

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»

На правах рукописи

ЯЧМЕНЁВА НАДЕЖДА ПАВЛОВНА

**РОЛЬ НЕГАТИВНЫХ ЧЕРТ ЛИЧНОСТИ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ
В УСЛОВИЯХ КОНФЛИКТА АЛЬТЕРНАТИВ
(НА ПРИМЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
И МОРАЛЬНО-ЭТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ)**

Специальность 5.3.1 –
Общая психология, психология личности, история психологии

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата психологических наук

Научный руководитель:
доктор психологических наук, доцент
Корниенко Дмитрий Сергеевич

Москва – 2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РОЛИ НЕГАТИВНЫХ ЧЕРТ ЛИЧНОСТИ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КОНФЛИКТА АЛЬТЕРНАТИВ.....	22
1.1. Принятие решений как предмет психологического исследования: основные подходы и модели.....	22
1.1.1. Рациональные модели принятия решений.....	22
1.1.2. Взаимодействие когнитивных и аффективных факторов в процессе принятия решений.....	27
1.1.3. Когнитивные и аффективные факторы как условие возникновения конфликта альтернатив в процессе принятия решений.....	36
1.2. Принятие решений в условиях конфликта альтернатив.....	37
1.2.1. Выбор риска – Избегание потерь.....	38
1.2.2. Максимизация прибыли – Соблюдение норм	40
1.2.3. Утилитарный выбор – Избегание вреда.....	43
1.2.4. Роль диспозиционных факторов в принятии решений в условиях конфликта альтернатив	46
1.3. Модели негативных черт личности	48
1.3.1. Конструкт Темной триады.....	48
1.3.2. Конструкт Темной тетрады	55
1.4. Личностные факторы, облегчающие принятие решений в условиях конфликта альтернатив	57
1.4.1. Выбор риска в принятии экономических решений	57
1.4.1.1. Роль толерантности к неопределенности в выборе рискованного решения	59
1.4.1.2. Роль негативных черт в выборе рискованного решения	61
1.4.2. Выбор в пользу максимизации прибыли	64

1.4.2.1. Роль ориентации на материализм в выборе решения, направленного на максимизацию прибыли	64
1.4.2.2. Роль негативных черт в выборе решения, направленного на максимизацию прибыли.....	67
1.4.3. Утилитарный выбор в решении моральных дилемм.....	69
1.4.3.1. Роль принципов действия, цели и контакта в утилитарном моральном решении.....	69
1.4.3.2. Роль эмпатии и эмоционального интеллекта в утилитарном моральном решении.....	72
1.4.3.3. Роль механизмов отчуждения моральной ответственности в утилитарном моральном решении	74
1.4.3.4. Роль негативных черт в утилитарном моральном решении	78
1.5. Теоретическая модель исследования: интеграция конструкторов	81
ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ВКЛАДА НЕГАТИВНЫХ ЧЕРТ ЛИЧНОСТИ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КОНФЛИКТА АЛЬТЕРНАТИВ....	86
2.1. Выборка и процедура исследования.....	87
2.2. Методические условия исследований	88
2.2.1. Измерение рискованных экономических решений.....	88
2.2.2. Измерение экономических решений, направленных на извлечение прибыли	89
2.2.3. Измерение решений, связанных с моральным конфликтом: описание моральных дилемм	90
2.2.4. Стандартизированные методы диагностики показателей личностных свойств	91
2.3. Методы статистического анализа данных	96
ГЛАВА 3. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РОЛИ НЕГАТИВНЫХ ЧЕРТ ЛИЧНОСТИ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КОНФЛИКТА АЛЬТЕРНАТИВ.....	99
3.1. Роль негативных черт в принятии рискованных экономических решений.....	99

3.1.1. Черты Темной триады как факторы принятия экономического решения в условиях гипотетического риска	99
3.1.2. Черты Темной триады как факторы принятия экономического решения в условиях реализованного рискованного действия	100
3.1.3. Инкрементальный вклад черт Темной триады в реализацию рискованного экономического действия: иерархические регрессионные модели	104
3.1.4. Обсуждение результатов	106
3.2. Роль негативных черт в принятии этически (не)обоснованных экономических решений, направленных на извлечение прибыли	110
3.2.1. Черты Темной триады как факторы оценки этически обоснованного и этически необоснованного экономического решения, направленного на извлечение прибыли	110
3.2.2. Инкрементальный вклад черт Темной триады в оценку этически необоснованного экономического решения: иерархические регрессионные модели	114
3.2.3. Обсуждение результатов	117
3.3. Роль негативных черт в принятии решений в ситуациях морального конфликта	120
3.3.1. Черты Темной тетрады как факторы оценки утилитарных решений, основанных на принципах действия, цели и контакта	120
3.3.1.1. Оценка решения, связанного с активным действием, побочным причинением вреда, отсутствием контакта с жертвой	124
3.3.1.2. Оценка решения, связанного с активным действием, целевым причинением вреда, отсутствием контакта с жертвой	127
3.3.1.3. Оценка решения, связанного с активным действием, целевым причинением вреда, наличием контакта с жертвой	130
3.3.1.4. Оценка решения, связанного с бездействием и целевым причинением вреда жертве	133

3.3.2. Инкрементальные вклады черт Темной тетрады в оценку утилитарных моральных решений, основанных на принципах действия, цели и контакта: иерархические регрессионные модели	136
3.3.3. Обсуждение результатов.....	142
ВЫВОДЫ	147
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	151
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	155
ПРИЛОЖЕНИЯ	189

ВВЕДЕНИЕ

В современной психологии принятия решений установлено, что при столкновении с конфликтом альтернатив существуют предпочитаемые (наиболее часто выбираемые) варианты решения. В ситуации экономического риска предпочитаемым выбором является избегание потерь, что объясняется феноменом неприятия убытков (*loss aversion*), эмпирически обнаруженным и теоретически обоснованным в рамках теории перспектив (Kahneman, Tversky, 1979). При конфликте между максимизацией прибыли и соблюдением этических норм предпочитаемым решением выступает этически обоснованная максимизация, основанная на эвристике справедливости, запрещающей использовать уязвимость потребителя без объективных причин (Kahneman et al., 1986). В моральных дилеммах, требующих выбора между утилитарной выгодой и причинением вреда, наиболее предпочитаемой альтернативой является отказ от утилитарного выбора, особенно если вред преднамеренный (Cushman, 2008), требует личного контакта с жертвой (Greene et al., 2001) или допускается через бездействие (Mikhail, 2007). Приемлемость утилитарного решения закономерно снижается по мере усиления этих факторов (Greene et al., 2004; Greene, Haidt, 2002; Hauser et al., 2007).

Многочисленные эмпирические исследования демонстрируют положительную связь негативных черт личности с рискованным и неэтичным поведением. Показана их связь с финансовым риском (Crysel et al., 2013), азартными играми (Refaie et al., 2024), одобрением неэтичных бизнес-практик (Harrison et al., 2018) и утилитарными суждениями в области морали (Djeriouat, Karandikar et al., 2019; Trémolière, 2014). Одновременно с этим доказана предиктивная роль других личностных свойств на предпочтение соответствующих альтернатив: толерантность к неопределенности повышает готовность к рискованным решениям (Крюкова, Корнилова, 2022; Лескова и др., 2024; Grenier et al., 2005; Tymula et al., 2012), ориентация на материализм облегчает выбор в пользу максимизации прибыли (Richins, Dawson, 1992), а низкая эмпатия (Baron-Cohen, 2011), низкий эмоциональный интеллект (Ениколопов и др., 2019; Brackett et al.,

2004) и механизмы отчуждения моральной ответственности (Bandura et al., 1996; Bandura, 2016) способствуют выбору утилитарного решения в моральных конфликтах.

Таким образом, согласно теоретическим представлениям Д. Канемана, точное прогнозирование решений, которые принимают люди в условиях неопределенности и конфликта альтернатив, должно опираться на учет вероятностей предпочитаемого решения (Kahneman, Tversky, 1979). Лишь после установления предпочитаемого решения (выбора) прогноз может быть скорректирован с учетом влияния релевантных ситуативных факторов и личностных диспозиций.

Негативные черты личности, в силу их устойчивой связи с асоциальными и эксплуататорскими паттернами поведения, могут рассматриваться как релевантные диспозиционные факторы, которые потенциально смещают выбор в сторону рискованных и неэтичных альтернатив. Эмпирические данные свидетельствуют о том, что негативные черты личности (нарциссизм, макиавеллизм, психопатия, садизм) коррелируют с ключевыми факторами, облегчающими выбор рискованных и неэтичных альтернатив. Так, установлена положительная связь негативных черт с толерантностью к неопределенности (Furnham, Treglown, 2021), а также материалистическими ценностями и ориентацией на обогащение (Pilch, Górník-Durose, 2016). Дефицит эмпатии является одной из наиболее изученных характеристик негативных черт: психопатия и садизм связаны со снижением аффективной эмпатии, а нарциссизм – с трудностями в когнитивной эмпатии (Jonason, Krause, 2013; Urbonaviciute, Hepper, 2020; Wai, Tiliopoulos, 2012). Макиавеллизм и психопатия отрицательно коррелируют со способностями, входящими в эмоциональный интеллект, такими как распознавание эмоций и управление ими (Nagler et al., 2014; Petrides et al., 2011). Наконец, все компоненты Темной триады/тетрады положительно связаны со склонностью к использованию механизмов морального отчуждения (Egan et al., 2015; Moshagen et al., 2020; Wu et al., 2020).

Эти многочисленные значимые корреляции ставят под сомнение уникальность вклада негативных черт в прогнозирование рискованного и неэтичного выбора. Если их влияние на принятие решений полностью опосредовано или перекрывается влиянием указанных базовых диспозиционных факторов¹ (толерантности к неопределенности, материализма, низкой эмпатии, низкого эмоционального интеллекта, склонности к моральному отчуждению), то остается неясным, обладают ли негативные черты личности собственным, специфическим содержанием, которое объясняет вариативность в выборе девиантных альтернатив сверх того, что уже предсказывается этими установленными предикторами. Сохраняется ли статистически значимый инкрементальный вклад негативных черт в предсказание рискованных экономических действий после контроля толерантности к неопределенности, в предсказание одобрения неэтичной максимизации прибыли после учета материализма и в предсказание утилитарного выбора в моральных дилеммах после контроля уровня эмпатии, эмоционального интеллекта и склонности к моральному отчуждению?

Таким образом, **проблемой** данной работы является вопрос о том, каков самостоятельный (инкрементальный) вклад негативных черт личности в смещение вероятностей выбора более рискованных и неэтичных альтернатив после учета влияния других личностных свойств, которые облегчают принятие соответствующих решений. Настоящее исследование направлено на выявление и анализ специфического самостоятельного и дифференцированного вклада негативных черт личности (Темной триады и Темной тетрады) в смещение предпочитаемых решений в пользу рискованных и неэтичных альтернатив в сфере экономических и морально-этических решений после учета влияния других личностных предикторов (толерантности к неопределенности, материализма, эмпатии, эмоционального интеллекта, морального отчуждения).

¹ Под базовыми диспозиционными факторами подразумеваются личностные характеристики, наиболее изученные и представленные в эмпирических исследованиях в принятии экономических и морально-этических решений.

Предпринимается попытка преодолеть ограничения предыдущих работ путем расширения градиента сфер принимаемых решений (от экономических до морально-этических) и одновременного измерения широкого спектра релевантных переменных и использования методологии иерархического регрессионного анализа. Экономические и моральные решения не являются дискретными категориями, а представляют собой континуум, где постепенно усиливается этическая составляющая и социальная направленность решений. Так, экономические решения, связанные с риском или избеганием потерь, обладают низкой этической нагруженностью и низкой социальной направленностью (принимаемые решения влияют преимущественно на самого человека, который его принимает); экономические задачи с этическими аспектами (максимизация прибыли – соблюдение норм) обладают средней этической нагруженностью и смешанными социальными последствиями (принимаемые решения оказывают влияние как на человека, который его принимает, так и на других); моральные дилеммы обладают высокой этической нагруженностью и напрямую связаны с социальными последствиями (принимаемые решения преимущественно влияют на других людей). Данный градиент создает возможность для анализа специфического дифференцированного вклада каждой из черт Темной тетрады в принимаемые решения и усиление эффекта с ростом этической нагруженности, т. к. обладатели данных черт демонстрируют «социальное слепое пятно» (недооценку влияния собственных решений на других). Кроме этого, исследование восполняет важные методологические пробелы, связанные с недостаточным учетом принципиальных различий в специфике принятия решений относительно гипотетического риска (риска как намерения) и реализованного в поведении риска (риска как действия) и в специфике решения морального конфликта с учетом градиента его психологической сложности, что позволит расширить понимание контекстуальной специфичности каждой черты.

Таким образом, **актуальность** настоящего исследования определяется необходимостью разрешения фундаментальной теоретико-эмпирической проблемы, заключающейся в проверке самостоятельной прогностической силы

негативных черт в смещении предпочитаемых решений в условиях конфликта альтернатив. Преодоление этого концептуального пробела имеет принципиальное значение как для теоретического понимания природы и механизмов влияния негативных черт на принятие решений, так и для разработки адекватных диагностических и коррекционных моделей. Если влияние негативных черт полностью опосредовано или перекрывается другими факторами, акцент в исследованиях и практике должен сместиться на эти базовые диспозиции. Если же негативные черты демонстрируют самостоятельный инкрементальный вклад, это подтверждает их специфическую роль в этиологии девиантного выбора и открывает возможности для разработки таргетированных интервенций.

Теоретико-методологическую основу настоящего исследования составляют следующие психологические концепции и теории:

1. Теория перспектив (Prospect Theory) Д. Канемана и А. Тверски, которая предоставляет фундаментальную модель для понимания принятия решений в условиях неопределенности и риска (Kahneman, Tversky, 1979).
2. Модели принятия решений в моральных дилеммах, объясняющие предпочтение деонтологических решений перед утилитарными в условиях морального конфликта (Cushman, 2008; Greene et al., 2001; Hauser et al., 2007).
3. Концепция отчуждения моральной ответственности (Moral Disengagement) А. Бандуры, которая служит основой для понимания когнитивных механизмов неэтичного поведения (Bandura et al., 1996; Bandura, 2016).
4. Теории и модели негативных черт личности – Темной триады (Paulhus, Williams, 2002) и Темной тетрады (Buckels et al., 2013; Paulhus, Dutton, 2016; Paulhus et al., 2020).

Объект исследования – негативные черты личности как диспозиционные предикторы в принятии решений.

Предмет исследования – дифференцированный инкрементальный вклад негативных черт личности в смещение предпочитаемого выбора в условиях конфликта альтернатив после учета влияния других диспозиционных факторов.

Цель исследования – выявить дифференцированные инкрементальные вклады негативных черт личности в смещение предпочитаемого выбора в условиях конфликта альтернатив в процессе принятия экономических и морально-этических решений.

Для достижения указанной цели в работе ставились следующие **задачи**:

1. Разработать интегративную теоретическую модель, объясняющую роль негативных черт личности (Темной триады/тетрады) в смещении предпочитаемых решений в сторону выбора рискованных и неэтичных альтернатив, с учетом их взаимосвязей с ключевыми диспозиционными предикторами таких решений на основе систематизации теоретико-эмпирических данных.

2. Разработать методы оценки принятия рискованных экономических решений (с учетом разграничения риска как намерения и как реализованного действия), экономических решений, направленных на максимизацию прибыли (с учетом их этической обоснованности/необоснованности), утилитарных моральных решений (с учетом нарастания градиента их психологической сложности).

3. Оценить инкрементальный вклад черт Темной триады в предсказание предпочтения рискованных экономических альтернатив (как гипотетического намерения, так и реализованного действия) после контроля влияния толерантности к неопределенности.

4. Оценить инкрементальный вклад черт Темной триады в предсказание одобрения неэтичной максимизации прибыли после контроля влияния ориентации на материализм.

5. Оценить дифференцированные инкрементальные вклады черт Темной тетрады в предсказание утилитарных решений в моральных дилеммах разного типа (варьирующихся по принципам действия, цели и контакта) после контроля совместного влияния эмпатии, эмоционального интеллекта и склонности к моральному отчуждению.

6. Сделать вывод о самостоятельной роли (вкладе) негативных черт личности в смещение предпочитаемых решений в пользу рискованных и неэтичных альтернатив при принятии экономических и морально-этических решений.

Основная гипотеза: негативные черты личности (Темная триада и Темная тетрада) вносят самостоятельный специфический вклад в предпочтение рискованных и неэтичных альтернатив в сфере экономических и морально-этических решений, опосредованный типом принимаемого решения.

Обоснование гипотезы. Эмпирические данные показывают, что:

- повышенная готовность к риску и вовлеченность в рискованное поведение являются неотъемлемыми аспектами конструкта Темной триады (Егорова, 2009; Foster et al., 2009; Jones, Paulhus, 2011; Crysel et al., 2013; Maneiro et al., 2020; Diller et al., 2021 и др.) коренящимися в специфических дефицитах обработки угроз, искаженной самооценке и инструментальной расчетливости, присущих этим социально-деструктивным чертам личности.

- макиавеллизм, нарциссизм, психопатия представляют собой устойчивые диспозиции, которые систематически снижают действенность универсальной эвристики справедливости в качестве сдерживающего фактора. Через специфические механизмы – стратегическую инструментализацию норм и манипуляцию (макиавеллизм) (Jones, Paulhus, 2014; Jones, 2014 и др.), чувство исключительного права и сниженную эмпатию (нарциссизм) (Campbell et al., 2005; Jonason et al., 2015 и др.), аффективную дефицитарность и импульсивность (психопатия) (Newman et al., 1987; Hare, 2003 и др.) – эти черты повышают готовность индивидов выбирать стратегию максимизации прибыли даже при ее прямом противоречии нормам социальной справедливости, таким как осуждение спекулятивного ценообразования. Данные черты не просто коррелируют с неэтичным экономическим поведением, но и формируют когнитивно-мотивационную основу, смещающую предпочитаемое решение от соблюдения норм в сторону личной выгоды.

- дифференцированный вклад черт Темной тетрады в утилитарный выбор может определяться их специфическим откликом на психологические барьеры разной природы. Макиавеллизм, как когнитивно-стратегическая черта, предположительно, обходит барьеры через инструментальную рационализацию (Paulhus, Williams, 2002). Нарциссизм может снижать чувствительность к барьерам

в дилеммах с низкой аффективной нагрузкой (O'Reilly, Hall, 2021). Психопатия (Buckels et al., 2013; Muris et al., 2017 др.) и садизм (Buckels et al., 2013) могут наиболее эффективно нейтрализовать или преодолевать интенсивные аффективные и интуитивные запреты, характерные для дилемм высокой сложности, обеспечивая готовность к причинению прямого, личного и целенаправленного вреда для достижения утилитарной цели.

Основная гипотеза была конкретизирована в 6 частных гипотезах, описанных в главе 3.

Методы исследования. Эмпирическая проверка выдвинутых гипотез осуществлялась в логике квази-экспериментального и корреляционного дизайнов. Респондентам предлагалось пройти онлайн-опросы на платформе Ika (Исследование 1) и на платформе Online Test Pad (Исследование 2) включающие кейсы, задания с элементами компьютерной игры и личностные опросники, связанные с принятием экономических и морально-этических решений.

Диагностический инструментарий был представлен следующими стандартизированными опросными методиками: Короткий опросник Темной триады D. Paulhus, K. Williams в адаптации М. С. Егоровой (Егорова и др., 2015), Короткий опросник Темной тетрады D. Paulhus и коллег в адаптации Д. С. Корниенко (Корниенко и др., 2022), Шкалы толерантности и интолерантности к неопределенности S. Budner в модификации Т.В. Корниловой (Корнилова, Чумакова, 2014), Опросник ориентации на материализм M. Richins and S. Dawson в адаптации В. А. Хащенко (Хащенко, 2016), Короткая шкала отчуждения моральной ответственности С. Мооре в адаптации Я.А. Ледовой (Ледовая и др. 2016), Опросник когнитивной и аффективной эмпатии R. Reniers в адаптации М. А. Окатовой (Окатова, 2021), Краткая версия опросника эмоционального интеллекта (Панкратова и др., 2022). В качестве тестовых методик (кейсов) были использованы специально разработанные на основе экономических задач Д. Канемана и А. Тверски (Канеман, 2018) Тест склонности к экономическому риску как намерению (Корниенко и др., 2023), Тест оценки этически обоснованных и этически необоснованных экономических решений (Балева и др., 2023), а также

дилеммы Теста морального чувства (Arutyunova et al., 2013). Для оценки склонности к экономическому риску как реализованному действию использовалось задание с элементами компьютерной игры на деньги (Корниенко и др., 2023).

Выборка: было проведено три исследования, охвативших в общей сложности 962 человека. В первом исследовании изучалась роль Темной триады в принятии экономических решений, связанных с риском. Во втором исследовании изучалась роль Темной триады в принятии экономических решений, связанных с этически необоснованным повышением цен. В третьем исследовании изучалась роль черт Темной тетрады в принятии утилитарных решений в моральных дилеммах разной степени сложности. Первое и второе исследования были реализованы в рамках общей диагностической процедуры на общей выборке участников. В них приняли участие 462 обучающихся российских ВУЗов (Москва, Пермь) в возрасте от 17 до 46 лет ($M = 21,20$, $SD = 3,09$), из них 80 мужчин (17,3 %) и 382 женщины (82,7 %). В третьем исследовании приняли участие 500 обучающихся российских ВУЗов (Москва, Пермь) в возрасте от 18 до 26 лет ($M = 20,77$; $SD = 2,20$), из них 134 мужчины (26,8 %) и 366 женщин (73,2 %). Участие было добровольным, не анонимным, часть респондентов проходила опрос в рамках изучения психологических дисциплин и получала баллы за участие в исследовании.

Положения, выносимые на защиту:

1. Негативные черты личности вносят самостоятельный дифференцированный вклад в предпочтение рискованных и неэтичных альтернатив в сфере экономических и морально-этических решений после учета уже доказанных диспозиционных факторов (толерантности к неопределенности, материализма, эмпатии, эмоционального интеллекта, морального отчуждения). Этот вклад опосредован психологической сложностью моральных дилемм (определяемой принципами действия, цели и контакта) и характером риска (гипотетическое намерение или реализованное действие).

2. В предпочтение рискованных экономических решений, предполагающих последующее осуществление рискованного действия, среди негативных черт самостоятельный вклад вносит нарциссизм. В то же время негативные черты не

вносят самостоятельный вклад в предпочитаемый выбор в ситуации гипотетического риска.

3. В одобрение неэтичной максимизации прибыли среди негативных черт самостоятельный вклад вносит макиавеллизм, что мотивировано не столько инструментальной выгодой, сколько склонностью к эксплуатации уязвимостей других людей как самоценному действию.

4. В моральных решениях самостоятельный вклад в облегчение утилитарного выбора для «легких» дилемм (целевой вред без контакта) вносят нарциссизм и макиавеллизм, а для «тяжелых» дилемм (целевой вред с контактом и через бездействие) садизм и макиавеллизм. При этом важную роль играют комбинации негативных черт: сочетание высокого макиавеллизма и нарциссизма снижает, но не устраняет полностью сопротивление утилитарному выбору в сложных дилеммах, тогда как сочетание высокого макиавеллизма и садизма полностью нивелирует различия в приемлемости утилитарного решения между «легкими» и «тяжелыми» дилеммами.

5. Психопатия выступает в качестве «латентной черты», т. е. не имеет самостоятельного эффекта, т. к. ее действие перекрывается более специфичными и сильными эффектами других негативных черт.

Научная новизна исследования заключается в том, что впервые эмпирически доказан специфический инкрементальный вклад негативных черт личности (Темной триады и Темной тетрады) в смещение предпочитаемого выбора в пользу рискованных и неэтичных альтернатив после последовательного учета влияния ключевых базовых диспозиционных предикторов. Установлено, что вклад негативных черт является дифференцированным и зависит от типа решения и конкретной негативной черты. Впервые показано, что комбинации негативных черт качественно изменяют восприятие моральных конфликтов. Впервые зафиксировано и объяснено закономерное отсутствие самостоятельного инкрементального вклада психопатии в смещение предпочитаемого выбора как экономических, так и морально-этических решений. Разработана и апробирована методология, учитывающая принципиальные контекстуальные различия: между

гипотетическим риском (намерением) и реализованным риском (действием), а также между типами моральных дилемм по градиенту их психологической сложности.

Теоретическое значение исследования заключается в разрешении фундаментальной проблемы, связанной с определением уникального вклада негативных черт личности в процесс принятия решений в условиях конфликта альтернатив. Результаты работы вносят вклад в развитие теории перспектив Д. Канемана и А. Тверски, демонстрируя, что «темные» диспозиции выступают самостоятельными факторами коррекции предпочтительности выбора, не сводимыми к влиянию ранее установленных предикторов (толерантности к неопределенности, материализма, эмпатии и др.). Установленная дифференциация вкладов конкретных негативных черт (нарциссизма – в реализованный риск, макиавеллизма – в неэтичную максимизацию прибыли, садизма – в преодоление глубоких моральных барьеров) раскрывает новые механизмы взаимодействия диспозиционных переменных в структуре принятия решений. Методологический акцент на контекстуальной специфике (разграничение гипотетического/реализованного риска, градиент сложности дилемм) создает прецедент для интеграции ситуационных и диспозиционных моделей в единую теоретическую схему. Таким образом, исследование обеспечивает переход от констатации корреляций к пониманию механизмов влияния негативных черт, предлагая новую объяснительную модель для прогнозирования девиантного выбора в экономической и моральной сферах.

Достоверность полученных результатов и обоснованность выводов исследования обеспечиваются совокупностью выбранных теоретико-методологических оснований, а также методов сбора и статистического анализа данных. Система взаимодополняющих теорий, составивших теоретико-методологическую основу исследования, обеспечивает его концептуальную строгость, позволяя выделить ключевые конструкты и сформулировать проверяемые гипотезы. Применение валидизированных на российской выборке стандартизированных методик и моральных дилемм, а также адаптированных

версий игровой задачи и экономических кейсов обеспечивает соответствие операционализации конструкторов их теоретическим определениям. Экологическая валидность использованных методик обуславливается результатами ряда исследований, демонстрирующих их предсказательную силу относительно достаточно широкого спектра поведенческих проявлений (Fehr, Gächter, 2000; Barry, Petry, 2008; Hall, Kendrick, Nosko, 2015; Kahane et al., 2015; Rendina et al., 2018 и др.). Использование адекватных статистических процедур, в частности оценка инкрементальных вкладов средствами иерархического регрессионного анализа, обеспечивает обоснованность ключевого тезиса об уникальном вкладе негативных черт. Репрезентативность выборки обеспечивает достаточную мощность для обнаружения эффектов. Заявленный учет ограничений повышает объективность интерпретации.

Практическая значимость работы заключается в возможности применения полученных результатов для решения актуальных задач в сфере:

1) **Управления:** отбор и расстановка кадров на руководящие должности и специалистов в области управления рисками, корректировки процессного управления (например, отсутствие единоличного принятия решений сотрудником с выраженными чертами Темной триады) для снижения вероятности принятия неэтичных или неоправданно рискованных решений. Также возможно использовать результаты исследования для разработки тематического блока о влиянии личностных характеристик на принятие решения в рамках программ корпоративного обучения персонала (в том числе кейсов, ситуационных задач или интерактивных методов).

2) **Инвестирование и финансы:** крупные банки уже внедрили в своих онлайн приложениях диагностику предпочитаемой инвестиционной стратегии пользователей на основе самоотчетных форм, которые можно дополнить вопросами, направленными на диагностику нарциссизма, как черты, способствующей принятию более рискованных экономических решений.

3) **Психологическое консультирование и психотерапия:** обнаруженная дифференциация эффектов отдельных негативных черт и их комбинаций

предоставляет инструменты для специалистов в области психологического консультирования и психотерапии для прогнозирования рискованного и неэтичного поведения клиентов, а также разработки индивидуальных стратегий коррекции (например, в рамках когнитивно-поведенческого подхода).

4) Просвещение и образование: полученные результаты могут использоваться в рамках обучающих курсов по финансовой грамотности и этики, в том числе в формате кейсов и их обсуждения.

Апробация и внедрение результатов диссертационного исследования. Результаты исследований по теме диссертации докладывались на российских и международных конференциях: Международной научной конференции «Ананьевские чтения» (Санкт-Петербург, 2021, 2022, 2023, 2024); Международной юбилейной научной конференции, посвященной 50-летию создания Института психологии РАН (Москва, 2022); Всероссийской научной конференции, посвященной 90-летию со дня рождения А.В. Брушлинского и 300-летию основания Российской академии наук (Москва, 2023).

Полученные в диссертации результаты нашли отражение в материалах курсов «Психология: современная теория и практика», «Планирование фундаментальных и прикладных исследований» и «Психология личности», преподаваемых студентам ИОН РАНХиГС при Президенте РФ.

Перечень публикаций автора в журналах из перечня ВАК и перечня, утвержденного Ученым советом РАНХиГС для публикации статей по психологическим наукам:

1) Ячменёва, Н.П. Выбор риска: намерение против действия / Д. С. Корниенко, М. В. Балева, Н.П. Ячменёва // Экспериментальная психология. – 2023. – Т. 16, № 1. – С. 87–100. DOI: 10.17759/exppsy.2023160105

2) Ячменёва, Н.П. Способствуют ли черты Темной триады большому риску в ситуации проигрыша? / Д. С. Корниенко, М. В. Балева, Н.П. Ячменёва // Психологические исследования. – 2023. – Т. 16, № 89. DOI: 10.54359/ps.v16i89.1385

3) Ячменёва, Н.П. Роль Темной триады и ориентации на материализм в оценке этически необоснованного экономического решения / М. В. Балева,

Д. С. Корниенко, Н.П. Ячменёва // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Психология и педагогика. – 2023. – Т. 20, № 1. – С. 24–40. DOI: 10.22363/2313–1683–2023-20-1-24-40

4) Ячменёва, Н.П. Утилитарная этика: вклад черт темной тетрады и отчуждения моральной ответственности / Д. С. Корниенко, М. В. Балева, Н.П. Ячменёва // Психологический журнал. – 2024. – Т. 45, № 3. – С. 64–75. DOI: 10.31857/S0205959224030069

5) Ячменёва, Н.П. Механизмы отчуждения моральной ответственности: априорная вероятность и личностные предикторы / Н.П. Ячменёва, М. В. Балева, Д. С. Корниенко // Вестник Московского университета. Серия 14: Психология. – 2025. – Т. 48, № 2. – С. 84–108. DOI: 10.11621/LPJ-25-13

6) Yachmeneva, N.P. Materialism, the Dark Triad Traits, and Money Management among Undergraduate Students / D.S. Kornienko, M.V. Baleva, N.P. Yachmeneva // Psychology in Russia: State of the Art. – 2024. – Vol. 17, №. 2. – P. 50–63. DOI: 10.11621/pir.2024.0204

Перечень других публикаций автора:

Коллективная монография:

1) Ячменёва, Н.П. Социально-психологические аспекты экономического поведения / Д. С. Корниенко, М. В. Балева, Н.П. Ячменёва. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2023. – 112 с.

Статья в сборнике:

2) Ячменёва, Н.П. Вклады социально-демографических характеристик, «темного» и «светлого» личностного профилей в отчуждение моральной ответственности / Д. С. Корниенко, М. В. Балева, Н.П. Ячменёва // Психология личности: методология, теория, практика (Методология, теория и история психологии): Сборник статей. – М.: Институт психологии РАН, 2024. – С. 648–652.

Тезисы докладов:

3) Ячменёва, Н.П. Толерантность к неопределенности и ориентация на материализм в связи с экономическим поведением студентов / Д.С. Корниенко, М.В. Балева, Н.П. Ячменёва // Ананьевские чтения – 2021: Материалы

международной научной конференции, Санкт-Петербург, 19–22 октября 2021 года / Под общей редакцией А.В. Шаболтас. Отв. ред. В.И. Прусаков. – СПб: ООО «Скифия-принт», 2021. – С. 340–341.

4) Ячменёва, Н.П. Личностные диспозиции в осуществлении рискованного экономического выбора / Д. С. Корниенко, М. В. Балева, Н.П. Ячменёва // Ананьевские чтения – 2022. 60 лет социальной психологии в СПбГУ: от истоков – к новым достижениям и инновациям: Материалы международной научной конференции, Санкт-Петербург, 18–21 октября 2022 года. – СПб: ООО «Скифия-принт», 2022. – С. 789–790.

5) Ячменёва, Н.П. Взаимосвязь материализма и управления личными финансами у студентов / Д.С. Корниенко, М.В. Балева, Н.П. Ячменёва // История, современность и перспективы развития психологии в системе Российской академии наук: Материалы Международной юбилейной научной конференции, посвященной 50-летию создания Института психологии РАН, Москва, 16–18 ноября 2022 года / Ответственные редакторы: Д.В. Ушаков, А.Л. Журавлев, А.В. Махнач, Н.Е. Харламенкова, А.В. Юревич, И.И. Ветрова. – М.: Институт психологии РАН, 2022. – С. 339–341.

6) Ячменёва, Н.П. Взаимосвязь черт Темной тетрады, отчуждения моральной ответственности и эмоционального интеллекта / Д.С. Корниенко, Н.П. Ячменёва, М.В. Балева // Человек, субъект, личность: перспективы психологических исследований: Материалы Всероссийской научной конференции, посвященной 90-летию со дня рождения А.В. Брушлинского и 300-летию основания Российской академии наук, Москва, 12–14 октября 2023 года. – М.: Институт психологии РАН, 2023. – С. 405–410.

7) Ячменёва, Н.П. Вклад черт темной тетрады в отчуждение моральной ответственности / Д. С. Корниенко, Н.П. Ячменёва, М. В. Балева // Ананьевские чтения – 2023. Человек в современном мире: потенциалы и перспективы психологии развития: Материалы международной научной конференции, Санкт-Петербург, 17–20 октября 2023 года. – М.: ООО «Союзкниг», ООО «Кириллица», 2023. – С. 280.

8) Ячменёва, Н.П. Пол как фактор различий в связях отчуждения моральной ответственности и черт темной тетрады / Д.С. Корниенко, Н.П. Ячменёва, М.В. Балева // Ананьевские чтения – 2024: Материалы международной научной конференции, посвященной 80-летию общей психологии в Санкт-Петербургском государственном университете, Санкт-Петербург, 16–18 октября 2024 года. – Нижний Новгород: ООО «Союзкниг», 2024. – С. 395–396.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РОЛИ НЕГАТИВНЫХ ЧЕРТ ЛИЧНОСТИ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КОНФЛИКТА АЛЬТЕРНАТИВ

1.1. Принятие решений как предмет психологического исследования: основные подходы и модели

1.1.1. Рациональные модели принятия решений

Первые модели принятия решений, появившиеся в экономике и психологии в первой половине XX века, основывались на идее субстантивной рациональности (Substantive Rationality) (Simon, 1978), которая описывает идеализированную модель поведения, при которой индивид всегда выбирает объективно оптимальное решение, максимизирующее его полезность или прибыль, исходя из полной информации и неограниченных когнитивных возможностей. Эти модели базировались на представлении о «человеке экономическом» (Homo economicus) – действующем субъекте с «совершенными» когнитивными способностями, абсолютно последовательном в своих предпочтениях и всегда действующем для максимизации личной выгоды.

Рациональная модель принятия решений Г. Саймона (Rational Decision-Making Process) представляет собой одну из наиболее ранних и влиятельных попыток формализации процесса выбора (Simon, 1947). Эта модель постулирует строгую последовательность из семи ключевых этапов. Этот процесс начинается с идентификации проблемы, требующей решения, и переходит к тщательному сбору всей доступной и релевантной информации. На следующем этапе осуществляется глубокий анализ ситуации, включающий выявление причин, ограничений и контекстуальных факторов. Затем генерируются разнообразные возможные альтернативы действий. Каждая из этих альтернатив подвергается систематической оценке, основанной на предсказуемых последствиях, затратах ресурсов и достижении поставленных целей (часто с использованием количественных критериев). После сравнения альтернатив следует выбор единственного

оптимального варианта, максимизирующего полезность или эффективность в рамках заданных параметров. Завершающим этапом является реализация выбранного решения и (в идеале) последующий мониторинг его результатов. Данная модель, уходящая корнями в классические теории научного управления (Harrison, 1999; Simon, 1947), наиболее адекватна и эффективна в условиях высокой структурированности проблем, когда цели четко определены, информация доступна, надежна и поддается количественной оценке, а среда относительно стабильна.

Важным дополнением к классической рациональной модели принятия решений Г. Саймона стала разработанная Г. Кляйном *модель распознавания и действия (Recognition-Primed Decision Model, RPD)* (Klein, 1993; Klein et al., 2010). Она основывалась на эмпирических наблюдениях за действиями экспертов в профессиональных областях, сопряженных со стрессом и напряжением (пожарные, военные командиры, медицинский персонал в экстренных ситуациях). Эта модель тоже относится к классу рациональных, но предлагает альтернативную схему принятия решений, интегрирующую интуицию и анализ. Она описывает не линейный сравнительный анализ множества вариантов, а быстрый трехэтапный процесс, основанный на распознавании знакомых паттернов ситуации. На первом этапе опытный специалист, сталкиваясь с проблемой, быстро распознает ключевые признаки текущей ситуации как «типичные», сопоставляя их с паттернами, хранящимися в памяти благодаря предыдущему опыту. Это распознавание позволяет ему мгновенно понять суть проблемы, возможные угрозы и ключевые цели. На втором этапе на основе распознанного паттерна специалист интуитивно генерирует одно первое приемлемое (*satisfactory*) действие, которое кажется подходящим для данной ситуации, а не сравнивает множество альтернатив (Klein, 2008). Критическим элементом является третий этап: ментальная симуляция (*mental simulation*). Прежде чем действовать, специалист быстро «проигрывает» в уме выбранный вариант, оценивая, приведет ли он к желаемому результату в конкретной контекстуальной ситуации. Если симуляция показывает успех – решение немедленно реализуется. Если обнаруживаются проблемы – вариант

модифицируется или отвергается, и генерируется следующий потенциально приемлемый вариант (возврат ко второму этапу). RPD-модель особенно эффективна в условиях острого дефицита времени, высокой неопределенности, динамично меняющейся обстановки и сильного стресса, когда классический рациональный анализ с генерацией и сравнением множества вариантов непрактичен (Mosier, Fischer, 2010). Она демонстрирует, как эксперты эффективно используют «сжатую» форму анализа через симуляцию, опираясь на глубоко усвоенные паттерны, что включает как когнитивные, так и эмоционально-оценочные аспекты опыта. Изучение того, как опыт позволяет формировать эти распознаваемые паттерны и как происходит их активация в условиях стресса, напрямую связано с вопросами о том, как люди справляются с принятием решений при наличии конфликтующих целей или неоднозначных сигналов в рамках одного узнаваемого сценария, где выбор оптимального действия все же может требовать внутреннего «взвешивания».

В сфере поведенческой экономики важным шагом к развитию (а впоследствии и опровержению) классических рациональных теорий принятия решений стал *принцип убывающей предельной полезности* (*principle of diminishing marginal utility*), предложенная Д. Бернулли еще в 1738 году (Bernoulli, 1738/1954). Бернулли предположил, что ценность богатства для человека определяется его индивидуальным восприятием (полезностью), а не объективной денежной суммой. Он ввел понятие «полезности» как субъективной меры удовлетворения, которое человек получает от своего богатства. Полезность – это не само богатство, а функция от него. По формуле Бернулли, функция полезности денег является убывающей: $u(x) = \ln(x)$. Это означает, что прирост полезности от увеличения богатства на фиксированную сумму уменьшается по мере роста исходного богатства. Так, для бедного человека прирост богатства с 10 000 до 20 000 рублей (удвоение) – огромное улучшение жизни, а для миллионера прирост богатства на ту же сумму, с 1 000 000 до 1 010 000 рублей (всего +1%), дает мизерный прирост полезности.

Основываясь на идее Бернулли, математик Дж. фон Нейман и экономист О. Morgenштерн сформулировали *теорию ожидаемой полезности* (*Expected Utility Theory*) (von Neumann, Morgenstern, 1944), предсказывающую рациональный выбор в условиях известных вероятностей через максимизацию средневзвешенной субъективной полезности исходов. Они не просто использовали идею расчета субъективной полезности. Они строго аксиоматизировали понятие рационального поведения в условиях риска. Их аксиомы представляют собой набор логических предпосылок, определяющих условия, при которых предпочтения индивида относительно рискованных альтернатив (лотерей) могут быть представлены функцией полезности, ожидаемое значение которой этот индивид максимизирует. Эти аксиомы лежат в основе теории ожидаемой полезности и формулируются следующим образом. Первая аксиома – полнота – требует, чтобы для любых двух лотерей А и В индивид мог установить четкое отношение предпочтения: либо А предпочтительнее В, либо В предпочтительнее А, либо он безразличен между ними. Это исключает ситуации неопределенности, когда лицо не может сравнить альтернативы. Вторая аксиома – транзитивность – гарантирует логическую согласованность предпочтений: если лотерея А предпочтительнее В, а В предпочтительнее С, то А обязательно предпочтительнее С. Аналогичное правило действует для отношения безразличия. Нарушение транзитивности ведет к циклическим предпочтениям, делая выбор нерациональным. Третья аксиома – непрерывность – утверждает, что если лотерея А строго предпочтительнее В, а В строго предпочтительнее С, то существует уникальная вероятность p , при которой индивид будет безразличен между получением В наверняка и составной лотереей, дающей А с вероятностью p и С с вероятностью $1-p$. Эта аксиома обеспечивает плавную градацию предпочтений и возможность количественного измерения полезности. Четвертая и наиболее критикуемая аксиома – независимость – постулирует, что предпочтение между двумя лотереями не должно меняться при добавлении к обеим одной и той же третьей лотереи с одинаковой вероятностью. Данная аксиома отражает требование, чтобы решение фокусировалось лишь на отличиях между А и В, игнорируя общие компоненты.

