной задачи заключается в создании провокационных условий для обоих участников при выборе исхода. При этом важно отметить, что модифицированная задача, с точки зрения экономической пропорции, сохраняет необходимое равновесие: 10.000 (конфронтация)>6.000 (сотрудничество)>2.000>1.000(минимальный исход при выборе конфронтации) или 2\*6.000>10.000+1.000. Для каждого участника выгодно выбрать кооперативную стратегию, даже в том случае, что, выбирая ее, они дают понять, что возможно обманывали. Кроме того, специфика этой задачи определяет условия взаимодействия оппонентов, а именно можно говорить о вопросе доверия или недоверия участников друг к другу, что также рассматривается как предпосылка выбора определенной стратегии взаимодействия.

 После ответа на задачу «дилемма заключенного» каждому испытуемого было предложено заполнить ряд личностных опросников (за исключением методики «Шкала Позитивного и Негативного Аффекта» в экспериментальной группе с индукцией эмоций – заполнение было до просмотра видеоматериала и сразу после выбора исхода в задаче «дилемма заключенного»):

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

 2. *«Мельбурнский опросник принятия решения»* Т.В. Корниловой включает в себя следующие шкалы: «Бдительность», «Избегание», «Прокрастинация» и «Сверхбдительность», 2013 г. Уровень согласованности для шкал бдительность (α Кронбаха= 0,71), избегание (α Кронбаха =0,75), прокрастинация (α Кронбаха =0,75), сверхбдительность (α Кронбаха =0,5).

 3. *«Темная триада»,* адаптированная Т.В. Корниловой, С.А. Корниловым, М.А. Чумаковой, М.С. Талмач. Шкалы «Макиавеллизм», «Нарциссизм» и «Психопатия» (2015 г.; адаптация опросника «Темная дюжина» Paulhus D.l., Williams K.M.). Коэффициенты внутренней согласованности для шкал «Макиавеллизм» (α Кронбаха=0,75), «Психопатия» (α Кронбаха= 0,64), «Нарциссизм» (α Кронбаха=0,73).

4. Авторская методика А.Б. Купрейченко «оценка доверия – недоверия личности другим людям», 2008 г. Методика позволяет определить основные критерии доверия/недоверия другим людям, склонность к замене доверия расчетом. В методике представлены пять симметричных шкал: надежность, знание, приязнь, единство, расчет и недостатки. Ретестовая надежность по каждой шкале от 0,3 до 05 при р<0.001.

5. «*Шкалы Позитивного Аффекта и Негативного Аффекта»* Е.Н. Осина для диагностики эмоционального состояния личности (2012 г.; адаптация методики PANAS D.Watson, L.A.Clark, A.Tellegen, 1988). В этой методике позитивный аффект рассматривается как приятная вовлеченность, отсутствие уныния и огорчения. Негативный аффект, наоборот, отвечает за неприятную вовлеченность (гнев, страх, раздражительность и т.п.). Коэффициенты внутренней согласованности (α Кронбаха) для шкал позитивного и негативного аффекта > 0.7.

**Достоверность и надежность результатов** исследования обеспечивается опорой на разработанную теоретико-методологическую базу исследования, а также продуманную и апробированную в предыдущих работах схему проведения экспериментального исследования (Кузьмичева, Хачатурова, 2017). Статистическая достоверность результатов обеспечивается достаточным объемом выборки (n=208), а также использованием адекватных гипотезам и данным методов статистического анализа.

Методы обработки данных включали в себя описательную статистику, метод выявления различий (критерии Манна-Уитни, Краскелл-Уолиса), смешанный регрессионный анализ, анализ мощности (программа G-Power).

***Испытуемые***. В исследовании приняли участие 208 испытуемых, из них 123 женщины и 85 мужчин (студенты российского вуза) в возрасте от 18 до 25 лет (средний возраст испытуемых - 22 года, медиана – 20 лет, стандартное отклонение – 1 год).

***Процедура.*** Все респонденты путем рандомизации были разделены на четыре группы по 52 человека: одна контрольная и три экспериментальных группы, соответствующих ситуативным предпосылкам (индукция положительного и отрицательного эмоционального состояния, дефицит времени). Внутри каждой группы испытуемые рандомно были разделены на пары с целью моделирования ситуации по типу «дилемма заключенного». При этом все испытуемые не были знакомы друг с другом, а были представлены друг другу только перед началом эксперимента.

***Дизайн экспериментального исследования.*** Для изучения процесса выбора межличностных стратегий взаимодействия во всех группах был продуман следующий экспериментальный дизайн. Важно отметить, что создание и контроль реальной ситуации процесса принятия решения о выборе стратегий взаимодействия с экспериментальной точки зрения является затруднительным. Поэтому было принято решение использовать метод моделирования ситуации выбора стратегий, где использовалась модифицированная задача «дилемма заключенного». Структура этой задачи позволяет четко отследить выбор определенного исхода, который соответствует определенной стратегии взаимодействия – сотрудничества или конфронтации.

Каждому участнику в паре было представлено одинаковое условие задачи «дилемма заключенного», где необходимо было выбрать один из четырех возможных исходов. Испытуемые принимали решение в задаче один раз (односерийная игра). Контрольная группа включала испытуемых, которые ознакомились с условием и выбрали исход в задаче, без внешнего экспериментального воздействия. Что касается трех экспериментальных групп, то рассмотрим схему работы более детально.

***Первая и вторая экспериментальная группа (положительное и отрицательное эмоциональное состояние как ситуативные предпосылки принятия решения).*** В первой и второй экспериментальной группе испытуемым было индуцировано определенное эмоциональное состояние, положительное и отрицательное соответственно, путем просмотра видеоматериала. Контроль эмоционального состояния до и после воздействия осуществлялся с помощью методики ШПАНА (шкала позитивного и негативного аффекта). После предварительного замера эмоционального состояния каждый испытуемый просматривал видеоматериал с соответствующей валентностью. Необходимо отметить, что перед экспериментом каждое видео было оценено экспертами как соответствующее положительной и отрицательной валентности (экспертами являлись научные сотрудники и исследователи релевантной научной области). Для первой экспериментальной группы видеоматериал был отрицательного содержания («Кот с человеческими руками»), для второй экспериментальной группы видео было с положительной валентностью (мультфильм PIXAR, «Sangpiper»). Важно отметить, критериями выбора видео были: максимальное соответствие эмоциональной валентности, а также раскрытие темы доверия/недоверия к другому с целью более глубокого погружения участников экспериментальной группы в ситуацию доверия/недоверия.

Испытуемым экспериментальной группы с индукцией положительного или отрицательного эмоционального состояния была предложена следующая инструкция: «Сначала Вам необходимо заполнить короткий опросник. Затем к просмотру будет представлено 5-ти минутное видео. После этого Вам будет предложена игра, в которой необходимо будет выбрать один из предложенных исходов».

***Третья экспериментальная группа (дефицит времени как ситуативная предпосылка принятия решения).*** В третьей экспериментальной группе дефицит времени рассматривается как ситуативная предпосылка выбора стратегий взаимодействия. Для каждого испытуемого ограничивалось время принятия решения о выборе исхода в задаче «дилемма заключенного». Перед тем как участники эксперимента приступали к решению задачи, им давали инструкцию, что «в течение определенного времени им необходимо выбрать исход в предложенной задаче». И через 1,5 минуты (как среднее время, полученное в ходе пилотажного исследования) объявлялось, что необходимо определиться с выбором и завершить выполнение задачи. Контроль этого фактора оставался за экспериментатором.

***Переменные.*** Независимые переменные в эксперименте: положительное и отрицательное воздействие (видеоматериал); дефицит времени. Зависимой переменной в эксперименте был исход задачи, который соответствует определенной стратегии. Зависимая переменная имеет три уровня: сотрудничество (исход, когда выигрыш одинаковый для двух оппонентов, но не максимальный в игре, 6.000/6.000), конфронтация (исход, когда выигрыш самый максимальный только у одного оппонента) (Axelrod, Hamilton, 1981). Исход равный выигрышу 2.000/2.000 для проведения эксперимента и идентификации выбора был определен как стратегия компромисс.

**Результаты исследования**

Для статистической обработки данных применялась программа SPSS 21.0 (формирование описательных статистик, анализ надежности-согласованности, хи-квадрат, U Манна-Уитни, факторный анализ, смешанная регрессионная модель).

Для статистического анализа полученных результатов была проведена проверка выборки на нормальность распределения, где полученные данные свидетельствует о том, что проверяемое распределение является *нормальным* (критерий Колмогорова-Смирнова).

Проверка на надежность и согласованность проводилась на выборке 208 респондентов. Показатели надежности для методик представлены в следующей таблице:

**Таблица 2. Коэффициент надежности-согласованности (α-Кронбаха)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Шкалы** | **Методики** | **α-Кронбаха** |
| Экстраверсия – интроверсия | «Большая пятерка» | 0,725 |
| Привязанность - обособленность | 0,876 |
| Самоконтроль - импульсивность | 0,87 |
| Эмоциональность – эмоциональная сдержанность | 0,9 |
|  Экспрессивность - практичность | 0,882 |
|  Нарциссизм | «Темная Триада» | 0,873 |
|  Психопатия | 0,81 |
| Макиавеллизм | 0,93 |
| Бдительность | «Мельбурнский опросник принятия решения» | 0,797 |
| Избегание | 0,893 |
| Прокрастинация | 0,832 |
| Сверхбдительность | 0,76 |
| Надежность | «Оценка доверия/недоверия личности к другим людям» | 0,76 |
| Единство | 0,65 |
| Знание | 0,69 |
| Приязнь | 0,83 |
| Расчет | 0,81 |
| Недостатки | 0,876 |

Таким образом, можно отметить высокую надежность-согласованность используемых методик.