Совместное выполнение этих аксиом необходимо и достаточно для верного расчета функции полезности, ожидаемое значение которой полностью описывает предпочтения индивида, причем эта функция единственна. Хотя эмпирические исследования (напр., Allais, 1953; Kahneman, Tversky, 1979, 1992) выявили систематические нарушения ряда аксиом в реальном поведении, нормативная роль этих предпосылок в экономике и теории решений остается фундаментальной.

Позднее Л. Сэвидж разработал *теорию субъективной ожидаемой полезности (Subjective Expected Utility)*, которая расширила классическую теорию ожидаемой полезности фон Неймана-Моргенштерна, заменив объективные вероятности на субъективные убеждения агента (Anscombe, Aumann, 1963; Savage, 1954). Эта модель стала фундаментальной для принятия решений в условиях неопределенности (когда вероятности исходов неизвестны или не могут быть объективно оценены). Ее суть заключается в том, что рациональный индивид принимает решения, максимизируя ожидаемую полезность, где ожидание рассчитывается на основе его собственных (а не объективных) вероятностных оценок исходов. Эти вероятности, по Л. Сэвиджу, отражают степень уверенности агента в наступлении события, удовлетворяют аксиомам вероятности (суммируются в 1, неотрицательны) и могут различаться у разных людей даже при одинаковых данных. Например, один инвестор оценивает вероятность успеха стартапа как 70% на основе экспертизы, тогда как другой инвестор на тех же данных дает 40%.

Несмотря на то, что рациональные модели принятия решений заложили фундамент для многих современных теорий менеджмента и исследований мышления (Robbins, Judge, 2017), их существенные ограничения применительно к реальному человеческому поведению в условиях неопределенности, ограниченности времени, когнитивных ресурсов и влияния эмоций были подробно освещены как в работах самого Г. Саймона (Simon, 1955), так и других исследователей, включая Д. Канемана и А. Тверски (Kahneman, Tversky, 1979; Tversky, Kahneman, 1992).

1.1.2. Взаимодействие когнитивных и аффективных факторов в процессе принятия решений

Модель ограниченной рациональности (Bounded Rationality Model)

Г. Саймона представляет собой наиболее ранний фундаментальный пересмотр классических представлений о принятии решений (Simon, 1955). В отличие от моделей полной (субстантивной) рациональности, предполагающих, что агенты обладают неограниченными когнитивными способностями, полной информацией и способностью к оптимизации, эта модель постулирует, что реальные решения принимаются в условиях принципиальных ограничений. Эти ограничения включают когнитивные пределы человеческого мозга (ограниченная способность к обработке информации и вычислениям), неполноту и асимметрию доступных данных, а также дефицит времени. В результате лица, принимающие решения, физически не способны анализировать все альтернативы, просчитывать все последствия и выбирать глобально оптимальный вариант (Simon, 1956).

Вместо концепции «оптимальности» Г. Саймон предложил концепцию «приемлимости» (satisficing). Рациональный агент формулирует минимально приемлемый уровень исходов по ключевым критериям (например, «прибыль не менее 10%», «срок реализации до 3 месяцев») и выбирает первый вариант, соответствующий этим критериям, не продолжая поиск потенциально лучших альтернатив. Например, менеджер по найму останавливается на кандидате, отвечающем базовым требованиям, не тратя ресурсы на оценку всех соискателей на рынке. Этот процесс не является иррациональным – он адаптивен, так как экономит редкие когнитивные ресурсы.

Ключевым понятием модели ограниченной рациональности стала процедурная рациональность (procedural rationality), которая предполагает, что рациональность решения оценивается не по соответствию гипотетическому оптимуму (субстантивная рациональность), а по адекватности процессу его принятия: использует ли агент эффективные эвристики, правила, организационные или социальные нормы для нахождения допустимого решения в рамках своих ограничений.

Г. Саймон сравнивает человеческое познание с ножницами: «Рациональное поведение человека... формируется ножницами, двумя лезвиями которых являются структура окружающей среды и вычислительные возможности субъекта» (Simon, 1996, p. 53). Теория ограниченной рациональности объясняет, в частности, почему организации создают стандартные операционные процедуры или делегируют решения экспертам. Эти механизмы компенсируют индивидуальные когнитивные пределы. В целом, модель Г. Саймона полностью не опровергает стремление к рациональности, но переопределяет ее как стремление к целесообразности в условиях ограничений. Его теория заложила основы поведенческой экономики, теории организаций и исследований естественного принятия решений.

Теория перспектив (Prospect Theory), разработанная Д. Канеманом и А. Тверски в 1979 году, – это фундаментальная психологическая модель, объясняющая, как люди реально принимают решения в условиях риска и неопределенности (Kahneman, Tversky, 1979; Tversky, Kahneman, 1992). Она опровергает классическую теорию ожидаемой полезности, демонстрируя, что человеческий выбор систематически искажается когнитивными и эмоциональными факторами. Теория описывает 4 таких фактора, или принципа.

Согласно принципу точки отсчета (reference dependence), человек воспринимает выигрыши и потери не в абсолютных величинах, а относительно субъективной точки отсчета (например, текущего уровня богатства, ожиданий или контекста). Это можно проиллюстрировать следующими двумя ситуациями.

Ситуация 1. Человек получает 1000 рублей, а затем ему предлагают выбор: (А) гарантированные 500 рублей, (Б) 50% шанс выиграть 1000 рублей, 50% – ничего. В этой ситуации большинство выбирает А (избегают риска).

Ситуация 2. Человек получает 2000 рублей, а затем ему предлагают выбор: (В) гарантированно потерять 500, (Г) 50% шанс потерять 1000 рублей, 50% – не потерять ничего. В этой ситуации большинство выбирает Г (рискуют).

Парадокс заключается в том, что в абсолютных деньгах итог одинаков: выбор А/В = 1500 руб., Б/Г = 1500 руб. или 2000 руб. Но люди меняют стратегию из-за точки отсчёта (1000 руб. или 2000 руб.).

Вторым принципом, который постулируется в теории перспектив, является принцип неприятия (избегания) потерь (loss aversion). Психологическая боль от потерь является примерно в 2 раза более сильной, чем радость от эквивалентных выигрышей. Если потеря 1000 рублей вызывает «страдание» интенсивностью –10 условных единиц, то выигрыш 1000 рублей даст лишь +5 единиц удовольствия. Как следствие, люди отвергают справедливую лотерею «50% выиграть 1100 руб. – 50% потерять 1000 руб.». Хотя ожидаемый выигрыш положителен (+50 руб.), боль от возможной потери 1000 перевешивает радость от выигрыша 1100 руб.

Третьим принципом является принцип нелинейного восприятия вероятностей (probability weighting). Он означает, что люди субъективно искажают объективные вероятности, а именно переоценивают малые (например, 1% воспринимается как 5%) и недооценивают средние и высокие (например, 90% воспринимается как 85%). Когда человеку дается выбор: (А) 0,1% шанс выиграть 5000 руб. (ожидаемая ценность = 5 руб.) или (Б) гарантированно получить 5 руб., то несмотря на равную ожидаемую ценность, большинство предпочтет вариант А, т. к. малая вероятность выигрыша кажется значимее, чем есть на самом деле. По той же причине люди приобретают страховку от редких катастроф, переоценивая их малый риск, но игнорируют умеренные риски, например, не надевают шлем при езде на велосипеде.

Четвертый принцип – это эффект фрейминга (framing effect). Его суть в том, что решения человека зависят от формулировки проблемы, а не от ее сути. Классический эксперимент, демонстрирующий действие этого эффекта – «Азиатская болезнь» (Tversky, Kahneman, 1981). В нем показано, как, несмотря на одинаковые исходы, большинство людей выбирают идти на риск или избегать его в зависимости от формулировки условий.

Фрейм 1 («спасение»): (А) гарантированно спасти 200 человек, (Б) 33% шанс спасти 600, 67% – не спасти никого. Выбор большинства (72%) – вариант А (избегание риска).

Фрейм 2 («потери»): (В) гарантированная смерть 400 человек, (Г) 33% шанс, что никто не умрет, 67% – что умрут 600 человек. Выбор большинства (78%) – вариант Г (готовность рисковать).

Парадокс заключается в том, что $A = B$ и $B = Г$ (200 из 600 человек спасены). Однако изменение формулировки («гарантированно спасти» или «гарантированная смерть») меняет выбор. Важно отметить, что теория перспектив – это не уточнение классических моделей, а самостоятельная альтернативная модель. Она описывает человека таким, каков он есть – подверженным страхам, надеждам и иррациональным, но предсказуемым ошибкам.

Ретроспективная модель принятия решений, также известная как *социально-интуиционистская модель*, или *модель пост-рационального обоснования* (*Post Hoc Rationalization in Decision Making*) (Haidt, 2001; Shafir et al., 1993) предлагает альтернативный взгляд на процесс выбора, существенно отличающийся от классических рациональных схем. В ее основе лежит наблюдение, что во многих случаях, особенно в повседневной жизни личного характера, люди сперва интуитивно выбирают предпочтительный вариант (Dane, Pratt, 2007; Haidt, 2001), руководствуясь эмоциональными предпочтениями, прошлым опытом или неявными предубеждениями, и лишь впоследствии приступают к сознательному анализу и поиску рациональных аргументов для оправдания уже сделанного выбора (Festinger, 1957; Shafir et al., 1993). Этот процесс последующего обоснования направлен на приведение решения в соответствие с внутренними убеждениями и социальными ожиданиями, создавая видимость рациональной проработки.

Подобный подход наиболее характерен и применим в ситуациях с низкой структурной сложностью и минимальным социальным давлением, например, при выборе досуга, личных покупок (не связанных с крупными инвестициями), предпочтений в еде или хобби, где последствия решения касаются в первую очередь самого индивида и не требуют формального согласования или отчета перед другими. Хотя такой порядок действий (сначала решение – потом анализ) может показаться нарушающим каноны строгой рациональности, он тем не менее

отражает реальные когнитивные механизмы человеческого мышления. Исследования показывают, что это не просто «ошибка», а часто адаптивная стратегия, позволяющая экономить когнитивные ресурсы в условиях ограниченного времени или информации, опираясь на эвристики и эмоциональные сигналы (Hammond et al., 1987; Simon, 1987).

Изучение ретроспективных моделей и феномена пост-рационального обоснования имеет ключевое значение для понимания комплексной роли эмоций, интуиции и систематических когнитивных искажений, таких как ошибка подтверждения или избирательное восприятие информации (Kahneman, 2003) в формировании и легитимации решений. Оно раскрывает, как аффективные факторы нередко предшествуют и направляют когнитивный анализ, особенно в сфере личных отношений, где рациональные расчеты могут отходить на второй план перед субъективными предпочтениями и внутренними ощущениями. Этот фокус на последующем обосновании выбора логично подводит к исследованию более сложных ситуаций, где изначально присутствует конфликт между конкурирующими альтернативами, каждая из которых может активировать различные комбинации рациональных доводов и эмоциональных реакций, создавая внутреннюю напряженность и затрудняя сам процесс выбора.

Теория соматических маркеров (Somatic Marker Hypothesis), разработанная нейробиологом А. Дамасио (Damasio, 1994; Damasio, 2018), радикально пересматривает представление о принятии решений, доказывая, что эмоции и телесные сигналы – не помеха рациональности, а ее необходимое основание. Модель основана на исследованиях пациентов с поражениями орбитофронтальной коры (OFC) – области мозга, связывающей когнитивные и эмоциональные системы. У таких пациентов сохранялся высокий IQ, но при этом они совершали катастрофические финансовые и социальные ошибки, не могли извлекать уроки из негативного опыта и демонстрировали «эмоциональную глухоту» при оценке рисков.

При столкновении с ситуацией выбора (например, «одолжить или нет деньги ненадежному другу») мозг активирует воспоминания о прошлом опыте. Если исход

был негативным (друг не вернул долг), в момент воспоминания автономная нервная система будет генерировать слабые реплики прежних телесных реакций («соматические эхо-сигналы»), например, учащенное сердцебиение, спазм в желудке, потливость. Эти «соматические маркеры» – физиологический ярлык опасности. Он вызывает тревогу и отвращение к выбору рискованного варианта. С другой стороны, положительные маркеры вызывают чувство комфорта при безопасном выборе («отказаться»). По А. Дамасио, маркеры сужают выбор до 2–3 вариантов до запуска рационального анализа. Негативные соматические сигналы автоматически отсекают опасные альтернативы, а позитивные фокусируют внимание на потенциально выгодных.

А. Бечара и коллеги (Bechara et al., 1997) разработали экспериментальную игру - игровая задача Айова (Iowa Gambling Task), доказывающую эту теорию. В этой игре участники выбирали карты из 4 колод (A/B/C/D). По предварительному опыту было известно, что колоды A и B приносят высокую награду (+100\$), но и редкие крупные штрафы (–1250\$). Итог – убыток. Колоды C и D приносят низкую награду (+50\$), но и мелкие штрафы (–250\$). Итог – прибыль. Через 10 выборов здоровые участники вырабатывали «предчувствие» опасности (потоотделение перед выбором A/B), а позже осознавали эту стратегию на рациональном уровне. Пациенты с OFC-поражениями продолжали выбирать убыточные A/B, не испытывая стресса и не обучаясь на ошибках.

Эволюционный смысл телесных маркеров заключается в том, что они выступают как система «быстрого реагирования» – экономят время и когнитивные ресурсы, фильтруя тысячи вариантов и сводя итоговый выбор вариантов к минимальному числу. Без телесных маркеров решения становятся иррациональными: пациенты с OFC-поражениями анализируют все альтернативы логически, но при этом увязают в бесконечных сравнениях («паралич анализа»), не могут присвоить эмоциональную ценность исходам и игнорируют прошлый негативный опыт.

Модель аффективной эвристики (Affect Heuristic Model) – это еще одна концепция в психологии принятия решений, объясняющая, как люди используют

мгновенные эмоциональные реакции («аффект») в качестве упрощенного ментального ярлыка для оценки сложных рисков и выгод (Slovic et al., 2002). Согласно этой модели, вместо кропотливого анализа фактов, вероятностей и последствий индивид опирается на общее чувство «хорошо» или «плохо», сформированное по отношению к объекту или ситуации. Этот автоматический процесс, часто неосознаваемый, позволяет быстро принимать решения, но систематически искажает рациональные суждения.

Механизм работы аффективной эвристики связан с особенностями работы мозга при формировании глобальных аффективных впечатлений. Например, слово «рак» вызывает у большинства людей сильную негативную реакцию (страх, отвращение), тогда как «солнечная энергия» ассоциируется с позитивом (чистота, прогресс). Эти эмоциональные метки становятся фильтром для интерпретации информации: если объект воспринимается как «плохой», его риски переоцениваются, а выгоды недооцениваются, и наоборот. Классический эксперимент П. Словика (Slovik, 1987) демонстрирует это на восприятии технологий: участники, оценивая атомные электростанции, приписывали им высокий риск и низкую пользу, а солнечным панелям – низкий риск и высокую пользу, хотя объективные данные могли показывать компромиссы (например, токсичность производства солнечных батарей). Нейробиологические исследования (напр., Pendleton et al., 2020) подтверждают, что такие оценки активируют миндалевидное тело (зону мозга, ответственную за обработку эмоций), подавляя активность префронтальной коры, участвующей в аналитическом мышлении.

Аффективная эвристика имеет двунаправленную природу. С одной стороны, она адаптивна: в условиях нехватки времени или информации (например, при угрозе опасности) эмоциональный сигнал «беги!» спасает жизнь. С другой – порождает систематические ошибки. Так, страх перед ГМО (негативный аффект) ведет к игнорированию научных данных об их безопасности, а любовь к натуральным продуктам (позитивный аффект) завышает их предполагаемую пользу (Slovic et al., 2002).

В отличие от теории соматических маркеров А. Дамасио, акцентирующей внимание на телесных реакциях и прошлом опыте, аффективная эвристика фокусируется на сиюминутном эмоциональном отклике. В отличие от фрейминга Канемана-Тверски, она не требует изменения формулировок – достаточно самого объекта.

Теория «горячего» и «холодного» познания (Hot/Cold Cognition) представляет собой концептуальную модель, объясняющую, как эмоциональные состояния («горячие» системы) и рациональные процессы («холодные» системы) взаимодействуют при принятии решений, контроле импульсов и регуляции поведения. Эта теория была детально разработана Дж. Меткалф и У. Мишелем на основе их исследований отсроченного вознаграждения, в частности знаменитого «зефирного теста» (Metcalf, Mischel, 1999).

«Холодная» система – это когнитивный, аналитический механизм, нейрофизиологические корреляты которого локализованы преимущественно в гиппокампе и префронтальной коре (Duncan, Owen, 2000 и др.). Она работает медленно, требует осознанных усилий и опирается на логический анализ, правила и долгосрочные цели. Например, студент, выбирающий между вечеринкой и подготовкой к экзамену, задействует «холодную» систему, когда рассуждает следующим образом: «Если я изучу билеты сейчас, я сдам сессию и получу стипендию». «Горячая» система «базируется» в миндалевидном теле и связанных лимбических структурах. Она реагирует быстро, автоматически и управляется эмоциями, импульсами и сиюминутными стимулами. В той же ситуации выбора «горячая» система будет настаивать: «Вечеринка – это весело и приятно сейчас, а экзамены – потом!». Согласно авторам, доминирование одной системы над другой зависит от контекста. Стресс, усталость или искушение активируют «горячую» систему, подавляя самоконтроль. Спокойствие, фокус на абстрактных целях усиливают «холодную» систему.

Эта теория нашла практическое применение в когнитивно-поведенческой терапии (КПТ), направленной на тренировку «холодной» системы. Например, переформулирование «горячего» суждения («шоколад тает во рту») в «холодное»

(«шоколад – это 500 пустых килокалорий») помогает принять правильное (рациональное) решение.

Вместе с тем современные исследования (напр., Baumeister, Tierney, 2011; Duckworth, 2016) показывают, что эти системы не антагонистичны. Например, позитивные эмоции («горячая» система) усиливают мотивацию к долгосрочным целям («холодная» система).

Модель двойного процесса (Dual-Process Theory) является, пожалуй, наиболее известной фундаментальной психологической концепцией, объясняющей, как человеческое мышление и принятие решений возникают из взаимодействия двух когнитивных систем. Эти системы различаются по скорости, механизмам обработки информации и зависимости от эмоций. Теория не имеет единого автора. В контексте принятия решений ее развивали, например, Д. Канеман и А. Тверски (Tversky, Kahneman, 1983), а в рамках изучения дедуктивного рассуждения – Дж. Эванс (Evans, 2008) и К. Станович (Stanovich, 2011). Основное положение этой модели постулирует существование двух режимов мышления – Системы 1 и Системы 2.

Система 1 (интуитивная, «горячая») работает автоматически, быстро и параллельно, не требуя сознательных усилий. Она опирается на ассоциативные связи, эмоции, прошлый опыт и сенсорные сигналы. Благодаря работе этой системы человек узнает знакомое лицо в толпе, испытывает чувство тревоги при виде змеи или выбирает привычный маршрут. Система 2 (аналитическая, «холодная») действует медленно, последовательно и требует концентрации. Она задействует логику, правила, расчеты и абстрактные цели. Эта система задействуется, например, при решении математической задачи, сравнении характеристик товаров или планировании бюджета.

Важно отметить, что системы представляют собой не нейроанатомические структуры, а функциональные режимы. В повседневных ситуациях доминирует Система 1 как энергоэффективный механизм. Система 2 активируется только при обнаружении ошибки (например, несоответствие стереотипа и реальности), новизне или сложности задачи, а также необходимости самоконтроля (например,

при сознательном сопротивлении искушению). Итоговое решение принимает та система, активность которой сильнее в данный момент. Например, при стрессе Система 1 подавляет Систему 2. В целом, модель двойного процесса показывает, что рациональность – это не врожденное свойство, а навык своевременного включения аналитического мышления там, где интуиция ведет к ошибкам.

1.1.3. Когнитивные и аффективные факторы как условие возникновения конфликта альтернатив в процессе принятия решений

Представленные модели принятия решений демонстрируют эволюцию понимания этого процесса от идеализированных схем полной рациональности к комплексным подходам, признающим фундаментальную роль когнитивных ограничений и аффективных факторов. Классические рациональные модели, основанные на оптимизации одного критерия принятия решений (максимизация полезности или прибыли), оказываются недостаточными для описания реального поведения человека. Работа Г. Саймона об ограниченной рациональности впервые системно показала, что лица, принимающие решения, действуют в условиях дефицита информации, времени и вычислительных ресурсов, заменяя поиск глобального оптимума на поиск удовлетворительного варианта. Это смещение акцента с результата на процесс (процедурная рациональность) открыло путь к изучению адаптивных стратегий в условиях неопределенности.

Дальнейшие исследования, в частности работы Д. Канемана и А. Тверски, выявили систематические отклонения от норм рациональности, обусловленные когнитивными искажениями и мощным влиянием эмоций. Теория перспектив убедительно доказала, что люди оценивают исходы не абсолютно, а относительно точки отсчета. При этом они демонстрируют неприятие потерь, нелинейно воспринимают вероятности и подвержены эффекту фрейминга. Эти открытия подчеркивают, что решения часто диктуются не холодным расчетом, а эмоциональными реакциями и интуитивными суждениями. Нейробиологические модели, такие как теория соматических маркеров А. Дамасио, углубили это понимание, показав, что телесные сигналы, связанные с прошлым опытом, играют

критическую роль в быстром сужении круга альтернатив и предотвращении «паралича анализа». Представление об аффективной эвристике П. Словика дополнило эту картину, объяснив, как мгновенные эмоциональные оценки («хорошо»/«плохо») заменяют трудоемкий анализ рисков и выгод.

Концепции «горячего» и «холодного» познания (Дж. Меткалф, У. Мишель) и модель двойного процесса (Д. Канеман, Дж. Эванс, К. Станович) интегрируют эти аспекты, описывая динамическое взаимодействие двух систем – быстрой, интуитивной (Система 1) и медленной, аналитической, контролируемой (Система 2). Их баланс определяет, насколько решение будет импульсивным или взвешенным. При этом ретроспективная модель Дж. Хайдта поясняет, что даже когда выбор кажется рациональным, он часто предваряется интуицией и лишь позже обосновывается логическими аргументами.

Объединяющий тезис всех этих подходов заключается в том, что суть реального принятия решений – это не столько расчет оптимума, сколько разрешение внутреннего напряжения, возникающего при принятии решений. Особенно ярко этот конфликт проявляется в ситуациях выбора, где ключевые альтернативы вступают в прямое противоречие. Далее будут рассмотрены три варианта таких ситуаций: (1) выбор между готовностью пойти на риск ради потенциальной выгоды и стремлением избежать потерь, (2) выбор между стремлением максимизировать прибыль и необходимостью соблюсти этические или социальные нормы и (3) выбор между утилитарным расчетом, направленным на общую пользу, и интуитивным избеганием причинения вреда, даже если оно кажется иррациональным с точки зрения чистого результата. Именно в таких точках пересечения конкурирующих предпочтений когнитивные механизмы, эмоциональные реакции и социальные контексты формируют уникальную и сложную траекторию человеческого выбора, требующую детального рассмотрения.

1.2. Принятие решений в условиях конфликта альтернатив

Как мы видим, в проблематике принятия решений существует множество разных объяснительных теорий. Один пул этих теорий строится на аксиоме о рациональности человека (Теория субстантивной рациональности, Рациональная

модель принятия решений; Модель распознавания и действия, Теория ожидаемой полезности и др.). Другой пул теорий (Модель ограниченной рациональности; Теория перспектив; Теория соматических маркеров; Теория «горячего» и «холодного» познания и др.) исходят из представлений о том, что в основе реального принятия решений лежит не столько математический расчет, сколько преодоление внутреннего напряжения, порождаемого столкновением несовпадающих или противоречивых условий (целей, ценностей или эмоциональных импульсов). Особенно ярко условие конфликта альтернатив в ситуациях выбора описано в теории перспектив Д. Канемана и А. Тверски. Ниже будут рассмотрены ключевые для данного исследования условия конфликта альтернатив в ситуации выбора.

1.2.1. Выбор риска – Избегание потерь

Фундаментальный конфликт между потенциальной выгодой от рискованных действий и стремлением минимизировать ущерб представляет собой один из наиболее изученных парадоксов в психологии принятия решений. Этот конфликт, обозначаемый как «Выбор риска – Избегание потерь» (Risk Seeking или Loss Aversion), ярко иллюстрирует отклонение реального поведения человека от предписаний классических рациональных моделей, таких как теория ожидаемой полезности фон Неймана-Моргенштерна (von Neumann, Morgenstern, 1944). Согласно их модели, рациональный агент должен выбирать альтернативу с максимальным математическим ожиданием субъективной полезности вне зависимости от того, выражены ли исходы в терминах выигрышей или потерь. Однако эмпирические данные свидетельствуют о систематическом нарушении этого принципа.

Ключевой прорыв в понимании данного конфликта был осуществлен благодаря теории перспектив (Kahneman, Tversky, 1979; Tversky, Kahneman, 1992). Эта теория постулирует два основных принципа, объясняющих асимметрию в обработке риска. Первый принцип – зависимость от точки отсчета. Он заключается в том, что люди оценивают исходы не в абсолютных величинах – как, например, реальный вероятностный размер богатства, а относительно субъективной точки

отсчета – например, реального текущего или психологически присвоенного (ожидаемого) размера богатства. Один и тот же объективный результат (например, +1000 рублей) может восприниматься как выигрыш (если точка отсчета – 0 рублей) или как уменьшение потери (если точка отсчета – ожидаемые +2000 рублей). Эта субъективная «рамка» кардинально меняет отношение к риску. Второй принцип – неприятие потерь. Это центральный и наиболее устойчиво воспроизводимый феномен. Психологическая интенсивность негативных переживаний от потери некой суммы существенно превосходит интенсивность позитивных переживаний от выигрыша той же суммы. Эмпирические данные показывают, что коэффициент неприятия потерь (отношение силы негативной реакции к силе позитивной реакции) в среднем составляет около 2:1 (Tversky, Kahneman, 1991). То есть, потеря 1000 рублей причиняет субъективный дискомфорт, примерно эквивалентный удовольствию от выигрыша 2000 рублей. Это создает мощное асимметричное «силовое поле», отталкивающее от вариантов, связанных с потенциальными потерями.

В результате действия этих принципов отношение к риску радикально меняется в зависимости от того, как сформулированы альтернативы выбора – в терминах выигрышей (gain frame) или потерь (loss frame). Если субъективная точка отсчета находится в области выигрыша, люди демонстрируют избегание риска (risk aversion), предпочитая гарантированный, но меньший выигрыш большему или равному, но рискованному выигрышу. Например, большинство предпочитает гарантированные 500 руб., а не возможный выигрыш 1000 руб. с 50% вероятностью. Наоборот, если субъективная точка отсчета находится в области потерь, люди демонстрируют выбор риска. Гарантированная потеря отвергается в пользу рискованной альтернативы с шансом избежать потери, даже если ее ожидаемая полезность ниже гарантированного проигрыша. Например, большинство отвергает гарантированную потерю 500 руб., предпочитая 50% вероятности потерять 1000 руб. Стремление избежать гарантированного ущерба, даже ценой большего потенциального ущерба, становится доминирующим мотивом.

Нейробиологические исследования с помощью fMRI подтверждают биологическую основу этого конфликта. Обработка потенциальных потерь активирует области мозга, связанные с негативными эмоциями и угрозой (миндалевидное тело, островковая кора), значительно интенсивнее, чем обработка эквивалентных по величине потенциальных выигрышей, активирующих систему вознаграждения (прилежащее ядро, вентральный стриатум) (Knutson et al., 2007; Tom et al., 2007). Эта асимметрия нейронного ответа лежит в основе поведенческого феномена неприятия потерь.

Анализ совокупности теоретических моделей и эмпирических данных позволяет утверждать, что предпочитаемой стратегией для человека в рамках данного конфликта является избегание риска, обусловленное доминирующим влиянием неприятия потерь. Хотя в специфических условиях (при угрозе гарантированных значительных потерь) наблюдается риск-ориентированное поведение, оно является, скорее, исключением, вызванным экстремальным эмоциональным давлением в зоне потерь. В подавляющем большинстве повседневных ситуаций, особенно когда субъективная точка отсчета стабильна, стремление минимизировать вероятность и величину потенциальных потерь преобладает над стремлением максимизировать потенциальные выигрыши. Эта стратегия глубоко укоренена в когнитивных механизмах и аффективной системе человека как адаптивный механизм выживания, направленный на предотвращение угроз и сохранение ресурсов (Канеман, 2018). Таким образом, избегание риска, обусловленное неприятием потерь, следует рассматривать как нормативную стратегию человеческого принятия решений в условиях неопределенности.

1.2.2. Максимизация прибыли – Соблюдение норм

Конфликт между стремлением к экономической выгоде (максимизации прибыли, полезности или конкурентного преимущества) и необходимостью соблюдения социальных, этических или институциональных норм представляет собой фундаментальную дилемму в поведенческой экономике, теории организаций и социальной психологии. Этот конфликт, обозначаемый как «Максимизация

прибыли – Соблюдение норм» (Profit Maximization или Norm Adherence), ставит под сомнение классическую экономическую модель Homo economicus, предполагающую, что индивиды и организации действуют исключительно в рамках инструментальной рациональности для максимизации собственной выгоды (Friedman, 2007). Эмпирические исследования последовательно демонстрируют, что реальное поведение систематически отклоняется от этой модели, подчиняясь влиянию нормативных ожиданий.

Нормативная экономическая теория постулирует, что единственная социальная ответственность бизнеса – это увеличение прибыли в рамках правового поля. Однако эта позиция игнорирует важные феномены, сопровождающие этот процесс. Так, стремление к постоянному увеличению прибыли сопровождается «этическим затуханием» (ethical fading). Оно проявляется в том, что моральные аспекты решений становятся «невидимыми» на фоне доминирующих экономических целей (Tenbrunsel, Messick, 2004). Это приводит к тому, что индивиды начинают рационализировать нарушение неформальных норм (доверия, справедливости) ради прибыли. Еще одним важным психологическим феноменом, проявляющимся в процессе неэтичного поведения, является отчуждение моральной ответственности (moral disengagement). Оно представляет собой особые когнитивные механизмы (например, моральное оправдание, диффузия ответственности), позволяющие индивидам действовать вопреки внутренним нормам без чувства вины, особенно при фокусе на результатах (Bandura, 1999; Moore et al., 2012).

Теории справедливости, конкуренции и сотрудничества (Fehr, Schmidt, 1999) и взаимности (Rabin, 1993) демонстрируют, что люди внутренне мотивированы соблюдать нормы справедливости и кооперации даже в ущерб личной выгоде. Эксперименты (типа игры «Ультиматум») показывают, что респонденты отвергают «несправедливые», но прибыльные для себя предложения и наказывают нарушителей норм, неся личные издержки (Fehr, Gächter, 2000; Camerer, 2003). Как показало исследование Д. Канемана и др. (Kahneman et al., 1986), осуждение

«спекулятивного» ценообразования в моменты кризиса или дефицита – универсальная человеческая реакция, не зависящая от культуры.

Институциональная теория (North, 1990; Scott, 2001) подчеркивает, что организации стремятся к легитимности, которая проявляется как воспринимаемое соответствие социальным нормам, ценностям и ожиданиям. Они рассматриваются как критический ресурс выживания и устойчивости. Нарушение норм (даже неформальных) ведет к потере репутации, социальным санкциям, бойкотам и правовым рискам, перевешивающим краткосрочные выгоды (Suchman, 1995).

Исследования показывают слабую или неоднозначную связь между корпоративной социальной ответственностью и финансовой эффективностью (Margolis, Walsh, 2003; Orlitzky et al., 2003), однако фирмы массово инвестируют в социальную ответственность. Это объясняется не столько прямой максимизацией прибыли, сколько стремлением соответствовать нормативным ожиданиям инвесторов, потребителей, сотрудников, регуляторов и других заинтересованных лиц (Bansal, Roth, 2000; Matten, Moon, 2008). Обнаружено, что фирмы и индивиды склонны следовать нормам, даже когда нарушение приносит прибыль, и его обнаружение маловероятно (Abeler et al., 2014; Gneezy, 2005). Их поведение часто мотивировано внутренними нормами («быть честным») или страхом подрыва доверия. Исследования fMRI позволили выявить, что в ситуации, когда индивиды сталкиваются с выбором между прибылью и нормой, нарушение норм активирует зоны, связанные с отвращением и тревогой (Greene et al., 2004; Spitzer et al., 2007).

Анализ теоретических моделей и эмпирических данных позволяет утверждать, что нормативной стратегией для индивидов и организаций в рамках конфликта между максимизацией прибыли и соблюдением норм является выбор в пользу социальных, этических и институциональных норм. Хотя краткосрочные стимулы к максимизации прибыли могут провоцировать отклонения, следование нормам является преобладающей и устойчивой стратегией. Такая стратегия является эволюционно адаптивной, поскольку соблюдение норм кооперации, взаимности и справедливости исторически обеспечивало выживание групп и развитие сложных обществ (Gintis et al., 2003; Henrich et al., 2001). Индивидуальная

максимизация в ущерб нормам подрывает социальный капитал и долгосрочную стабильность. Согласно теории самодетерминации (Deci, Ryan, 2000), интериоризованные нормы становятся автономной мотивацией, не требующей внешнего контроля. Люди и организации часто следуют нормам «потому что это правильно», а не из страха наказания или прямой выгоды.

Таким образом, соблюдение норм следует рассматривать как предпочитаемую стратегию, обеспечивающую индивидуальную и коллективную устойчивость, легитимность и долгосрочную эффективность в социально-экономических системах. Максимизация прибыли остается мощной движущей силой, но ее реализация в реальном мире неизменно ограничена и опосредована нормативным контекстом.

1.2.3. Утилитарный выбор – Избегание вреда

Конфликт между стремлением к достижению наилучшего совокупного результата (утилитарный выбор) и интуитивным или принципиальным запретом на причинение непосредственного вреда, даже во имя большей пользы, представляет собой центральную дилемму в моральной психологии, нейроэтике и поведенческой экономике. Этот конфликт, обозначаемый как «Утилитарный выбор – Избегание вреда» (Utilitarian Judgment или Harm Aversion), вскрывает глубокое противоречие между рациональным расчетом последствий и деонтологическими (основанными на правилах) ограничениями в человеческом познании и поведении. Эмпирические исследования демонстрируют устойчивое преобладание избегания вреда как нормативной стратегии, особенно в ситуациях, предполагающих личное причинение ущерба или нарушение табу.

Философская основа конфликта лежит в противостоянии утилитаризма (Bentham, 1789/2005; Mill, 1861/1998), предписывающего максимизировать общее благо (счастье, благополучие), и деонтологии (Kant, 1785/1998), утверждающей, что определенные действия (например, причинение вреда невинным) морально запрещены сами по себе, независимо от их последствий.

Систематическое изучение конфликта началось с работ философа Ф. Фут (Foot, 1967) и психолога Дж. Томсон (Thomson, 1985), сформулировавших сценарии моральных дилемм. Наиболее известные из них – дилеммы «Вагонетка» и «Толстяк на мосту». Они идентичны по утилитарному расчету (спасти 5 жизней ценой 1), но радикально различаются по способу причинения вреда. Особенностью дилеммы «Вагонетка» является ее безличность. В ней реализуется выбор между бездействием, результатом которого является гибель пятерых человек, и безличным действием – переключением стрелки на путях, которое приведет к гибели одного человека, но спасет пять жизней. Дилемма «Толстяк на мосту» предполагает выбор между бездействием, результатом которого также является гибель пятерых человек, и «личным» (контактным) действием – толкнуть толстого человека с моста на рельсы, чтобы его телом остановить вагонетку, спасая пятерых. Подавляющее большинство людей одобряют безличное действие в дилемме вагонетки (утилитарный выбор), но категорически отвергают личное действие в дилемме толстяка, несмотря на идентичный утилитарный результат (Greene et al., 2001; Cushman et al., 2006). Это свидетельствует о наличии мощного психологического барьера против личного, прямого причинения вреда, перевешивающего утилитарные соображения.

Согласно социально-интуиционистскому подходу (Social Intuitionist Approach) Дж. Хайдта (Haidt, 2001, 2012), моральные суждения возникают как быстрые аффективные интуитивные реакции (отвращение, гнев, сострадание), а рациональное обоснование следует постфактум. Личное причинение вреда активизирует сильные интуитивные эмоции отвращения и тревоги, связанные с табу на убийство. Нейрокогнитивная модель Дж. Грина (Greene et al., 2001, 2004, 2008) прямо связывает конфликт с работой двух систем – аффективной/деонтологической и когнитивной/утилитарной.

Первая, аффективная/деонтологическая, система быстро активируется в личных дилеммах (типа «Толстяк»), вызывая автоматический эмоциональный отклик (отвращение, тревога) на перспективу непосредственного причинения вреда. Это сопровождается активностью таких нейронных структур, как задняя

поясная кора (PCC), миндалевидное тело (amygdala), вентромедиальная префронтальная кора (vmPFC). Миндалевидное тело мгновенно реагирует на сценарий личного причинения вреда, вызывая аффект отвращения/страха; PCC придает сценарию личностный смысл, связывая его с самоидентичностью («Я убийца?») и прошлым опытом; vmPFC интегрирует сигналы миндалины и PCC, формируя интуитивное ощущение категорической недопустимости действия («Это просто неправильно!») и подавляя рациональные аргументы утилитаризма. Эти зоны образуют аффективно-оценочный «стержень» морального интуиционизма, объясняя, почему избегание личного вреда является нормативной стратегией, преобладающей над утилитарной калькуляцией.

Вторая, когнитивная/утилитарная, система задействуется медленнее, особенно в сложных или безличных дилеммах (типа «Вагонетка»). Она осуществляет контролируемую обработку информации, расчет последствий, взвешивание затрат и выгод. Ее работа сопровождается активностью таких нейронных структур, как дорсолатеральная префронтальная кора (dlPFC), вентролатеральная префронтальная кора (vlPFC) и теменные доли: vlPFC удерживает в рабочей памяти детали сценария (число людей, варианты действий) и подавляет первичный эмоциональный всплеск; теменные доли обрабатывают количественные данные ($5 > 1$) и пространственные отношения (траектория вагонетки), создавая «карту» последствий; dlPFC использует информацию от vlPFC и теменных долей для проведения рационального анализа («спасти больше жизней»). В целом, dlPFC, vlPFC и теменные доли образуют «аналитический контур», обеспечивая холодную рациональность. Их активность доминирует в безличных дилеммах. Личные дилеммы вызывают значительно более сильную активацию vmPFC, миндалины и островка (областей, связанных с аффективной обработкой, отвращением и эмпатической болью) по сравнению с безличными дилеммами (Greene et al., 2001; Shenhav, Greene, 2014).

Обнаружено, что пациенты с поражениями vmPFC, нарушающими интеграцию эмоций в принятие решений (Damasio, 1994, 2018) демонстрируют гиперутилитарность: они гораздо чаще одобряют причинение личного вреда ради

большей (общей) пользы (Ciaramelli et al., 2007; Koenigs et al., 2007). В норме принятие утилитарного решения в личных дилеммах требует подавления сильного эмоционального отклика. Это сопровождается повышенной активацией dlPFC (системы когнитивного контроля). Таким образом, утилитарный выбор – это результат энергозатратного преодоления нормативного интуитивного запрета.

Эволюционно запрет на прямое причинение вреда был критически важен для поддержания внутригрупповой кооперации, доверия и выживания группы (de Waal, 1996; Haidt, 2012). Интуитивное отвращение к насилию действует как «эмоциональный предохранитель». Сильное неприятие личного причинения вреда ради абстрактной пользы наблюдается в кросс-культурных исследованиях (Hauser et al., 2007; Mikhail, 2007). Обнаружено также, что дети рано демонстрируют чувствительность к различению преднамеренного и случайного вреда, а также отвращение к несправедливости (Hamlin et al., 2007). Это подтверждает глубокие биологические корни неутилитарного выбора.

В целом, анализ теоретических подходов и эмпирических данных позволяет утверждать, что нормативной стратегией для человека в рамках конфликта «Утилитарный выбор – Избегание вреда» является избегание непосредственного причинения вреда, особенно в контексте личного (не обезличенного) взаимодействия. Хотя утилитарный расчет может доминировать в безличных ситуациях или при наличии достаточных когнитивных ресурсов для преодоления аффективного барьера, интуитивное и эмоционально обусловленное избегание личного вреда представляет собой базовую, эволюционно укорененную и нейробиологически закреплённую реакцию.

1.2.4. Роль диспозиционных факторов в принятии решений в условиях конфликта альтернатив

В рамках теоретических представлений Д. Канемана о принятии решений в условиях неопределенности и конфликта альтернатив точное прогнозирование требует первоначального установления наиболее предпочитаемого выбора (базовый уровень), отражающего общие тенденции в популяции или типичной

ситуации. Это предпочтение в интуитивном выборе (базовый уровень) определенного решения, формируемый эвристиками и систематическими когнитивными искажениями, как описано в работах Д. Канемана и А. Тверски (Канеман, 2018), служит отправной точкой. Последующая корректировка прогноза должна учитывать влияние релевантных ситуативных факторов и, что особенно существенно, устойчивых личностных диспозиций, способных смещать выбор относительно этого базового уровня.

В качестве диспозиционных факторов, модифицирующих предпочитаемый выбор при решении, можно назвать следующие. Так, в контексте дилеммы Выбор риска – Избегание потерь большую готовность к риску предсказывает толерантность к неопределенности, так как индивиды с высокой толерантностью менее подвержены дистрессу в условиях неопределенности исходов и способны рассматривать потенциальные потери как управляемые (Furnham, Marks, 2013). Потребность в познании также может ослаблять чрезмерное стремление к избеганию потерь и повышать склонность к обоснованному риску, поскольку она коррелирует с более аналитической обработкой информации (Cacioppo et al., 1996). Диспозиционный оптимизм также связан с завышенной оценкой вероятности благоприятных исходов (Scheier et al., 1994), а нейротизм, наоборот, усиливает восприятие угрозы и склонность к избеганию потерь (Lauriola, Levin, 2001a).

При конфликте Максимизация прибыли – Соблюдение норм материализм как система ценностей, ставящая материальное благополучие во главу угла, ассоциирован с готовностью нарушать нормы ради прибыли (Kasser, Ryan, 1996). Моральная идентичность, наоборот, выступает ключевым фактором соблюдения норм, удерживая индивидов от неэтичных действий даже при значительной потенциальной выгоде (Aquino, Reed, 2002).

В дилемме Утилитарный выбор – Избегание вреда эмпатия и эмоциональный интеллект усиливают отвращение к причинению вреда, повышая вероятность деонтологического выбора даже вопреки утилитарной логике (Decety, Cowell, 2014; Patil, Silani, 2014). Моральное отчуждение, наоборот, облегчает выбор вредоносных действий, если они оправдываются утилитарной целью (напр., Aquino et al., 2007).

В контексте фундаментальных конфликтов альтернатив, таких как Выбор риска – Избегание потерь, Максимизация прибыли – Соблюдение норм и Утилитарный выбор – Избегание вреда, важное место занимают и негативные черты личности, объединенные в концепции Темной триады (нарциссизм, макиавеллизм, психопатия) или расширенной Темной тетрады (включая садизм), которые выступают значимыми диспозиционными факторами. Исследования демонстрируют, что эти черты связаны с повышенной склонностью к рискованному, аморальному и эксплуататорскому поведению (Muris et al., 2017; Paulhus, Williams, 2002). Индивиды с выраженными негативными чертами, следовательно, с большей вероятностью отклонятся от базовых (наиболее предпочитаемых) вариантов решения в сторону выбора риска (даже при угрозе значительных потерь), максимизации личной прибыли в ущерб социальным нормам и утилитарных решений, сопряженных с причинением вреда другим, если это служит их целям.

1.3. Модели негативных черт личности

1.3.1. Конструкт Темной триады

Концепция Темной триады (Dark Triad) представляет собой один из значимых конструктов современной психологии личности. Он объединяет три субклинических черты, которые считаются негативными в силу их деструктивного влияния на социальные отношения: нарциссизм, макиавеллизм и психопатию. Хотя каждая из этих черт имеет самостоятельную историю изучения, их концептуальное объединение в единый конструкт произошло относительно недавно (Paulhus, Williams, 2002) и было обусловлено их совместным проявлением и сходным влиянием на межличностное поведение.

Исследования каждой негативной черты имеет свою историю. Так, нарциссизм активно изучался еще со времен психоанализа, макиавеллизм стал предметом эмпирического исследования после разработки опросника Mach-IV (Christie, Geis, 1970), а психопатия привлекла внимание исследователей личности как важный предиктор антисоциального поведения вне клинического контекста

(Levenson et al., 1995; McHoskey et al., 1998). На сегодняшний день консенсусным выводом в исследованиях Темной триады является признание ее как целостного феномена (Furnham et al., 2013). Это означает, что, несмотря на свою дискриминантную валидность и специфическое содержание, негативные черты обладают общим ядром. Исследования демонстрируют, что они положительно коррелируют между собой и содержат ряд объединяющих характеристик. Ключевыми общими элементами, составляющими это «темное ядро» (D-Factor), являются антагонистическая межличностная направленность (враждебность, эксплуатация других), эмоциональная холодность (сниженная эмпатия, черствость) и манипулятивная тактика поведения (Фурманов, Биндасова, 2022; Jones, Figueredo, 2013; Muris et al., 2017). Эти общие характеристики лежат в основе деструктивных социальных стратегий, таких как эксплуатация, обман, агрессия и пренебрежение социальными нормами ради личной выгоды (напр., Kornienko et al., 2024). При этом подчеркивается, что Темная триада описывает субклинические проявления данных черт, существующие в континууме в нормальной популяции, а не патологические диагнозы (Paulhus, 2014).

Важным аспектом современного понимания Темной триады является также признание адаптивных, хотя и социально деструктивных, функций ее черт в определенных контекстах, особенно в краткосрочных взаимодействиях и конкурентных средах, где доминирование, бесстрашие и стратегическая эксплуатация могут приводить к тактическим преимуществам (Jonason et al., 2009). Таким образом, Темная триада утвердилась как валидный конструкт для описания и прогнозирования специфического спектра социально-деструктивного, но присущего нормальной популяции поведения, основанного на общем «темном» ядре.

Нарциссизм. Современные исследования нарциссизма характеризуют его как сложный и многогранный конструкт личности, выходящий за рамки патологической диагностики (Narcissistic Personality Disorder, NPD) и проявляющийся в субклинических формах в общей популяции (напр., Соколова, 2009). На сегодняшний день нарциссизм описывается как структурно неоднородная

черта, в которой выделяются, прежде всего, грандиозное (*grandiose*) и уязвимое (*vulnerable*) измерения. Они являются относительно независимыми, но коррелирующими (Miller et al., 2011; Pincus, Lukowitsky, 2010).

Грандиозный нарциссизм проявляется в открытой демонстрации превосходства, стремлении к власти и восхищению, экстраверсии, самоуверенности и низкой эмпатии. Уязвимый нарциссизм сочетает скрытое чувство особого (исключительного) права (*entitlement*) и превосходства с гиперчувствительностью к оценкам, тревожностью, избеганием и хроническим чувством неудовлетворенности (Krizan, Herlache, 2018). Помимо этого, исследуются и другие аспекты нарциссизма, такие как антисоциальный (близкий к психопатии) и коллективный, который проявляется как преувеличенная вера в исключительность своей группы (Григорьев, 2020; de Zavala et al., 2009; Grijalva et al., 2015).

Амбивалентность нарциссизма ярко проявляется в исследованиях его коррелятов. С одной стороны, грандиозный нарциссизм ассоциируется с рядом адаптивных или социально одобряемых характеристик. Исследования показывают его связь с повышенной самооценкой, инициативностью, лидерскими амбициями и уверенностью в стрессовых ситуациях (Богатырева и др., 2021; Campbell et al., 2004; Nevicka et al., 2011). Нарциссы часто производят положительное первое впечатление благодаря харизме и саморекламе, что может способствовать их продвижению на начальных этапах карьеры или в конкурентных ситуациях, требующих саморекламы (Back et al., 2010; Paulhus, 1998). Некоторые исследования указывают на связь определенных аспектов нарциссизма (например, лидерства/власти) с креативностью, особенно в условиях, поощряющих индивидуальные достижения (Goncalo et al., 2010). С другой стороны, темная сторона нарциссизма значительно перевешивает потенциальные краткосрочные выгоды. Нарциссизм устойчиво связан с межличностной эксплуатацией, агрессией (особенно в ответ на угрозу Эго или критику), эгоцентризмом и сниженной эмпатией (Krizan, Johar, 2015). Чувство права – ключевая черта нарциссизма – является мощным предиктором антисоциального и эксплуататорского поведения в

межличностных и организационных контекстах (Campbell et al., 2004). Именно эта черта наряду со стремлением к восхищению и пренебрежением к нормам создает почву для рискованных и неэтичных действий.

Эмпирические данные демонстрируют, что высокий нарциссизм коррелирует со склонностью к неэтичному принятию решений и оправданию неэтичного поведения, особенно если оно предполагает личную выгоду или повышение статуса (Kish-Gephart et al., 2010; O'Reilly et al., 2016). Исследования также указывают на связь нарциссизма, особенно его грандиозного аспекта, с повышенным рискованным поведением в различных сферах, включая финансовые решения и здоровье (Foster et al., 2009; Luhtanen & Crocker, 2005). Эти проявления часто объясняются сочетанием переоценки собственных способностей, недооценки рисков, стремления к острым ощущениям и вознаграждению, а также пренебрежением долгосрочными последствиями и интересами других. Таким образом, современные исследования позволяют определить нарциссизм как черту с выраженной амбивалентностью, в которой определенные сильные стороны тесно переплетены с существенными межличностными издержками и склонностью к деструктивным формам поведения.

Макиавеллизм. Современные исследования макиавеллизма определяют его как устойчивую личностную черту, характеризующуюся стратегической манипулятивностью, циничным мировоззрением, пренебрежением к традиционной морали в достижении целей и фокусировкой на личной выгоде и контроле (Знаков, 2002; Christie, Geis, 1970; Jones, Paulhus, 2014). В отличие от импульсивности, присущей психопатии, или потребности в восхищении, характерной для нарциссизма, макиавеллизму присущ холодный расчет, тактическая гибкость и долгосрочное планирование (Jones, Paulhus, 2017). На сегодняшний день результаты исследований позволяют говорить об уточненной структуре макиавеллизма. В частности, в нем выделяются аспекты аморальности, стремления к статусу, тактического планирования и циничного недоверия (Dahling et al., 2009; Monaghan et al., 2020).

Амбивалентность макиавеллизма проявляется в исследованиях его адаптивных и дезадаптивных последствий. С одной стороны, высокий макиавеллизм может ассоциироваться с прагматической компетентностью в определенных контекстах. Исследования указывают на его связь с успешностью в краткосрочных переговорах и конкурентных ситуациях, где требуется жесткая тактика и эмоциональная отстраненность (Wilson et al., 1996). Носители макиавеллизма демонстрируют повышенную когнитивную гибкость и умение «читать» социальные ситуации для манипуляции, что может приводить к тактическим выигрышам (Bereczkei, 2018). Некоторые исследования отмечают их способность к инструментальному обаянию и установлению полезных контактов, когда это сопряжено с личной выгодой (Gunnthorsdottir et al., 2002).

С другой стороны, негативные аспекты макиавеллизма значительно преобладают и имеют глубокие социальные последствия. Циничное мировоззрение, являющееся ядром конструкта, предрасполагает к восприятию других как объектов для манипуляции, подрывая основы доверия и кооперации (Fehr et al., 1992). Носители макиавеллизма устойчиво демонстрируют сниженную эмпатию, пренебрежение этическими нормами и готовность к обману ради личной выгоды (Jones, 2014). Эта аморальная инструментальность напрямую связана с неэтичным поведением в различных сферах. Эмпирические данные показывают, что высокий макиавеллизм является одним из наиболее надежных предикторов нарушений академической честности (например, плагиата, списывания), неэтичных практик в бизнесе (включая мошенничество, эксплуатацию сотрудников) и манипуляций в межличностных отношениях (Azizli et al., 2016; Harding et al., 2004; Kish-Gephart et al., 2010).

Склонность к рискованному поведению у макиавеллистов носит специфический характер. В отличие от импульсивного риска при психопатии, их рискованность является стратегически взвешенной и направлена на достижение значимой личной выгоды при расчете на возможность избежать последствий. Исследования связывают макиавеллизм с готовностью идти на финансовые риски, юридические нарушения и этические компромиссы, если потенциальная выгода

перевешивает воспринимаемые издержки, что подчеркивает его прагматично-эксплуататорскую природу (Jones, 2014).

Таким образом, современные исследования позволяют определить макиавеллизм как преимущественно деструктивную черту, адаптивный аспект которой основывается на эффективной эксплуатации людей и социальных систем для личных целей, что неизбежно сопряженной с этическими нарушениями и стратегической рискованностью.

Психопатия. Современные исследования психопатии характеризуют ее как сложный конструкт, существующий как в клинически выраженных формах (Hare, 2003), так и в виде субклинических черт, проявляющихся в общей популяции, иногда обозначаемых как «черта психопатии» или «смелая доминантность» (Lilienfeld, Andrews, 1996). Современные исследования подчеркивают ее многомерную структуру (Атаджыкова, Ениколопов, 2016). Наиболее признанные модели выделяют в ней от двух до четырех взаимосвязанных факторов.

Двухфакторная модель (Harpur et al., 1988) включает фактор «Интерперсональность/Аффективность», описывающий поверхностное обаяние, грандиозность, патологическую лживость, манипулятивность, отсутствие раскаяния и вины, черствость/сниженную эмпатию, и фактор «Антисоциальный/Импульсивный образ жизни», описывающий потребность в стимуляции/склонность к скуке, паразитический образ жизни, недостаточный поведенческий контроль, ранние поведенческие проблемы, отсутствие реалистичных долгосрочных целей, импульсивность, безответственность. Более поздняя, четырехфакторная модель (Hare, Neumann, 2008) дополнительно разделяет первый фактор на 2 аспекта: «Интерперсональность» (манипулятивность, грандиозность) и «Аффективность» (отсутствие эмпатии, отсутствие вины), а второй фактор – на «Импульсивный/Безответственный стиль жизни» и «Антисоциальные проявления» (Drislane et al., 2014).

Амбивалентность психопатии, особенно в субклиническом проявлении, является предметом активных исследований. С одной стороны, определенные

аспекты, прежде всего компоненты, связанные с бесстрашием, стрессоустойчивостью (низкая реактивность на угрозу) и доминантной социальной смелостью, могут восприниматься как адаптивные в специфических, например, высокострессовых или конкурентных контекстах. Исследования показывают, что высокие показатели по факторам бесстрашия/смелости могут ассоциироваться с успешностью в определенных профессиях (например, торговля ценными бумагами, экстренные службы, предпринимательство в рискованных сферах), где требуется хладнокровие под давлением и готовность идти на риск (Lilienfeld et al., 2015; Smith et al., 2013). Носители психопатии часто демонстрируют повышенную устойчивость к стрессу и эмоциональную невозмутимость в кризисных ситуациях, что может быть ошибочно принято за лидерскую силу (Babiak, Hare, 2009).

Вместе с тем подавляющее большинство исследований подчеркивает глубоко деструктивную природу психопатии в целом. Ее ядро образует дефицит аффективной обработки, особенно в сфере страха и тревоги, и глубокое нарушение эмпатии (аффективной, но не обязательно когнитивной) (Blair, 2013; Patrick et al., 2009). Это сочетание предрасполагает к хронической импульсивности, неспособности учиться на негативном опыте (особенно наказании) и крайне эгоцентричному поведению. Связь психопатии с рискованным поведением является одной из наиболее устойчивых. Эта склонность к риску носит дисрегуляторный и импульсивный характер, часто лишенный долгосрочного расчета, характерного для макиавеллизма (Crysel et al., 2013). Эмпирические данные демонстрируют сильные связи психопатии, особенно по фактору «Антисоциальный/Импульсивный образ жизни», с широким спектром рискованных действий: злоупотребление психоактивными веществами, опасное вождение, агрессивное и насильственное поведение, финансовая безответственность и криминальные действия (Jones, 2014; Viding, McCrory, 2012).

Отсутствие эмпатии, вины и раскаяния в сочетании с импульсивностью и стремлением к немедленному вознаграждению делает носителей психопатии (как клинических, так и высоко выраженных субклинических) лишенными внутренних моральных барьеров и склонными к обману, манипуляциям, эксплуатации других и

нарушению социальных норм (Богатырева и др., 2021; Babiak, Hare, 2009; Hare, 2003). Исследования в организационной среде, например, показывают, что высокие показатели психопатии связаны с деструктивным лидерством, буллингом на рабочем месте и корпоративным мошенничеством (Boddy, 2011).

Таким образом, современные исследования представляют психопатию как преимущественно дезадаптивную конфигурацию черт, где потенциально адаптивные элементы (например, бесстрашие) неизбежно встроены в структуру, предрасполагающую к импульсивному риску, глубокому моральному дефициту и серьезным антисоциальным проявлениям.

1.3.2. Конструкт Темной тетрады

Концепция Темной тетрады (Dark Tetrad) представляет собой эволюцию модели Темной триады, возникшую в ответ на эмпирические данные, указывающие на существование еще одной значимой социально-деструктивной черты, не полностью охватываемой исходной триадой, – садизма, в особенности его субклинической, «повседневной» формы (everyday sadism) (Дериш, 2021; Chabrol et al., 2009; Paulhus, 2014; Zeigler-Hill, Marcus, 2016). В то время как Темная триада (нарциссизм, макиавеллизм, психопатия) фокусируется на чертах, объединенных общим антагонистическим ядром, характеризующимся манипулятивностью, черствостью и эгоцентризмом, но преимущественно инструментальной по своей мотивации (эксплуатация ради личной выгоды, статуса или удовольствия от доминирования), Темная тетрада добавляет садизм как черту, для которой получение удовольствия от причинения страданий другим является самоцелью (Buckels et al., 2013; Paulhus, Dutton, 2016). В этом заключается ключевое концептуальное отличие. Если носители черт триады могут причинять вред как побочный эффект достижения своих целей или из-за отсутствия эмпатии, то носители садизма активно ищут возможность причинить страдание ради самого акта причинения страдания. Таким образом, Темная тетрада (Paulhus, 2014) интегрирует нарциссизм, макиавеллизм, психопатию и садизм, предлагая более

полную модель злокачественных черт личности, где садизм вносит уникальный вклад в предсказание немотивированной жестокости и насилия.

Современные исследования садизма, особенно в его субклиническом проявлении в нормальной популяции («повседневный садизм»), характеризуют его как относительно независимую и дискриминантно валидную черту, хотя и коррелирующую с другими компонентами Тетрады, особенно с психопатией и макиавеллизмом (Plouffe et al., 2017). Основное ядро садизма составляет получение удовольствия (аффективного вознаграждения) от физического, психологического или виртуального страдания других (Buckels et al., 2013; O'Meara et al., 2011). Исследования выделяют различные аспекты, или проявления, садизма: прямой физический вред (насилие, жестокое обращение), прямой вербальный вред (издевательства, унижение), викарный вред (наслаждение страданиями других в новостях, кино, спорте). Особенно актуальными в цифровую эпоху являются проявления киберсадизма – троллинга и кибербуллинга, при которых причинение эмоциональной боли приносит удовольствие анонимному агрессору (Buckels et al., 2014; March et al., 2017). Операционализация садизма в исследованиях осуществляется с помощью таких инструментов, как Краткая шкала садистских импульсов (SSIS) (Short Sadistic Impulse Scale, SSIS) (O'Meara et al., 2011), а также шкалы садизма (жестокости) в «Коротком опроснике Темной тетрады» (Short Dark Tetrad, SD4) (Корниенко и др., 2022; Paulhus et al., 2020).

Эмпирические данные демонстрируют, что садизм является мощным предиктором агрессивного и жестокого поведения в различных контекстах, включая буллинг (как в реальной жизни, так и онлайн), домашнее насилие и немотивированную агрессию (Buckels et al., 2014; Reidy et al., 2011). Примечательно также исследование Е. Бакелс с коллегами (Buckels et al., 2013), где участники с высоким уровнем садизма добровольно выбирали задачу, связанную с причинением вреда (убийством насекомых), даже при наличии альтернативных нейтральных заданий и вопреки возможному социальному осуждению, демонстрируя внутреннюю мотивацию к жестокости. Садизм также предсказывает готовность к нарушению этических норм и правил, если это открывает путь к

причинению страданий, например, в контексте кибертронллинга, где нарушение правил сообщества является инструментом агрессии (Buckels et al., 2014). Обнаружена связь садизма с поиском острых ощущений, связанных с насилием или доминированием, а также пренебрежением последствиями для жертвы и потенциальными санкциями для себя (Атаджыкова и др., 2025; Pfattheicher et al., 2017). Исследования показывают, что садизм вносит уникальный вклад в предсказание жестокости и немотивированной агрессии сверх вклада черт Темной триады (Johnson et al., 2019). Это подчеркивает его концептуальную и эмпирическую ценность как четвертого компонента единого конструкта негативных черт.

Таким образом, современные исследования садизма позволяют определить его как опасную черту, мотивированную гедонистическим стремлением к чужим страданиям, что неизбежно ведет к различным формам рискованного, неэтичного и откровенно жестокого поведения, дополняя и расширяя понимание спектра негативных личностных диспозиций.

1.4. Личностные факторы, облегчающие принятие решений в условиях конфликта альтернатив

1.4.1. Выбор риска в принятии экономических решений

При изучении риска в принятии решений его проявления можно рассматривать, с одной стороны, как намерение, а с другой – как совершенное действие. Разведение оценок риска и действий с риском можно назвать традиционной теоретической парадигмой (Козелецкий, 1979). Эмпирически же такое разделение практически не реализуется в исследованиях. Большинство экспериментальных процедур «сводят» намерение и действие в один акт, представляющий собой выбор варианта ответа или нажатие кнопки. Примечательной иллюстрацией такого смешения является вступительная фраза к монографии по психологии выбора: «Мы не всегда выбираем то, что мы хотим, но всегда делаем то, что мы выбираем» (Леонтьев и др., 2015, с. 8). В психологии принятия решений связь намерений и действий не подвергается специальному

изучению. Однако для социальной психологии вопрос о согласованности установок и поведения является традиционным. В каком-то смысле в нашем исследовании соединяются эмпирические традиции экономической и социальной психологии.

Признаки разделения намерения и действия можно обнаружить в дискуссии о соотношении решения и выбора. Наиболее распространенной является точка зрения о синонимическом сходстве данных понятий, в рамках которой они наделяются все же разными оттенками общего смысла. Так, например, Ю. Козелецкий рассматривает выбор как четвертый (конечный) этап реализации деятельности по принятию решений, называя его собственно решением – в отличие от предшествующих ему этапов предрешения (Козелецкий, 1979). Т. В. Корнилова отмечает содержательную идентичность решения и выбора, подчеркивая, однако, что речь в данном случае идет только о свободном и осмысленном, но не механическом выборе (Корнилова и др., 2010). Она отмечает также большую терминологическую определенность и операционализируемость выбора по сравнению с решением (Корнилова, 2003).

Д. А. Леонтьев и др. предлагают альтернативный подход. Опираясь на разные смысловые коннотации решения и выбора, они выделяют три критерия их разделения. Во-первых, авторы отмечают, что «принятие решения происходит в сознании и завершается решением, а выбор происходит в жизни и завершается действием» (Леонтьев и др., 2015, с. 55). Во-вторых, по мнению авторов, решение имеет объективно верные или неверные исходы, а выбор определяется субъективным пониманием «правильного». Соответственно, в-третьих, выбор не может быть отчужден от субъекта, а решение может быть делегировано другому человеку или искусственному интеллекту.

На наш взгляд, именно возможность операционализации позволяет соотнести выбор с совершаемым действием. При этом неверно было бы рассматривать решение исключительно как намерение, поскольку, частично совпадая с выбором, реализуясь в нем, решение также может выражаться в совершенном действии. Наиболее четко разница между намерением и действием обнаруживается при наличии волевого усилия (Шляпников, 2022). Наименее четкой она является, по-

видимому, при выборе из случайных альтернатив (Лебедев, 2018). Понимая условность разделения решения и действия (в качестве которого формально можно рассматривать и «галочку» или «клик» рядом с формулировкой предпочитаемой альтернативы), выделим два типа задач, которые задают их разные сочетания. К первому типу можно отнести задачи, гарантированно не предполагающие, по крайней мере, в ближайшей временной перспективе, поведенческую реализацию принятого решения. В задачах такого типа субъект ограничивается обозначением своего предпочтения. Таким образом, его решение или выбор представлены исключительно намерением. Второй тип задач предполагает не только формирование намерения, но и его поведенческую реализацию. В этом случае решение или выбор проявляются в действии. Отметим, что в задачах каждого типа может присутствовать подкрепление – обратная связь в виде позитивных или негативных исходов принятого решения.

Понятно, что представления субъекта о реализации принятого решения и о возможности столкнуться с его последствиями являются дополнительными факторами, определяющими выбор альтернатив. Можно предположить, что вероятность выбора риска в задачах первого и второго типа будет разной. Во втором случае она будет определяться как диспозиционно, так и антиципационно – на основании субъективных представлений о реально возможных исходах совершенного действия. Причем одновременная оценка себя и составляющих ситуации может спровоцировать внутренний конфликт при принятии решения.

1.4.1.1. Роль толерантности к неопределенности в выборе рискованного решения

Эмпирические исследования демонстрируют, что индивидуальные различия в толерантности к неопределенности (ТН) являются значимым предиктором готовности к риску, в том числе, в сфере экономических решений. Толерантность к неопределенности, определяемая как способность воспринимать неоднозначные, неструктурированные или непредсказуемые ситуации без выраженного дистресса

и когнитивного избегания, ассоциирована с более высокой склонностью к риску в условиях неполной информации.

Между риском (известные вероятности исходов) и неопределенностью (неизвестные вероятности или неполная информация) существует различие. Неопределенность ситуации сопряжена с вероятностью неверного выбора, которая привносит элемент риска в процесс принятия решения. В то же время степень рискованности решения определяется не столько выбором неверной (неоптимальной) альтернативы, сколько степенью ущерба (опасности), которую такой выбор влечет (Диев, 2019; Корнилова, 2013).

Базовым стремлением субъекта является уход от риска – в том числе через снижение неопределенности (Schneider et al., 2017). Ее субъективное восприятие и отношение к ней является важной переменной, определяющей склонность к рискованным решениям (Carleton, 2012). По данным О. ФелдманХолла и коллег (FeldmanHall et al., 2016), избегание неопределенности (в частности, двусмысленности) преобладает над избеганием риска. В то же время С. Чакраварти и Дж. Рой отмечают, что реакция на риск систематически проявляется более интенсивно, чем реакция на неопределенность (Chakravarty, Roy, 2009).

На практике эти конструкты часто коррелируют, так как оба связаны с реакцией на неопределенные ситуации (Furnham, Marks, 2013). Обнаружены также связи ТН с поиском ощущений, который, в свою очередь, тесно связан с рискованным поведением (Caligiuri, Tarique, 2012; McLain, 2009). Ряд исследований (напр., Firoozabadi, Bahredar, 2006; Gurel et al., 2010) показывает, что люди с высокой ТН чаще проявляют предпринимательские намерения, что также предполагает готовность к риску. Как отмечают К. Бур и М. Дюга, люди с высокой ТН меньше подвержены тревоге и перфекционизму, что снижает у них избегание риска (Buhr, Dugas, 2006).

В работах М. Луариолы и И. Левина, М. Лауриолы и др. показано, что на фоне базового стремления к избеганию неопределенности (на выборке в целом) наблюдается положительная корреляция между ТН и склонностью к риску. Интересно, что эта связь усиливается, если рискованный выбор направлен на

предотвращение потерь, а не на получение выгоды (Lauriola, Levin, 2001b; Lauriola, Levin, Hart, 2007). Это согласуется с теорией перспектив Д. Канемана и А. Тверски. Аналогичные результаты получены в исследовании М. Коэна и др. (Cohen, 1985). В нем показано, что при рискованном поведении в условиях потерь (большей ориентации на выигрыш) субъекты игнорируют точные вероятности, используя грубые категории («довольно вероятно», «маловероятно»), что объясняет их высокую толерантность к неопределенности. В исследовании С. Чакраварти и Дж. Роя (Chakravarty, Roy, 2009) обнаружено, что в условиях выигрыша субъекты отвергают риск и нейтральны к неопределенности, а в условиях потерь демонстрируют высокую склонность к риску и высокую ТН.

Нейровизуализационные исследования дополняют эту картину, показывая, что высокая ТН связана со сниженной активацией миндалевидного тела (амигдалы) – области мозга, ответственной за обработку угрозы и неопределенности – при предъявлении неоднозначных стимулов, что может лежать в основе их меньшей неприязни к неопределенным рискам. В этом же исследовании было обнаружено, что субъективная ценность выигрыша как в случае определенного риска, так и в случае неопределенного исхода представлена общей системой, состоящей как минимум из полосатого тела и медиальной префронтальной коры (Levy et al., 2010).

Таким образом, накопленные эмпирические данные убедительно свидетельствуют о том, что толерантность к неопределенности является устойчивой личностной диспозицией, предсказывающей повышенную готовность к экономическому риску, особенно в условиях неопределенности вероятностей исходов. Эта связь опосредована сниженной эмоциональной реактивностью на неопределенность, когнитивной переоценкой неопределенных ситуаций как менее угрожающих и потенциально выгодных, а также нейробиологическими особенностями обработки неоднозначной информации.

1.4.1.2. Роль негативных черт в выборе рискованного решения

Эмпирические исследования свидетельствуют о взаимосвязях между чертами Темной Триады, с одной стороны, и повышенной готовностью к риску и

вовлеченностью в рискованное поведение, с другой стороны. Эта связь объясняется комплексом когнитивных, эмоциональных и мотивационных особенностей, присущих данным диспозициям (Crysel et al., 2013). Центральным механизмом выступает дефицит в обработке угроз и аффективной реакции на потенциальный негативный исход. В этом смысле риск можно рассматривать как один из аспектов личности с высокой Темной триадой, в разной степени и в разных контекстах присущий нарциссам, макиавеллистам и психопатам.

Индивиды с высокими показателями психопатии демонстрируют сниженную реактивность на сигналы опасности и наказания, что связано с нейробиологическими особенностями, такими как пониженная базальная активность миндалевидного тела и нарушение функции префронтальной коры, ответственной за оценку риска и контроль импульсов (Gao, Raine, 2010; Gray et al., 2019). Это «бесстрашие» напрямую снижает субъективную оценку опасности (Brankley, Rule, 2014), повышая готовность к действиям (в том числе, криминальным или антиобщественным), которые другие сочли бы чрезмерно рискованными (Skeem, Cooke, 2010; Cooke et al., 2004).

Нарциссизм, особенно его грандиозная составляющая, связан с готовностью к риску через механизм завышенной самооценки и иллюзорного превосходства. Индивиды с выраженным нарциссизмом склонны переоценивать свои способности и недооценивать вероятность негативных последствий для себя, воспринимая риск как возможность для самоутверждения и получения социального признания (Diller et al., 2021; Foster et al., 2009). Эта переоценка собственной неуязвимости и компетентности («нарциссическая броня») снижает воспринимаемый риск.

Макиавеллизм ассоциируется с инструментальной готовностью к риску, когда потенциальные выгоды (власть, ресурсы, манипулятивный успех) перевешивают опасность негативных последствий в сознании индивида. Макиавеллисты демонстрируют расчетливую склонность к риску, ориентированную на достижение стратегических целей. Они способны к холодной оценке вероятностей (Rauthmann, Will, 2011), но готовы принять риск, если он обещает значительное преимущество (Егорова, 2009; Jones, Paulhus, 2011).

Дополнительными объединяющими факторами, способствующими рискованному поведению во всех аспектах негативных черт, являются выраженная импульсивность (особенно характерная для психопатии), сниженная эмпатия, ослабляющая учет потенциального вреда для других, и общий эгоцентризм, фокусирующий внимание на потенциальных личных выгодах в ущерб оценке полного спектра рисков (Jonason et al., 2009). Показано, что сочетание высокой выраженности отдельных черт Темной триады приводит к более негативным последствиям в отношении рискованного поведения, чем ее отдельные компоненты (Maneiro et al., 2020).

В самом общем виде можно предположить, что социально рискованное поведение темной личности, влекущее негативные исходы в виде разных форм остракизма, может составлять основу рискованных решений в самых разных сферах. Так, например, одним из примеров рискованного поведения, предполагающего вероятность существенных потерь, является мошенничество. Тот факт, что все черты темной триады отрицательно коррелируют с честностью в модели HEXACO (Lee, Ashton, 2025), позволяет предположить, что их носители склонны к рискованному поведению, уровень которого выходит за рамки нормативных значений.

Однако связи негативных черт, по всей видимости, не являются универсальными для всех типов риска. Можно предположить, что они наиболее выражены именно для рисков социального характера (например, манипуляции, мошенничество, межличностная агрессия), а также для финансовых рисков и рисков, связанных с поиском острых ощущений или нарушением правил. В то же время связи негативных черт с чисто физическими рисками (например, экстремальные виды спорта) могут быть менее выраженными или специфичными.

Таким образом, повышенная готовность к риску и вовлеченность в рискованное поведение являются неотъемлемыми аспектами конструкта Темной триады, коренящимися в специфических дефицитах обработки угроз, искаженной самооценке и инструментальной расчетливости, присущих этим социально-деструктивным чертам личности.

1.4.2. Выбор в пользу максимизации прибыли

1.4.2.1. Роль ориентации на материализм в выборе решения, направленного на максимизацию прибыли

Соблюдение норм справедливости, таких как осуждение спекулятивного ценообразования в условиях дефицита, представляет собой универсальную человеческую склонность (§ 1.2.2), действующую как интуитивная априорная реакция, независимо от культурного контекста. Это было концептуализировано в понятии «эвристика справедливости» (Kahneman et al., 1986). Данная эвристика предполагает, что в конфликте между альтернативами Максимизация прибыли – Соблюдение норм последняя изначально обладает приоритетом в процессе принятия решений.

Вместе с тем существуют индивидуальные факторы, способные систематически смещать вероятность такого выбора. Ориентация на материализм (Richins, Dawson, 1992), понимаемая как устойчивая система ценностей, ставящая обладание материальными благами, финансовый успех и демонстрацию статуса через собственность в центр жизненных целей и критериев самооценки, выступает одним из таких факторов.

В житейском дискурсе материализм понимается в оппозиции к духовным ценностям. Поведенчески он проявляется в форме повышенного интереса к предметам потребления. Такое поведение имеет ценностно-мотивационную обусловленность и опору на базовые, чаще всего социальные, потребности. Эмпирическая модель М. Ричинс и С. Доусона (там же) содержит три измерения материализма. Первое измерение, или фактор, материализма определяет его как центрированность на обладании имуществом. При выраженности этого аспекта человек воспринимает приобретение и владение вещами как основную цель жизни. В данном случае материалистический мотив является самодостаточным и не выступает средством достижения иных жизненных целей (владение ради владения). Второе измерение материализма определяет владение имуществом как средство достижения высокого социального статуса. При преобладании данного

аспекта владение вещами утрачивает самостоятельную значимость, выполняя лишь атрибутивную роль в социальном взаимодействии (владение ради социального успеха). Наконец, третье измерение связывает материализм с субъективным благополучием. В этом случае акцент делается на функциональной стороне владения вещами (владение ради полезности). При таком подходе позитивные эмоции воспринимаются как конечная цель, которая может быть достигнута посредством полного соответствия предметов потребления целям и желаниям субъекта.

Многоаспектный характер и широкий диапазон поведенческих проявлений материализма вызывает споры относительно его категоризации как черты или ценности (мотива) (Ahuvia, Wong, 2002; Santini et al., 2017). Имеются данные о связях материализма с диспозиционными чертами HEXACO, специфика которых позволяет выделить его демонстративный (экстравертированный) и тревожный (нейротичный) виды (Górník-Durose, Pilch, 2016). Показано, что высокий нарциссизм и нейротизм способствуют проявлениям третьего аспекта материализма, т. е. мотивации приобретения для достижения субъективного благополучия (Górník-Durose, Pyszkowska, 2020). Обнаружено, что черты Темной триады в совокупности хорошо предсказывают потребительское поведение, ориентацию на материализм и социальное доминирование (Lee et al., 2013).

В условиях конфликта альтернатив Максимизация прибыли – Соблюдение норм механизм смещения предпочитаемого выбора на максимизацию прибыли может быть обусловлен несколькими взаимосвязанными аспектами материализма. Во-первых, материализм активизирует и усиливает мотивационные состояния, непосредственно связанные с приобретением и накоплением финансовых ресурсов. Когда материальное благополучие и финансовый рост возводятся в ранг высших жизненных приоритетов (Kasser, Ryan, 1993), решения, приводящие к немедленной или значительной финансовой выгоде, приобретают повышенную субъективную привлекательность. Нормативные соображения справедливости в такой когнитивной рамке могут восприниматься как препятствие к достижению этих

доминирующих целей, что повышает вероятность их игнорирования или рационализации.

Во-вторых, материализм связан с определенными когнитивными сдвигами в восприятии социальных взаимодействий и моральных дилемм. Индивиды с выраженной материалистической ориентацией демонстрируют тенденцию к большей инструментализации отношений и ситуаций, оценивая их прежде всего через призму потенциальной личной выгоды (Vansteenkiste et al., 2006). В контексте принятия решений подобный инструментальный взгляд облегчает дегуманизацию или обезличивание контрагентов (Bandura, 1999), минимизируя эмпатию и ослабляя силу моральных сдерживающих факторов, таких как чувство вины за несправедливое действие (например, спекулятивное ценообразование).

В-третьих, материалистические ценности часто находятся в оппозиции к ценностям доброты и универсализма (забота о благополучии других и справедливости) в структуре базовых человеческих ценностей Ш. Шварца (Schwartz, 1992). Интенсивная фокусировка на ценностях достижения и власти (тесно связанных с материализмом) создает внутренний ценностный конфликт при столкновении с ситуациями, требующими соблюдения норм справедливости. Разрешение этого конфликта в пользу максимизации прибыли становится психологически более вероятным, так как это соответствует доминирующей ценностной иерархии материалистически ориентированного индивида. Эмпирические исследования подтверждают, что приоритизация материалистических целей коррелирует с более низким уровнем просоциального поведения и большей готовностью к эксплуататорским действиям в экономических контекстах (Kasser, 2003).

Таким образом, хотя эвристика справедливости задает априорную склонность к соблюдению норм, материалистическая ценностная ориентация способна существенно модифицировать процесс принятия решений. Через усиление мотивации к финансовой выгоде, инструментализацию социальных взаимодействий, снижение эмпатии и активацию внутреннего ценностного конфликта, разрешаемого в пользу личного материального интереса, ориентация на

материализм может увеличивать вероятность выбора стратегии максимизации прибыли. Этот сдвиг не отменяет универсальность эвристики справедливости, однако его существование может свидетельствовать о том, что устойчивые ценностные ориентации могут перевешивать влияние данной эвристики в индивидуальном поведении.

1.4.2.2. Роль негативных черт в выборе решения, направленного на максимизацию прибыли

Индивидуальные различия в структуре личности, в особенности черты Темной триады, также могут являться значимыми факторами, смещающими вероятность выбора в сторону стратегии максимизации прибыли.

Макиавеллизм, характеризующийся стратегической манипулятивностью, циничным взглядом на человеческую природу, приоритетом личных интересов над моральными принципами и готовностью к обману для достижения целей (Christie, Geis, 1970; Jones, Paulhus, 2014), является наиболее предсказательным фактором такого смещения. Индивиды с высоким макиавеллизмом рассматривают социальные нормы и моральные ограничения не как императив, а как потенциальные препятствия или инструменты для манипуляции в процессе извлечения личной выгоды (Wilson et al., 1996). Их когнитивная схема изначально ориентирована на выявление возможностей для эксплуатации ситуаций и других людей, что делает стратегию максимизации прибыли, даже спекулятивную или несправедливую, не просто допустимой, но предпочтительной и рациональной в рамках их ценностно-целевой системы (Jones, 2014). Эмпирические исследования показывают, что высокий макиавеллизм коррелирует с неэтичным поведением в переговорах, обманом в экономических играх и готовностью к эксплуататорскому ценообразованию, когда это предвещает личную выгоду (Gunnthorsdottir et al., 2002).

Нарциссизм, проявляющийся в грандиозности, чувстве исключительного права на привилегии, потребности в восхищении и недостатке эмпатии (Raskin, Terry, 1988; Paulhus, Williams, 2002), также способствует сдвигу в сторону

максимизации прибыли, хотя и через несколько иные механизмы. Выраженное чувство собственного превосходства и права приводит нарциссов к убеждению, что стандартные нормы и правила справедливости к ним не применимы или что они заслуживают исключительных преимуществ (Campbell et al., 2005). Их фокус на личном успехе, статусе и внешних атрибутах превосходства делает финансовую выгоду и ее демонстрацию ключевой целью. В конфликте между нормой и прибылью, нарциссическое «чувство права» и сниженная эмпатия облегчают рационализацию эксплуататорского поведения как оправданного их исключительностью или как средства поддержания желаемого образа (Jonason et al., 2015). Исследования показывают, что нарциссизм связан с эксплуататорским отношением в межличностных отношениях и экономических взаимодействиях, а также с готовностью нарушать правила для личной выгоды (Campbell et al., 2005).