Анализ мощности был проведен с помощью инструмента G\*power (версия 3.1). Данный инструмент позволяет вычислить размер необходимой выборки до проведения исследования. На вход подаются следующие значения: 1-β (требуемая мощность, в данном случае 1-β = 0.9), уровень значимости (0.05) и вероятность (0.95). Обозначив необходимые параметры, удалось установить, что требуемая мощность достигается на выборке 173 человека (в нашем исследовании выборка равна 208).

*Описательные статистики личностных методик*

В таблице представлены основные описательные показатели по методикам («большая пятерка», «темная триада», «мельбурнский опросник принятия решения» и «оценка доверия/недоверия личности к другим людям):

**Таблица 3. Описательная статистика используемых методик**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Шкалы** | **Название методики** | **N** | **M** | **SD** | **D** |
| Экспрессивность - практичность | «Большая пятерка» | 208 | 34,22 | 7,486 | 56,035 |
| Эмоциональность – эмоциональная сдержанность | 208 | 38,91 | 6,929 | 48,012 |
| Самоконтроль - импульсивность | 208 | 37,83 | 8,254 | 68,134 |
| Привязанность - обособленность | 208 | 36,34 | 7,889 | 62,234 |
|  Экстраверсия – интроверсия | 208 | 37,24 | 10,104 | 102,084 |
|  Нарциссизм | «Темная Триада» | 208 | 11,96 | 3,332 | 11,104 |
|  Психопатия | 208 | 8,00 | 2,789 | 7,778 |
| Макиавеллизм | 208 | 11,39 | 3,174 | 10,076 |
| Бдительность | «Мельбурнский опросник принятия решения» | 208 | 15,07 | 2,157 | 4,652 |
| Избегание | 208 | 11,58 | 3,044 | 9,269 |
| Прокрастинация | 208 | 9,47 | 2,533 | 6,415 |
| Сверхбдительность | 208 | 9,51 | 2,043 | 4,174 |
| Надежность | «Оценка доверия/недоверия личности к другим людям» | 208 | 2,15 | 1,068 | 1,141 |
| Единство | 208 | 1,28 | 1,201 | 1,442 |
| Знание | 208 | 1,00 | 1,206 | 1,455 |
| Приязнь | 208 | 2,68 | 1,542 | 2,378 |
| Расчет | 208 | ,93 | 1,155 | 1,334 |
| Недостатки | 208 | -1,57 | 2,006 | 4,025 |

*Результаты выбора стратегий взаимодействия при влиянии ситуативных предпосылок*

Рассмотрим выбор стратегий в контрольной и экспериментальных группах. В контрольной группе без воздействия стратегию сотрудничества выбрали 39 испытуемых, стратегию конфронтации – 10 человек, стратегию компромисс – 3 человека. В первой экспериментальной группе при просмотре отрицательного видеоматериала стратегию сотрудничество выбрало меньшее количество участников – 19 человека, конфронтацию – 26 человек, стратегию компромисс – 7 человек.

 Что касается выбора стратегий во второй экспериментальной группе при просмотре положительного видео, то сотрудничество выбрали 43 человека, конфронтацию – 8 человек, компромисс – 1 человек.

В третьей экспериментальной группе с дефицитом времени были получены следующие результаты: сотрудничество – 32 человека, конфронтация – 18 человек, компромисс – 2 человека. Результаты выбора стратегий взаимодействия во всех группах более наглядно представлены в таблице 4:

**Таблица 4. Количественные показатели выбора стратегий взаимодействия испытуемыми в контрольной и экспериментальных группах (n=208)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Группа испытуемых | Значения независимой переменной | Выбор стратегии взаимодействия с оппонентом |
| *сотрудничество* | *конфронтация* | *компромисс* |
| Контрольная группа | Нет воздействия | 39 | 10 | 3 |
| Первая экспериментальная группа | Аффективный фактор (отрицательный) | 19 | 26 | 7 |
| Вторая экспериментальная группа | Аффективный фактор (положительный) | 43 | 8 | 1 |
| Третья экспериментальная группа  | Дефицит времени | 32 | 18 | 2 |

В первую очередь, важно отметить, что просмотр положительного и отрицательного видеоматериала действительно оказал влияние на изменение эмоционального состояния испытуемых. Обратимся к результатам методики ШПАНА (таблица 5).

**Таблица 5. Результаты методики ШПАНА до и после воздействия фактора (просмотр позитивного и негативного видеоматериала, n=104; среднее (стандартное отклонение)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид эмоциональной валентности | До воздействия фактора (до просмотра видеоматериала) | После воздействия фактора (после просмотра видеоматериала) | *Значимость различий между группами, критерий Манна-Уитни (р)* |
|  | Шкала позитивного аффекта | Шкала негативного аффекта | Шкала позитивного аффекта | Шкала негативного аффекта |
| Положительный аффективный фактор (индукция положительных эмоций) | 25,3 (0.84) | 17,4 (0.82) | 28,1 (0.7) | 15,5 (0.6) | **< 0.01** |
| Отрицательный аффективный фактор (индукция отрицательных эмоций) | 27,2 (0.5) | 17,8 (0.9) | 22,3 (0.7) | 24,7 (0.65) | **< 0.01** |
| *Значимость различий между группами, критерий Манна-Уитни (р)* | **,79** | **,98** | **< ,001** | **< ,001** |  |

Таким образом, можно сделать вывод, что в обеих группах после просмотра соответствующего видеоматериала эмоциональное состояние испытуемых действительно изменилось в соответствующую сторону. Можно сделать вывод о том, что просмотр видеоматериала оказал влияние на изменение эмоционального состояния испытуемых.