Психопатия, характеризующаяся импульсивностью, поиском острых ощущений, отсутствием эмпатии и вины, поверхностным аффектом и антисоциальным поведением (Hare, 2003; Paulhus, Williams, 2002), представляет третий путь смещения вероятности выбора. Ключевым механизмом здесь является глубокая эмоциональная и аффективная дефицитарность. Отсутствие эмпатии устраняет эмоциональные барьеры (такие как сочувствие к жертве несправедливости), а отсутствие тревоги и вины снимает внутренние сдерживающие факторы, обычно ассоциируемые с нарушением норм (Blair, 1995; Hare, 2003). Люди с выраженными психопатическими чертами склонны к импульсивному, ориентированному на немедленное вознаграждение поведению без учета долгосрочных последствий или моральных соображений (Newman et al., 1987). Их фокус на личной выгоде, подкрепленный дефицитом эмпатии и страха наказания, делает стратегию прямой максимизации прибыли путем нарушения норм (включая обман, манипуляции или агрессию) психологически доступной и часто предпочтительной (Jones, Paulhus, 2014). Эмпирические данные подтверждают связь психопатических черт с антисоциальным поведением в экономических контекстах, включая мошенничество и эксплуатацию (Babiak et al., 2010).

Таким образом, черты Темной триады (макиавеллизм, нарциссизм, психопатия) представляют собой устойчивые диспозиции, которые систематически снижают действенность универсальной эвристики справедливости в качестве сдерживающего фактора. Через специфические механизмы – стратегическую инструментализацию норм и манипуляцию (макиавеллизм), чувство исключительного права и сниженную эмпатию (нарциссизм), аффективную дефицитарность и импульсивность (психопатия) – эти черты повышают готовность индивидов выбирать стратегию максимизации прибыли даже при ее прямом противоречии нормам социальной справедливости, таким как осуждение спекулятивного ценообразования. Данные черты не просто коррелируют с неэтичным экономическим поведением, но и формируют когнитивно-мотивационную основу, смещающую предпочитаемый выбор от соблюдения норм в сторону личной выгоды.

1.4.3. Утилитарный выбор в решении моральных дилемм

1.4.3.1. Роль принципов действия, цели и контакта в утилитарном моральном решении

Исследования когнитивных и эмоциональных основ моральных решений (Cushman et al., 2006; Greene et al., 2001, 2004) выделяют три ключевых фактора, влияющих на воспринимаемую допустимость утилитарного выбора: принцип действия (активное действие или бездействие), цель причинения вреда (целевой вред как средство или непреднамеренный вред как побочный эффект) и наличие или отсутствие физического контакта с жертвой. Анализ каждого фактора в отдельности выявляет их относительный вклад в когнитивные и эмоциональные процессы принятия решений.

Активное действие, как правило, воспринимается как более морально предосудительное по сравнению с бездействием, что отражает распространенный эффект предвзятости бездействия (omission bias) (Cushman et al., 2006). Однако это различие не абсолютно и существенно модифицируется интернациональностью. Целевой вред, где причинение ущерба является необходимым средством для

достижения благой цели, активирует сильные деонтологические интуиции и запреты, такие как неприятие использования человека как средства, что создает значительный когнитивный конфликт с утилитарным расчетом. Вред как побочный эффект (предвидимый, но не интенциональный) вызывает значительно меньший моральный протест и легче поддается утилитарному оправданию (Mikhail, 2007). Физический контакт с жертвой служит мощным усилителем эмоционального отклика, активируя сенсомоторные области мозга («зеркальные нейроны») и эволюционно древние интуиции отвращения к личному насилию, что резко затрудняет рациональный расчет (Haidt, 2007).

Взаимодействие этих факторов создает спектр комбинаций, определяющих градиент сложности принятия утилитарного решения. Наиболее легкой для утилитарного оправдания является комбинация активного действия, побочного причинения вреда и отсутствия контакта. В Приложении 1а приводится описание четырех моральных дилемм из Теста морального чувства, основанных на разных сочетаниях этих принципов (Arutyunova et al., 2013).

В Дилемме 1 Дима направляет моторную лодку к пятерым тонущим людям, не теряя времени на то, чтобы спасти одного тонущего. В результате его действий гибель одного человека является непреднамеренным следствием спасения пятерых. В этой дилемме благая цель активного действия, отсутствие целенаправленного причинения вреда и дистанционный характер действия минимизируют эмоциональный протест. Это позволяет относительно беспрепятственно применить утилитарный расчет («пятеро спасаемых перевешивают одного погибающего»). Комбинация активного действия, побочного причинения вреда и отсутствия контакта обеспечивает умеренную сложность утилитарного выбора.

В Дилемме 2 Рома выбивает окно, в результате чего падение одного человека помогает спасти пятерых детей. В этой дилемме ключевым источником трудности утилитарного выбора становится именно преднамеренность причинения вреда. Несмотря на отсутствие прямого контакта, осознанное использование вреда как инструмента (средства) вызывает выраженный конфликт между утилитарной

логикой и деонтологической интуицией. По этой причине принятие решения в пользу утилитаризма требует значительных когнитивных усилий.

Наибольшие препятствия для утилитарного выбора создают две оставшиеся комбинации (Дилемма 3 и Дилемма 4), хотя сложность выбора в них связана с разными психологическими механизмами.

В Дилемме 3 Игорь вынужден физически столкнуть одного рабочего ради спасения пятерых. Сочетание активного действия, целевого причинения вреда и наличия контакта с жертвой максимизирует личную вовлеченность в этой дилемме. Прямой физический контакт в сочетании с преднамеренностью вреда активизирует глубокие инстинктивные запреты на личное насилие и мощные эмоциональные реакции (отвращение, эмпатический дистресс), что подавляет префронтальные области, отвечающие за холодный рациональный расчет (Greene et al., 2004).

В Дилемме 4 Леша умышленно отказывается дать противоядие одному умирающему от ядовитого вещества, чтобы его смерть предотвратила гибель пятерых. В этой дилемме комбинация бездействия с целевым причинением вреда представляет иной тип сложности. Здесь ключевым становится парадокс инструментализации пассивного вреда. Преднамеренное решение не действовать для достижения вредоносной цели как средства трансформирует пассивность в активную стратегию, которая воспринимается как циничная и расчетливая. Это вызывает интенсивный когнитивный диссонанс и моральное осуждение действующего лица в связи с нарушением им норм просоциальной помощи и заботы, несмотря на отсутствие физического отвращения (Cushman et al., 2006).

Таким образом, легкость утилитарного выбора прогрессивно снижается по мере увеличения личной вовлеченности (особенно через физический контакт) и интенциональности вреда (перехода от вреда как побочного эффекта к его целевому использованию как средства). Комбинации, максимизирующие эти факторы – личное контактное насилие с целевым вредом и умышленное инструментальное бездействие – создают наибольшие барьеры для утилитарного решения, провоцируя, соответственно, интенсивный эмоционально-физиологический протест или глубокий когнитивный и моральный диссонанс (Greene et al., 2001;

Haidt, 2007). Данные закономерности подтверждаются универсальностью базовых когнитивных и аффективных механизмов моральных суждений, описанных в кросс-культурных нейроэтических исследованиях (Arutyunova et al., 2013).

1.4.3.2. Роль эмпатии и эмоционального интеллекта в утилитарном моральном решении

Согласно социально-интуиционистскому подходу (Haidt, 2001, 2012), моральные суждения в первую очередь возникают как автоматические аффективные интуиции (такие как отвращение, гнев или сострадание), а рациональное обоснование служит вторичным процессом, оправдывающим изначальную интуитивную реакцию.

В этом контексте эмпатия и эмоциональный интеллект являются ключевыми механизмами. Эмпатия подразумевает разделение и понимание эмоционального состояния другого (Batson, 2009; Batson et al., 1995). Эмоциональный интеллект включает распознавание, понимание и управление своими и чужими эмоциями (Salovey, Mayer, 1990). Усиливая аффективный компонент морального суждения, эти механизмы приводят к значительным затруднениям в принятии утилитарных решений даже в дилеммах с относительно низким уровнем личной вовлеченности.

Эмпатия способствует тому, что фокус внимания сосредотачивается на конкретной жертве непосредственного вреда (Batson et al., 1995). Это интенсифицирует эмоциональный отклик (отвращение, тревогу, сострадание), связанный с эволюционно древними табу на причинение личного ущерба. Усиленная аффективная реакция активирует деонтологические интуиции, категорически запрещающие действия, воспринимаемые как причинение вреда, даже если бездействие приведет к большему совокупному ущербу. Таким образом, эмпатия «укрепляет» априорную реакцию избегание личного причинения вреда, препятствуя рациональному подсчету последствий.

Нейрокогнитивная модель морального конфликта (Greene, 2008; Greene et al., 2001, 2004) предоставляет нейробиологическое обоснование этому феномену. Как отмечалось ранее (§ 1.2.3), личное причинение вреда, особенно контактное и

интенциональное, активирует сеть мозговых структур, связанных с аффективной обработкой и социальными эмоциями, включая миндалину (amygdala), островковую долю (insula) и вентромедиальную префронтальную кору (vmPFC). Эти области отвечают за генерацию эмоций отвращения, эмпатического дистресса и чувства вины. Напротив, утилитарные суждения, требующие холодного расчета последствий, зависят от активности дорсолатеральной префронтальной коры (dlPFC) и задней теменной коры. Эмпатия усиливает активацию «аффективных» зон (особенно островка и миндалины) и повышают эффективность обработки сигналов страдания жертвы, тем самым интенсифицируя конфликт между деонтологической интуицией (избегание вреда) и утилитарным расчетом (минимизация общего вреда). Для подавления этого усиленного эмоционального протеста и принятия утилитарного решения требуются существенные когнитивные усилия и эффективный когнитивный контроль со стороны dlPFC, который часто оказывается недостаточным или требует больше времени, чем позволяет ситуация.

Высокий эмоциональный интеллект усугубляет этот конфликт. Способность точно идентифицировать, понимать и прогнозировать эмоциональные состояния жертвы (Salovey, Mayer, 1990), а также предвидеть социальные последствия своего выбора (например, осуждение со стороны других, чувство вины) делает потенциальный вред психологически более «реальным» и морально неприемлемым. Это усиливает когнитивный диссонанс при попытке рационального оправдания вреда, даже если он непреднамерен (побочный эффект) и дистанцирован.

В дилемме с Димой (Приложение 1) индивид с высоким уровнем эмпатии может ярко представить страх и страдания тонущего человека, с которым он косвенно «взаимодействует», активируя запрет на использование другого человека даже как пассивного средства. Эмоциональный интеллект может также усиливать предвосхищение негативных социальных или самооценочных эмоций (вины, стыда) после принятия решения, действуя как превентивный барьер против утилитарного выбора. Способность распознавать эмоции других людей и сопереживать им является важным аспектом моральных мыслей и действий (Detert

et al., 2008). Чувствительные к проявлениям эмоций люди лучше предсказывают, как их действия могут повлиять на других (Bandura, 1986). По мнению С. Мур и ее коллег, хорошо распознающие эмоции люди менее склонны к моральному отчуждению, поскольку такая тактика требует «игнорирования или искажения чувств других, их потребностей или точек зрения» (Moore et al., 2012, p. 8).

Таким образом, эмпатия и эмоциональный интеллект, по сути, определяют ключевой постулат социального интуиционизма, делая аффективную интуицию избегания вреда психологически доминирующей и труднопреодолимой даже при наличии убедительных рациональных аргументов в пользу утилитарного исхода (Haidt, 2001; Greene, 2008). Они укрепляют изначальную предвзятость в пользу деонтологического запрета, превращая рациональную утилитарную калькуляцию в когнитивно и эмоционально затратный процесс, часто воспринимаемый как морально «холодный» или отчужденный.

1.4.3.3. Роль механизмов отчуждения моральной ответственности в утилитарном моральном решении

Когнитивный и поведенческий уровни готовности к моральному поведению образуют разные, не всегда соответствующие друг другу аспекты реальности, опосредованные механизмами отчуждения моральной ответственности (ОМО). Впервые эти механизмы были описаны в теории морального действия А. Бандуры. Он рассматривал мораль в двух аспектах – как установку и как реальное действие, которые могут противоречить друг другу (Bandura, 1999). С помощью механизмов ОМО субъект способен избирательно соблюдать и нарушать моральные запреты, отчуждая, то есть не относя к себе, вредоносное содержание своего поведения. Это позволяет совершать неэтичные поступки, избегая диссонантных отношений внутри когнитивных схем и не испытывая негативных переживаний вины, стыда, гнева и др. Бандура относит механизмы ОМО к разным элементам системы аморальной интеракции: самому поведению, его последствиям, субъекту действия (актору) и объекту действия (жертве). Именно эти элементы, по мнению автора,

являются «точками приложения» (локусами) когнитивных искажений, ведущих к отчуждению моральной ответственности.

Поведенческий локус включает три механизма: моральное оправдание (moral justification), эвфемистический ярлык (euphemistic labelling) и выгодное сравнение (advantageous comparison). Моральное оправдание связано с подчеркиванием этического аспекта аморального поступка, его объяснение некой высшей целью, например защитой слабого. Эвфемистический ярлык основан на речевой казуистике, то есть смягчении тяжести поступка за счет его переименования. Так, например, вместо «воровать» используется выражение «брать на время». Выгодное сравнение задействует эффект контраста: собственный аморальный поступок сравнивается с еще более тяжким или преподносится как частный случай некой глобальной тенденции.

Локус искажения последствий поведения (disregard or distortion of consequences) представляет собой самостоятельный механизм, направленный на обесценивание общего вреда аморального поведения. Например, утверждается, что использование плагиата, искажение фактов или присвоение случайно выданной сдачи не причиняет страданий и не наносит никому конкретно большого вреда.

Локус актора (субъекта) включает два механизма: смещение ответственности (displacement of responsibility) и рассеивание ответственности (diffusion of responsibility). Первый предполагает перекладывание ответственности за аморальное действие на авторитетную фигуру или социальную роль, в рамках которой это действие осуществлялось. Второй оправдывает аморальный поступок тем, что так поступали все.

Локус жертвы (объекта) проявляется через механизмы дегуманизации (dehumanization) и атрибуции вины (attribution of blame). Дегуманизация проявляется в представлении жертвы как низшего, недостойного и даже опасного существа, нанесение ущерба которому несет благо обществу. Атрибуция вины предполагает инверсию ролей жертвы и агрессора, за счет чего аморальные действия трактуются как защита или ответ на провокацию.

В одной из своих работ (Ячменёва и др., 2025) мы предположили, что предпочтение разных локусов ОМО определяется экономией когнитивных усилий, или фактором когнитивной легкости (Канеман, 2018; Stanovich, West, 2002). Поскольку аморальные поступки являются частью социального взаимодействия, мы рассматривали и интерпретировали их в логике социально-перцептивного процесса и сопровождающих его феноменов.

Описанные А. Бандурой локусы актора и жертвы соотносятся с двумя главными элементами структурной модели социальной перцепции – субъектом и объектом. Можно было бы ожидать, что лежащая в основе данных локусов ОМО логика заключается в преуменьшении или непризнании позитивных свойств и действий объекта, а также в самооправдывающем обнаружении таковых в собственной личности и действиях: «Он – плохой», «Я – хороший», «Его действия – неправильные», «Мои действия – правильные». Однако анализ содержания механизмов ОМО показывает, что это действительно только в отношении объекта (жертвы). Что касается оправдания себя (локус актора), входящие в его состав механизмы основываются на фиксации не личностных, а ситуативных причин аморальных поступков, которые делают их вынужденными. Такая асимметрия хорошо объясняется фундаментальной ошибкой атрибуции, которая связана с базовыми перцептивными закономерностями, проявляющимися в социальном взаимодействии: другой человек поступает так, потому что «он такой человек», а я поступаю так, потому что «таковы обстоятельства» (Росс, Нисбетт, 1999). Принимая во внимание содержательную специфику локуса актора, его следовало было бы назвать, скорее, «ситуативным». Вместе с тем оценка действий субъекта все же входит в состав механизмов ОМО, формируя, согласно А. Бандуре, два самостоятельных локуса. Не претендуя на опровержение корректности общепринятых терминов, отметим, что фактически моральное оправдание имеет в своей основе три главных локуса: объект (жертва), субъект (его поведение) и обстоятельства (ситуация).

Рассмотрение этих локусов с точки зрения когнитивной легкости их выбора субъектом позволяет предположить, что суждения оправдательного характера будут

нацелены на те составляющие перцептивного поля, которые обладают большей заметностью и лучше поддаются дефиниции в терминах простых дихотомических, то есть предельно четких категорий типа «черный – белый», «свой – чужой», «большой – маленький» и т.п. В этом смысле приоритет будет отдан наименее абстрактным (наглядным) и поддающимся стереотипизации элементам поля. Этим критериям соответствует, прежде всего, объект (жертва). Являясь наиболее заметным элементом перцептивного поля взаимодействий (Jones, 1976), именно он выступает самым «перспективным кандидатом» на роль причины, объясняющей характер взаимодействия с ним. Благодаря стереотипизации, одному из главных механизмов социальной перцепции, объект (другой человек) легко идентифицируется, прежде всего, в терминах простейших дихотомий «друг – враг», или «опасный – безопасный», и, будучи распознанным как «враг», автоматически наделяется целым рядом характеристик, оправдывающих и даже восхваляющих неэтичное, в том числе агрессивное поведение по отношению к нему.

Два других элемента коммуникативного акта – поведение субъекта и ситуация – характеризуются несколько большей сложностью когнитивной оценки. Разные аспекты ситуации обладают большей заметностью (наглядностью), чем поведение. Однако их многообразие и разнородность может оказывать зашумляющий эффект, который затрудняет однозначность их категоризации. В свою очередь, поведение, рассматриваемое в терминах совершаемых действий, обладает меньшей перцептивной заметностью, однако с большей легкостью категоризируется в терминах дихотомий (например, «защита – нападение», «сотрудничество – соперничество» и др.). Таким образом, мы предположили, что поведенческий и ситуативный локусы требуют сопоставимого уровня когнитивных усилий, который превосходит по энергозатратности усилия, необходимые для обвинения объекта (жертвы).

Результаты проведенного нами эмпирического исследования (Ячменёва и др., 2025) показали, что локус жертвы действительно является наиболее распространенной когнитивной стратегией отчуждения моральной ответственности. Степень его предпочтения статистически превышает выбор

поведенческого и ситуативного локусов. Локус последствий поведения, наоборот, является наименее предпочитаемым, его выбор имеет место значительно реже, чем выбор остальных локусов морального отчуждения. Это связано, вероятно, с необходимостью мысленного моделирования будущих событий, что сопряжено с большей неопределенностью по сравнению с восприятием уже свершившихся фактов и, соответственно, большим когнитивным напряжением (также Молчанов, Алмазова, 2020; Молчанов и др., 2020).

Описанные А. Бандурой механизмы ОМО могут облегчать принятие утилитарных решений в моральных дилеммах за счет снижения когнитивного диссонанса и блокировки негативных эмоций (вины, стыда), возникающих при нарушении моральных норм ради «большого блага». Можно предположить, что ОМО наиболее эффективны в дилеммах, в которых жертва может быть стереотипизирована как «чужой», вред интерпретируется как побочный эффект, а ответственность распределяется коллективно или перекладывается на обстоятельства. В то же время в дилеммах с неопределенными последствиями, отсутствием «врага» или необходимостью личного контакта эффективность данных механизмов может снижаться из-за роста когнитивных и эмоциональных затрат.

1.4.3.4. Роль негативных черт в утилитарном моральном решении

Эмпирические исследования демонстрируют устойчивую связь негативных черт личности с повышенной склонностью к утилитарному выбору в моральных дилеммах. При этом утилитарные решения могут быть объяснены как отдельными чертами темной триады/тетрады, так и их сочетанием. В частности, вероятность утилитарного выбора повышается при сочетании психопатии, связанной с выраженной эмоциональной черствостью, и макиавелизма, связанного с низкой эмоциональностью и нечувствительностью к наносимому вреду другим (Ениколопов и др., 2019; Bartels, Pizarro, 2019; Djeriouat, Trémolière, 2014; Martíns et al., 2022; Paruzel-Czachura, Farny, 2023). Менее выраженный вклад нарциссизма в

утилитарные решения может быть объяснен склонностью к социально-одобряемым ответам (Karandikar et al., 2019).

Можно предположить также, что вклад отдельных черт в предсказание утилитарного выбора зависит от психологической сложности дилеммы, определяемой сочетанием трех ключевых принципов: характером действия (активное действие или бездействие), целью причинения вреда (целевой вред как средство или побочный эффект) и наличием физического контакта с жертвой (Djeriouat, Trémolière, 2014). Эта сложность формирует градиент моральных барьеров, которые черты Темной тетрады преодолевают с разной эффективностью.

Макиавеллизм, характеризующийся циничным мировоззрением, стратегической манипулятивностью и инструментальным отношением к моральным нормам, выступает, на наш взгляд, наиболее универсальным предиктором утилитарного выбора. Его вклад может являться значимым для дилемм любого уровня сложности. Это объясняется когнитивной сущностью макиавеллизма: его носители склонны отключать эмоциональные реакции и интуитивные запреты на вред (деактивируя аффективные сети мозга, связанные с эмпатией и отвращением), фокусируясь исключительно на рациональном расчете выгоды и достижении цели («цель оправдывает средства»), независимо от контекста причинения вреда (Paulhus, Williams, 2002). Макиавеллизм обеспечивает когнитивное «оправдание» утилитаризма через призму эффективности и прагматизма.

Нарциссизм, связанный с грандиозностью и чувством превосходства (O'Reilly, Hall, 2021), может предсказывать утилитарный выбор, скорее, в «легких» дилеммах, где вред причиняется как непреднамеренный побочный эффект дистанционного действия. В таких дилеммах моральные барьеры изначально слабы. Однако в «тяжелых» дилеммах, требующих активного целевого причинения вреда или личного контакта, ассоциирующегося с падением статуса, роль нарциссизма может ослабевать, что снижает его предсказательную силу в принятии утилитарного решения (Karandikar et al., 2019).

Психопатия (характеризуемая импульсивностью, низкой эмпатией и отсутствием страха/тревоги) и особенно садизм (получение удовольствия от жестокости и унижения) могут выступать ключевыми предикторами утилитарного выбора не только в «легких, но и в наиболее «тяжелых» дилеммах (Buckels et al., 2013; Muris et al., 2017). К ним относятся ситуации активного целевого причинения вреда с личным контактом (толкнуть человека на рельсы) или умышленного пассивного вреда как средства (не дать лекарство). Эти дилеммы максимально активируют интуитивные эмоциональные барьеры (отвращение, эмпатический дистресс) и деонтологические запреты (табу на убийство, использование человека как средства). Психопатия, связанная со структурными и функциональными дефицитами в миндалине и вентромедиальной префронтальной коре (vmPFC), ослабляет способность испытывать эмпатию, страх и вину, нейтрализуя аффективный компонент морального конфликта (Glenn et al., 2009b; Greene et al., 2004). Садизм имеет свою специфику: он трансформирует моральный запрет в источник удовольствия или удовлетворения от реализации власти и причинения страданий, делая утилитарный выбор (особенно контактный) не просто допустимым, но и желаемым (Buckels et al., 2013).

Таким образом, дифференцированный вклад черт Темной тетрады в утилитарный выбор может определяться их специфическим откликом на психологические барьеры разной природы. Макиавеллизм, как когнитивно-стратегическая черта, предположительно, обходит барьеры через инструментальную рационализацию. Нарциссизм может снижать чувствительность к барьерам в дилеммах с низкой аффективной нагрузкой. Психопатия и садизм могут наиболее эффективно нейтрализовать или преодолевать интенсивные аффективные и интуитивные запреты, характерные для дилемм высокой сложности, обеспечивая готовность к причинению прямого, личного и интенционального вреда для достижения утилитарной цели.

1.5. Теоретическая модель исследования: интеграция конструкторов

Проведенный теоретический анализ позволил сформулировать **основную гипотезу** исследования: негативные черты личности (Темная триада и Темная тетрада) вносят статистически значимый инкрементальный вклад в смещение предпочитаемого выбора в пользу рискованных и неэтичных альтернатив в сфере экономических и морально-этических решений после учета (контроля) других релевантных диспозиционных предикторов (толерантности к неопределенности, материализма, эмпатии, эмоционального интеллекта, морального отчуждения). Этот вклад является специфическим (не сводится к влиянию контролируемых факторов) и дифференцированным (зависит от типа решения и конкретной негативной черты).

Содержание основной гипотезы было конкретизировано в **6 частных гипотезах**, формулировки которых вытекают из теоретико-эмпирических предпосылок, описанных в главе 1.

Как было показано в § 1.4 (пп. 1.4.1.1, 1.4.1.2), толерантность к неопределенности является устойчивой личностной диспозицией, предсказывающей повышенную готовность к экономическому риску, особенно в условиях неопределенности вероятностей исходов. Эта связь опосредована сниженной эмоциональной реактивностью на неопределенность и когнитивной переоценкой неопределенных ситуаций как менее угрожающих. В то же время повышенная готовность к риску и вовлеченность в рискованное поведение являются неотъемлемыми аспектами конструкта Темной триады, коренящимися в специфических дефицитах обработки угроз, искаженной самооценке и инструментальной расчетливости, присущих этим социально-деструктивным чертам личности. Несмотря на сходный результат (усиление склонности к рискованным экономическим решениям), толерантность к неопределенности и черты Темной триады вносят уникальный вклад в такие решения. Вклад толерантности к неопределенности связан с ее адаптивной когнитивно-эмоциональной регуляцией: она снижает авersivevную реакцию на

неопределенность как таковую. В отличие от этого вклад Темной триады связан не столько со снижением дискомфорта от неопределенности, сколько с игнорированием или недооценкой рисков. На этом основании было выдвинуто предположение (**гипотеза 2**) о том, что *черты Темной триады (макиавеллизм, нарциссизм, психопатия) вносят статистически значимый инкрементальный вклад в предсказание предпочтения рискованных экономических альтернатив после контроля влияния толерантности к неопределенности.*

Поскольку макиавеллисты демонстрируют не импульсивную, а расчетливую склонность к риску, ориентированную на достижение стратегических целей, а также способность к холодной оценке вероятностей, мы предположили (**гипотеза 1**), что *вклад отдельных черт Темной триады в предсказание рискованных экономических решений отличается дифференцированностью: преобладающим является влияние нарциссизма и психопатии.* Учитывая, что рискованное решение может иметь вид гипотетического намерения (без последующей реализации) и реализованного действия, мы предположили, что во втором случае ситуационный фактор в большей степени стимулирует проявление диспозиционной предрасположенности к риску. На этом основании мы выдвинули предположение о том, что *вклад отдельных черт Темной триады в предсказание рискованных экономических решений характеризуется большей выраженностью на уровне реализованного, чем на уровне гипотетически планируемого рискованного действия.*

Как было показано в § 1.4 (пп. 1.4.2.1, 1.4.2.2), материалистическая ценностная ориентация способна модифицировать процесс принятия решений, сместив предпочитаемый выбор, который заключается в соблюдении норм, на стратегию максимизации прибыли. Черты Темной триады также повышают готовность индивидов выбирать стратегию максимизации прибыли, сопряженную с прямой личной выгодой. Однако если вклад материализма определяется, прежде всего, стремлением к богатству, статусу и демонстративному потреблению, то вклад Темной триады (конкретно макиавеллизма и психопатии) связан преимущественно с дефицитом моральных ограничений и антисоциальными

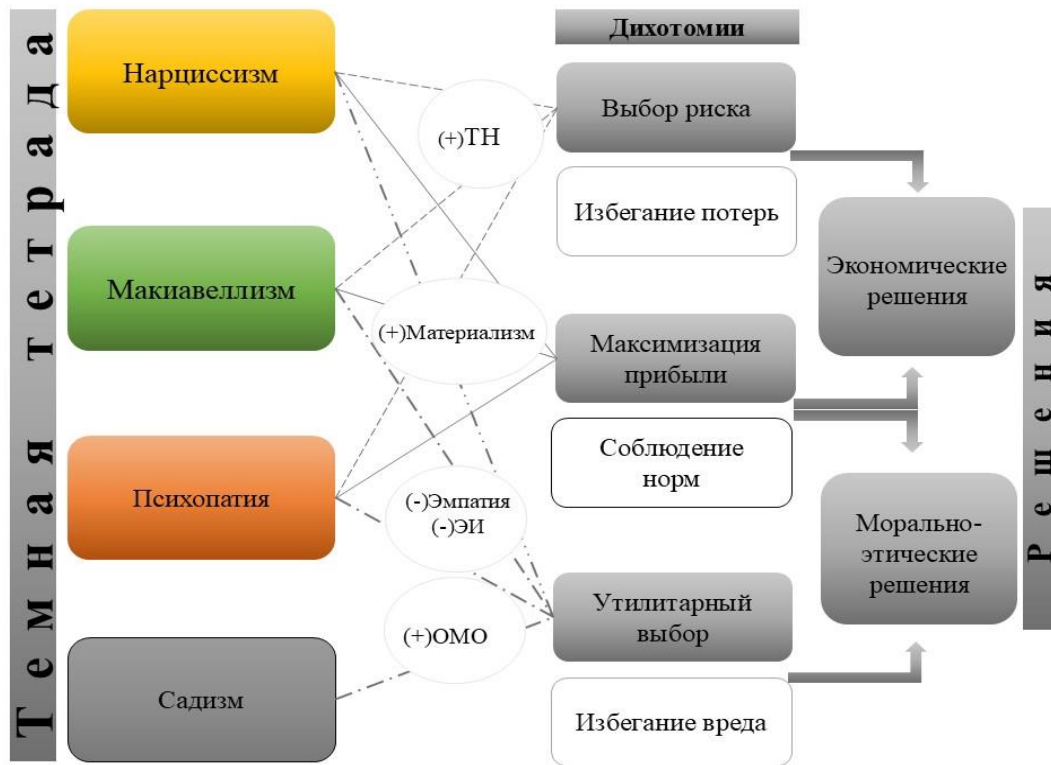
тенденциями. На этом основании мы предположили (**гипотеза 4**), что *черты Темной триады (макиавеллизм, нарциссизм, психопатия) вносят статистически значимый инкрементальный вклад в предсказание одобрения неэтичной максимизации прибыли после контроля влияния ориентации на материализм.* Учитывая, что вклад нарциссизма может перекрываться материалистической ориентацией на демонстративное потребление, мы предположили также (**гипотеза 3**), что *вклад отдельных черт Темной триады в предсказание одобрения неэтичной максимизации прибыли отличается дифференцированностью: преобладающим является влияние макиавеллизма и психопатии.*

Как было показано в § 1.4 (п. 1.4.3.2, 1.4.3.3), роль эмпатии и эмоционального интеллекта в решении моральных дилемм заключается в том, что они укрепляют изначальную предвзятость в пользу деонтологического запрета, усложняя рациональную утилитарную калькуляцию большего/меньшего блага. Склонность к моральному отчуждению, наоборот, нейтрализует этот защитный эффект, подавляя эмпатический дистресс и облегчая выбор большей общей выгоды, несмотря на прямой вред. Таким образом, их совместное влияние проявляется в балансе между аффективным резонансом и способностью к его когнитивному подавлению. В свою очередь, черты Темной тетрады (нарциссизм, макиавеллизм, психопатия, садизм) устойчиво предсказывают повышенный утилитаризм преимущественно через дефицит аффективного резонанса (сниженная эмпатия, бесчувственность к страданию), искаженную моральную оценку (инструментальное восприятие норм) и активное стремление к доминированию или причинению вреда (садизм). Вклад негативных черт уникален за счет интенционального игнорирования или обесценивания моральных запретов, а также прямой гедонистической или инструментальной мотивации причинения вреда, а не просто когнитивного подавления дистресса. На этом основании мы предположили (**гипотеза 6**), что *черты Темной тетрады (нарциссизм, макиавеллизм, психопатия, садизм) вносят статистически значимый инкрементальный вклад в предсказание утилитарного выбора в моральных дилеммах после контроля совместного влияния эмпатии, эмоционального интеллекта и склонности к моральному отчуждению.* Учитывая

специфическое содержание отдельных черт Темной тетрады, мы предположили, что они могут обеспечивать дифференцированный отклик на психологические барьеры утилитаризма. Макиавеллизм как когнитивно-стратегическая черта, предположительно, обходит барьеры через инструментальную рационализацию. Нарциссизм может снижать чувствительность к барьерам, скорее, в дилеммах с низкой аффективной нагрузкой, поскольку в «тяжелых» дилеммах грандиозный аспект данной черты может конфликтовать с необходимостью прямого «грязного» действия. Психопатия и садизм могут наиболее эффективно нейтрализовать или преодолевать интенсивные аффективные и интуитивные запреты за счет слабой способности испытывать эмпатию, страх и вину, а также превращать моральный запрет в источник удовольствия. На этом основании мы предположили (*гипотеза 5*), что *специфические вклады отдельных черт Темной тетрады в предсказание утилитарного выбора являются дифференцированными и зависят от типа моральной дилеммы (ее психологической сложности, определяемой принципами действия, цели и контакта): вклад макиавеллизма является значимым для любого типа дилемм, вклад нарциссизма – для наиболее «легких», а вклад психопатии и садизма – для наиболее «тяжелых» дилемм.*

На рисунке 1.5.1.1 представлена общая теоретическая модель исследования, отражающая специфические и дифференцированные инкрементальные вклады негативных черт личности в выбор рискованных и неэтичных альтернатив в сфере экономических и морально-этических решений после учета (контроля) других релевантных диспозиционных предикторов (толерантности к неопределенности, материализма, эмпатии, эмоционального интеллекта, морального отчуждения).

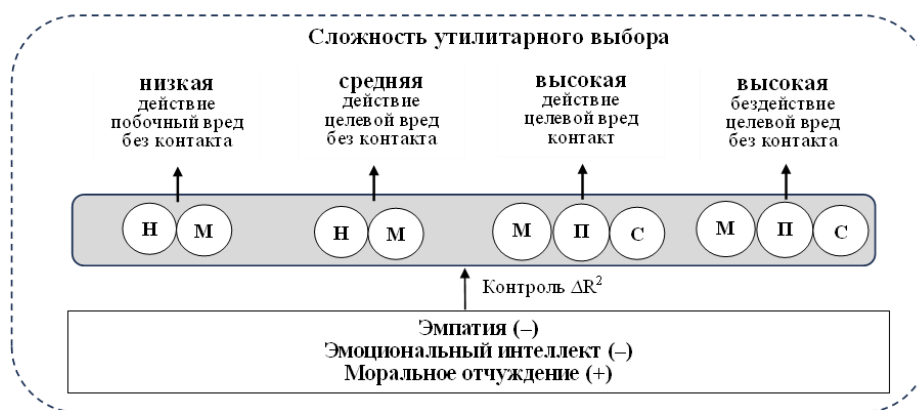
На рисунке 1.5.1.2 представлена теоретическая модель исследования, отражающая специфические и дифференцированные инкрементальные вклады негативных черт личности в выбор утилитарных решений для моральных дилемм разной сложности, позволяющая дополнить и детализировать общую теоретическую модель.



*При контроле ΔR^2 ТН, Материализма, Эмпатии, ЭИ, ОМО

**ТН – толерантность к неопределенности, ЭИ – эмоциональный интеллект, ОМО – отчуждение моральной ответственности

Рисунок 1.5.1.1. Теоретическая модель специфических и дифференцированных инкрементальных вкладов негативных черт личности в выбор рискованных и неэтичных альтернатив в сфере экономических и морально-этических решений



***Н – нарциссизм; М – макиавеллизм; П – психопатия; С – садизм

Рисунок 1.5.1.2. Теоретическая модель специфических и дифференцированных инкрементальных вкладов негативных черт личности в выбор утилитарных решений в моральных дилеммах разной сложности

ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ВКЛАДА НЕГАТИВНЫХ ЧЕРТ ЛИЧНОСТИ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КОНФЛИКТА АЛЬТЕРНАТИВ

Выдвинутые исследовательские гипотезы тестировались в ходе трех эмпирических исследований. В Исследовании 1 изучалась роль негативных черт в принятии рискованных экономических решений (тестирование гипотез 1 и 2). В Исследовании 2 изучалась роль негативных черт в принятии этически необоснованных экономических решений, направленных на извлечение прибыли (тестирование гипотез 3 и 4). В Исследовании 3 изучалась роль негативных черт в принятии решений в ситуациях морального конфликта (тестирование гипотез 5 и 6).

Разные контексты принятия решений (от экономических до морально-этических) обусловлен нарастанием социальной направленности и этической нагруженности выбора:

- экономические решения, связанные с выбором риска или избеганием потерь, характеризуются низкой этической нагруженностью и отсутствием социальной направленности решения;

- экономические решения, включающие этический компонент (максимизация прибыли/ соблюдение норм) характеризуется умеренной этической нагруженностью и комбинированными социальными последствиями (последствия решения касаются как человека, который его принимает, так и других людей);

- моральные дилеммы характеризуются выраженной этической нагруженностью и прямыми социальными последствиями, т. к. решения преимущественно касаются других людей.

Сочетание рискованных и неэтичных моральных решений представляет собой формы нарушения принятых социально норм и ожиданий (экономической рациональности и моральных стандартов) и один из вариантов эволюционно обусловленных стратегий – максимизация личных ресурсов через их нарушение. Рискованные решения подавляют естественное стремление к безопасности ради

потенциальной выгоды, а неэтичные решения показывают готовность нарушать моральные нормы ради личных целей (готовность эксплуатировать ситуацию или других ради личной выгоды). В совокупности дает более полную картину антисоциальных тенденций, свойственных негативным чертам.

2.1. Выборка и процедура исследования

Проведенные исследования охватили в общей сложности 962 человека. Исследования 1 и 2 были реализованы в рамках единой диагностической процедуры на общей выборке участников. В них приняли участие 462 студента российских ВУЗов (Москва, Пермь) в возрасте от 17 до 46 лет ($M = 21,20$, $SD = 3,09$), из них 80 мужчин (17,3%) и 382 женщины (82,7%). В Исследовании 3 приняли участие 500 студентов российских ВУЗов (Москва, Пермь) в возрасте от 18 до 26 лет ($M = 20,77$; $SD = 2,20$), из них 134 мужчины (26,8 %) и 366 женщин (73,2%). Участие было добровольным, все респонденты давали информированное согласие на участие. Часть респондентов проходила опрос в рамках изучения психологических дисциплин и получала баллы за участие в исследовании.

В Исследованиях 1 и 2 участникам предлагалось пройти онлайн-опрос на платформе 1ка, включающий два кейса, игру и личностные опросники. Первый кейс был направлен на диагностику склонности к риску как намерения (Исследование 1), второй кейс – на диагностику оценки допустимости этически необоснованного и этически обоснованного повышения цен (Исследование 2). С помощью игры диагностировалась склонность к риску как реализованному действию (Исследование 1). После выполнения кейсов и игровых действий участники заполняли личностные опросники: Короткий опросник Темной триады (Исследование 1 и Исследование 2), Шкалы толерантности и интолерантности к неопределенности (Исследование 1) и Опросник ориентации на материализм (Исследование 2).

В Исследовании 3 участникам предлагалось пройти онлайн-опрос на платформе Online Test Pad, включающий решение четырех моральных дилемм и личностные опросники: Короткий опросник Темной тетрады, Опросник

когнитивной и аффективной эмпатии, Краткая версия опросника эмоционального интеллекта, Короткая шкала отчуждения моральной ответственности.

2.2. Методические условия исследований

2.2.1. Измерение рискованных экономических решений

1) Для измерения *склонности к риску как намерения* участникам предлагался кейс, описывающий гипотетическую игру, в ходе которой вероятность проиграть 1000 руб. составляет 50:50. Участникам было необходимо выбрать минимальный размер гипотетического выигрыша в диапазоне от 500 до 3000 руб., при котором они согласились бы участвовать в данной игре.

Предлагалась следующая инструкция: Вам предлагают бросить монетку. Если выпадет решка, вы потеряете 1000 руб. Какой должна быть минимальная сумма обещанного выигрыша, поставленная на орла, чтобы вы согласились сыграть?

не менее 500

не менее 800

не менее 1000

не менее 1500

не менее 2000

не менее 2500

не менее 3000

Выбор более низких сумм свидетельствовал о повышенной, а выбор более высоких сумм – о пониженной склонности к риску. Нормативные значения выбора составляют 1500–2000 руб. (Канеман, 2018).

Для измерения склонности к риску как намерения мы сознательно решили не использовать классический опросник «Личностные факторы решений – ЛФР-21» (Корнилова, 2016), поскольку он, во-первых, не затрагивает сферу экономических (денежных) выборов, а во-вторых, помимо главной шкалы Личностной готовности к риску содержит шкалу Субъективной рациональности, вопросы которой, на наш

взгляд, могут способствовать формированию у респондента «рационального» подхода при выборе риска или отказе от него.

2) *Рискованное решение как реализованное действие.* Для измерения рискованного поведения участникам предлагалось сыграть в компьютерную игру, в ходе которой разыгрывались деньги, якобы полученные ими в виде премии (Приложение 1б). Игра предполагала выполнение следующих виртуальных действий: (1) совершение выбора (играть или не играть); (2) подбрасывание виртуальной монетки; (3) передачу проигрыша / получение выигрыша. Все эти действия совершались с помощью кликов в компьютерной программе. Предлагалось 5 раундов игры, в каждом из которых участники могли выбрать: продолжать игру (идти на риск) или остановиться и получить небольшое, но гарантированное вознаграждение. В 1, 2 и 4 раундах при выборе игры (риска) испытуемые проигрывали деньги, а в 3 и 5 раундах – выигрывали. В качестве показателей рискованного поведения (риска как действия) рассматривались: (1) выбор игры в 1 раунде и (2) общее количество выбранных игр.