Сравним выбор стратегий в экспериментальных группах с результатами выбора в контрольной группе. В результате статистического анализа было определено, что в роли предиктора выбора стратегий взаимодействия в ситуации по типу «дилемма заключенного» можно рассматривать дефицит времени и отрицательные эмоции (таблица 6). Таким образом, гипотеза о влиянии ситуативных предпосылок на принятие решения о выборе стратегий взаимодействия подтвердилась частично, а именно дефицит времени и отрицательные эмоции могут рассматриваться предиктором выбора стратегии конфронтации.

**Таблица 6. Статистический анализ выбора стратегий в экспериментальных группах ( в сравнении с контрольной, критерий Хи-квадрат, n=156)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Экспериментальная группа(- эмоции) | Экспериментальная группа( + эмоции) | Экспериментальная группа(дефицит времени) |
| N | 52 | 52 | 52 |
| $$x^{2}$$ | 3,769a | 22,231a | 2,769a |
| Asymptotic significance  | ,000 | ,055 | ,03 |

*Результаты выбора стратегий взаимодействия с учетом личностных предпосылок*

В качестве личных предпосылок рассматриваются личностные черты, входящие в модель «большая пятерка», «темная триада», а также бдительность, избегания, прокрастинация и сверхбдительность. Важной стороной изучения является вопрос о доверии или недоверии оппонентов друг к другу. В основу определения доверия/недоверия использовалась модель А.Б.Купрейченко, в которой автор выделяет базовые критерии: единство, надежность, знание, приязнь, расчет, недостатки и методика доверия-недоверия личности к другим людям.

С целью сокращения числа переменных был проведен факторный анализ:

**Таблица 7. Факторный анализ личностных предпосылок**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Факторный анализ |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Экспрессивность - практичность | 0,013 | 0,096 | 0,026 | 0,101 | -0,001 | 0,119 | -0,148 |
| **Эмоциональность – эмоциональная сдержанность** | -0,025 | 0,075 | -0,106 | 0,192 | 0,029 | 0,**485** | 0,035 |
| **Самоконтроль - импульсивность** | -0,031 | -0,136 | 0,020 | -0,039 | 0,089 | **0,405** | 0,054 |
| **Привязанность - обособленность** | -0,090 | -0,087 | 0,061 | **0,946** | 0,204 | -0,042 | -0,203 |
| Экстраверсия - интроверсия | 0,142 | -0,022 | -0,011 | 0,119 | 0,495 | -0,091 | 0,047 |
| Нарциссизм | 0,024 | 0,071 | -0,141 | -0,090 | -0,370 | -0,144 | -0,020 |
| Психопатия | -0,069 | 0,213 | -0,010 | 0,180 | -0,211 | -0,168 | 0,075 |
| **Макиавеллизм** | 0,016 | **0,995** | 0,012 | -0,010 | -0,046 | -0,033 | -0,073 |
| Бдительность | 0,048 | -0,028 | 0,117 | 0,008 | -0,318 | -0,069 | 0,070 |
| Избегание | 0,033 | -0,047 | -0,002 | -0,059 | 0,047 | -0,027 | 0,291 |
| **Прокрастинация** | -0,058 | 0,154 | -0,083 | 0,072 | -0,388 | -0,034 | **0,607** |
| **Сверхбдительность** | 0,092 | -0,057 | 0,101 | 0,008 | **0,502** | 0,111 | 0,475 |
| Надежность | 0,209 | 0,061 | 0,171 | -0,009 | 0,011 | 0,004 | 0,055 |
| Единство | 0,370 | -0,021 | -0,025 | -0,059 | 0,057 | -0,055 | -0,004 |
| Знание | 0,038 | 0,015 | 0,107 | 0,026 | 0,067 | 0,094 | 0,011 |
| **Приязнь** | **0,588** | -0,067 | 0,119 | -0,031 | -0,034 | 0,008 | -0,013 |
|  **Расчет** | 0,177 | -0,051 | **0,969** | -0,108 | -0,085 | 0,014 | -0,088 |
| Недостаток | -0,076 | -0,045 | -0,091 | -0,024 | -0,042 | -0,091 | -0,051 |
| Метод выделения факторов: метод максимального правдоподобия  Метод вращения: варимакс с нормализацией Кайзера. |
| a. Вращение сошлось за 6 итераций. |

Таким образом, были выделены следующие значимые факторы: эмоциональность - эмоциональная сдержанность, самоконтроль -импульсивность, привязанность – обособленность (модель «большая пятерка»); макиавеллизм (модель «темная триада»); прокрастинация и сверхбдительность; приязнь и расчет (критерии доверия/недоверия). Именно эти личностные диспозиции использовались для дальнейшего анализа и были включены в смешанную регрессионную модель с целью прогнозирования выбора стратегий взаимодействия.