2.2.2. Измерение экономических решений, направленных на извлечение прибыли

Для измерения моральных суждений в области экономического поведения участникам был предложен кейс с описанием двух ситуаций, в каждой из которых требовалось оценить степень этичности финансовых решений, направленных на повышение цен, баллами от 1 до 5, где 1 значит «абсолютно неэтичным», а 5 – «абсолютно этичным» (Приложение 1в).

Ситуация 1: «В дождливую погоду таксисты берут более высокую плату за проезд. Насколько нравственным вы считаете это бизнес-решение?».

Ситуация 2: «В связи с ростом цен на бензин и подорожанием перевозок продавцы повышают цены на продукты, импортируемые из других регионов. Насколько нравственным вы считаете это бизнес-решение?».

Решение, описанное в первой ситуации, являлось этически необоснованным, поскольку было нацелено на получение дополнительной прибыли за счет

вынужденного спроса потребителей на услугу. Решение, описанное во второй ситуации, наоборот, являлось этически обоснованным, поскольку было нацелено на компенсацию объективно существующих потерь. Нормативный выбор предполагал более высокую оценку нравственности во втором, чем в первом случае (Канеман, 2018).

2.2.3. Измерение решений, связанных с моральным конфликтом: описание моральных дилемм

Для измерения допустимости утилитарного решения использовались четыре дилеммы из Теста морального чувства (Moral Sense Test) в адаптации К. Р. Арутюновой и коллег (Arutyunova et al., 2013). Были выбраны дилеммы, которые являлись контрастными по отношению друг к другу в реализации одного из принципов используемых при решении моральных дилемм: действие или бездействие, нанесение вреда как цель или как побочный эффект, наличие или отсутствие прямого контакта с жертвой. Использовались дилеммы, в содержании которых было следующее сочетание принципов: 1 – активное действие, побочное причинение вреда, отсутствие контакта с жертвой, 2 – активное действие, целевое причинение вреда, отсутствие контакта с жертвой, 3 – активное действие, вред как цель, наличие контакта, 4 – бездействие, целевое причинение вреда жертве, отсутствие контакта с жертвой (Приложение 1а). После знакомства с содержанием дилеммы респонденту необходимо было оценить поступок героя, принимавшего утилитарное моральное решение, по 7-балльной шкале, где 1 – запрещено, 4 – допустимо, 7 – обязательно. Более высокие оценки свидетельствовали о большей легкости принятия утилитарного решения.

Для удобства мы условно разделили используемые дилеммы на более легкие (далее – легкие дилеммы) и более трудные (далее – трудные дилеммы). Наибольшая легкость утилитарного выбора ради общего блага наблюдается при активном действии, причиняющем вред как непреднамеренный побочный эффект, без физического контакта с жертвой. Рациональный расчет здесь доминирует, так как вред воспринимается как вынужденное следствие, а дистанция смягчает

автоматически возникающий эмоциональный протест (Дилемма 1). Умеренная сложность утилитарного выбора возникает при активном действии, где вред является преднамеренной целью, которую необходимо реализовать ради достижения общего блага, но без физического контакта с целевой жертвой. Преднамеренность вреда усиливает конфликт с интуитивными запретами, затрудняя рациональный расчет (Дилемма 2). Максимальная сложность утилитарного выбора характерна для двух типов дилемм, хотя причины, вызывающие субъективную сложность при их решении, различаются. Активное действие с контактом, предполагающее целевое причинение вреда вынужденной жертве, активирует глубинные запреты на насилие, вызывая интенсивное эмоциональное отвращение и ощущение личного морального падения, что крайне затрудняет принятие рационального решения (Дилемма 3). Преднамеренное бездействие, направленное непосредственно на причинение вреда, воспринимается как хладнокровная, циничная инструментализация жизни через пассивность. Это вызывает сильный когнитивный диссонанс и внутреннее моральное осуждение за нарушение норм заботы, делая утилитарный выбор психологически тяжелым (Дилемма 4).

2.2.4. Стандартизированные методы диагностики показателей личностных свойств

Опросники Темной триады и Темной тетрады

Короткий опросник Темной триады (Егорова и др., 2015) представляет собой перечень из 27 утверждений, с которыми участникам предлагалось высказать степень своего согласия / несогласия по 5-шаговой шкале Лайкерта.

Короткий опросник Темной тетрады (Корниенко и др., 2022) представляет собой перечень из 28 утверждений, с которыми участникам предлагалось высказать степень своего согласия / несогласия по 5-шаговой шкале Лайкерта.

Измеряемые показатели: макиавеллизм, нарциссизм, психопатия, садизм, а также интегративные показатели Темной триады и Темной тетрады.

Макиавеллизм – неклиническая личностная черта, проявляющаяся в стратегической склонности к манипуляции, циничной расчетливости и эмоциональной отстраненности в межличностных отношениях. Характеризуется прагматичным использованием людей для достижения целей; склонностью к долгосрочному планированию и отсроченному вознаграждению; убеждением, что цель оправдывает средства; скрытностью и контролем над эмоциями для поддержания доверия окружающих.

Нарциссизм – неклиническая личностная черта, проявляющаяся в преувеличенном чувстве собственной значимости, потребности в восхищении и подтверждении превосходства. Проявляется как грандиозное самоуважение и ожидание особого отношения; постоянная потребность во внимании и признании; сравнение себя со знаменитыми людьми.

Психопатия – неклиническая личностная черта, представляющая собой сочетание импульсивности, агрессии и отсутствия эмпатии. Включает импульсивные действия без учета последствий; склонность к вербальной и физической агрессии; открытое пренебрежение чувствами других; стремление к быстрому возмездию.

Садизм – неклиническая личностная черта, характеризующая склонность к унижению других людей, причинению физического, сексуализированного или психологического страдания ради собственного удовлетворения. Садизм проявляется в получении удовольствия от жестокости (фильмы, видеоигры, наблюдение за страданиями) и убежденности в том, что некоторые люди заслуживают страданий.

Интегративный показатель Темной триады включает макиавеллизм, нарциссизм и психопатию. Интегративный показатель Темной тетрады включает макиавеллизм, нарциссизм, психопатию и садизм. Общим «ядром» обоих конструкторов является черствость, манипулятивность и дефицит эмпатии.

Шкала толерантности и интолерантности к неопределенности

Шкалы толерантности и интолерантности к неопределенности (Корнилова, Чумакова, 2014) представляют собой опросник из 13 утверждений, с каждым из

которых участникам предлагалось выразить степень своего согласия / несогласия по 7-балльной шкале. Измеряемые показатели: толерантность к неопределенности, интолерантность к неопределенности.

Толерантность к неопределенности – это личностная характеристика, проявляющаяся в принятии условий неопределенности, готовности действовать в ситуациях с недостатком информации, отсутствием четких ориентиров или противоречивыми стимулами. Она включает стремление к новому, сложному и неоднозначному опыту; открытость к динамичным, непредсказуемым ситуациям; готовность принимать решения на основе неполных данных.

Интолерантность к неопределенности – это личностная характеристика, выражающаяся в избегании неопределенности, стремлении к ясности, предсказуемости и однозначности. Проявляется как непереносимость двусмысленных, сложных или противоречивых ситуаций; склонность к «черно-белому» мышлению и поспешным решениям; потребность в четких инструкциях и стабильных условиях.

Опросник ориентации на материализм

Опросник ориентации на материализм (Хащенко, 2016) представляет собой 12 утверждений, с которыми участникам предлагалось высказать степень своего согласия / несогласия по 5-балльной шкале. Измеряемые показатели: ориентация на материализм как успех, ориентация на материализм как собственничество, ориентация на материализм как счастье.

Ориентация на материализм как успех предполагает, что человек рассматривает имущество как критерий собственного успеха в жизни и успеха других людей.

Ориентация на материализм как собственничество предполагает, что человек рассматривает обладание материальными благами как самоценность.

Ориентация на материализм как счастье предполагает, что человек полагает, что имущество и его приобретение способствуют счастью и удовлетворенности жизнью.

Опросник когнитивной и аффективной эмпатии

Опросник когнитивной и аффективной эмпатии (Окатова, 2021) представляет собой перечень из 29 утверждений, с которыми участникам предлагалось высказать степень своего согласия / несогласия по 4-балльной шкале. Измеряемые показатели: когнитивная эмпатия, эмоциональная (аффективная) эмпатия.

Когнитивная эмпатия понимается как способность построить рабочую модель эмоциональных состояний других. Она включает два компонента: (1) способность к децентрации: умение объективно определять, что чувствует другой человек и (2) склонность к децентрации: намеренное стремление представить чувства другого человека.

Эмоциональная (аффективная) эмпатия понимается как сензитивность к чувствам других и способность разделять эти чувства. Она включает три компонента: (1) отзеркаливание эмоций: автоматическое разделение эмоций другого человека, (2) чувствительность к близким: эмоциональная отзывчивость к чувствам людей из ближайшего окружения; (3) общую чувствительность: сензитивность к эмоциям персонажей фильмов/книг.

Краткая версия опросника эмоционального интеллекта

Краткая версия опросника эмоционального интеллекта (ЭмИн) (Панкратова и др., 2022) представляет собой перечень из 8 утверждений, с которыми участникам предлагалось высказать степень своего согласия / несогласия по 4-балльной шкале. Измеряемые показатели: внутриличностный эмоциональный интеллект, межличностный эмоциональный интеллект.

Внутриличностный эмоциональный интеллект представляет собой способность понимать и управлять собственными эмоциями. Он включает два компонента: (1) понимание своих эмоций: точную идентификацию и осознание собственных эмоциональных состояний, (2) управление своими эмоциями: регуляцию внутреннего эмоционального состояния и контроль внешнего выражения эмоций.

Межличностный эмоциональный интеллект представляет собой способность понимать и управлять эмоциями других людей. Он также включает два компонента: (1) понимание чужих эмоций: распознавание эмоциональных состояний

окружающих, (2) управление чужими эмоциями: воздействие на эмоции других людей.

Короткая шкала отчуждения моральной ответственности

Короткая шкала отчуждения моральной ответственности состоит из 8 утверждений, каждое из которых отражает уровень выраженности того или иного механизма: моральное оправдание, эвфимистический ярлык, выгодное сравнение, смещение ответственности, рассеивание ответственности, искажение последствий поведения, дегуманизация и атрибуция вины. В свою очередь, эти механизмы образуют четыре локуса морального отчуждения, которые измерялись в нашем исследовании. Измеряемые показатели: поведенческий локус, локус актора, локус жертвы, локус искажения последствий поведения (является как первичным механизмом, так и самостоятельным локусом).

Поведенческий локус включает три механизма: моральное оправдание, эвфимистический ярлык и выгодное сравнение. Моральное оправдание связано с подчеркиванием этического аспекта аморального поступка, его объяснение некой высшей целью, например защитой слабого. Эвфимистический ярлык основан на речевой казуистике, то есть смягчении тяжести поступка за счет его переименования. Выгодное сравнение задействует эффект контраста: собственный аморальный поступок сравнивается с еще более тяжким или преподносится как частный случай некой глобальной тенденции.

Локус актора (субъекта) включает два механизма: смещение ответственности и рассеивание ответственности. Первый предполагает перекладывание ответственности за аморальное действие на авторитетную фигуру или социальную роль, в рамках которой это действие осуществлялось. Вторым оправдывает аморальный поступок тем, что так поступали все.

Локус жертвы (объекта) проявляется через механизмы дегуманизации и атрибуции вины. Дегуманизация проявляется в представлении жертвы как низшего, недостойного и даже опасного существа, нанесение ущерба которому несет благо обществу. Атрибуция вины предполагает инверсию ролей жертвы и агрессора, за счет чего аморальные действия трактуются как защита или ответ на провокацию.

Локус искажения последствий поведения представляет собой самостоятельный механизм, направленный на обесценивание общего вреда аморального поведения. Например, утверждается, что использование плагиата, искажение фактов или присвоение случайно выданной сдачи не причиняет страданий и не наносит никому конкретно большого вреда.

2.3. Методы статистического анализа данных

Полученные данные обрабатывались с помощью методов описательной статистики, кластерного анализа (метод К-средних), таблиц сопряженности (χ^2), однофакторного дисперсионного анализа (ANOVA), иерархического регрессионного анализа, корреляционного анализа.

С помощью описательной статистики анализировалась частотность выбора альтернатив в тестах на принятие решений, а также оценивалось соответствие выборочного распределения закону нормального распределения. Для этой цели использовались значения асимметрии и эксцесса. В качестве нормативных рассматривались значения асимметрии ≤ 2 и значения эксцесса ≤ 7 (Kim, 2013, р. 53).

С помощью кластерного анализа были выделены группы участников с контрастными уровнями показателей Темной триады (Т3) и Темной тетрады (Т4): низким, средним и высоким. Выделенные группы значимо различались между собой по всем исследуемым показателям: макиавеллизму (Т3) ($F = 1118,94$; $p < 0,001$), нарциссизму (Т3) ($F = 858,84$; $p < 0,001$), психопатии (Т3) ($F = 1027,69$; $p < 0,001$), а также макиавеллизму (Т4) ($F = 1038,15$; $p < 0,001$), нарциссизму (Т4) ($F = 1024,05$; $p < 0,001$), психопатии (Т4) ($F = 1043,96$; $p < 0,001$), садизму (Т4) ($F = 1166,76$; $p < 0,001$). Уровни показателей негативных черт выделялись для более точного анализа их связей с показателями выбора альтернатив в принятии экономических и морально-этических решений, поскольку последние были представлены ранговыми шкалами.

Таблицы сопряженности (χ^2) использовались для определения наличия/отсутствия связей между показателями негативных черт (представленных

уровневыми шкалами) и показателями выбора альтернатив. Использование χ^2 вместо корреляционного анализа было обусловлено двумя обстоятельствами. Во-первых, все показатели выбора альтернатив были представлены уровневыми шкалами (например, количество сыгранных игр, оценка допустимости утилитарного решения и др.). Во-вторых, мы не исключали, что связи между некоторыми показателями могут быть немонотонными, т.е. наиболее высокие показатели рискованных или неэтичных решений гипотетически могут наблюдаться не только при высоких значениях негативных черт, но и при их средних значениях. Корреляционный анализ не позволил бы зафиксировать такой (нелинейный) характер связи между показателями. В этой связи было решено сначала исследовать простое наличие/отсутствие связи с помощью таблиц сопряженности, а в случае выявления статистически значимых связей исследовать их специфику с помощью однофакторного дисперсионного анализа.

Однофакторный дисперсионный анализ (ANOVA) использовался для оценки различий в выраженности показателей рискованных и неэтичных решений в группах участников с контрастными уровнями негативных личностных черт. В анализ в качестве независимых переменных (факторов) включались показатели негативных черт (с тремя уровнями (низкий, средний, высокий), а в качестве зависимых переменных – показатели принятия решений: количество сыгранных игр, оценка допустимости этически обоснованного/необоснованного повышения цен, оценка допустимости утилитарного решения). С помощью данного анализа уточнялся характер связи между данными переменными. Статистически значимые результаты указывали на возможность включения показателей соответствующих черт в иерархические регрессионные модели.

Иерархический регрессионный анализ использовался для изучения инкрементальных вкладов негативных черт личности в принятие рискованных и неэтичных решений после учета влияния других диспозиционных факторов (толерантности к неопределенности, ориентации на материализм, эмпатии, эмоционального интеллекта, механизмов отчуждения моральной ответственности). На первом шаге в модели включались показатели соответствующих

диспозиционных факторов, а на втором шаге – показатели негативных черт, обнаруживших связи с рискованными/неэтичными решениями по предварительным результатам ANOVA.

Корреляционный анализ (по Пирсону) использовался в качестве вспомогательного при построении регрессионных моделей для дополнительной проверки взаимосвязей предполагаемых предикторов с зависимыми переменными, а также контроля силы корреляций независимых переменных (предикторов) между собой.

ГЛАВА 3. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РОЛИ НЕГАТИВНЫХ ЧЕРТ ЛИЧНОСТИ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КОНФЛИКТА АЛЬТЕРНАТИВ

3.1. Роль негативных черт в принятии рискованных экономических решений

3.1.1. Черты Темной триады как факторы принятия экономического решения в условиях гипотетического риска

В данном исследовании проверялось 2 частных гипотезы:

Гипотеза 1. Вклад отдельных черт Темной триады в предсказание рискованных экономических решений отличается дифференцированностью (преобладающим является влияние нарциссизма и психопатии) и характеризуется большей выраженностью на уровне реализованного, чем на уровне гипотетически планируемого рискованного действия.

Гипотеза 2. Черты Темной триады (макиавеллизм, нарциссизм, психопатия) вносят статистически значимый инкрементальный вклад в предсказание предпочтения рискованных экономических альтернатив после контроля влияния толерантности к неопределенности.

Показатель гипотетической готовности к риску (риска как намерения) измерялся с помощью задачи на подбрасывание монетки. Участникам предлагалось определить минимальную сумму выигрыша, при которой они согласились бы участвовать в игре с фиксированным проигрышем в 1000 рублей и равными шансами (50/50) на выигрыш или проигрыш. Эта сумма выигрыша выступала мерой психологической компенсации за риск потери денег в условиях неопределенности. Выбор меньшей суммы выигрыша (минимальная предложенная – 500 рублей) указывал на высокую готовность к риску, так как участник требовал меньшей компенсации за потенциальную потерю. Выбор большей суммы выигрыша (максимальная предложенная – 3000 рублей) указывал на низкую готовность к риску, так как участник соглашался рисковать только при возможности получения значительной компенсации.

Результаты описательной статистики (Приложение 2а) показали, что в среднем по выборке участники требовали выигрыш в $1475,11 \pm 824,6$ рубля в качестве компенсации за риск проигрыша 1000 рублей. Эта величина (примерно в 1,5 раза превышающая сумму потенциального проигрыша) соответствует теоретически ожидаемой компенсации за потерю, описанной в исследованиях восприятия риска (Kahneman, Tversky, 1979). Распределение участников по выбранным суммам потенциального выигрыша представлено на рисунке 3.1.1.

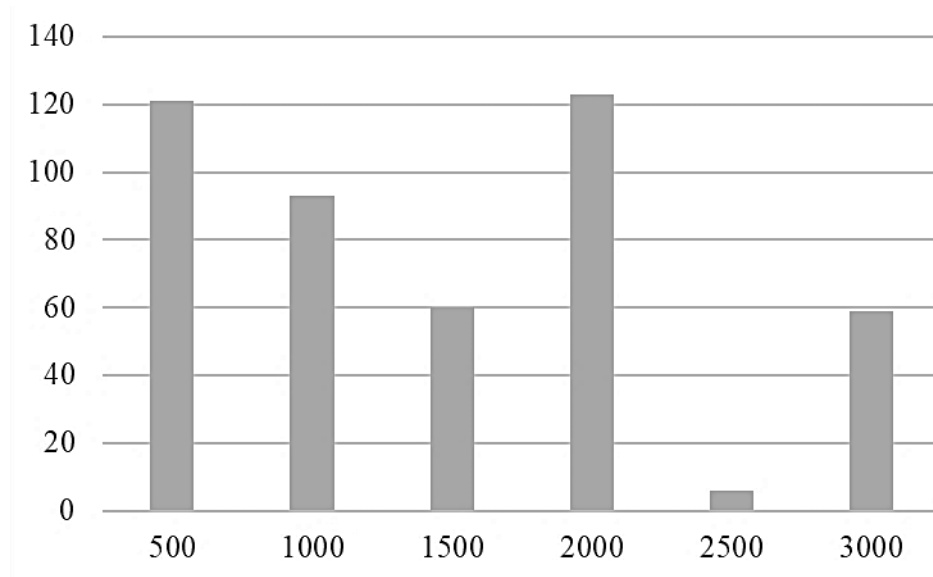


Рисунок 3.1.1. Распределение участников по частоте выбора суммы потенциального выигрыша, руб.

С помощью таблиц сопряженности мы проверили наличие связи между чертами Темной триады и готовностью к гипотетическому риску (Приложение 2б). Полученные результаты свидетельствовали об отсутствии такой связи.

3.1.2. Черты Темной триады как факторы принятия экономического решения в условиях реализованного рискованного действия

Показатель реальной готовности к риску (риска как действия) измерялся количеством игр на деньги с подбрасыванием монетки, в которых участник согласился участвовать. Большее количество сыгранных игр (максимум – 5) свидетельствовало о более высокой готовности к реальному риску. Меньшее

количество игр свидетельствовало о более низкой готовности к реальному риску. Полный отказ от участия в играх (выбор гарантированного выигрыша вместо рискованной игры) фиксировался как 0 игр, что указывало на минимальную готовность к риску. Результаты описательной статистики (Приложение 2а) показали, что в среднем по выборке участники сыграли $0,83 \pm 1,62$ игры. Распределение участников по количеству сыгранных игр представлено на рисунке 3.1.2.

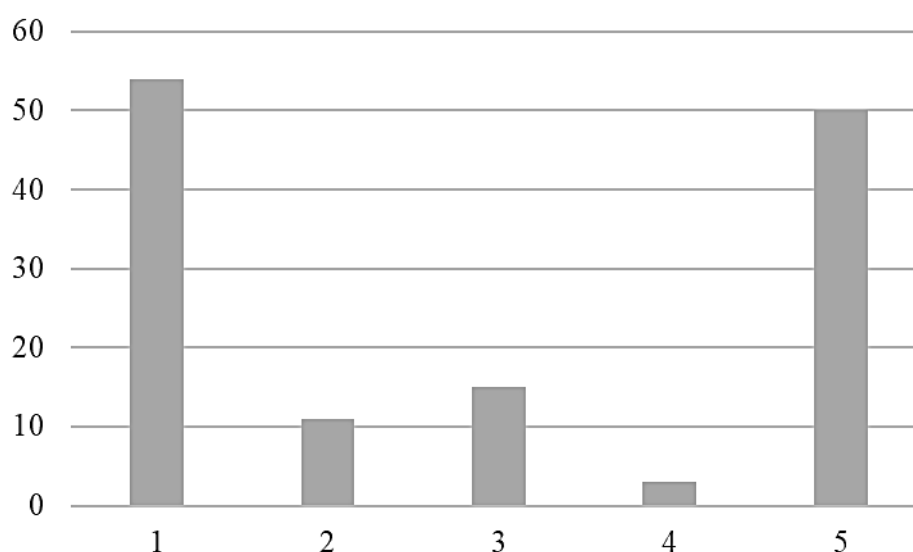


Рисунок 3.1.2. Распределение участников по числу сыгранных игр

Большинство респондентов – 71,21% (329 человек) – сразу отказались от игры в пользу гарантированного вознаграждения, 11,69% (54 человека) отказались от игры после первого раунда и 2,38% (11 человек) – после второго раунда. Выбор игры после двух проигрышей подряд, в третьем раунде, продемонстрировали только 3,25% респондентов (15 человек), а в четвертом раунде – 0,65% (3 человека). Доля тех, кто дошел до пятого раунда, составила 10,82% (50 человек). Интересно, что из них 88% (44 человека) изъявили гипотетическую готовность продолжать игру даже после ее завершения. Такое распределение соответствовало принципу избегания риска. Этот принцип имеет эволюционную основу (Haselton, Buss, 2000) и является проявлением когнитивной эвристики избегания потерь (loss aversion) (Kahneman, Tversky, 1979).

С помощью таблиц сопряженности мы проверили наличие связи между чертами Темной триады и реализованным рискованным действием (Приложение 2в). Полученные результаты свидетельствовали о связи такого действия с нарциссизмом ($\chi^2 = 22,24$, $p = 0,014$) и общим показателем Темной триады ($\chi^2 = 19,40$, $p = 0,035$).

Результаты однофакторного дисперсионного ANOVA (Приложение 2г) свидетельствовали о возрастании вероятности реализованного рискованного действия при повышении уровня нарциссизма ($F(2, 459) = 9,11$, $p < 0,001$) и при повышении уровня общего показателя Темной триады ($F(2, 459) = 6,84$, $p = 0,001$)². Обнаруженные закономерности представлены на рисунках 3.1.3 и 3.1.4.

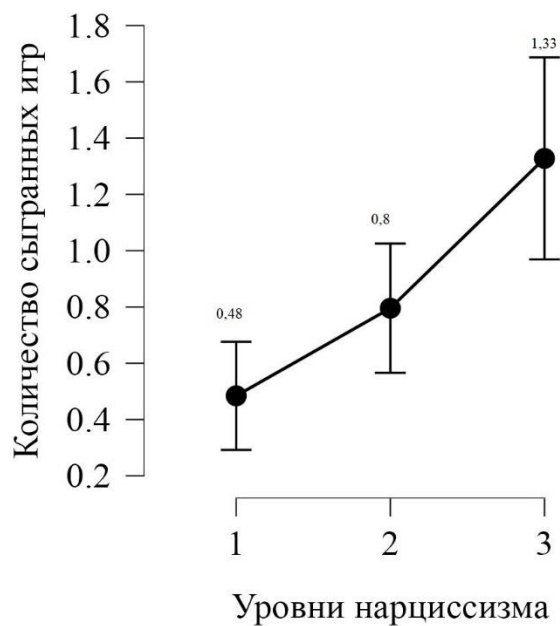


Рисунок 3.1.3. Количество сыгранных игр у участников с разным уровнем нарциссизма

Post hoc сравнения показали, что вероятность большего числа рискованных экономических действий является более высокой при высоком, чем при низком

² При обнаружении гетерогенности дисперсий здесь и далее использовалась коррекция по Брауну-Форсайту, а также оценка попарных сравнений с помощью теста Геймса-Хауэлла (с учетом поправки Бонферрони).

уровне нарциссизма ($t = -4,10$, $p < 0,001$), а также при его высоком, чем при среднем уровне ($t = -2,47$, $p = 0,038$).

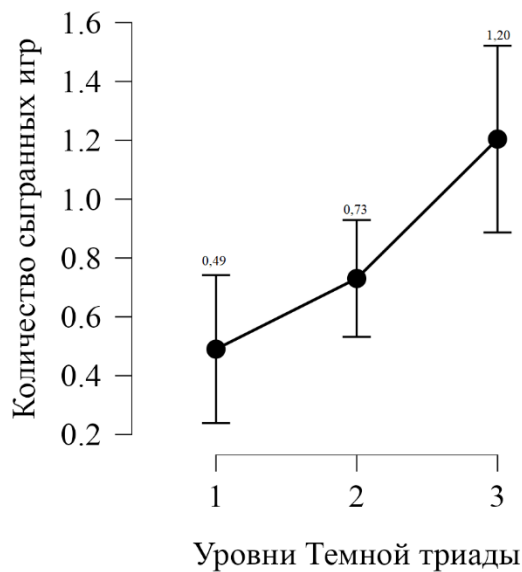


Рисунок 3.1.4. Количество сыгранных игр у участников с разным уровнем общего показателя Темной триады

Post hoc сравнения показали, что вероятность большего числа рискованных экономических действий является более высокой при высоком, чем при низком уровне общего показателя Темной триады ($t = -3,49$, $p = 0,002$), а также при его высоком, чем при среднем уровне ($t = -2,50$, $p = 0,035$).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что высокий уровень выраженности Темной триады является фактором, повышающим вероятность принятия рискованного экономического решения, связанного с осуществлением *реального* рискованного действия. При этом ключевым фактором, повышающим вероятность такого решения, является нарциссизм. В то же время высокая выраженность черт Темной триады не является фактором, повышающим вероятность рискованного экономического решения в условиях *гипотетического* (не реализованного) риска.

3.1.3. Инкрементальный вклад черт Темной триады в реализацию рискованного экономического действия: иерархические регрессионные модели

Для определения инкрементального вклада черт Темной триады в реализацию рискованного экономического действия были построены иерархические регрессионные модели, в которые на первом шаге включались показатели толерантности и интолерантности к неопределенности, а на втором шаге – показатель нарциссизма (модель нарциссизма) или общий показатель Темной триады (модель Темной триады), обнаружившие связь с рискованным экономическим действием по результатам ANOVA.

Перед построением моделей был выполнен корреляционный анализ, который показал допустимость включения в модель всех запланированных предикторов (Приложение 2д). Результаты иерархических регрессионных анализов для моделей нарциссизма и Темной триады представлены в Приложении 2е, а также в таблицах 3.1.1 и 3.1.2.

Таблица 3.1.1. Регрессионные модели вкладов толерантности/интолерантности к неопределенности и нарциссизма в реализацию рискованного экономического решения

Модель	Предикторы	β	t	p	Показатели значимости моделей
M ₀	(Intercept)		10,98	<,001	
M ₁	(Intercept)		0,41	0,686	R ² =0,03; F=6,03, p=0,003
	Интолерантность к неопределенности	-0,09	-1,97	0,049	
	Толерантность к неопределенности	0,13	2,79	0,006	
M ₂	(Intercept)		-1,47	0,143	R ² =0,05; F=7,89, p<0,001; Δ R ² =0,02; Δ F=11,36, p<0,001
	Интолерантность к неопределенности	-0,08	-1,66	0,097	
	Толерантность к неопределенности	0,12	2,58	0,010	
	Нарциссизм	0,16	3,37	<,001	

Итоговая регрессионная модель *нарциссизма* оказалась статистически

значимой ($F = 7,89$, $p < 0,001$). В совокупности она предсказывала 5% дисперсии реализованного рискованного экономического решения. Автокорреляция остатков оказалась незначимой ($DW = 2,07$, $p = 0,446$).

Анализ регрессионных коэффициентов независимых переменных, включенных в модель, свидетельствовал о том, что статистически значимый вклад в реализованное рискованное решение вносят (в порядке убывания значимости) переменные нарциссизма ($\beta = 0,16$, $t = 3,37$, $p < 0,001$) и толерантности к неопределенности ($\beta = 0,12$, $t = 2,58$, $p = 0,010$). Вклад переменной интолерантности к неопределенности оказался незначимым (хотя и близким к значимому). Показатели коллинеарности вошедших в модель предикторов оказались удовлетворительными: $\text{tolerance} > 0,90$, $VIF < 2,00$.

Было обнаружено, что включение нарциссизма на втором шаге незначительно улучшило предсказательную способность модели ($\Delta R^2 = 0,02$), однако его инкрементальный вклад оказался статистически значимым ($\Delta F = 11,36$, $p < 0,001$). При этом статистические показатели модели без нарциссизма были хуже ($\text{Adjusted } R^2 = 0,02$; $AIC = 1753$), чем показатели модели с добавленным нарциссизмом ($\text{Adjusted } R^2 = 0,04$; $AIC = 1744$).

Таблица 3.1.2. Регрессионные модели вкладов толерантности/интолерантности к неопределенности и общего показателя Темной триады в реализацию рискованного экономического решения

Модель	Предикторы	β	t	p	Показатели значимости моделей
M ₀	(Intercept)		10,98	< ,001	
M ₁	(Intercept)		0,41	0,686	$R^2=0,03$; $F=6,03$, $p=0,003$
	Интолерантность к неопределенности	-0,09	-1,97	0,049	
	Толерантность к неопределенности	0,13	2,79	0,006	
M ₂	(Intercept)		-1,57	0,117	$R^2=0,05$; $F=7,55$, $p<0,001$; $\Delta R^2=0,02$; $\Delta F=10,35$, $p<0,001$
	Интолерантность к неопределенности	-0,09	-1,99	0,047	
	Толерантность к неопределенности	0,11	2,32	0,021	

Модель	Предикторы	β	t	p	Показатели значимости моделей
	Общий показатель Темной триады	0,15	3,22	0,001	

Итоговая регрессионная модель *Темной триады* также оказалась статистически значимой ($F = 7,55$, $p < 0,001$). В совокупности она предсказывала 4% дисперсии реализованного рискованного экономического решения. Автокорреляция остатков оказалась незначимой ($DW = 2,06$, $p = 0,519$).

Анализ регрессионных коэффициентов независимых переменных, включенных в модель, свидетельствовал о том, что статистически значимый вклад в реализованное рискованное решение вносят (в порядке убывания значимости) переменные общего показателя Темной триады ($\beta = 0,15$, $t = 3,22$, $p < 0,001$), толерантности к неопределенности ($\beta = 0,11$, $t = 2,32$, $p = 0,021$) и интолерантности к неопределенности ($\beta = -0,09$, $t = -1,99$, $p = 0,047$). Показатели коллинеарности вошедших в модель предикторов также оказались удовлетворительными: $\text{tolerance} > 0,90$, $VIF < 2,00$.

Было обнаружено, что включение общего показателя Темной триады на втором шаге незначительно улучшило предсказательную способность модели ($\Delta R^2 = 0,02$), однако его инкрементальный вклад оказался статистически значимым ($\Delta F = 10,35$, $p < 0,001$). При этом статистические показатели модели без общего показателя Темной триады были хуже ($\text{Adjusted } R^2 = 0,02$; $AIC = 1753$), чем показатели модели с добавленной Темной триадой ($\text{Adjusted } R^2 = 0,04$; $AIC = 1745$).

3.1.4. Обсуждение результатов

Полученные результаты свидетельствуют о том, что на уровне базовых установок, или намерений, между носителями высоких и низких показателей Темной триады не было обнаружено статистически значимых различий в предрасположенности к рискованному экономическому поведению. Носители выраженных черт Темной триады прогнозируют собственные экономические действия в рамках нормативных значений, предполагающих избегание риска через

профилактическую компенсацию возможных потерь. В то же время на уровне реализованного поведения данные личностные характеристики оказались факторами, повышающими вероятность рискованных стратегий. Таким образом, был зафиксирован факт расхождения между риском как намерением и риском как действием.

Этот результат можно рассматривать как частный случай расхождения между установками и поведением (Glasman, Albarracín, 2006). На наш взгляд, его можно объяснить следующим образом. Предпочтение более крупных сумм потенциального выигрыша, который демонстрировали респонденты с разной выраженностью Темной триады, делая выбор, не предполагающий последующего действия, можно, с одной стороны, рассматривать как универсальный автоматизм (эвристику) мышления. С другой стороны, в этом выборе могут проявляться установки на «правильное» декларируемое решение, которое не обязывает к тому, чтобы его исполнять. На наш взгляд, умозрительный характер первой задачи (отсутствие собственно игровых действий) не позволяет в полной мере проявиться диспозиционным факторам, провоцирующим склонность к риску. В отличие от этого во второй задаче выбор решения мог привести к конкретному результату (выигрышу или проигрышу). При таком условии рискованное решение приобретало смысл, т. е. ситуационный фактор стимулировал проявление диспозиционной предрасположенности к риску.

Различия в экономическом выборе на уровне реализованного действия между респондентами с высокими и низкими чертами Темной триады оказались вполне ожидаемыми: высокая выраженность интегративного показателя негативных черт повышает вероятность рискованных действий. Этот результат согласуется с данными других исследований (напр., Crysel et al., 2013; Sekścińska, Rudzinska-Wojciechowska, 2020; Refaie et al., 2024 и др.) и может быть объяснен такими характеристиками негативных черт, как склонностью к доминированию (Diller et al., 2021), чувствительностью к вознаграждению (Jonason, Jackson, 2016), восприятием риска как выгоды (Refaie et al., 2024) и сниженным восприятием угрозы (Brankley, Rule, 2014). Мы предполагаем также, что главным медиатором

связи Темной триады с рискованным действием может выступать импульсивность (Malesza, Ostaszewski, 2016), которая по определению проявляется скорее в самом действии, чем в намерении его осуществить.

Результаты иерархического регрессионного анализа показали, что включение в модель общего показателя Темной триады обеспечивает значимый прирост в предсказании рискованных экономических решений по сравнению с базовой моделью, содержащей только толерантность к неопределенности. Аналогичный эффект усиления прогностической способности наблюдался при добавлении в отдельную модель изолированного показателя нарциссизма. Это свидетельствует, что как интегральный конструкт Темной триады, так и нарциссизм в отдельности вносят уникальный вклад в объяснение склонности к риску, дополняя и превосходя прогностическую силу толерантности к неопределенности.

Роль нарциссизма в рискованном поведении можно объяснить, на наш взгляд, целым рядом значимых характеристик данной черты, которые были обнаружены в других исследованиях. Например, недальновидной ориентацией на награду (Lakey et al., 2008), повышенным стремлением к выгоде, связанным с избытком энтузиазма (Foster et al., 2009), нереалистичным оптимизмом (Farwell, Wohlwend-Lloyd, 1998), чрезмерной самоуверенностью (Campbell et al., 2004) и переоценкой своих способностей (Foster et al., 2011). В частности, склонность носителей нарциссизма к переоценке своих способностей могла создавать у них устойчивую иллюзию контроля над ситуацией. В свою очередь, механика игры с подбрасыванием виртуальной монетки и активными кликами могла подпитывать эту иллюзию, заставляя их верить, что их решения или «умение» влияют на исход, хотя результат был предопределен сценарием игры. Благодаря оптимизму проигрыши могли легко рационализироваться участниками с высоким нарциссизмом как временная неудача или невезение. В то же время гарантированная, но небольшая выплата (как альтернатива рискованного поведения) не удовлетворяла их потребность в ярком, значимом вознаграждении, которое подчеркнуло бы их исключительность.

Отсутствие влияния макиавеллизма было ожидаемым. Его можно объяснить, с одной стороны, принципиально иной природой данной черты (по сравнению с

природой нарциссизма), а с другой – опять-таки особенностями экспериментальной процедуры. Для макиавеллистов свойственен прагматизм, стратегическое мышление, ориентация на долгосрочный результат и контроль (напр., Pelz, 2025; Rauthmann, Will, 2011). Они склонны к холодному расчету и самоконтролю. В контексте нашей игры участники с высоким макиавеллизмом, вероятно, быстро анализировали структуру задачи, понимая случайность исхода подбрасывания монетки и иллюзорность «контроля» через клик. Их решения, скорее всего, основывались на оценке вероятностей и соотношении потенциальной выгоды к риску потери. Гарантированная выплата представлялась им более надежным и рациональным выбором, особенно после проигрышей. Важно и то, что риск в нашей игре был чисто финансовым и азартным, лишенным социального компонента – возможности манипулировать другими, получить власть или социальное преимущество, что является ключевым мотиватором для макиавеллистов. Их цель, скорее, – максимизация выгоды, а не самоутверждение через риск или острые ощущения.

Отсутствие значимого влияния психопатии не поддерживает выдвинутую нами гипотезу, не соотносится с результатами других исследований (напр., Sekścińska, Rudzinska-Wojciechowska, 2020) и требует осмысления. Важной составляющей психопатии является импульсивность (Gray et al., 2019). Она часто проявляется в социально-провокационных или антисоциальных контекстах. Наша игра, несмотря на элемент риска, была лишена антисоциального компонента или реального социального взаимодействия. Кроме того, психопатическая импульсивность могла по-разному «реализовываться» в нашей игре. С одной стороны, – через азарт продолжения ставок, а с другой стороны, – через потерю интереса к повторяющейся задаче и выбор гарантированной выплаты не из осторожности, а из-за скуки или желания быстрее завершить эксперимент.

Таким образом, наши результаты демонстрируют, что вклад черт Темной триады в рискованное поведение является, скорее, контекстуальным и зависит от специфики самого риска (Schoemaker, 1990). Можно предположить, что нарциссизм доминирует в азартных ситуациях с элементами иллюзии контроля и возможностью

самоутверждения. Макиавеллизм подавляет нестратегический, «пустой» риск благодаря прагматизму и расчету. Психопатия может не проявляться в несоциальных задачах, где отсутствуют ее ключевые триггеры: импульсивные вызовы, антисоциальность или сильная сенсорная стимуляция. В целом, наше исследование подчеркивает уникальную роль нарциссизма в финансово-азартном риске и необходимость тщательного учета особенностей операционализации риска и мотивационных механизмов каждой «темной» черты в контексте конкретного рискованного поведения.

3.2. Роль негативных черт в принятии этически (не)обоснованных экономических решений, направленных на извлечение прибыли

3.2.1. Черты Темной триады как факторы оценки этически обоснованного и этически необоснованного экономического решения, направленного на извлечение прибыли

В данном исследовании проверялись частные гипотезы 3 и 4:

Гипотеза 3. Вклад отдельных черт Темной триады в предсказание одобрения неэтичной максимизации прибыли отличается дифференцированностью: преобладающим является влияние макиавеллизма и психопатии.

Гипотеза 4. Черты Темной триады (макиавеллизм, нарциссизм, психопатия) вносят статистически значимый инкрементальный вклад в предсказание одобрения неэтичной максимизации прибыли после контроля влияния ориентации на материализм.

Этически обоснованное экономическое решение измерялось через оценку степени нравственности повышения цен на импортируемые продукты. Это повышение представлялось как вынужденная мера в связи с ростом цен на бензин и подорожанием перевозок. Шкала оценки была пятибалльной: от «абсолютно безнравственно, повышение цен на продукты питания недопустимо» до «абсолютно нравственно, это бизнес, его цель – прибыль, люди сами решают, какие продукты покупать – привозные или местные».