*Построение смешанной регрессионной модели выбора стратегий взаимодействия*

Для анализа совместного влияния значимых ситуативных и личностных предпосылок на выбор стратегий взаимодействия в ситуации «дилемма заключенного» была построена смешанная регрессионная модель с пошаговым вводом переменных:

* 1. Ввод личностных предпосылок;
	2. Ввод личностных предпосылок и ситуативной предпосылки дефицита времени;

2а.Ввод личностных предпосылок и ситуативной предпосылки отрицательного эмоционального состояния;

3. Ввод личностных предпосылок, ситуативных предпосылок дефицита времени и отрицательных эмоций одновременно (таблица 8):

**Таблица 8. Смешанный регрессионный анализ**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Предикторы | B(RMS; W)\*\* | P | Exp (B) | B (RMS; W) | P | Exp (B) | B (RMS; W) | P | Exp (B) | B (RMS; W) | P | Exp (B) |
| **Шаг 1\*** | **Шаг 2** | **Шаг 2а** | **Шаг 3** |
| I. Эмоциональность – эмоциональная сдержанность | **-,055 [,025; 4,792]** | **,029** | **,946** | **-,056 [,028; 3,963]** | **,047** | **,946** | **-,056 [,025; 4,945]** | **,026** | **,945** | **-,059 [,028;4,304]** | **,038** | **,943** |
|  Самоконтроль - импульсивность | **,111 [,024; 22,098]** | **,000** | **1,118** | **,121 [,026; 22,260]** | **,000** | **1,128** | **,111 [,024; 21,751]** | **,000** | **1,118** | **,122 [,026; 22,006]** | **,000** | **1,130** |
| Привязанность - обособленность | ,050 [,023; 4,862] | ,057 | 1,051 | **,057 [,025; 5,307]** | **,021** | **1,059** | **,052[,023; 5,309]** | **,021** | **1,053** | **,061 [,025; 6,067]** | **,014** | **1,063** |
| Макиавеллизм | -,009 [,052; 0,031] | ,860 | ,991 | ,016 [,057; ,083] | ,773 | 1,016 | **-,006[,053; 1,013]** | **,048** | **,994** | ,022 [,057; 0,153] | ,696 | 1,023 |
| Прокрастинация | ,046 [,066; 0,494] | ,482 | 1,048 | **,177 [,078; 5,148]** | **,023** | **1,194** | ,047[,066; 0,492] | ,483 | 1,048 | **,183 [,079; 5,318]** | **,021** | **1,201** |
| Сверхбдительность | -,028 [,084; 0,112] | ,737 | ,972 | -,073 [,090; ,649] | ,420 | ,930 | -,011 [,084; 0,016] | ,900 | ,990 | -,047 [,091; 0,269] | ,604 | ,954 |
| Приязнь | ,271 [,113; 5,793] | ,056 | 1,311 | ,167 [,122; 1,883] | ,170 | 1,181 | **,286 [,114; 6,318]** | **,012** | **1,332** | ,185 [,123; 2,265] | ,132 | 1,204 |
| Расчет | ,173[,149; 1,341] | ,247 | 1,188 | ,249 [,159; 2,452] | ,117 | 1,283 | ,164 [,149; 1,208] | ,272 | 1,179 | ,239 [,160; 2,218] | ,136 | 1,270 |
| Эффект выборки\*эффект распределения по парам | ,000[,000; 0,306] | ,580 | 1,000 | ,000 [,000; 2,195] | ,138 | 1,000 | ,000 [,000; 2,124] | ,145 | 1,000 | ,000 [,000; ,647] | ,421 | 1,000 |
| Константа, Шаг 1 | -4,15[1,937; 4,595] | ,032 | ,016 | - | - | - | - |  |  |  |
| **II.** Ситуативный фактор  (- эмоции) | - | 2,230 [,491; 20,612]  | **,000** | ,108 | - |  |  |  |
| Константа, Шаг 2 |  | -4,59 [2,142;4,603] | ,032 | ,010 | - |  |  |  |
| **III**. Ситуативный фактор (дефицит времени) | - | - | 1,06 [,773; 1,882] | **,017** | ,346 |  |  |  |
| Константа, Шаг 2а | - | - | -4,49 [1,954; 5,294] | ,021 | ,011 |  |  |  |
| **IV.** Ситуативный фактор(-эмоции) | - | - |  |  |  | 1,5 [,874; 3,224] | **,033** | ,208 |
| Ситуативный (дефицит времени) | - | - | - | 2,3 [0,496; 21,7] | **,000** | ,099 |  |  |
| Константа, Шаг 3 | - | - | - | -5,13 [2,162; 5,631] | ,018 | ,006 |

\*Шаг 1 – ввод личностных предпосылок и случайных факторов (эффект выборки + эффект распределения по диадам); Шаг 2 и Шаг 2а – независимый ввод ситуативных предпосылок (отрицательные эмоции и дефицит времени); Шаг 3 – одновременный ввод ситуативных предпосылок (отрицательные эмоции+дефицит времени);

\*\* - «-B» - выбор стратегии сотрудничество, «+В» - выбор стратегии конфронтация.

В результате смешанного регрессионного анализа были определены особенности совместного влияния личностных и ситуативных предпосылок на выбор стратегий взаимодействия в ситуации по типу «дилемма заключенного». В таблице 9 представлены итоговые результаты одновременного влияния личностных и ситуативных предпосылок:

**Таблица 9. Обобщенная информация о выборе стратегий взаимодействия при совместном влиянии личностных и ситуативных предпосылок**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ситуативные\* предпосылки** | **Выбор стратегий** | **Значимые шкалы\*\*** | **Значимые личностные диспозиции\*\*\*** | **M**  |
| - | сотрудничество | «Эмоциональность – Эмоциональная сдержанность» | **Эмоциональная сдержанность** | 38,9 |
| конфронтация | «Самоконтроль – импульсивность» | **Импульсивность** | 39,8 |
| **Отрицательное эмоциональное состояние** | сотрудничество | «Эмоциональность – Эмоциональная сдержанность» | **Эмоциональная сдержанность** | 38,9 |
| конфронтация | 1.«Самоконтроль – импульсивность»2. «Привязанность - отделенность»3. «Прокрастинация» | **1.Импульсивность****2.Отделенность****3.Прокрастинация** | 39,836,39,4 |
| **Дефицит времени** | сотрудничество | 1.«Эмоциональность – Эмоциональная сдержанность»2. «Макиавеллизм» | **1.Эмоциональная сдержанность****2.Макиавеллизм** | 38,911,3 |
| конфронтация | 1.«Самоконтроль – импульсивность»2. «Привязанность - отделенность»3. «Приязнь» | **1.Импульсивность****2.Отделенность****3.Приязнь** | 39,836,32,68 |
| **Отрицательное эмоциональное состояние\*дефицит времени** | сотрудничество | «Эмоциональность – Эмоциональная сдержанность» | **Эмоциональная сдержанность** | 38,9 |
| конфронтация | 1.«Самоконтроль – импульсивность»2. «Привязанность – отделенность»3. «Прокрастинация» | **1.Импульсивность****2.Отделенность****3.Прокрастинация** | 39,836,39,4 |

\*значимые ситуативные предпосылки

\*\*личностные шкалы как значимое предикторы выбора стратегий взаимодействия при одновременном влиянии ситуативных и личностных предпосылок.

\*\*\*значимый уровень шкалы (высокий или низкий уровень в результаты сравнения среднего значения и нормативных показателей методик), который является предпосылкой выбора определенной стратегии взаимодействия в заданных экспериментальных условиях

Таким образом, можно сделать вывод, что при совместном влиянии личностных и ситуативных предпосылок большее влияние на выбор стратегий взаимодействия в заданных условиях оказывают ситуативные предпосылки, а именно отрицательные эмоции и дефицит времени. В результате регрессионного анализа были определены личностные черты, которые могут усиливать этот эффект и прогнозировать выбор определенной стратегии.

Такие личностные черты как *импульсивность* и *эмоциональная сдержанность* являются значимыми личностными чертами при выборе стратегий взаимодействия вне зависимости наличия или отсутствия ситуативных предпосылок. При этом низкий уровень контролирования увеличивает вероятность выбора стратегии конфронтации, а черта эмоциональная сдержанность увеличивает вероятность выбора стратегии сотрудничество.

При появлении ситуативной предпосылки, а именно отрицательных эмоций, активизируются такие личностные черты как *отделенность* (низкий уровень по шкале «Привязанность»), что прогнозирует выбор стратегии конфронтации. Также при влиянии отрицательных эмоций значимой становится личностная черта *прокрастинация*, которая увеличивает вероятность выбора стратегии конфронтации.

При появлении фактора дефицита времени значимыми также становятся такие черты как *отделенность* и *приязнь* как критерий доверия к другому. Важно отметить, что эти личностные черты становятся значимыми при выборе стратегии конфронтации. Также значимой личностной чертой был определен Макиавеллизм, но при выборе сотрудничающей стратегии.

При одновременном анализе отрицательных эмоций и дефицита времени были определены следующие личностные предпосылки. Для выбора стратегии конфронтации значимой также оказалась *отделенность* и *прокрастинация*.