Этически необоснованное экономическое решение измерялось через оценку степени нравственности повышения цен на такси. Данное повышение описывалось как направленное на получение чистой прибыли без компенсации дополнительных затрат в ситуации вынужденного спроса из-за плохой погоды. Шкала оценки также была пятибалльной: от «абсолютно безнравственно, повышение цен из-за дождя недопустимо» до «абсолютно нравственным, это бизнес, его цель – прибыль, люди сами решают, ехать или нет».

Распределение участников по оценкам этически обоснованного и этически необоснованного повышения цен представлено на рисунке 3.2.1.

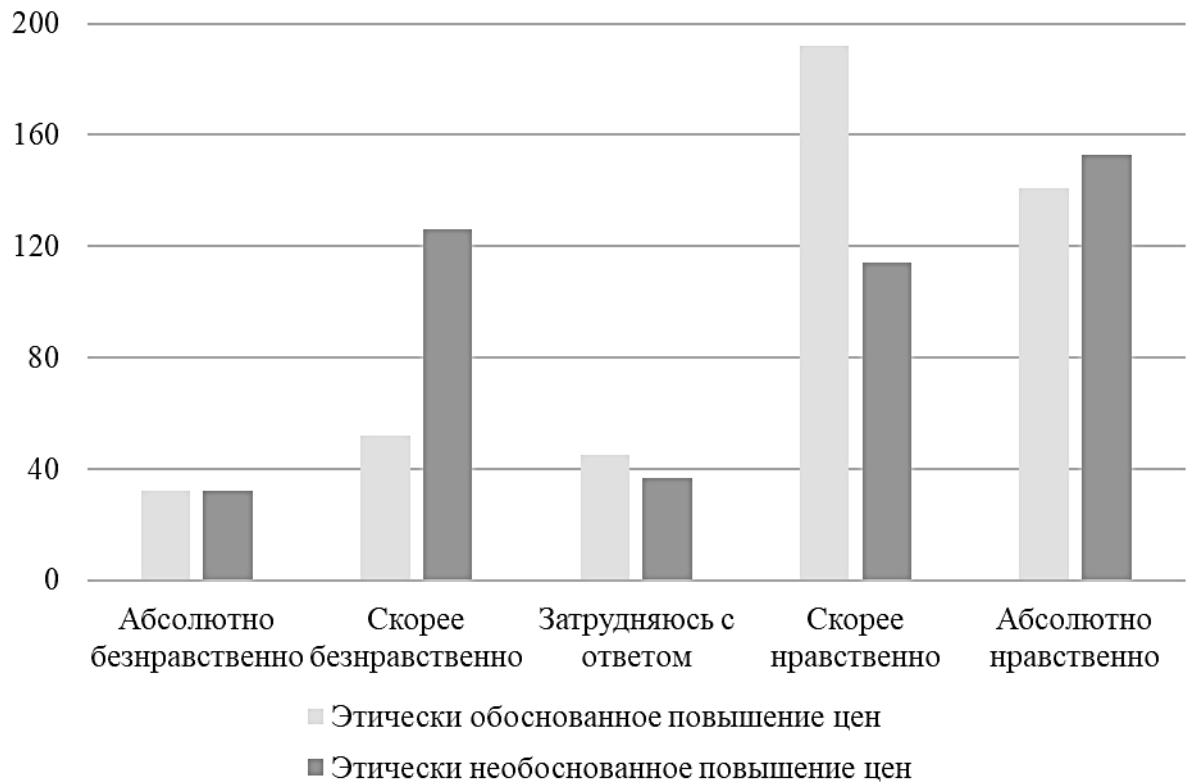


Рисунок 3.2.1. Распределение участников по оценкам этически обоснованного и этически необоснованного повышения цен

Результаты описательной статистики (Приложение 3а) показали, что в среднем по выборке участники оценили этически обоснованное повышение цен на $3,78 \pm 1,20$ баллов, а этически необоснованное – на $3,50 \pm 1,37$ баллов. Сравнение средних оценок по t-критерию Стьюдента для зависимых групп свидетельствовало о том, что участники в целом считали этически обоснованное решение более

допустимым (нравственным), чем этически необоснованное ($t = 3,60, p < 0,001$). Это соответствует нормативной негативной оценке несправедливости, основанной на интуитивном правиле «не наживайся на чужой беде». Как показало исследование Д. Канемана и др., осуждение «спекулятивного» ценообразования в моменты кризиса или дефицита – универсальная человеческая реакция, не зависящая от культуры (Kahneman et al., 1986).

С помощью таблиц сопряженности (Приложение 3б) мы проверили наличие связи между чертами Темной триады и оценкой этически обоснованного и необоснованного повышения цен. Полученные результаты свидетельствовали о связи оценки этически обоснованного повышения цен с психопатией ($\chi^2 = 18,74, p = 0,016$) и оценки этически необоснованного повышения цен – с макиавеллизмом ($\chi^2 = 23,57, p = 0,003$), нарциссизмом ($\chi^2 = 16,80, p = 0,032$) и общим показателем Темной триады ($\chi^2 = 20,75, p = 0,008$).

Связь оценок этически обоснованного повышения цен с макиавеллизмом ($\chi^2 = 13,98, p = 0,082$) и этически необоснованного повышения цен с психопатией ($\chi^2 = 13,77, p = 0,088$) оказались близкими к значимым. В дальнейших анализах данные связи не рассматривались.

Результаты однофакторного дисперсионного ANOVA (Приложение 3в) свидетельствовали о возрастании вероятности позитивной оценки этически необоснованного повышения цен при повышении уровня макиавеллизма ($F(2, 459) = 3,28, p = 0,038$) и при повышении уровня общего показателя Темной триады ($F(2, 459) = 4,23, p = 0,015$). Обнаруженные закономерности представлены на рисунках 3.2.2 и 3.2.3.

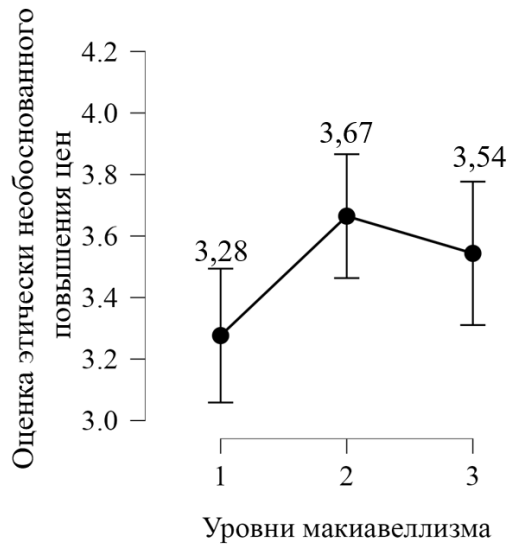


Рисунок 3.2.2. Оценка допустимости этически необоснованного повышения цен у участников с разным уровнем макиавеллизма

Post hoc сравнения показали, что вероятность более высоких оценок допустимости (нравственности) этически необоснованного повышения цен наблюдается при среднем, чем при низком уровне макиавеллизма ($t = -2,59$, $p = 0,027$). Как видно по рисунку, общий тренд свидетельствует о более позитивном отношении к такому экономическому решению при росте макиавеллизма от низкого к высокому уровню.

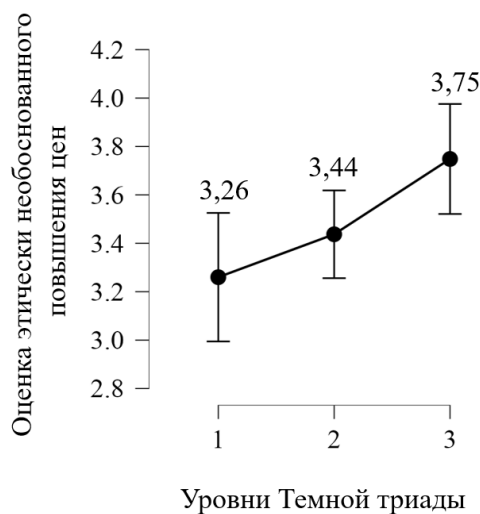


Рисунок 3.2.3. Оценка допустимости этически необоснованного повышения цен у участников с разным уровнем общего показателя Темной триады

Post hoc сравнения показали, что вероятность более высоких оценок допустимости (нравственности) этически необоснованного повышения цен наблюдается при высоком, чем при низком уровне общего показателя Темной триады ($t = -2,77, p = 0,018$).

3.2.2. Инкрементальный вклад черт Темной триады в оценку этически необоснованного экономического решения: иерархические регрессионные модели

Для определения инкрементального вклада черт Темной триады в оценку этически необоснованного экономического решения были построены иерархические регрессионные модели, в которые на первом шаге включались показатели ориентации на материализм, а на втором шаге – показатель макиавеллизма (модель макиавеллизма) или общий показатель Темной триады (модель Темной триады), обнаружившие связь с оценкой необоснованного повышения цен по результатам ANOVA.

Перед построением моделей был выполнен корреляционный анализ (Приложение 3г). Его результаты показали наличие значимых положительных корреляций зависимой переменной (оценки допустимости этически необоснованного повышения цен) с макиавеллизмом и общим показателем Темной триады как гипотетическими предикторами. Однако корреляции зависимой переменной с показателями ориентации на материализм как гипотетическими предикторами оказались незначимыми. Повторное проведение анализа на подвыборке участников с низким уровнем общего ежемесячного дохода (менее 20 тыс. рублей, $n = 213$) позволило зафиксировать слабые положительные корреляции зависимой переменной с ориентацией на материализм как успех и ориентацией на материализм как обладание. Это дало основание осуществить проверку инкрементальных вкладов макиавеллизма и общего показателя Темной триады в оценку этически необоснованного повышения цен при их включении в модели после учета ориентации на материализм.

Результаты иерархических регрессионных анализов для моделей макиавеллизма и Темной триады представлены в Приложении 3д, а также в таблицах 3.2.1 и 3.2.2.

Таблица 3.2.1. Регрессионные модели вкладов ориентации на материализм и макиавеллизма в оценку этически необоснованного повышения цен

Модель	Предикторы	β	t	p	Показатели значимости моделей
M ₀	(Intercept)		36,36	< ,001	
M ₁	(Intercept)		5,52	< ,001	R ² =0,03; F=3,22, p=0,042
	Материализм (успех)	0,12	1,58	0,116	
	Материализм (обладание)	0,09	1,15	0,251	
M ₂	(Intercept)		2,28	0,024	R ² =0,05; F=3,74, p=0,012; $\Delta R^2=0,02$; $\Delta F=4,66$, p=0,032
	Материализм (успех)	0,05	0,57	0,568	
	Материализм (обладание)	0,08	1,13	0,259	
	Макиавеллизм	0,16	2,16	0,032	

Итоговая регрессионная модель *макиавеллизма* оказалась статистически значимой ($F = 3,74$, $p = 0,012$). В совокупности она предсказывала 5% дисперсии оценки этически необоснованного экономического решения. Автокорреляция остатков незначима ($DW = 1,90$, $p = 0,470$).

Анализ регрессионных коэффициентов независимых переменных, включенных в модель, свидетельствовал о том, что статистически значимый вклад в оценку этически необоснованного повышения цен вносит только переменная макиавеллизма ($\beta = 0,16$, $t = 2,16$, $p = 0,032$). Вклады показателей ориентации на материализм оказались незначимыми.

Было обнаружено, что включение макиавеллизма на втором шаге незначительно улучшило предсказательную способность модели ($\Delta R^2 = 0,02$), однако его инкрементальный вклад оказался статистически значимым ($\Delta F = 4,66$, $p = 0,032$). Статистические показатели модели с макиавеллизмом (Adjusted $R^2 = 0,04$; AIC = 732) не показали значимых отличий от модели без него (Adjusted $R^2 = 0,02$; AIC = 735). Хотя общая предсказательная способность обеих моделей оставалась низкой, включение макиавеллизма привело к двукратному увеличению

значения Adjusted R^2 . Более того, до добавления макиавеллизма модель не содержала статистически значимых предикторов. Контрольное сравнение показателей оценки этически обоснованного и этически необоснованного повышения цен (с помощью t-критерия Стьюдента для зависимых групп) в группе респондентов с высоким уровнем макиавеллизма показала отсутствие различий между данными показателями ($t = 1,62$, $p = 0,108$).

Таблица 3.2.2. Регрессионные модели вкладов ориентации на материализм и общего показателя Темной триады в оценку этически необоснованного повышения цен

Модель	Предикторы	β	t	p	Показатели значимости моделей
М ₀	(Intercept)		36,36	< ,001	
М ₁	(Intercept)		5,52	< ,001	$R^2=0,03$; $F=3,22$, $p=0,042$
	Материализм (успех)	0,12	1,58	0,116	
	Материализм (обладание)	0,09	1,15	0,251	
М ₂	(Intercept)		1,58	0,117	$R^2=0,05$; $F=3,72$, $p=0,012$; $\Delta R^2=0,02$; $\Delta F=4,61$, $p=0,033$
	Материализм (успех)	0,07	0,84	0,404	
	Материализм (обладание)	0,07	1,00	0,320	
	Общий показатель Темной триады	0,16	2,15	0,033	

Итоговая регрессионная модель *Темной триады* также оказалась статистически значимой ($F = 3,72$, $p = 0,012$). В совокупности она предсказывала тот же процент дисперсии зависимой переменной, что и предыдущая модель (5%). Автокорреляция остатков незначима ($DW = 1,89$, $p = 0,436$).

Анализ регрессионных коэффициентов свидетельствовал о том, что статистически значимый вклад в оценку этически необоснованного повышения цен вносит только общий показатель Темной триады ($\beta = 0,16$, $t = 2,15$, $p = 0,033$). Вклады показателей ориентации на материализм оказались незначимыми.

Как и в предыдущем случае, до добавления общего показателя Темной триады модель не содержала статистически значимых предикторов. Его включение привело к двукратному увеличению ее предсказательной способности. Контрольное сравнение показателей оценки этически обоснованного и этически

необоснованного повышения цен (с помощью t-критерия Стьюдента для зависимых групп) в группе респондентов с высоким уровнем Темной триады показала отсутствие различий между данными показателями ($t = 0,69$, $p = 0,493$).

3.2.3. Обсуждение результатов

Полученные результаты свидетельствуют о том, что в конфликте между максимизацией прибыли и соблюдением этических норм предпочитаемое решение основывается на эвристике справедливости (Kahneman et al., 1986). Эта когнитивная схема активирует этический императив: извлечение прибыли за счет уязвимости потребителя при отсутствии объективных причин (например, роста издержек) воспринимается как недопустимое. Решения, направленные на прибыль в условиях такого конфликта, оцениваются респондентами как существенно менее нравственные, чем идентичные действия в контексте отсутствия этической дилеммы.

Негативные черты личности выступают фактором смещения баланса в пользу утилитарного решения. При этом ключевой чертой, вызывающей такое смещение, выступает макиавеллизм. Этот вывод соотносится с результатами Ш. Тан и К. Ли, которые показывают, что этическое поведение требует не только наличия позитивных ценностей, но и активного преодоления деструктивных установок – таких как инструментализация других и циничное мировоззрение, характерных, прежде всего, для носителей макиавеллизма (Tang, Li, 2021). Как устойчивая личностная черта, макиавеллизм проявляется через циничное восприятие социальных норм, ориентацию на контроль, готовность к эксплуатации ради личных целей (Christie, Geis, 1970; Jones, Paulhus, 2014). Для него характерны стратегическое планирование, инструментальное использование других и систематические манипуляции. В отличие от импульсивной психопатии или нарциссической демонстративности, макиавеллизм проявляется в холодной рациональности и склонности тщательно взвешивать риски и выгоды (Jones, Paulhus, 2014). Этим объясняется, вероятно, склонность носителей макиавеллизма рассматривать уязвимость клиентов не как этический барьер, а как стратегическую

возможность для максимизации прибыли. Косвенное подтверждение данной логики находим у Б. Маклеод и Р. Женерье (McLeod, Genereux, 2008). Их исследование показало, что у носителей макиавеллизма ложь носит не альтруистический («ложь во благо»), а инструментальный характер и подчинена достижению конкретных целей.

Мы предполагали, что вклад психопатии в оценку этически необоснованного повышения цен также окажется статистически незначимым. Ключевым механизмом, по нашему представлению, здесь должна была выступать эмоциональная и аффективная дефицитарность (Blair, 1995; Hare, 2003), препятствующая проявлению сочувствия к жертве несправедливости. Однако вопреки выдвинутой гипотезе вклад психопатии в оценку этически необоснованного повышения цен оказался статистически незначимым, хотя на этапе предварительных анализов так или иначе прослеживался. По всей видимости, это свидетельствует о том, что в сфере экономического поведения, связанного с бизнес-решениями, ведущей чертой является макиавеллистическая расчетливость. Психопатия и нарциссизм могут играть вспомогательную роль, однако их вклад в оценку справедливости является вторичным по сравнению с вкладом макиавеллизма в оценку увеличения прибыли.

Результаты выявили еще одну важную закономерность: вклад материализма (ориентации на обогащение) в одобрение этически необоснованных решений проявляется избирательно. Значимые корреляции материализма с позитивной оценкой неэтичной максимизации прибыли обнаружены исключительно у респондентов с низким месячным доходом. По всей видимости, именно финансовая потребность выступает у них катализатором высокой оценки утилитарного решения. Напротив, связь Темной триады с одобрением таких решений сохранялась независимо от уровня дохода. Это указывает, что носители Темной триады склонны к неэтичным финансовым решениям даже при отсутствии материальной нужды. Мы интерпретируем это как свидетельство неинструментальной мотивации: ключевым фактором выступает не утилитарная выгода, а склонность к эксплуатации уязвимости как самоценному действию

(«бескорыстное причинение вреда»). Подтверждением служат и результаты регрессионного анализа: после контроля материализма инкрементальный вклад Темной триады в предсказание одобрения неэтичных решений оставался статистически значимым, причем его величина превышала вклад материализма.

Альтернативное объяснение выявленных связей Темной триады с одобрением неэтичных экономических решений могло бы заключаться в их предполагаемой незаинтересованности в «нулевом» результате в случае этически обоснованного повышения цен ради простой компенсации затрат и, наоборот, их заинтересованности в получении чистой прибыли в случае этически необоснованного повышения цен. Такая интерпретация косвенно подтверждается положительными связями Темной триады с ориентацией на материализм (Приложение 3г). Однако наши основные результаты, скорее, противоречат такому объяснению. Во-первых, Темная триада обнаружила связь с одобрением неэтичного решения независимо от уровня дохода респондентов, а во-вторых, был зафиксирован ее инкрементальный вклад в данное решение после контроля материализма. По всей видимости, для носителей негативных черт ключевым мотивом выступает все же не прибыль как таковая, а возможность устанавливать асимметричные правила игры, эксплуатируя неблагоприятное положение, в котором оказался другой человек. Эта интерпретация косвенно подтверждается результатами, полученными А. Гленн и коллегами (Glenn et al., 2009a). Они обнаружили, что психопатические индивиды соглашались на меньшее вознаграждение за нарушение моральных норм по сравнению с контрольной группой. Это позволяет предположить, что негативные черты могут мотивировать сознательное создание безвыходных ситуаций для оппонента даже ценой собственных финансовых потерь. Однако данное предположение требует верификации в дальнейших исследованиях.

3.3. Роль негативных черт в принятии решений в ситуациях морального конфликта

3.3.1. Черты Темной тетрады как факторы оценки утилитарных решений, основанных на принципах действия, цели и контакта

В данном исследовании проверялись следующие гипотезы:

Гипотеза 5. Специфические вклады отдельных черт Темной тетрады в предсказание утилитарного выбора являются дифференцированными и зависят от типа моральной дилеммы (ее психологической сложности, определяемой принципами действия, цели и контакта): вклад макиавеллизма является значимым для любого типа дилемм, вклад нарциссизма – для наиболее «легких», а вклад психопатии и садизма – для наиболее «тяжелых» дилемм.

Гипотеза 6. Черты Темной тетрады (нарциссизм, макиавеллизм, психопатия, садизм) вносят статистически значимый инкрементальный вклад в предсказание утилитарного выбора в моральных дилеммах после контроля совместного влияния эмпатии, эмоционального интеллекта и склонности к моральному отчуждению.

Как описано в § 1.4 (п. 1.4.3.1), наибольшая легкость утилитарного выбора ради общего блага наблюдается при активном действии, причиняющем вред как непреднамеренный побочный эффект, без физического контакта с жертвой. Предпочтение утилитарного решения здесь доминирует, так как вред воспринимается как вынужденное следствие, а дистанция смягчает автоматически возникающий эмоциональный протест.

Умеренная сложность утилитарного выбора возникает при активном действии, где вред является преднамеренной целью, которую необходимо реализовать ради достижения общего блага, но без физического контакта с целевой жертвой. Преднамеренность вреда усиливает конфликт с интуитивными запретами, затрудняя рациональный расчет.

Максимальная сложность утилитарного выбора характерна для двух типов дилемм, хотя причины, вызывающие субъективную сложность при их решении, различаются. Активное действие с контактом, предполагающее целевое причинение вреда вынужденной жертве, активирует глубинные запреты на

насилие, вызывая интенсивное эмоциональное отвращение и ощущение личного морального падения, что крайне затрудняет принятие рационального решения. Преднамеренное бездействие, направленное непосредственно на причинение вреда, воспринимается как хладнокровная, циничная инструментализация жизни через пассивность. Это вызывает сильный когнитивный диссонанс и внутреннее моральное осуждение за нарушение норм заботы, делая утилитарный выбор психологически тяжелым.

С помощью ANOVA (метод повторных измерений) мы сравнили оценки допустимости утилитарного выбора при решении дилемм, основанных на описанных сочетаниях принципов.

В таблице 3.3.1. представлены результаты описательной статистики оценки допустимости утилитарного решения для дилемм разного типа и общего показателя утилитарного решения.

Таблица 3.3.1. Описательная статистика оценок допустимости утилитарного решения

Типы дилемм	M	SE (M)	95% CI (M)		SD	Sk	Kur
			U	L			
Дилемма 1 (действие/побочный вред/бесконтактно)	4,56	0,06	4,67	4,46	1,23	0,16	0,52
Дилемма 2 (действие/целевой вред/бесконтактно)	4,39	0,06	4,51	4,27	1,39	0,04	0,11
Дилемма 3 (действие/целевой вред/контактно)	4,00	0,06	4,12	3,88	1,32	0,02	0,41
Дилемма 4 (бездействие/целевой вред/бесконтактно)	4,05	0,07	4,19	3,91	1,58	-0,09	-0,21
Допустимость утилитарного решения (общий показатель)	4,25	0,04	4,34	4,16	0,99	0,19	0,65

Значения асимметрии и эксцесса свидетельствовали о нормальном распределении показателей и возможности проведения дальнейшего сравнительного анализа при контроле равенства дисперсий.

Результаты сравнительного анализа оценок допустимости утилитарного выбора при решении дилемм разного типа представлены в таблицах 3.3.2. и 3.3.3 и

на рисунке 3.3.1.

Таблица 3.3.2. Внутригрупповые эффекты типа дилемм на оценку допустимости утилитарного выбора

Коррекция сферичности	SS	df	MS	F	p	ω^2	Mauchly's W	p
Нет	111,03	3,00	37,01	29,65	< ,001	0,03	0,84	< ,001
Greenhouse-Geisser	111,03	2,66	41,71	29,65	< ,001	0,03		

Таблица 3.3.3. Post hoc тесты попарных сравнений оценок допустимости утилитарного выбора при решении дилемм разного типа

Сочетание уровней зависимой переменной (внутригруппового фактора)		Post Hoc		
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)
Дилемма 1	Дилемма 2	2,75	0,12	0,037
	Дилемма 3	8,93	0,41	< ,001
	Дилемма 4	6,65	0,37	< ,001
Дилемма 2	Дилемма 3	6,49	0,28	< ,001
	Дилемма 4	4,15	0,25	< ,001
Дилемма 3	Дилемма 4	-0,65	-0,04	1,000

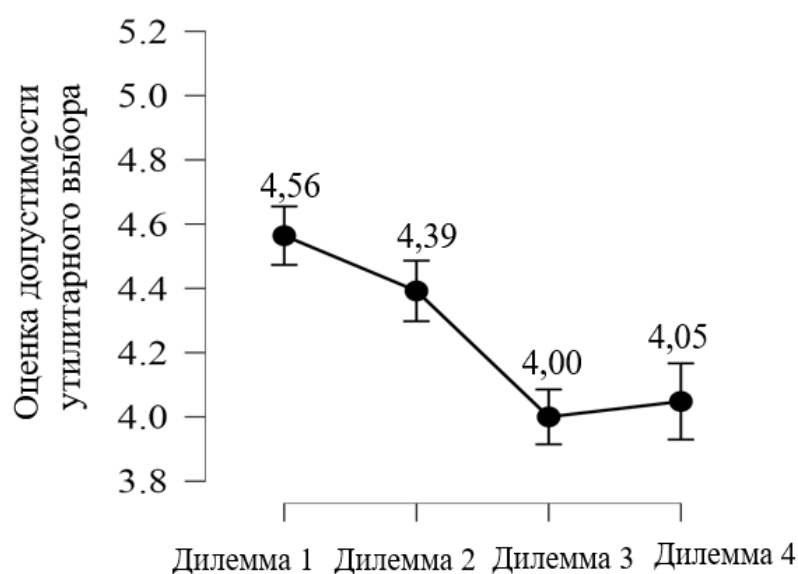


Рисунок 3.3.1. Оценка допустимости утилитарного выбора при решении дилемм разного типа у участников с разным уровнем макиавеллизма

Результаты анализа свидетельствовали о том, что оценки респондентов соответствуют нормативному выбору. Наиболее высокие оценки допустимости получил утилитарный выбор при решении первой дилеммы (действие/побочный вред/бесконтактно), а наиболее низкие – утилитарные выборы при решении 3 (действие/целевой вред/контактно) и 4 (бездействие/целевой вред/бесконтактно) дилемм³. Post hoc сравнения свидетельствовали о статистической значимости обнаруженных различий в оценках. Так, оценки утилитарного выбора при решении дилеммы 1 были значимо выше, чем при решении дилеммы 2 ($p = 0,037$), дилеммы 3 ($p < 0,001$) и дилеммы 4 ($p < 0,001$). Оценки утилитарного выбора при решении дилеммы 2 были выше, чем при решении дилеммы 3 ($p < 0,001$) и дилеммы 4 ($p < 0,001$). Оценки утилитарных решений для дилемм 3 и 4 статистически не различались между собой ($p = 1,000$).

Полученные результаты подтверждают, что выбор утилитарного решения в дилеммах, основанных на разных сочетаниях принципов действия, цели и контакта, характеризуется разной степенью когнитивной легкости, которая снижается по мере добавления в сюжет дилемм моральных табу. Базовое (наиболее предпочитаемое) решение заключается в более высокой оценке утилитарного выбора в дилеммах 1 и 2, содержащих меньшее число моральных запретов, и более низкой оценке такого выбора в дилеммах 3 и 4, содержащих большее число моральных запретов.

Представленные в следующих разделах анализы вкладов черт Темной тетрады в оценку допустимости утилитарного выбора при решении моральных дилемм излагаются в последовательности, соответствующей принципу нарастания сложности утилитарного выбора, начиная с психологически менее сложного (в дилемме, основанной на принципах действия/побочного вреда/без контакта) и заканчивая наиболее сложными (в дилеммах, основанных на принципах действия/целевого вреда/контакта и бездействия/целевого вреда).

Как и в предыдущих параграфах, по каждой дилемме в начале будут

³ В связи с нарушением предположения о сферичности использовалась коррекция по Greenhouse-Geisser.

представлены результаты анализа связей (по хи-квадрату) отдельных черт Темной тетрады с оценкой утилитарного решения, а затем – результаты анализа эффектов (по ANOVA) релевантных негативных черт на эту оценку.

3.3.1.1. Оценка решения, связанного с активным действием, побочным причинением вреда, отсутствием контакта с жертвой

Распределение участников по оценке допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы, основанной на принципах действия, предвидения вреда и отсутствия контакта представлено на Рисунке 3.3.2.

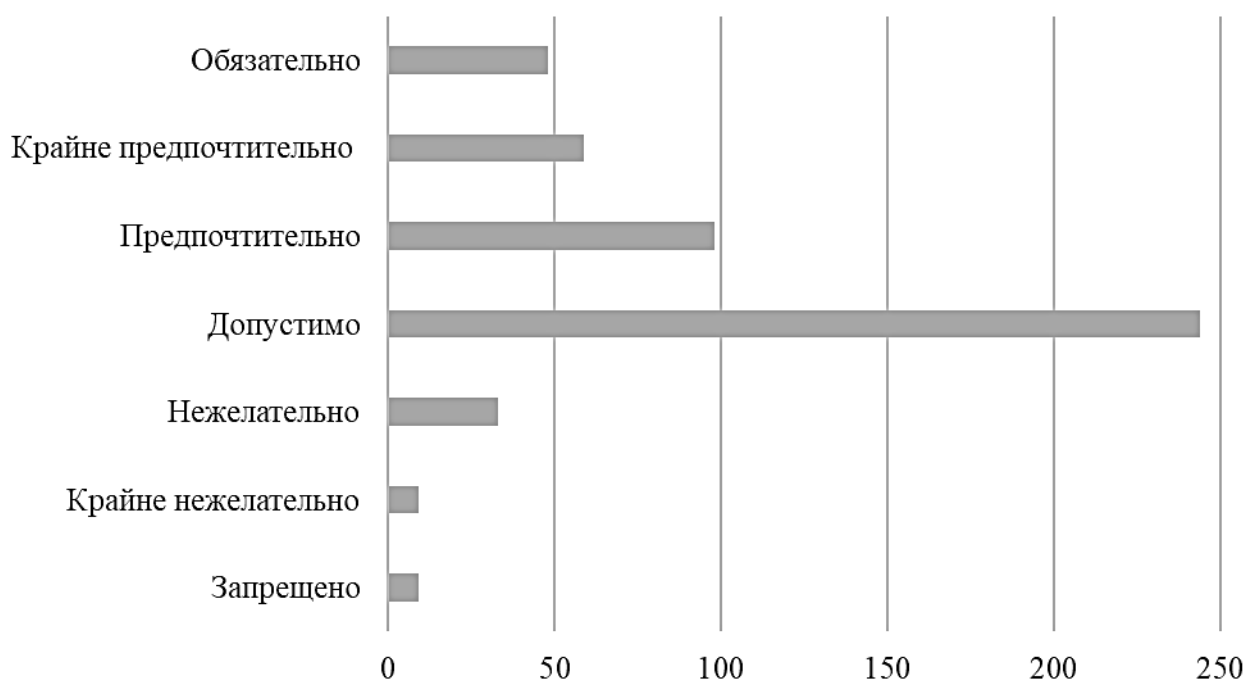


Рисунок 3.3.2. Распределение участников по оценкам допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 1 (действие/побочный вред/бесконтактно)

С помощью таблиц сопряженности (Приложение 4а) мы проверили наличие связи между чертами Темной тетрады и оценкой допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 1. Полученные результаты свидетельствовали о связи допустимости утилитарного выбора с макиавеллизмом ($\chi^2 = 29,56$, $p = 0,003$), нарциссизмом ($\chi^2 = 33,00$, $p < 0,001$) и общим показателем Темной тетрады

($\chi^2 = 25,87$, $p = 0,011$). Связь допустимости утилитарного выбора в дилемме 1 с психопатией оказалась незначимой ($\chi^2 = 13,37$, $p = 0,343$), а с садизмом – близкой к значимой ($\chi^2 = 18,97$, $p = 0,089$). В дальнейших анализах связи утилитарного выбора с данными показателями не рассматривались.

Результаты ANOVA (Приложение 4б) свидетельствовали о возрастании оценки допустимости утилитарного выбора в решении дилеммы 1 при повышении уровня макиавеллизма ($F(2, 497) = 5,91$, $p = 0,003$), нарциссизма ($F(2, 497) = 5,46$, $p = 0,005$) и общего показателя Темной тетрады ($F(2, 497) = 6,86$, $p = 0,001$). Обнаруженные закономерности представлены на рисунках 3.3.3–3.3.5.

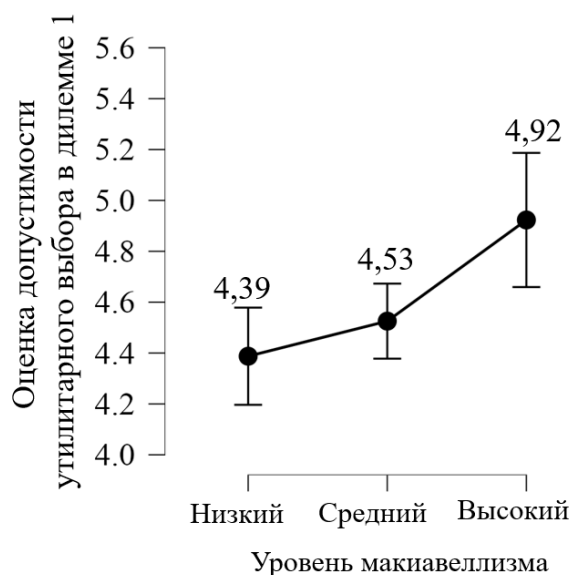


Рисунок 3.3.3. Оценка допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 1 у участников с разным уровнем макиавеллизма

Post hoc сравнения показали, что большая вероятность высоких оценок допустимости утилитарного выбора в дилемме 1 наблюдается при высоком, чем при среднем ($t = -2,61$, $p = 0,027$) и чем при низком ($t = -3,26$, $p = 0,004$) уровне макиавеллизма.

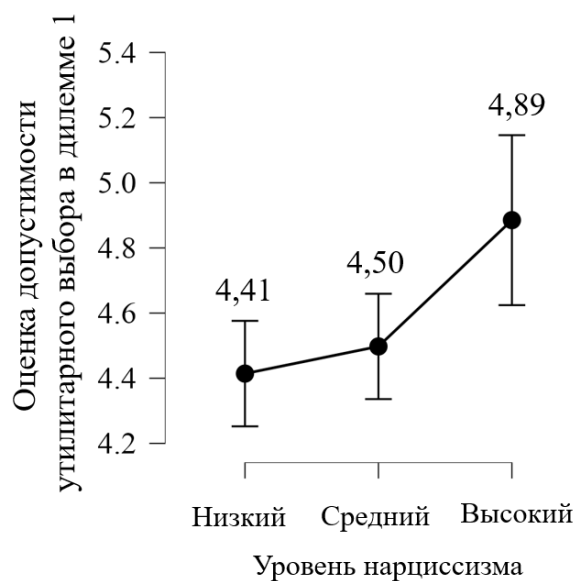


Рисунок 3.3.4. Оценка допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 1 у участников с разным уровнем нарциссизма

Post hoc сравнения показали, что большая вероятность высоких оценок допустимости утилитарного выбора в дилемме 1 также наблюдается при высоком, чем при среднем ($t = -2,50$, $p = 0,035$) и чем при низком ($t = -3,04$, $p = 0,008$) уровне нарциссизма.

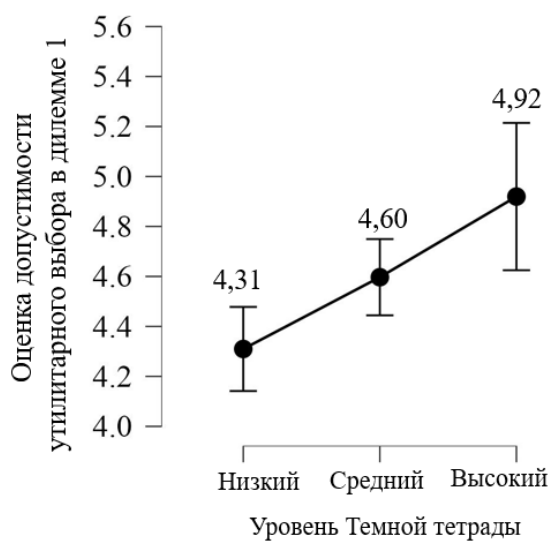


Рисунок 3.3.5. Оценка допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 1 у участников с разным уровнем общего показателя Темной тетрады

Post hoc сравнения показали, что большая вероятность высоких оценок допустимости утилитарного выбора в дилемме 1 наблюдается при высоком, чем при низком уровне общего показателя Темной тетрады ($t = -3,57, p = 0,001$), а также при его среднем, чем при низком уровне ($t = -2,50, p = 0,035$).

Таким образом, результаты дисперсионного анализа оценок допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 1 (действие/побочный вред/бесконтактно) свидетельствуют о том, что макиавеллизм, нарциссизм и общий показатель Темной тетрады являются факторами, повышающими одобрение такого выбора.

3.3.1.2. Оценка решения, связанного с активным действием, целевым причинением вреда, отсутствием контакта с жертвой

Распределение участников по оценке допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы, основанной на принципах действия, причинения вреда и отсутствия контакта представлено на Рисунке 3.3.6.

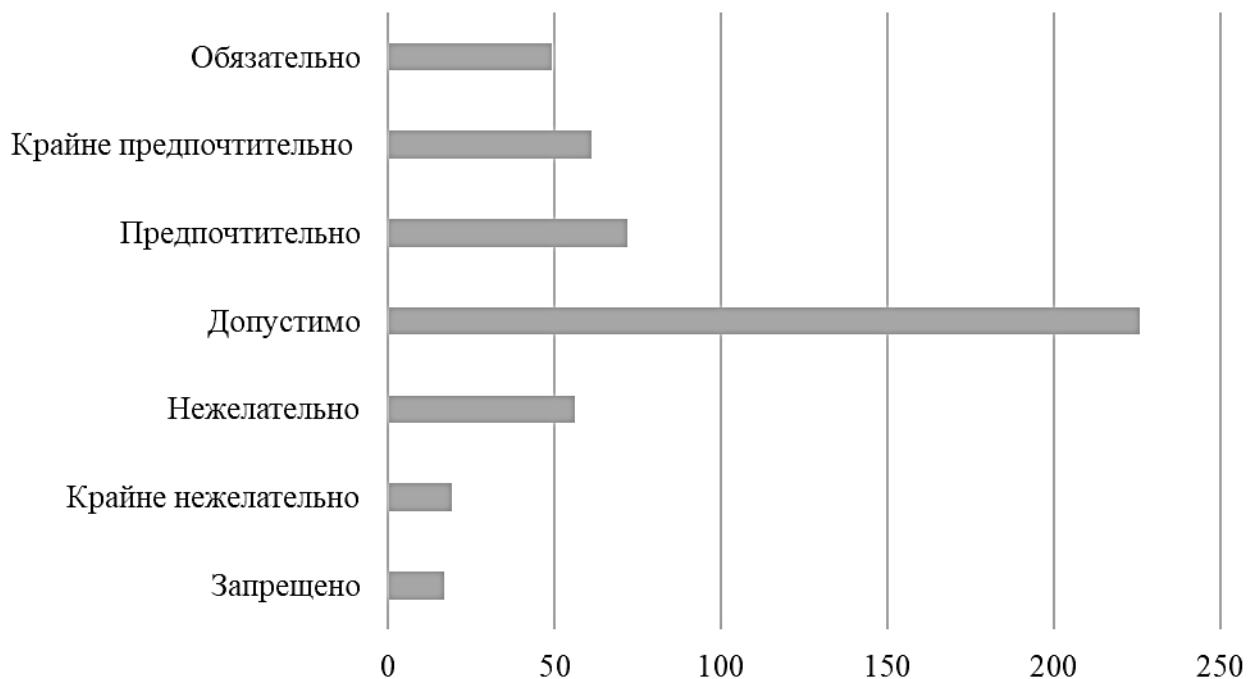


Рисунок 3.3.6. Распределение участников по оценкам допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 2 (действие/целевой вред/бесконтактно)

С помощью таблиц сопряженности (Приложение 5а) мы проверили наличие связи между чертами Темной тетрады и оценкой допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 2. Полученные результаты свидетельствовали о связи допустимости утилитарного выбора с макиавеллизмом ($\chi^2 = 33,02$, $p < 0,001$), нарциссизмом ($\chi^2 = 27,00$, $p < 0,008$) и общим показателем Темной тетрады ($\chi^2 = 24,45$, $p = 0,018$). Связи допустимости утилитарного выбора в дилемме 2 с психопатией ($\chi^2 = 14,92$, $p = 0,246$) и садизмом ($\chi^2 = 11,66$, $p = 0,473$) оказались незначимыми и не рассматривались в дальнейших анализах.

Результаты ANOVA (Приложение 5б) свидетельствовали о возрастании оценки допустимости утилитарного выбора в решении дилеммы 2 при повышении уровня макиавеллизма ($F(2, 497) = 9,67$, $p < 0,001$), нарциссизма ($F(2, 497) = 6,33$, $p = 0,002$) и общего показателя Темной тетрады ($F(2, 497) = 8,36$, $p < 0,001$). Обнаруженные закономерности представлены на рисунках 3.3.7–3.3.9.

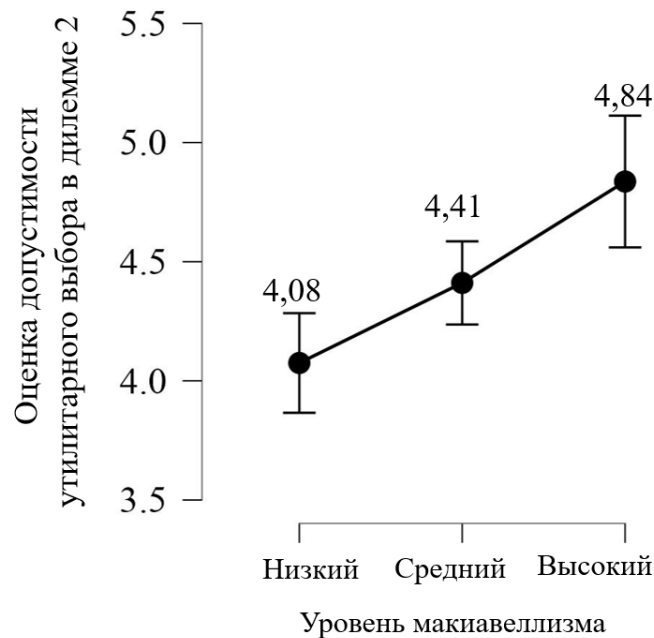


Рисунок 3.3.7. Оценка допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 2 у участников с разным уровнем макиавеллизма

Post hoc сравнения показали, что большая вероятность высоких оценок допустимости утилитарного выбора в дилемме 2 наблюдается при среднем, чем при низком ($t = -2,43$, $p = 0,041$) а также при высоком, чем при среднем ($t = -2,58$, $p = 0,029$) и низком ($t = -4,35$, $p < 0,001$) уровне макиавеллизма.

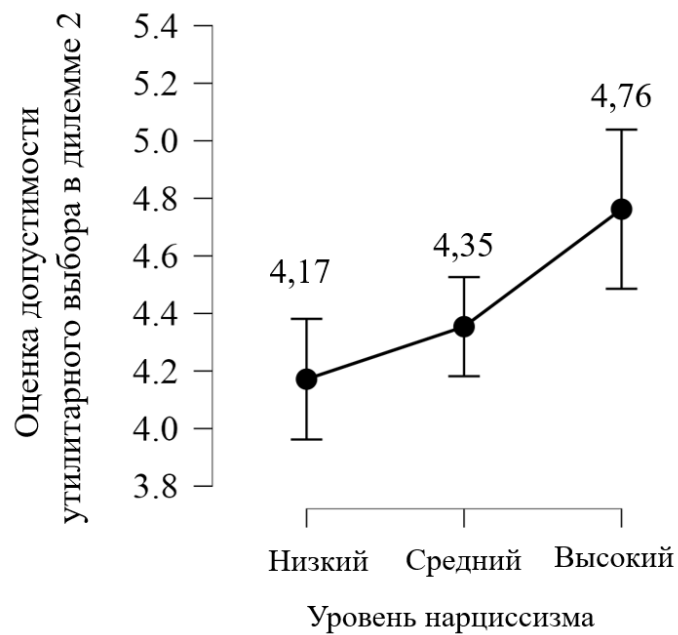


Рисунок 3.3.8. Оценка допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 2 у участников с разным уровнем нарциссизма

Post hoc сравнения показали, что большая вероятность высоких оценок допустимости утилитарного выбора в дилемме 2 наблюдается при высоком, чем при низком ($t = -3,37$, $p = 0,003$) и среднем ($t = -2,48$, $p = 0,037$) уровне нарциссизма.

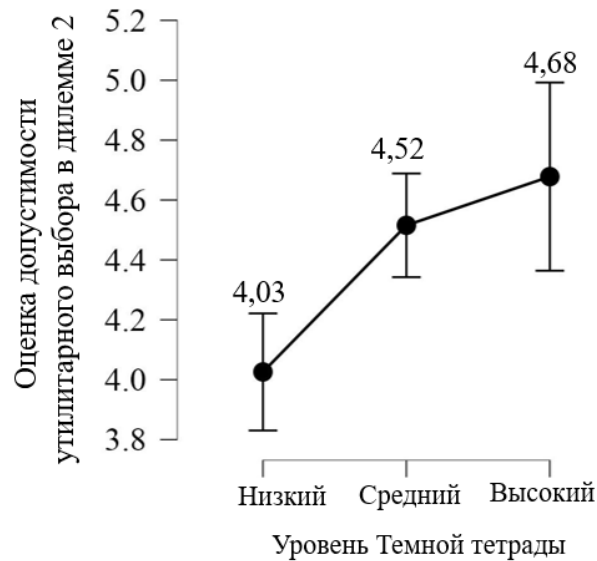


Рисунок 3.3.9. Оценка допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 2 у участников с разным уровнем общего показателя Темной тетрады

Post hoc сравнения показали, что большая вероятность высоких оценок допустимости утилитарного выбора в дилемме 2 наблюдается при высоком, чем при низком ($t = -3,50$, $p = 0,002$), а также при среднем, чем при низком ($t = -3,70$, $p < 0,001$) уровне общего показателя Темной тетрады.

Таким образом, результаты дисперсионного анализа оценок допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 2 (действие/целевой вред/бесконтактно) свидетельствуют о том, что макиавеллизм, нарциссизм и общий показатель Темной тетрады являются факторами, повышающими одобрение такого выбора.

3.3.1.3. Оценка решения, связанного с активным действием, целевым причинением вреда, наличием контакта с жертвой

Распределение участников по оценке допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы, основанной на принципах действия, причинения вреда и отсутствия контакта представлено на Рисунке 3.3.10.

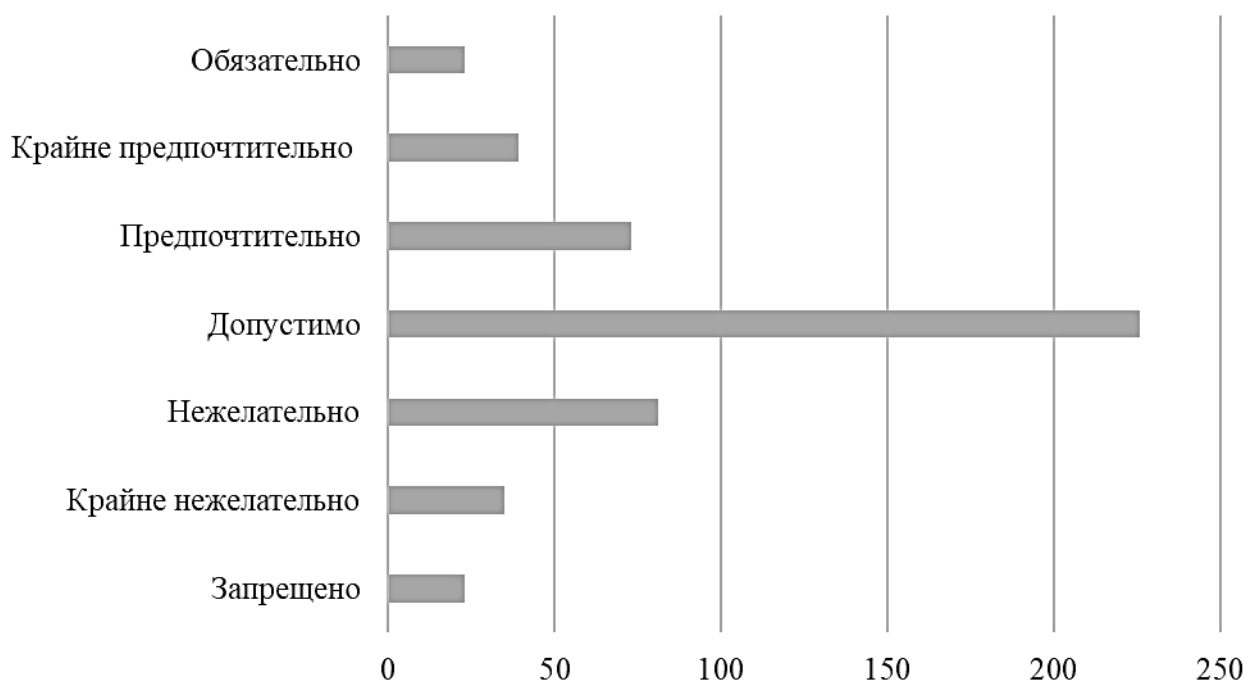


Рисунок 3.3.10. Распределение участников по оценкам допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 3 (действие/целевой вред/контактно)

С помощью таблиц сопряженности (Приложение 6а) мы проверили наличие связи между чертами Темной тетрады и оценкой допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 3. Полученные результаты свидетельствовали о связи допустимости утилитарного выбора с макиавеллизмом ($\chi^2 = 27,27$, $p = 0,007$) и садизмом ($\chi^2 = 30,05$, $p = 0,003$). Связь допустимости утилитарного выбора в дилемме 3 с психопатией ($\chi^2 = 13,22$, $p = 0,353$) оказалась незначимой, а связи с нарциссизмом ($\chi^2 = 20,45$, $p = 0,059$) и общим показателем Темной тетрады ($\chi^2 = 20,19$, $p = 0,064$) – близкими к статистически значимым. Данные связи не рассматривались в дальнейших анализах.

Результаты ANOVA (Приложение 6б) свидетельствовали о возрастании оценки допустимости утилитарного выбора в решении дилеммы 3 при повышении уровня макиавеллизма ($F(2, 497) = 3,91$, $p = 0,021$) и садизма ($F(2, 497) = 6,81$, $p = 0,001$). Обнаруженные закономерности представлены на рисунках 3.3.11 и 3.3.12.

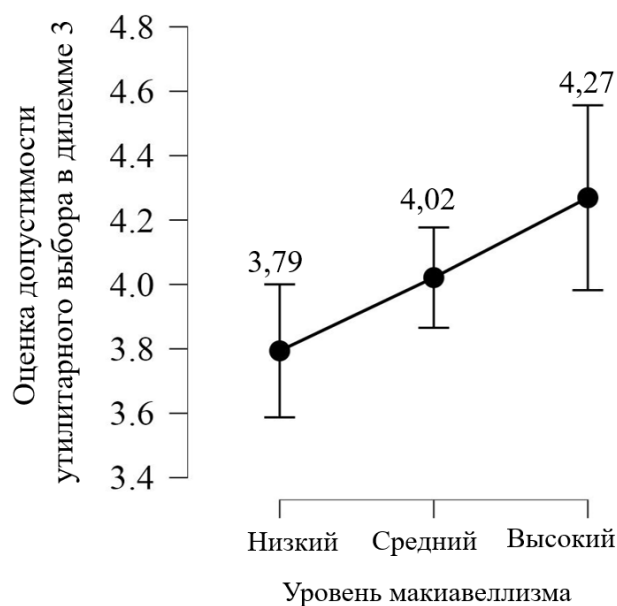


Рисунок 3.3.11. Оценка допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 3 у участников с разным уровнем макиавеллизма

Post hoc сравнения показали, что большая вероятность высоких оценок допустимости утилитарного выбора в дилемме 3 наблюдается при высоком, чем при низком ($t = -2,66$, $p = 0,023$) уровне макиавеллизма.

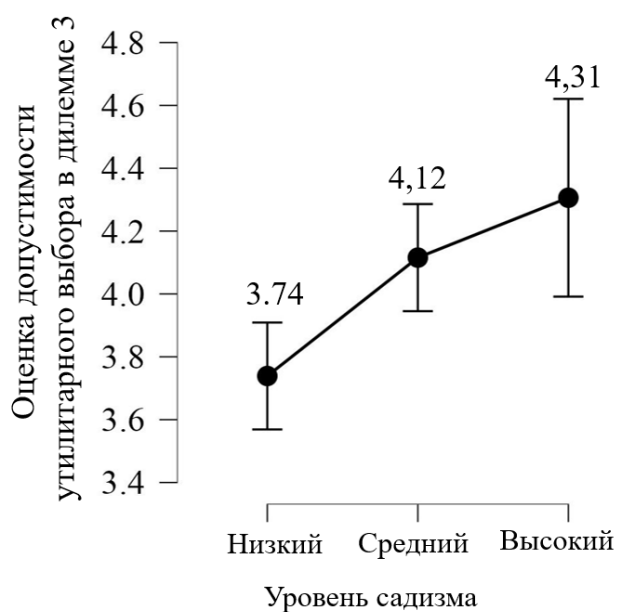


Рисунок 3.3.12. Оценка допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 3 у участников с разным уровнем садизма

Post hoc сравнения показали, что большая вероятность высоких оценок допустимости утилитарного выбора в дилемме 3 наблюдается при среднем, чем при низком ($t = -3,08$, $p = 0,006$), а также при высоком, чем при низком ($t = -3,14$, $p = 0,006$) уровне садизма.

Таким образом, результаты дисперсионного анализа оценок допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 3 (действие/целевой вред/контактно) свидетельствуют о том, что макиавеллизм и садизм являются факторами, повышающими одобрение такого выбора.

3.3.1.4. Оценка решения, связанного с бездействием и целевым причинением вреда жертве

Распределение участников по оценке допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы, основанной на принципах действия, причинения вреда и отсутствия контакта представлено на Рисунке 3.3.13.

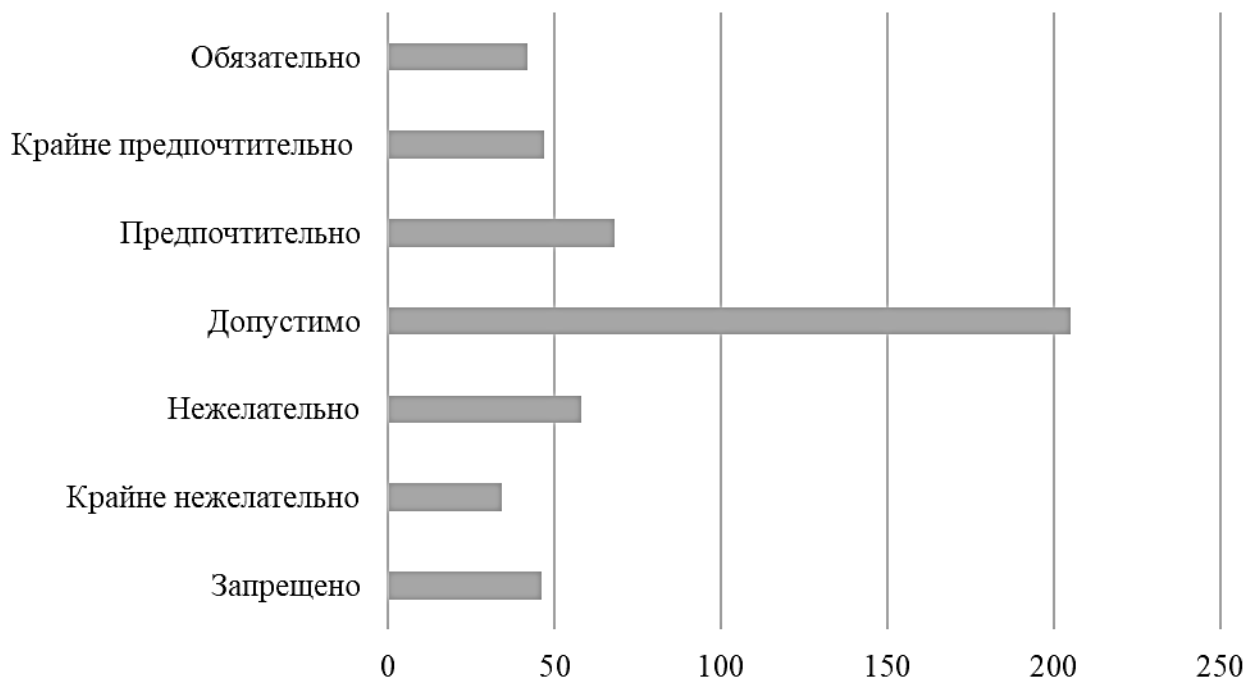


Рисунок 3.3.13. Распределение участников по оценкам допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 4 (бездействие/целевой вред/бесконтактно)

С помощью таблиц сопряженности (Приложение 7а) мы проверили наличие связи между чертами Темной тетрады и оценкой допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 4. Полученные результаты свидетельствовали о значимой связи допустимости утилитарного выбора с макиавеллизмом ($\chi^2 = 21,01$, $p = 0,05$), садизмом ($\chi^2 = 20,96$, $p = 0,050$) и общим показателем Темной тетрады ($\chi^2 = 22,09$, $p = 0,037$). Связи допустимости утилитарного выбора в дилемме 4 с нарциссизмом ($\chi^2 = 10,93$, $p = 0,535$) и психопатией ($\chi^2 = 16,32$, $p = 0,177$) оказались незначимыми и не рассматривались в дальнейших анализах.

Результаты ANOVA (Приложение 7б) свидетельствовали о возрастании оценки допустимости утилитарного выбора в решении дилеммы 4 при повышении уровня макиавеллизма ($F(2, 497) = 3,16$, $p = 0,043$) и садизма ($F(2, 497) = 5,92$, $p = 0,003$). Обнаруженные закономерности представлены на рисунках 3.3.14 и 3.3.15. Значимых различий в оценке допустимости утилитарного выбора при повышении общего уровня Темной тетрады обнаружено не было ($F(2, 497) = 2,06$, $p = 0,129$). Вместе с тем общая тенденция заключалась в повышении степени одобрения такого выбора при возрастании Темной тетрады.

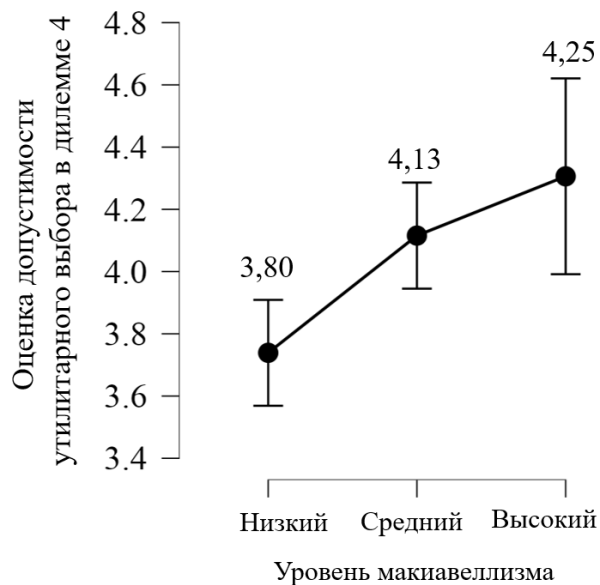


Рисунок 3.3.14. Оценка допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 4 у участников с разным уровнем макиавеллизма

Post hoc сравнения показали, что большая вероятность высоких оценок допустимости утилитарного выбора в дилемме 4 наблюдается при высоком, чем при низком ($t = -2,28$, $p = 0,070$) уровне макиавеллизма. Однако данные различия не достигали уровня статистической значимости.

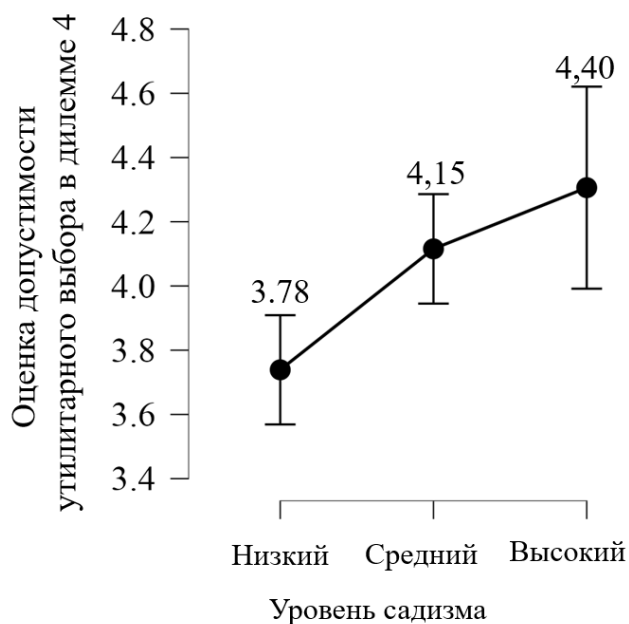


Рисунок 3.3.15. Оценка допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 4 у участников с разным уровнем садизма

Post hoc сравнения показали, что большая вероятность высоких оценок допустимости утилитарного выбора в дилемме 4 наблюдается при высоком, чем при низком ($t = -3,23$, $p = 0,004$), а также – на уровне тенденции – при среднем, чем при низком ($t = -2,39$, $p = 0,052$) уровне садизма.

Таким образом, результаты дисперсионного анализа оценок допустимости утилитарного выбора при решении дилеммы 4 (бездействие/целевой вред/бесконтактно) свидетельствуют о том, что макиавеллизм и садизм являются факторами, повышающими одобрение такого выбора.

3.3.2. Инкрементальные вклады черт Темной тетрады в оценку утилитарных моральных решений, основанных на принципах действия, цели и контакта: иерархические регрессионные модели

Для определения инкрементальных вкладов черт Темной тетрады в оценку утилитарного морального выбора при решении дилемм разного типа были построены иерархические регрессионные модели, в которые на первом шаге включались показатели эмпатии и эмоционального интеллекта, на втором шаге – показатели отчуждения моральной ответственности, а на третьем шаге – показатели отдельных негативных черт, обнаружившие связи с утилитарными выборами при решении разных дилемм (по результатам ANOVA).

Перед построением моделей была сделана описательная статистика всех гипотетических предикторов регрессионных моделей (Приложение 8а), а также серия корреляционных анализов – для каждого типа дилемм по отдельности (Приложение 8б). Результаты корреляционных анализов позволили определить гипотетический состав каждой модели (таблица 3.3.4)

Таблица 3.3.4. Гипотетический состав тестируемых регрессионных моделей оценки утилитарных решений (по данным предварительных корреляционных анализов)

Название модели	Независимые переменные (предикторы)
«Действие/побочный вред/бесконтактно» (дилемма 1)	Внутриличностный эмоциональный интеллект
	Межличностный эмоциональный интеллект
	Макиавеллизм
	Нарциссизм
«Действие/целевой вред/бесконтактно» (дилемма 2)	Локус жертвы
	Макиавеллизм
	Нарциссизм
«Действие/целевой вред/контактно» (дилемма 3)	Локус искажения последствий поведения
	Локус жертвы
	Макиавеллизм
	Садизм
«Бездействие/целевой вред/бесконтактно» (дилемма 4)	Когнитивная эмпатия
	Эмоциональная эмпатия
	Макиавеллизм
	Садизм

Результаты иерархических регрессионных анализов для моделей оценки утилитарного выбора при решении дилемм разного типа представлены в Приложении 8в, а также в таблицах 3.3.5–3.3.8.

Таблица 3.3.5. Регрессионные модели вкладов эмоционального интеллекта и негативных личностных черт в оценку утилитарного выбора в дилемме 1.

Модель	Предикторы	β	t	p	Показатели значимости моделей
M ₀	(Intercept)		82,69	<,001	
M ₁	(Intercept)		8,86	<,001	R ² =0,03; F=6,76, p=0,001
	Внутриличностный ЭИ	0,11	2,40	0,017	
	Межличностный ЭИ	0,10	2,17	0,031	
M ₂	(Intercept)		4,72	<,001	R ² =0,05; F=6,19, p<0,001; $\Delta R^2=0,02$; $\Delta F=5,50$, p=0,004
	Внутриличностный ЭИ	0,11	2,52	0,012	
	Межличностный ЭИ	0,08	1,54	0,125	
	Макиавеллизм	0,13	2,84	0,005	
	Нарциссизм	0,04	0,88	0,381	

Итоговая регрессионная модель утилитарного выбора в дилемме 1 оказалась статистически значимой ($F = 6,19$, $p < 0,001$). В совокупности она предсказывала 5% дисперсии оценки утилитарного выбора в ситуации активного действия/предвидения вреда/отсутствия контакта. Автокорреляция остатков оказалась значимой ($DW = 1,32$, $p < 0,001$), что свидетельствовало, по всей вероятности, о наличии значимых неучтенных предикторов, однако не являлось критичным для модели⁴.

Анализ регрессионных коэффициентов независимых переменных, включенных в модель, свидетельствовал о том, что статистически значимый вклад в оценку утилитарного решения в дилемме 1 вносят переменные макиавеллизма ($\beta = 0,13$, $t = 2,84$, $p = 0,005$) и внутриличностного эмоционального интеллекта ($\beta = 0,11$, $t = 2,52$, $p = 0,012$). Вклады показателей межличностного эмоционального

⁴ Поскольку целью нашего исследования был общий прогноз изменения оценки утилитарного решения по заданным предикторам, а не предсказание его конкретных значений, мы не интерпретировали неудовлетворительный показатель DW Statistic как критичный для этой и следующих моделей.

интеллекта и нарциссизма оказались незначимыми.

Было обнаружено, что включение макиавеллизма и нарциссизма на втором шаге незначительно улучшило предсказательную способность модели ($\Delta R^2 = 0,02$), однако их инкрементальный вклад оказался статистически значимым ($\Delta F = 5,50$, $p = 0,004$). Статистические показатели модели с макиавеллизмом и нарциссизмом (Adjusted $R^2 = 0,04$; AIC = 1612) не показали значимых отличий от модели без них (Adjusted $R^2 = 0,02$; AIC = 1619). Хотя общая предсказательная способность обеих моделей оставалась низкой, включение макиавеллизма и нарциссизма привело к двукратному увеличению значения Adjusted R^2 .

Таблица 3.3.6. Регрессионные модели вкладов эмоционального интеллекта и негативных личностных черт в оценку утилитарного выбора в дилемме 2.

Модель	Предикторы	β	t	p	Показатели значимости моделей
M ₀	(Intercept)		70,47	< ,001	
M ₁	(Intercept)		26,13	< ,001	$R^2=0,01$; $F=5,44$, $p=0,020$
	Локус жертвы	0,10	2,33	0,020	
M ₂	(Intercept)		6,29	< ,001	$R^2=0,04$; $F=7,23$, $p<0,001$; $\Delta R^2=0,03$; $\Delta F=8,05$, $p<0,001$
	Локус жертвы	0,05	1,11	0,266	
	Макиавеллизм	0,14	2,86	0,004	
	Нарциссизм	0,10	2,09	0,038	

Итоговая регрессионная модель утилитарного выбора в дилемме 2 также оказалась статистически значимой ($F = 7,23$, $p < 0,001$). В совокупности она предсказывала 4% дисперсии оценки утилитарного выбора в ситуации активного действия/целевого вреда/отсутствия контакта. Автокорреляция остатков оказалась значимой ($DW = 1,37$, $p < 0,001$), что свидетельствовало о наличии значимых неучтенных предикторов, однако не являлось критичным для модели.

Анализ регрессионных коэффициентов независимых переменных, включенных в модель, свидетельствовал о том, что статистически значимый вклад в оценку утилитарного решения в дилемме 2 вносят переменные макиавеллизма ($\beta = 0,14$, $t = 2,86$, $p = 0,004$) и нарциссизма ($\beta = 0,10$, $t = 2,09$, $p = 0,038$). Вклад показателя локуса жертвы в итоговой модели оказался незначимым.

Было обнаружено, что включение макиавеллизма и нарциссизма на втором шаге улучшило предсказательную способность модели ($\Delta R^2 = 0,03$), причем их инкрементальный вклад оказался статистически значимым ($\Delta F = 8,05$, $p < 0,001$). Статистические показатели модели с макиавеллизмом и нарциссизмом ($\text{Adjusted } R^2 = 0,04$; $\text{AIC} = 1730$) были значимо лучше, чем показатели модели без них ($\text{Adjusted } R^2 = 0,01$; $\text{AIC} = 1742$). Хотя общая предсказательная способность обеих моделей оставалась низкой, включение макиавеллизма и нарциссизма привело к трехкратному увеличению значения $\text{Adjusted } R^2$.

Контрольное сравнение показателей оценки утилитарного решения в дилеммах 1–4 (с помощью ANOVA, метод повторных измерений) в группе респондентов с высокими уровнями макиавеллизма и нарциссизма ($n = 43$) показала отсутствие статистически значимых различий в оценках по дилеммам 1 и 2 ($t = 1,39$, $p = 1,000$), а также дилеммам 2 и 3 ($t = 2,53$, $p = 0,091$) и 2 и 4 ($t = 2,22$, $p = 0,193$). В то время как в общей выборке оценки дилеммы 2 значимо отличались от оценок дилемм 1, 3 и 4 (таблицу 3.3.3).

Таблица 3.3.7. Регрессионные модели вкладов эмоционального интеллекта и негативных личностных черт в оценку утилитарного выбора в дилемме 3.

Модель	Предикторы	β	t	p	Показатели значимости моделей
M ₀	(Intercept)		67,77	< ,001	$R^2=0,02$; $F=4,45$, $p=0,012$
M ₁	(Intercept)		23,33	< ,001	
	Локус искажения последствий поведения	0,07	1,39	0,165	
	Локус жертвы	0,09	1,97	0,049	
M ₂	(Intercept)		8,77	< ,001	$R^2=0,04$; $F=4,76$, $p<0,001$; $\Delta R^2=0,02$; $\Delta F=5,00$, $p=0,007$
	Локус искажения последствий поведения	0,04	0,91	0,362	
	Локус жертвы	0,03	0,54	0,589	
	Макиавеллизм	0,04	0,82	0,410	
	Садизм	0,14	2,56	0,011	

Итоговая регрессионная модель утилитарного выбора в дилемме 3 также оказалась статистически значимой ($F = 4,76$, $p < 0,001$). В совокупности она

предсказывала 4% дисперсии оценки утилитарного выбора в ситуации активного действия/целевого вреда/наличия контакта. Автокорреляция остатков оказалась значимой ($DW = 1,55$, $p < 0,001$), что свидетельствовало о наличии значимых неучтенных предикторов, однако не являлось критичным для модели.

Анализ регрессионных коэффициентов независимых переменных, включенных в модель, свидетельствовал о том, что статистически значимый вклад в оценку утилитарного решения в дилемме 3 вносит переменная садизма ($\beta = 0,14$, $t = 2,56$, $p = 0,011$). Вклады показателей локуса жертвы, локуса искажения последствий поведения и макиавеллизма в итоговой модели оказались незначимыми.

Было обнаружено, что включение макиавеллизма и садизма на втором шаге улучшило предсказательную способность модели ($\Delta R^2 = 0,02$), причем их инкрементальный вклад оказался статистически значимым ($\Delta F = 5,00$, $p = 0,007$). Статистические показатели модели с макиавеллизмом и садизмом ($\text{Adjusted } R^2 = 0,03$; $AIC = 1680$) были несколько лучше, чем показатели модели без них ($\text{Adjusted } R^2 = 0,01$; $AIC = 1686$). Хотя общая предсказательная способность обеих моделей оставалась низкой, включение макиавеллизма и садизма привело к трехкратному увеличению значения $\text{Adjusted } R^2$.

Таблица 3.3.8. Регрессионные модели вкладов эмоционального интеллекта и негативных личностных черт в оценку утилитарного выбора в дилемме 4.

Модель	Предикторы	β	t	p	Показатели значимости моделей
M ₀	(Intercept)		57,29	< ,001	$R^2=0,02$; $F=4,14$, $p=0,017$
M ₁	(Intercept)		9,72	< ,001	
	Когнитивная эмпатия	-0,10	-2,08	0,038	
	Эмоциональная эмпатия	-0,06	-1,18	0,241	
M ₂	(Intercept)		5,44	< ,001	$R^2=0,04$; $F=5,14$, $p<0,001$; $\Delta R^2=0,02$; $\Delta F=6,05$, $p=0,003$
	Когнитивная эмпатия	-0,09	-2,00	0,046	
	Эмоциональная эмпатия	-0,03	-0,52	0,606	
	Макиавеллизм	0,09	1,87	0,063	
	Садизм	0,09	1,85	0,066	

Итоговая регрессионная модель утилитарного выбора в дилемме 4 оказалась статистически значимой ($F = 5,14$, $p < 0,001$). В совокупности она предсказывала 4% дисперсии оценки утилитарного выбора в ситуации бездействия/целевого вреда/отсутствия контакта. Автокорреляция остатков оказалась значимой ($DW = 1,63$, $p < 0,001$), что свидетельствовало о наличии значимых неучтенных предикторов, однако не являлось критичным для модели.

Анализ регрессионных коэффициентов независимых переменных, включенных в модель, свидетельствовал о том, что статистически значимый вклад в оценку утилитарного решения в дилемме 4 вносит переменная когнитивной эмпатии ($\beta = -0,09$, $t = -2,00$, $p = 0,046$). Вклады показателей макиавеллизма ($\beta = 0,09$, $t = 1,87$, $p = 0,063$) и садизма ($\beta = 0,09$, $t = 1,85$, $p = 0,066$) были близкими к статистически значимым, а вклад эмоциональной эмпатии – незначимым.

Было обнаружено, что включение макиавеллизма и садизма на втором шаге улучшило предсказательную способность модели ($\Delta R^2 = 0,02$), причем их инкрементальный вклад оказался статистически значимым ($\Delta F = 6,05$, $p = 0,003$). Статистические показатели модели с макиавеллизмом и садизмом (Adjusted $R^2 = 0,03$; AIC = 1862) были несколько лучше, чем показатели модели без них (Adjusted $R^2 = 0,01$; AIC = 1870). Хотя общая предсказательная способность обеих моделей оставалась низкой, включение макиавеллизма и садизма привело к трехкратному увеличению значения Adjusted R^2 (скорректированного значения дисперсии модели).

Контрольное сравнение показателей оценки утилитарного решения в дилеммах 1–4 (с помощью ANOVA, метод повторных измерений) в группе респондентов с высокими уровнями макиавеллизма и садизма ($n = 53$) показала отсутствие статистически значимых различий в оценках по всем дилеммам ($F = 2,30$, $p = 0,087$; $0,15 < t < 2,47$ при $0,101 < p < 1,000$). В то время как в общей выборке оценки дилемм 1, 2 и 3, а также 1, 2 и 4 значимо различались между собой (таблицу 3.3.3).

3.3.3. Обсуждение результатов

Наше исследование выявило сложную картину влияния негативных черт личности и релевантных личностных факторов (эмпатии, эмоционального интеллекта и механизмов отчуждения моральной ответственности) на оценку допустимости утилитарного выбора в моральных дилеммах с разной степенью психологической сложности. Как и ожидалось, базовая приемлемость утилитарного решения закономерно снижалась по мере усложнения дилеммы: она была максимальной для дилеммы 1 (активное действие/побочный вред/без контакта), значимо снижалась для дилеммы 2 (активное действие/целевой вред/без контакта) и достигала минимума для дилемм 3 (активное действие/целевой вред/контакт) и 4 (бездействие/целевой вред). Этот градиент отражает нарастание психологических барьеров – усиление эмоционального отвращения, интуитивных запретов на использование человека как средства и личное насилие, а также когнитивного диссонанса при целевом бездействии.

Ключевой вклад черт Темной тетрады проявился в их способности ослаблять эти естественные барьеры, причем специфичным образом для разного типа дилемм. В целом, эти данные совпадают с результатами исследования Х. Джериуата и Б. Тремолье (Djeriouat, Trémolière, 2014), однако существенно уточняют их. Так, мы обнаружили, что макиавеллизм и нарциссизм облегчали утилитарный выбор в относительно менее сложных дилеммах (1 и 2). Макиавеллизм, с его прагматизмом и инструментальным отношением к другим (Pelz, 2025; Rauthmann, Will, 2011), действовал как «универсальный растворитель» моральных ограничений во всех дилеммах. Нарциссизм, вероятно, облегчал оправдание целенаправленного причинения вреда, благодаря сниженной эмпатии (Urbonaviciute, Hepper, 2020) и чувству собственной грандиозности (O'Reilly, Hall, 2021), подразумевающей ощущение особых прав и сниженные моральные ограничения по отношению к «обычным» людям. Важно отметить, однако, что влияние нарциссизма проявлялось только в дилеммах без прямого контакта. В наиболее психологически трудных дилеммах (3 и 4) критическую роль играл садизм, который, по-видимому, напрямую снижал отвращение к личному насилию

(дилемма 3) и облегчал хладнокровную инструментализацию вреда через бездействие (дилемма 4) и, возможно, через получение удовольствия от страданий жертвы (Sassenrath et al., 2024). Это не соотносится с результатами исследования С. Карандикар и др. (Karandikar, 2018), не выявившего инкрементального вклада садизма в решение моральных дилемм, однако объясняется разницей в исследовательских процедурах и способах анализа данных.

Обнаруженная специфика вкладов макиавеллизма, нарциссизма и садизма в принятие утилитарного решения подтвердилась анализом подвыборок с высокими уровнями данных черт. У людей с высокой одновременной выраженностью макиавеллизма и нарциссизма исчезли различия в приемлемости утилитарного решения в дилеммах 1–2, 2–3 и 2–4, но сохранился разрыв между «легкой» дилеммой 1 и «тяжелыми» дилеммами 3 и 4. Это означает, что сочетание высокого макиавеллизма и высокого нарциссизма успешно снижает сопротивление утилитарному выбору, вызванное необходимостью напрямую использовать вред как инструмент (разница между дилеммами 1 и 2), а также в определенной степени ослабляет барьеры, связанные с личным контактом при причинении вреда или его целенаправленным допущением через бездействие (разница между дилеммой 2 и дилеммами 3/4). Вместе с тем такая комбинация негативных черт не делает психологически тяжелые дилеммы (3 и 4) такими же легкими и безболезненными для принятия утилитарного решения, как самая простая дилемма (1). Люди с высокими уровнями макиавеллизма и нарциссизма все еще ощущают психологическую «тяжесть» и внутренний конфликт при необходимости лично совершить насилие или расчетливо позволить кому-то умереть. В отличие от этого, комбинация высокого макиавеллизма и высокого садизма полностью устранила различия в приемлемости утилитарного выбора между всеми дилеммами. Это указывает на то, что садизм, особенно в паре с макиавелизмом, является мощным фактором, подавляющим самые глубокие эмоциональные и моральные запреты, делая даже самые отталкивающие утилитарные решения психологически доступными.

Важно отметить, что уникальные вклады негативных черт (их инкрементальная предсказательная сила) были статистически значимыми даже после учета влияния эмпатии, эмоционального интеллекта и механизмов морального отчуждения, хотя размеры этих вкладов были небольшими (2–3%). Специфика обнаруженных вкладов подтвердила общую картину: в дилемме 1 значим был только макиавеллизм; в дилемме 2 – макиавеллизм и нарциссизм; в дилемме 3 – только садизм; в дилемме 4 – макиавеллизм и садизм (на близком к значимому уровне). Это подчеркивает, что негативные черты обеспечивают активизацию механизмов облегчения утилитарного выбора, которые не сводятся просто к низкой эмпатии или отчуждению моральной ответственности.

Вклад контролируемых в нашем исследовании личностных свойств (эмпатии, эмоционального интеллекта и отчуждения моральной ответственности) также варьировался в зависимости от типа дилеммы и был специфичен. Внутрличностный эмоциональный интеллект (понимание и управление своими эмоциями) облегчал выбор только в наименее конфликтной дилемме 1, возможно, помогая регулировать слабый дискомфорт и сохранять рациональный фокус. Механизм морального отчуждения (через обвинение жертвы) был значим лишь в дилемме 2, где вред являлся целью, однако отсутствовал контакт с жертвой, что позволяло рационализировать использование человека как средства. Обнаруженный отрицательный вклад когнитивной эмпатии в оценку допустимости утилитарного выбора при целевом бездействии (дилемма 4) указывает на ключевую роль этой способности как психологического барьера в данном типе морального конфликта. Этот эффект прямо противоположен облегчающей роли садизма и макиавеллизма. Их совместный эффект, по-видимому, аннигилирует защитный барьер когнитивной эмпатии за счет получения удовольствия от страданий жертвы и инструментального отношения к ней.

Отсутствие значимого вклада рассмотренных личностных свойств в самую эмоционально тяжелую дилемму 3 подчеркивает уникальность и силу барьеров, создаваемых целевым контактным насилием. По всей видимости, данные барьеры

не преодолеваются ни эмпатией, ни эмоциональным интеллектом, ни рационализацией, однако оказываются «проницаемыми» для личностного садизма.

Таким образом, наши результаты демонстрируют, что негативные черты личности, особенно в специфических комбинациях (макиавеллизм + нарциссизм для менее тяжелых дилемм и макиавеллизм + садизм для самых тяжелых), обладают уникальной способностью ослаблять различные психологические барьеры, мешающие принятию утилитарных решений в моральных дилеммах. Эта способность не сводится к общим личностным факторам, таким как эмпатия или склонность к моральному отчуждению, и качественно зависит от типа морального конфликта (инструментальность вреда, контакт, бездействие). Садизм играет критическую роль в преодолении наиболее глубоких эволюционно обусловленных запретов на личное насилие и циничное использование смерти как инструмента.