**Положения, выносимые на защиту:**

1. Модель «дилемма заключенного» может рассматриваться как эффективный рабочий инструмент для моделирования поведения человека при выборе стратегий взаимодействия в условиях доверия-недоверия.
2. Влияние ситуативных и личностных предпосылок принятия решения о выборе стратегий взаимодействия важно изучать не как последовательный процесс, а рассмотреть с точки зрения комплексного подхода. При этом ситуативные предпосылки оказывают большее влияние на выбор определенной стратегии взаимодействия, чем личностные в заданной ситуации. При одновременном влиянии личностных и ситуативных предпосылок обнаружен ряд закономерностей проявления личностных черт. При отрицательном эмоциональном состоянии проявляются такие личностные черты как отделенность и прокрастинация, являющиеся предикторами выбора стратегии конфронтации. При дефиците времени проявляется такая личностная черта как макиавеллизм, являющаяся предиктором выбора стратегии сотрудничества, а также отделенность и приязнь как предикторы выбора стратегии конфронтации.

**Апробация результатов исследования**

Содержание диссертационной работы отражено в следующих научных статьях (одна статья – опубликована, вторая – в печати):

1. Кузьмичева Ж.Э., Хачатурова М.Р. Факторы принятия организационных решений о выборе стратегий взаимодействия в условиях неопределённости // Организационная психология. 2017. Т. 7. № 2. С. 102-125.
2. (в печати) Кузьмичева Ж.Э. Personal and situational factors of decision making under trust-distrust //Психология. Журнал Высшей школы экономики".

Статья, связанная с изучаемой темой:

1. [Хачатурова М. Р.](https://www.hse.ru/org/persons/3626713), 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).

Название докладов:

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

**Список использованной 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. Болотова А.К. [Человек и время в познании, деятельности, общении](https://publications.hse.ru/view/82221169). – М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2007.
4. 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.
5. Дернер Д. Логика неудачи. М.: Смысл, 1997.
6. Журавлева Л.А. Связь общительности личности и доверия к людям: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2004.
7. Канеман Д. Думай медленно…, решай быстро: [пер. с англ.]. М.: АСТ, 2013.
8. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. – Харьков: Издательство Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005. – 632 с.
9. [Зейгарник Б.В.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B5%D0%B9%D0%B3%D0%B0%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA%2C_%D0%91%D0%BB%D1%8E%D0%BC%D0%B0_%D0%92%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%84%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B0) [Теория личности К. Левина. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981. — С.18—32, 43—51.](http://flogiston.ru/library/zeygarnik)
10. 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.
11. Карась Л.Ю. Системный анализ и принятие решений в деятельности менеджера. — М., 1996.
12. 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.
13. Карпов А.Б. Исследование деятельности человека-оператора в условиях информационного дефицита. Автореф. Дис.канд. психол. наук. – М., 1980, 24 с.
14. Карпов А.В. Психология принятия решений в профессиональной деятельности // Ярославль: ЯрГУ., - 1991, с. 153
15. Корнилова Т.В., Чумакова М.А., Корнилов С.А., Новикова М.А. Психология неопределенности: Единство интеллектуально-личностного потенциала человека. – М.: Смысл, 2010.
16. Корнилова Т.В. Принцип неопределенности: основания и проблемы // Психологические исследования, 2010, No3 (11).
17. Корнилова Т.В. Психология риска и принятия решений. – М.: Аспект Пресс, 2003.
18. 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.
19. Корнилова Т.В. Мельбурнский опросник принятия решений: русскоязычная адаптация // Психологические исследования. 2013. Т. 6, № 31. с. 4.
20. Кузьмичева Ж.Э., Хачатурова М.Р. Факторы принятия организационных решений о выборе стратегий взаимодействия в условиях неопределенности//Организационная психология, 2017. Т.7 №3 – с.102-125.
21. 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.
22. 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.
23. 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.
24. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ. В. В. Румынского под ред. Е. Н. Емельянова, B. C. Магуна — М.: Аспект Пресс, 1999. — 429 с.
25. Скрипкина Т.П. Психология доверия: Учебное пособие. М.: Изд. центр «Академия», 2000. 264 с.
26. Тихомиров О.К. Принятие решения как психологическая проблема// Проблемы принятия решения: М,: Наука, 1976, С, 77-82.
27. Козелецкий Ю. Психологическая теория решений. М.: Прогресс, 1979.
28. Корнилова Т.В. Психология риска и принятия решений. – М.: Аспект Пресс, 2003.
29. Леонтьев Д.А., Психология выбора. Часть II. Личностные предпосылки и личностные последствия выбора // Психологический журнал/ Ред. [А.Л. Журавлев](http://lib.mgppu.ru/opacunicode/app/webroot/index.php?url=/auteurs/view/5142/source:default). – 2014. – Том 35 №6, 2014. – С. 56-68.
30. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // Альманах THESIS. Мир человека. 1993. №5. С. 16−37.
31. Хромов А.Б. Пятифакторный опросник личности: Учебно-методическое пособие Курган: Изд-во Курганского гос.университета, 2000. – 23 с.
32. Шадриков В. Д. [Психология деятельности человека](https://publications.hse.ru/view/102448753). М.: Институт психологии РАН, 2013.
33. Шадриков В.Д. Проблемы системогенеза профессиональной деятельности [Текст]/В.Д. Шадриков. – М.:Логос, 2007. – 192 с.
34. Axelrod R., Hamilton W. D. The evolution of cooperation. Science, 211, 1390-1396.Axelrod R., Hamilton W. D. (1981). «The Evolution of Cooperation». Science, 211, 1981, р.1390—1396.
35. Burka J. B., Yuen L. M. Procrastination: Why You Do It What to Do about It// Cambridge, MA: Da Capo Press, 1983.
36. Crockett M.J. Models of morality//Trends in Cognitive Sciences, 17(8), 2013, p. 363-366.
37. Engel C. Dictator games: a meta study// [Experimental Economics](https://link.springer.com/journal/10683), 2011, Volume 14, [Issue 4](https://link.springer.com/journal/10683/14/4/page/1), pp 583–610
38. Kollock P. Social dilemmas: The Anatomy of Cooperation // Annu. Rev. Sociol, 1998. Vol. 24.p. 183–214.
39. Kreps D.M., Milgrom P., Roberts J., Wilson R., Rational cooperation in the finitely repeated prisoners’ dilemma. J. Econom. Theory 27 (2), 1982, 245–252.
40. 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, vol.112, no 4, 2015.
41. Camerer, C. F. Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction// New York, NY, US: Russell Sage Foundation, 2003.
42. Agor W.H. The logic of intuitive decision making. Westport, CT: Quorum books, 1986.
43. Baker J. Trust and rationality // Pacific philosophical quarterly. 1987. Vol. 68.
44. Burlando R., Guala F. Heterogeneous Agents in Public Goods Experiments// [Experimental Economics](https://www.researchgate.net/journal/1386-4157_Experimental_Economics), 2005, 8(1) p.35-54.
45. 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.
46. Goldberg, L. R. The structure of phenotypic personality traits. *American Psychologist,* 1993, *48*(1), 26-34.
47. Govier T. Is it a jungle out there? Trust, distrust, and the construction of social reality // Dialogue, 1994, V. 33, P. 237 – 252.
48. Digman J. M. [Personality Structure: Emergence of the Five-Factor Model](https://www.annualreviews.org/doi/abs/10.1146/annurev.ps.41.020190.002221) //Annual Review of Psychology, 1990, v.41:1, p.417-440.
49. Gilboa I. Theory of decision under uncertainty / Cambridge University Press, - 2009.
50. John O. P., Srivastava S. The Big Five Trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* //New York, NY, US: Guilford Press, 1999, pp. 102-138.
51. Costa P. T., McCrae R. R. Normal personality assessment in clinical practice: The NEO Personality Inventory. *Psychological Assessment,* 1992, v.4(1), p.5-13.
52. Festinger L.A Theory of Cognitive Dissonance// Stanford University Press, 1962, 291 p.
53. 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](https://www.researchgate.net/journal/0897-5264_Journal_of_College_Student_Development), 1995,vol 36. No 4, p.361-367.
54. Ferguson, E., Heckman, J.J., Corr, P. (Eds). Special issue on personality and economics. Personality and Individual Differences, 51(3), 2011.
55. 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). 199–216.
56. 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, рр.511–518.
57. Steel P. The nature of procrastination: A meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure // Psychological Bulletin, 2007. V. 133. P. 65–94.
58. Selten R., Stoecker R. "End behavior in sequences of finite Prisoner's Dilemma supergames A learning theory approach," [Journal of Economic Behavior & Organization](https://ideas.repec.org/s/eee/jeborg.html), Elsevier, 1986, vol. 7(1), p. 47-70.
59. Bragger J., Bragger D. Hysteriesis 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. - р. 229-253.
60. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: an analysis of decision under risk // Econometrica. 1979. № 47. P. 263-291.
61. 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), 91-117.
62. Koole, S. L., Jager, W., van den Berg, A. E., Vlek, C. A. J., Hofstee, W. K. B. 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), 289-301.
63. Klaczynski, P. A. Analytic and Heuristic Processing Influences on Adolescent Reasoning and Decision Making// Child Development, 2001, 72: p.844-861.
64. Kornilova T.V., Kornilov S., Chumakova M.V., Talmach M. The Dark Triad personality traits measure: Approbation of the Dirty Dozen questionnaire// Psikhologicheskiĭ zhurnal, 2015, v. 36, p. 99-112.
65. 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. Р. 488–524.
66. Lerner J., Li Y.,Valdesolo P., Kassam K. Emotion and Decision Making// Annual review of psychology, 2014, v. 66. P.10.
67. 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. р. 294–309.
68. Payne J., Bettman J., Johnson E. Adaptive strategy selection in decision making// Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition,1988, v.14, pp. 534-552.
69. Paulhus D.L., Williams K.M. The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. Journal of Research in Personality, 2002, 36, 6(6),  р.556–563.
70. 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.
71. Stanovich K., West R. Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate// The Behavioral and brain sciences, 2000, v.23. 645 p.
72. Hirshleifer D., Rasmusen E. Cooperation in a repeated prisoners' dilemma with ostracism// Journal of Economic Behavior & Organization, 1989,v.12 (1), pp.87-106.
73. 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, pp.180-188.