Отсутствие значимого влияния психопатии на утилитарный выбор можно объяснить, на наш взгляд, комплексом взаимосвязанных факторов. Прежде всего, важно учитывать, что психопатия, особенно измеряемая на субклинических выборках с помощью самоотчетов, является очень широким конструктом. Она объединяет разнородные черты: импульсивность (Gray et al., 2019), поиск острых ощущений (van Dongen et al., 2022), бесстрашие (Anderson et al., 2021), бессердечие (Branchadell et al., 2024), межличностную манипулятивность и антисоциальность (Frowijn, De Caluwé, 2023). Наши результаты позволяют предположить, что те аспекты психопатии, которые теоретически могли бы способствовать утилитарному выбору (прежде всего бессердечие и, возможно, манипулятивность), в реальности оказались «захваченными» или перекрытыми более сильными и специфичными эффектами других черт Темной тетрады. Так, бессердечие носителя психопатии может быть тесно связано с садизмом, который проявил себя как ключевой фактор в преодолении наиболее сильных моральных барьеров. Межличностная манипулятивность и цинизм психопатической личности, в свою очередь, концептуально близок к ядру макиавеллизма, который выступил как универсальный фактор, снижающий моральные ограничения во всех типах дилемм. Таким образом, уникальный вклад оставшихся аспектов психопатии

(импульсивности, поиска острых ощущений, антисоциальности) в сам процесс холодного, взвешенного утилитарного выбора оказался статистически незначимым после учета влияния отчуждения моральной ответственности. Импульсивные действия носителя психопатии направлены, как правило, на немедленное удовлетворение желаний и достижение личной выгоды. Однако в классических дилеммах утилитарное решение не ведет к достижению прямой личной выгоды. Это, скорее, стратегическое мышление, ориентированное на отдаленный результат. Такое мышление гораздо ближе к макиавеллизму.

ВЫВОДЫ

1. В условиях конфликта альтернатив негативные черты личности являются диспозиционным фактором, сдвигающим предпочтение в принимаемых решениях в сторону более рискованных и неэтичных вариантов. При этом вклад негативных черт остается статистически значимым после учета базовых свойств личности, имеющих доказанную предикцию на соответствующие экономические и морально-этические решения.

2. Высокая выраженность интегративного показателя Темной триады повышает вероятность рискованного экономического решения на уровне реального поведения, но не на уровне гипотетического (не реализованного в поведении) риска. При этом ключевой негативной чертой, повышающей такую вероятность, является нарциссизм. Он обеспечивает значимый прирост в предсказании рискованного решения, дополняя вклад толерантности к неопределенности как базовой черты, обуславливающей готовность к риску. Вместе с тем можно предположить, что вклад других негативных черт в реализацию рискованных действий может быть активирован специфическим ситуационным контекстом.

3. Высокая выраженность интегративного показателя Темной триады является фактором смещения предпочитаемого выбора экономического решения, направленного на извлечение прибыли, в сторону приемлемости неэтичного варианта. При этом ключевой негативной чертой, помогающей преодолеть базовую эвристику справедливости, заключающуюся в запрете использовать уязвимость потребителя при отсутствии объективных причин, является макиавеллизм.

4. Влияние материализма как базовой личностной ориентации на одобрение неэтичного решения, направленного на максимизацию прибыли, проявляется на фоне низкого экономического статуса, то есть неудовлетворенных материальных (финансовых) потребностей. В свою очередь, Темная триада повышает вероятность одобрения этически необоснованной максимизации прибыли независимо от уровня

дохода респондентов, и ее инкрементальный вклад в предсказание одобрения такого решения остается статистически значимым после контроля материализма.

5. Приемлемость утилитарного решения при решении моральных дилемм закономерно снижается по мере усиления моральных табу, связанных с преднамеренностью причиняемого вреда и необходимостью физического контакта с жертвой. Макиавеллизм является ключевой негативной чертой, ослабляющей блок моральных запретов в условиях морального конфликта разной степени сложности.

6. Сочетание высокого макиавеллизма и высокого нарциссизма снижает сопротивление утилитарному выбору, вызванное целевым причинением вреда, а также в определенной степени ослабляет барьеры, связанные с личным контактом при активном причинении вреда или его целенаправленным допущением через бездействие. Вместе с тем такая комбинация негативных черт не делает психологически тяжелые дилеммы такими же легкими для принятия утилитарного решения, как в случае непреднамеренного причинения вреда и отсутствия физического контакта с жертвой.

7. Комбинация высокого макиавеллизма и высокого садизма полностью устраняет различия в приемлемости утилитарного решения в ситуации «легкого» и «тяжелого» морального конфликта. Это указывает на то, что садизм, особенно в паре с макиавеллизмом, является мощным фактором, подавляющим самые глубокие эмоциональные и моральные запреты, делая даже самые отталкивающие утилитарные решения психологически доступными.

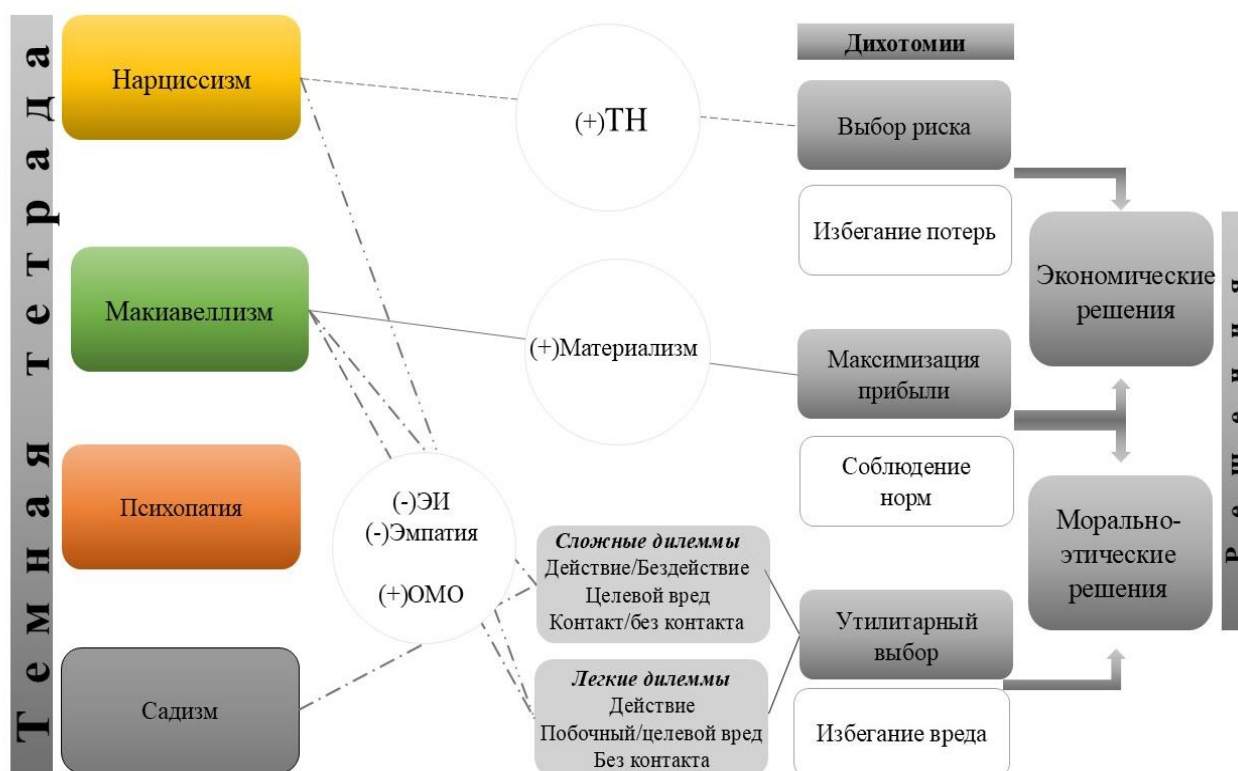
8. Вклад макиавеллизма, нарциссизма и садизма в решение моральных дилемм разной степени сложности остается статистически значимым после учета влияния базовых личностных свойств, облегчающих утилитарный выбор: низкой эмпатии, низкого эмоционального интеллекта и высокого морального отчуждения.

9. Психопатия является единственной негативной чертой, не имеющей самостоятельного влияния на смещение предпочитаемого выбора/ решения в ситуации конфликта альтернатив. Наиболее вероятными объяснением данного

факта может являться перекрытие ее эффектов более сильными и специфичными эффектами других негативных черт.

На основе результатов проведенных эмпирических исследований нами также была уточнена теоретическая модель вкладов черт Темной триады/тетрады в принятие более рискованных и неэтичных альтернатив в сфере экономических и морально-этических решений (Рисунок 4.1.), подчеркивающая качественно различное и контекстно-специфичное участие негативных черт в принятии решений. Так, нарциссизм выступает как «катализатор» рискованных решений, дополняя и превосходя толерантность к неопределенности. Макиавеллизм является «универсальным растворителем» морально-этических барьеров: от базовой эвристики справедливости в экономических решениях до глубоких моральных табу в дилеммах разной степени сложности. Садизм представляется «элиминатором моральных различий», т. е. является наиболее сильным фактором подавления эмоциональных и моральных запретов, способный в сочетании с макиавеллизмом полностью нивелировать психологические различия между легкими и тяжелыми моральными конфликтами. Психопатия выступает в качестве «латентной черты», т. е. не имеет самостоятельного эффекта, т. к. ее действие перекрывается более специфичными и сильными эффектами других черт Темной тетрады.

Рисунок 4.1. Теоретическая модель специфических и дифференцированных инкрементальных вкладов негативных черт личности в выбор рискованных и неэтичных альтернатив в сфере экономических и морально-этических решений



*При контроле ΔR^2 ТН, Материализма, Эмпатии, ЭИ, ОМО

*ТН – толерантность к неопределенности, ЭИ – эмоциональный интеллект, ОМО – отчуждение моральной ответственности

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Настоящее исследование представляет собой комплексный анализ роли негативных черт личности (Темной триады – макиавеллизма, нарциссизма, психопатии – и Темной тетрады, включающей дополнительно садизм) в принятии решений в условиях конфликта альтернатив на материале экономических и морально-этических задач.

Основное положение, выносимое на защиту, о статистически значимом инкрементальном, специфическом и дифференцированном вкладе негативных черт в смещение предпочитаемых решений в пользу рискованных и неэтичных альтернатив после учета влияния релевантных диспозиционных предикторов, получило убедительное подтверждение в серии из трех эмпирических исследований. Ключевым выводом является то, что негативные черты не просто коррелируют с предпочтением деструктивных альтернатив, но и вносят уникальный вклад в их прогнозирование. Этот вклад не сводится к влиянию других известных личностных детерминант. В то же время он существенно варьируется в зависимости от типа решения (экономическое рискованное, экономическое неэтичное, морально-этическое) и конкретной черты, что подтверждает защищаемое положение о дифференцированности их влияния.

Результаты Исследования 1 подтверждают второе защищаемое положение о ключевой роли нарциссизма как предиктора рискованных экономических решений, предполагающих последующее действие. Как показали результаты, носители высокого нарциссизма чаще выбирали рискованные финансовые альтернативы в ситуации реального поведения (с возможностью выигрыша/проигрыша), но не на уровне гипотетического намерения. Этот специфический вклад, значимый после контроля толерантности к неопределенности, объясняется уникальным комплексом характеристик нарциссизма: нереалистичным оптимизмом, чрезмерной самоуверенностью, переоценкой своих способностей, создающих иллюзию контроля, и ориентацией на значимое вознаграждение, которое подчеркивает исключительность. Отсутствие ожидаемых вкладов макиавеллизма и психопатии было

интерпретировано в рамках контекстуальной специфики риска. Макиавеллисты, демонстрируя прагматизм и стратегическое мышление, по всей видимости, избегали нестратегического «пустого» риска в игре с чисто финансовым исходом, лишенном возможности манипуляции или социального преимущества. Вклад психопатии, которая часто проявляется в антисоциальных контекстах, по всей видимости, оказался незначимым в силу отсутствия ключевых триггеров, например, социального вызова или сильной сенсорной стимуляции.

В сфере неэтичных экономических решений (Исследование 2) ключевая роль, в соответствии с защищаемым третьим положением, принадлежала макиавеллизму. Именно он выступал основным фактором смещения баланса в пользу одобрения неэтичной максимизации прибыли, обеспечивая значимый инкрементальный вклад после контроля материализма. Этот вклад объясняется циничным восприятием социальных норм, инструментальным отношением к другим и холодной рациональностью макиавеллистов, которые рассматривают уязвимость клиента не как этический барьер, а как стратегическую возможность. Мотивация здесь носит не только инструментальный характер (получение выгоды), но и включает склонность к эксплуатации уязвимости как самоценному действию («бескорыстное причинение вреда»). Ожидаемый вклад психопатии в рамках данной модели оказался статистически незначимым на фоне доминирующего эффекта макиавеллизма. Важным уточнением стало выявление избирательного влияния материализма: его связь с одобрением неэтичных решений проявлялась только у лиц с низким доходом.

Наиболее сложная картина дифференцированного вклада негативных черт проявилась в области морально-этических решений (Исследование 3). В соответствии с защищаемым четвертым положением, макиавеллизм продемонстрировал универсальный инкрементальный вклад в облегчение утилитарного выбора во всех типах моральных дилемм, ослабляя моральные запреты благодаря прагматизму и инструментальному отношению. Нарциссизм, как и предполагалось, вносил значимый вклад преимущественно в дилеммах средней сложности (целевой вред без физического контакта). Ключевым

открытием стала критическая роль садизма в преодолении наиболее глубоких моральных барьеров в психологически «тяжелых» дилеммах (целевой вред с контактом и через бездействие). Садизм напрямую снижал отвращение к личному насилию и облегчал холодную инструментализацию вреда, возможно, через получение удовольствия от страданий.

Пятое положение, о недостаточности доказательств самостоятельного инкрементального вклада психопатии в смещение предпочитаемого выбора как экономических, так и морально-этических решений, подтверждается результатами всех проведенных исследований. Эффекты психопатии оказались статистически незначимыми. Это может быть объяснено концептуальным перекрытием: те аспекты психопатии, которые теоретически способствуют рискованному и утилитарному выбору, были «захвачены» более сильными и специфичными эффектами нарциссизма, макиавеллизма и садизма. Импульсивность и поиск ощущений, характерные для психопатии, по всей видимости, не находили адекватного выхода в предложенных задачах. Таким образом, пятое положение, о наиболее вероятном объяснении отсутствия влияния психопатии через перекрытие ее эффектов эффектами других черт, представляется обоснованным.

Защищаемое шестое положение о качественном изменении восприятия моральных дилемм комбинациями черт также было подтверждено: сочетание высокого макиавеллизма и нарциссизма значительно снижало сопротивление утилитарному выбору в сложных дилеммах, но не устраняло его полностью, в то время как комбинация макиавеллизма и садизма полностью нивелировала различия в приемлемости утилитарного решения между «легкими» и «тяжелыми» дилеммами, делая даже самые отталкивающие решения психологически доступными.

Защищаемое седьмое положение, о природе рискованного решения (гипотетическое намерение или реализованное действие) и градиенте психологической сложности моральных дилемм как факторах, опосредующих проявление вкладов негативных черт, является ключевым для интеграции всех результатов. Было обнаружено, что дифференцированные вклады черт

проявлялись только в контексте реальных действий или специфических типов моральных конфликтов. Это подчеркивает контекстуальную обусловленность выявленных эффектов и необходимость тщательного учета особенностей операционализации решений в будущих исследованиях.

Ограничения работы, такие как использование преимущественно студенческой выборки с преобладанием женщин, относительно узкий возрастной диапазон, ограниченный набор стимульных материалов, а также специфика операционализации риска и неэтичных экономических решений, не позволяют автоматически экстраполировать полученные результаты на другие популяции и контексты. Они же задают перспективы дальнейших исследований. Во-первых, выявленные закономерности нуждаются в проверке на более репрезентативных и разнообразных выборках (разные возрастные, профессиональные, социокультурные группы, сбалансированные по полу). Во-вторых, необходимы исследования вкладов негативных черт в другие типы решений в условиях конфликта альтернатив (например, политические, медицинские, экологические). В-третьих, требует изучения роль ситуационных факторов (например, стресса, анонимности и др.) как потенциальных модераторов связи негативных черт с деструктивным выбором.

В целом, наше исследование демонстрирует, что Темная триада и Тетрада являются не просто маркерами асоциальности, но выступают как специфические диспозиционные факторы, способные уникальным образом смещать баланс выбора в сторону рискованных и неэтичных альтернатив в экономической и моральной сферах, причем их влияние качественно зависит как от типа решения и конкретной черты, так и от контекста его реализации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Атаджыкова, Ю.А. Психопатия и обывденный садизм как предикторы антисоциального поведения: исследование на выборке лиц, совершивших уголовные преступления / Ю.А. Атаджыкова, С.Н. Ениколопов, Т.П. Мильчарек // Психология и право. – 2025. – Т. 15, № 2. – С. 165–184. DOI: 10.17759/psylaw.2025150212
2. Атаджыкова, Ю.А., Ениколопов, С.Н. Проблемы концепта психопатии в современной отечественной и зарубежной психологии / Ю.А. Атаджыкова, С.Н. Ениколопов // Психологическая наука и образование. – 2016. – Т. 8, № 1. – С. 114–127. DOI: 10.17759/psyedu.2016080111
3. Балева, М.В. Роль Темной триады и ориентации на материализм в оценке этически необоснованного экономического решения / М.В. Балева, Д.С. Корниенко, Н.П. Ячменёва // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Психология и педагогика. – 2023. – Т. 20, № 1. – С. 24–40. DOI: 10.22363/2313-1683-2023-20-1-24-40
4. Богатырева, К.А. Хороший, плохой, злой? Влияние «темной триады» личности на формирование предпринимательских намерений / К.А. Богатырева, А.К. Ласковая, Т.Н. Клемина, Ю.А. Орехова // Вестник СПбГУ. Менеджмент. – 2021. – Т. 20, № 3. – С. 293–325.
5. Григорьев, Д.С. От патриотизма к политическому тоталитаризму: роль коллективного нарциссизма / Д.С. Григорьев // Национальный психологический журнал. – 2020. – Т. 39, № 3. – С. 48–60. DOI: 10.11621/npj.2020.0404
6. Дериш, Ф.В. Темная тетрада личности: обзор современных исследований / Ф.В. Дериш // Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология. – 2021. – № 2. – С. 222–235. DOI: 10.17072/2078-7898/2021-2-222-235
7. Диев, В.С. Неопределенность, риск и принятие решений в междисциплинарном контексте / В.С. Диев // Сибирский философский

- журнал. – 2019. – Т. 17, № 4. – С. 41–52. DOI: 10.25205/2541-7517-2019-17-4-41-52
8. Егорова, М.С. Адаптация Короткого опросника Темной триады / М.С. Егорова, М.А. Ситникова, О.В. Паршикова // Психологические исследования. – 2015. – Т. 8, № 43. – С. 1. DOI: 10.54359/ps.v8i43.1052
 9. Егорова, М.С. Макиавеллизм в структуре личностных свойств / М.С. Егорова // Вестник Пермского государственного педагогического университета. Серия 10, Дифференциальная психология. – 2009. – № 1/2. – С. 65–80.
 10. Ениколопов, С.Н. Моральные дилеммы и особенности личности / С.Н. Ениколопов, Т.И. Медведева, О.Ю. Воронцова // Психология и право. – 2019. – Т. 9, № 2. – С. 141–155. DOI: 10.17759/psylaw.2019090210
 11. Знаков, В.В. Макиавеллизм, манипулятивное поведение и взаимопонимание в межличностном общении / В.В. Знаков // Вопросы психологии. – 2002. – № 6. – С. 22–53.
 12. Канеман, Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – М.: АСТ, 2018. – 653 с.
 13. Козелецкий, Ю. Психологическая теория решений / Ю. Козелецкий. – М.: Прогресс, 1979. – 504 с.
 14. Корниенко, Д.С. Адаптация и психометрическая проверка методики «Короткий опросник темной тетрады» / Д.С. Корниенко, В.К. Вязовкина, И.С. Горностаев // Психологический журнал. – 2022. – Т. 43, № 5. – С. 87–98. DOI: 10.31857/S020595920022787-1
 15. Корниенко, Д.С. Выбор риска: намерение против действия / Д.С. Корниенко, М.В. Балева, Н.П. Ячменёва // Экспериментальная психология. – 2023. – Т. 16, № 1. – С. 87–100. DOI: 10.17759/exppsy.2023160105
 16. Корнилова, Т.В. Психология риска и принятия решений / Т.В. Корнилова. – М.: Аспект Пресс, 2003.
 17. Корнилова, Т.В. Психология неопределенности: Единство интеллектуально-личностного потенциала человека / Т.В. Корнилова, М.А. Чумакова, С.А. Корнилов, М.А. Новикова. – М.: Смысл, 2010. – 334 с.

18. Корнилова, Т.В. Психология неопределенности: единство интеллектуально-личностной регуляции решений и выборов / Т.В. Корнилова // Психологический журнал. – 2013. – Т. 34, № 3. – С. 89–100.
19. Корнилова, Т.В. Интеллектуально-личностный потенциал человека в условиях неопределенности и риска: научная монография / Т.В. Корнилова. – Санкт-Петербург, - М: Нестор-История, 2016. – 343 с., - ISBN 978-5-4469-0836-3
20. Корнилова, Т.В., Чумакова, М.А. Шкалы толерантности и интолерантности к неопределенности в модификации опросника С. Баднера / Т.В. Корнилова, М.А. Чумакова // Экспериментальная психология. – 2014. – Т. 7, № 1. – С. 92–110.
21. Крюкова, Е.А., Корнилова, Т.В. Эмпатия и отношение к неопределенности и риску у российских врачей / Е.А. Крюкова, Т.В. Корнилова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Психология. – 2022. – Т. 12, № 3. – С. 331–346. DOI: 10.21638/spbu16.2022.306
22. Кузина, О.Е. Экономико-психологическое моделирование финансового поведения населения / О.Е. Кузина // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2004. – № 3. – С. 83–105
23. Лебедев, А.Н. Квазиэкспериментальное исследование принятия решений в условиях равнозначного выбора / А.Н. Лебедев // Экспериментальная психология. – 2018. – Т. 11, № 4. – С. 79–93. DOI: 10.17759/exppsy.2018110407
24. Ледовая, Я.А. Отчуждение моральной ответственности: психологический конструкт и методы его измерения / Я.А. Ледовая, Р.В. Тихонов, О.Н. Боголюбова, Е.В. Казенная, Ю.Л. Сорокина // Вестник СПбГУ. Серия 16: Психология. Педагогика. – 2016. – № 4. – С. 23–39. DOI: 10.21638/11701/spbu16.2016.402
25. Леонтьев, Д.А. Психология выбора / Д.А. Леонтьев, Е.Ю. Овчинникова, Е.И. Рассказова, А.Х. Фам. – М.: Смысл, 2015. – 464 с.
26. Лескова, А.К. Уровень толерантности к неопределенности и склонности к риску у людей с циклическими колебаниями настроения / А.К. Лескова, П.М.

- Карафинка, М.И. Бахтин, П.С. Аунбу // Cifra. Психология. – 2024. – Т. 1, № 2. – С. 16. DOI: 10.18454/PSY.2024.2.3
27. Молчанов, С.В. Взаимосвязь способов морального самооправдания личности со склонностью к риску в подростковом возрасте / С.В. Молчанов, О.В. Алмазова, Н.С. Пряжников // Психологические исследования. – 2020. – Т. 13, № 74. – С. 3. DOI: 10.54359/ps.v13i74.162
 28. Молчанов, С.В., Алмазова, О.В. Особенности использования механизмов морального самооправдания в подростковом и юношеском возрасте / С.В. Молчанов, О.В. Алмазова // Вестник Московского университета. Серия 14: Психология. – 2020. – № 3. – С. 147–165. DOI: 10.11621/vsp.2020.03.07
 29. Окатова, М.А. Апробация русскоязычной версии опросника когнитивной и аффективной эмпатии / М.А. Окатова // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2021. – Т. 18, № 4. – С. 685–699. DOI: 10.17323/1813-8918-2021-4-685-699
 30. Панкратова, А.А. Апробация краткой версии опросника ЭМИн / А.А. Панкратова, Д.С. Корниенко, Д.В. Люсин // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2022. – Т. 19, № 4. – Р. 822–834. DOI: 10.17323/1813-8918-2022-4-822-834
 31. Росс, Л., Нисбетт, Р. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии / Л. Росс, Р. Нисбетт. – Москва: Изд-во «Аспект Пресс», 1999. – 429 с.
 32. Соколова, Е.Т. Нарциссизм как клинический и социокультурный феномен / Е.Т. Соколова // Вопросы психологии. – 2009. – № 1. – С. 67–80.
 33. Фурманов, И.А., Биндасова, О.В. Антисоциальные и агрессивные черты личности осужденных за убийство / И.А. Фурманов, О.В. Биндасова // Психология и право. – 2022. – Т. 12, № 2. – С. 2–14. DOI: 10.17759/psylaw.2022120201
 34. Хащенко, В.А. Адаптация русскоязычной версии опросника ориентации на материализм / В.А. Хащенко // Институт психологии Российской академии

- наук. Социальная и экономическая психология. – 2016. – Т. 1, № 2. – С. 79–98.
35. Шляпников, В.Н. Воля: потерянное звено современной зарубежной психологии / В.Н. Шляпников // Экспериментальная психология. – 2022. – Т. 15, № 1. – С. 72–87. DOI: 10.17759/exppsy.2022150105
 36. Ячменёва, Н.П. Механизмы отчуждения моральной ответственности: априорная вероятность и личностные предикторы / Н.П. Ячменёва, М.В. Балева, Д.С. Корниенко // Вестник Московского университета. Серия 14: Психология. – 2025. – Т. 48, № 2. – С. 84–108. DOI: 10.11621/LPJ-25-13
 37. Abeler, J. Representative evidence on lying costs / J. Abeler, A. Becker, A. Falk // Journal of Public Economics. – 2014. – N 113. – P. 96–104. DOI: 10.1016/j.jpubeco.2014.01.005
 38. Ahuvia, A.C., Wong, N.Y. Personality and values based materialism: Their relationship and origins / A.C. Ahuvia, N.Y. Wong // Journal of Consumer Psychology. – 2002. – Vol. 12, N 4. – P. 389–402. DOI: 10.1207/15327660260382414
 39. Allais, M. Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: Critique des postulats et axiomes de l'école Americaine / M. Allais // Econometrica. – 1953. – N 21. – P. 503–546. DOI: 10.2307/1907921
 40. Anderson, N.E. Clarifying fearlessness in psychopathy: An examination of thrill-seeking and physical risk-taking / N.E. Anderson, M. Widdows, J.M. Maurer, K.A. Kiehl // Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment. – 2021. – Vol. 43, N 1. – P. 21–32. DOI: 10.1007/s10862-020-09847-y
 41. Anscombe, F.J., Aumann, R.J. A Definition of Subjective Probability / F.J. Anscombe, R.J. Aumann // Annals of Mathematical Statistics. – 1963. – N 34. – P. 199–205. DOI: 10.1214/aoms/1177704255
 42. Aquino, K. A grotesque and dark beauty: How moral identity and mechanisms of moral disengagement influence cognitive and emotional reactions to war / K. Aquino, A.II. Reed, S. Thau, D. Freeman // Journal of Experimental Social Psychology. – 2007. – Vol. 43, N 3. – P. 385–392. DOI: 10.1016/j.jesp.2006.05.013

43. Aquino, K., Reed, A.II. The self-importance of moral identity / K. Aquino, A.II. Reed // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 2002. – Vol. 83, N 6. – P. 1423–1440. DOI: 10.1037/0022-3514.83.6.1423
44. Arutyunova, K.R. Moral judgments in Russian culture: Universality and cultural specificity / K.R. Arutyunova, Yu.I. Alexandrov, V.V. Znakov, M.D. Hauser // *Journal of Cognition and Culture*. – 2013. – Vol. 13, N 34. – P. 255–285. DOI: 10.1163/15685373-12342094
45. Azizli, N. Lies and crimes: Dark Triad, misconduct, and high-stakes deception / N. Azizli, B.E. Atkinson, H.M. Baughman, K. Chin, P.A. Vernon, E. Harris, L. Veselka // *Personality and Individual Differences*. – 2016. – N 89. – P. 34–39. DOI: 10.1016/j.paid.2015.09.034
46. Babiak, P. Corporate psychopathy: Talking the walk / P. Babiak, C.S. Neumann, R.D. Hare // *Behavioral Sciences & the Law*. – 2010. – Vol. 28, N 2. – P. 174–193. DOI: 10.1002/bsl.925
47. Babiak, P., Hare, R.D. *Snakes in Suits: When Psychopaths Go to Work* (Revised ed.) / P. Babiak, R.D. Hare. – HarperCollins, 2009. – 352 p.
48. Back, M.D. Why are narcissists so charming at first sight? Decoding the narcissism-popularity link at zero acquaintance / M.D. Back, S.C. Schmukle, B. Egloff // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 2010. – Vol. 98, N 1. – P. 132–145. DOI: 10.1037/a0016338
49. Bandura, A. Mechanisms of moral disengagement in the exercise of moral agency / A. Bandura, C. Barbaranelli, G.V. Caprara, C. Pastorelli // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1996. – Vol. 71, N 2. – P. 364–374. DOI: 10.1037/0022-3514.71.2.364
50. Bandura, A. Moral Disengagement in the Perpetration of Inhumanities / A. Bandura // *Personality and Social Psychology Review*. – 1999. – Vol. 3, N 3. – P. 193–209. DOI: 10.1207/s15327957pspr0303_3
51. Bandura, A. *Moral Disengagement: How people do harm and live with themselves* / A. Bandura. – New York, NY: Worth Publishers, 2016. – 544 p.

52. Bandura, A. Social foundations of thought and action: A social cognitive theory / A. Bandura. – Prentice-Hall, 1986. – 640 p.
53. Bansal, P., Roth, K. Why companies go green: A model of ecological responsiveness / P. Bansal, K. Roth // Academy of Management Journal. – 2000. – Vol. 43, N 4. – P. 717–736. DOI: 10.5465/1556363
54. Baron-Cohen, S. The science of evil: On empathy and the origins of cruelty / S. Baron-Cohen. – Basic Books / Hachette Book Group, 2011. – 256 p.
55. Bartels, D.M., Pizarro, D.A. The mismeasure of morals: antisocial personality traits predict utilitarian responses to moral dilemmas / D.M. Bartels, D.A. Pizarro // Cognition. – 2011. – Vol. 121, N 1. – P. 154–161. DOI: 10.1016/j.cognition.2011.05.010
56. Barry, D., Petry, N.M., Predictors of decision-making on the Iowa Gambling Task: Independent effects of lifetime history of substance use disorders and performance on the Trail Making Test, Brain and Cognition, Volume 66, Issue 3, 2008, Pages 243-252, ISSN 0278-2626, <https://doi.org/10.1016/j.bandc.2007.09.001>
57. Batson, C.D. Immorality from empathy-induced altruism: When compassion and justice conflict / C.D. Batson, T.R. Klein, L. Highberger, L.L. Shaw // Journal of Personality and Social Psychology. – 1995. – Vol. 68, N 6. – P. 1042–1054. DOI: 10.1037/0022-3514.68.6.1042
58. Batson, C.D. These things called empathy: Eight related but distinct phenomena / C.D. Batson // The social neuroscience of empathy / J. Decety, W. Ickes (Eds.). – MIT Press, 2009. – P. 3–15. DOI: 10.7551/mitpress/9780262012973.003.0002
59. Baumeister, R.F., Tierney, J. Willpower: Rediscovering the Greatest Human Strength / R.F. Baumeister, J. Tierney. – Penguin, 2011. – 304 p.
60. Bechara, A. Deciding Advantageously Before Knowing the Advantageous Strategy / A. Bechara, H. Damasio, D. Tranel, A.R. Damasio // Science. – 1997. – Vol. 275, N 5304. – P. 1293–1295. DOI: 10.1126/science.275.5304.1293
61. Bentham, J. An Introduction To The Principles Of Morals And Legislation / J. Bentham. – Clarendon Press, 2005. – 438 p.

62. Bereczkei, T. Machiavellian intelligence hypothesis revisited: What evolved cognitive and social skills may underlie human manipulation / T. Bereczkei // *Evolutionary Behavioral Sciences*. – 2018. – Vol. 12, N 1. – P. 32–51. DOI: 10.1037/ebs0000097
63. Bernoulli, D. Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk / D. Bernoulli // *Econometrica*. – 1954. – N 22. – P. 23–36. DOI: 10.2307/1909829
64. Blair, R.J. The neurobiology of psychopathic traits in youths / R.J. Blair // *Nature Reviews Neuroscience*. – 2013. – Vol. 14, N 11. – P. 786–799. DOI: 10.1038/nrn3577
65. Blair, R.J.R. A cognitive developmental approach to morality: Investigating the psychopath / R.J.R. Blair // *Cognition*. – 1995. – Vol. 57, N 1. – P. 1–29. DOI: 10.1016/0010-0277(95)00676-P
66. Boddy, C.R. *Corporate psychopaths: Organizational destroyers* / C.R. Boddy. – Palgrave Macmillan, 2011. – 205 p.
67. Brackett, M.A. Emotional intelligence and its relation to everyday behaviour / M.A. Brackett, J.D. Mayer, R.M. Warner // *Personality and Individual Differences*. – 2004. – Vol. 36, N 6. – P. 1387–1402. DOI: 10.1016/S0191-8869(03)00236-8
68. Branchadell, V. Psychopathic callousness and perspective taking in pain processing: an ERP study / V. Branchadell, R. Poy, P. Ribes-Guardiola, P. Segarra, J. Moltó // *Social cognitive and affective neuroscience*. – 2024. – Vol. 19, N 1. – A. nsae022. DOI: 10.1093/scan/nsae022
69. Brankley, A.E., Rule, N.O. Threat perception: How psychopathy and Machiavellianism relate to social perceptions during competition / A.E. Brankley, N.O. Rule // *Personality and Individual Differences*. – 2014. – N 71. – P. 103–107. DOI: 10.1016/j.paid.2014.07.015
70. Buckels, E.E. Behavioral confirmation of everyday sadism / E.E. Buckels, D.N. Jones, D.L. Paulhus // *Psychological Science*. – 2013. – Vol. 24, N 11. – P. 2201–2209. DOI: 10.1177/0956797613490749

71. Buckels, E.E. Trolls just want to have fun / E.E. Buckels, P.D. Trapnell, D.L. Paulhus // *Personality and Individual Differences*. – 2014. – N 67. – P. 97–102. DOI: 10.1016/j.paid.2014.01.016
72. Buhr, K., Dugas, M.J. Investigating the construct validity of intolerance of uncertainty and its unique relationship with worry / K. Buhr, M.J. Dugas // *Journal of Anxiety Disorders*. – 2006. – Vol. 20, N 2. – P. 222–236. DOI: 10.1016/j.janxdis.2004.12.004
73. Cacioppo, J.T. Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals varying in need for cognition / J.T. Cacioppo, R.E. Petty, J.A. Feinstein, W.B.G. Jarvis // *Psychological Bulletin*. – 1996. – Vol. 119, N 2. – P. 197–253. DOI: 10.1037/0033-2909.119.2.197
74. Caligiuri, P., Tarique, I. Dynamic cross-cultural competencies and global leadership effectiveness / P. Caligiuri, I. Tarique // *Journal of World Business*. – 2012. – Vol. 47, N 4. – P. 612–622. DOI: 10.1016/j.jwb.2012.01.014
75. Camerer, C. Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction / C. Camerer // *Journal of Economic Psychology*. – 2003. – Vol. 24, N 6. – P. 829–830. DOI: 10.1016/S0167-4870(03)00042-4
76. Campbell, W.K. Narcissism, confidence, and risk attitude / W.K. Campbell, A.S. Goodie, J.D. Foster // *Journal of Behavioral Decision Making*. – 2004. – Vol. 17, N 4. – P. 297–311. DOI: 10.1002/bdm.475
77. Campbell, W.K. Psychological entitlement: interpersonal consequences and validation of a self-report measure / W.K. Campbell, A.M. Bonacci, J. Shelton, J.J. Exline, B.J. Bushman // *Journal of Personality Assessment*. – 2004. – Vol. 83, N 1. – P. 29–45. DOI: 10.1207/s15327752jpa8301_04
78. Campbell, W.K. Understanding the Social Costs of Narcissism: The Case of the Tragedy of the Commons / W.K. Campbell, C.P. Bush, A.B. Brunell, J. Shelton // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 2005. – Vol. 31, N 10. – P. 1358–1368. DOI: 10.1177/0146167205274855

79. Carleton, R.N. The intolerance of uncertainty construct in the context of anxiety disorders: theoretical and practical perspectives / R.N. Carleton // *Expert Review of Neurotherapeutics*. – 2012. – Vol. 12, N 8. – P. 937–947. DOI: 10.1586/ern.12.82
80. Chabrol, H. Contributions of psychopathic, narcissistic, Machiavellian, and sadistic personality traits to juvenile delinquency / H. Chabrol, N. Van Leeuwen, R. Rodgers, N. Séjourné // *Personality and Individual Differences*. – 2009. – Vol. 47, N 7. – P. 734–739. DOI: 10.1016/j.paid.2009.06.020
81. Chakravarty, S. Recursive expected utility and the separation of attitudes towards risk and ambiguity: an experimental study / S. Chakravarty, J. Roy // *Theory and Decision*. – 2009. – Vol. 66, N 2. – P. 199–228. DOI: 10.1007/s11238-008-9112-4
82. Christie, R., Geis, F.L. *Studies in Machiavellianism* / R. Christie, F.L. Geis. – Academic Press, 1970. – 415 p.
83. Ciaramelli, E. Selective deficit in personal moral judgment following damage to ventromedial prefrontal cortex / E. Ciaramelli, M. Muccioli, E. Làdavas, G. di Pellegrino // *Social Cognitive and Affective Neuroscience*. – 2007. – Vol. 2, N 2. – P. 84–92. DOI: 10.1093/scan/nsm001
84. Cohen, M. Individual behavior under risk and under uncertainty: An experimental study / M. Cohen, J.Y. Jaffray, T. Said // *Theory and Decision*. – 1985. – Vol. 18, N 2. – P. 203–228. DOI: 10.1007/BF00134074
85. Cooke, D.J. Reconstructing psychopathy: clarifying the significance of antisocial and socially deviant behavior in the diagnosis of psychopathic personality disorder / D.J. Cooke, C. Michie, S.D. Hart, D.A. Clark // *Journal of Personality Disorders*. – 2004. – Vol. 18, N 4. – P. 337–357. DOI: 10.1521/pedi.2004.18.4.337
86. Crysel, L. The Dark Triad and risk behavior / L. Crysel, B. Crosier, G. Webster // *Personality and Individual Differences*. – 2013. – N 54. – P. 35–40. DOI: 10.1016/j.paid.2012.07.029
87. Cushman, F. Crime and punishment: distinguishing the roles of causal and intentional analyses in moral judgment / F. Cushman // *Cognition*. – 2008. – Vol. 108, N 2. – P. 353–380. DOI: 10.1016/j.cognition.2008.03.006

88. Cushman, F. The role of conscious reasoning and intuition in moral judgment: testing three principles of harm / F. Cushman, L. Young, M. Hauser // *Psychological Science*. – 2006. – Vol. 17, N 12. – P. 1082–1089. DOI: 10.1111/j.1467-9280.2006.01834.x
89. Dahling, J.J. The development and validation of a new Machiavellianism scale / J.J. Dahling, B.G. Whitaker, P.E. Levy // *Journal of Management*. – 2009. – Vol. 35, N 2. – P. 219–257. DOI: 10.1177/0149206308318618
90. Damasio, A.R. *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain* / A.R. Damasio. – Avon Books, 1994. – 312 p.
91. Damasio, A.R. *The Strange Order of Things: Life, Feeling, and the Making of Cultures* / A.R. Damasio. – Pantheon, 2018. – 336 p.
92. Dane, E., Pratt, M.G. Exploring Intuition and Its Role in Managerial Decision Making / E. Dane, M.G. Pratt // *The Academy of Management Review*. – 2007. – Vol. 32, N 1. – P. 33–54. DOI: 10.2307/20159279
93. De Waal, F. *Good Natured: The Origins of Right and Wrong in Humans and Other Animals* / F. De Waal. – Harvard University Press, 1996. – 368 p.
94. de Zavala, A.G. Collective narcissism and its social consequences / A.G. de Zavala, A. Cichocka, R. Eidelson, N. Jayawickreme // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 2009. – Vol. 97, N 6. – P. 1074–1096. DOI: 10.1037/a0016904
95. Decety, J., Cowell, J.M. Friends or foes: Is empathy necessary for moral behavior? / J. Decety, J.M. Cowell // *Perspectives on Psychological Science*. – 2014. – Vol. 9, N 5. – P. 525–537. DOI: 10.1177/1745691614545130
96. Detert, J.R. Moral disengagement in ethical decision making: a study of antecedents and outcomes / J.R. Detert, L.K. Treviño, V.L. Sweitzer // *Journal of Applied Psychology*. – 2008. – Vol. 93, N 2. – P. 374–391. DOI: 10.1037/0021-9010.93.2.374
97. Diller, S. The positive connection between dark triad traits and leadership levels in self- and other-ratings / S. Diller, A. Czibor, Z. Szabó, P. Restás, E. Jonas, D. Frey // *Leadership, Education, Personality: An Interdisciplinary Journal*. – 2021. – N 3. – P. 117–131. DOI: 10.1365/s42681-021-00025-6

98. Djeriouat, H., Trémolière, B. The Dark Triad of personality and utilitarian moral judgment: The mediating role of Honesty/Humility and Harm/Care / H. Djeriouat, B. Trémolière // *Personality and Individual Differences*. – 2014. – N 67. – P. 11–16. DOI: 10.1016/j.paid.2013.12.026
99. Drislane, L.E. Clarifying the content coverage of differing psychopathy inventories through reference to the triarchic psychopathy measure / L.E. Drislane, C.J. Patrick, G. Arsal // *Psychological Assessment*. – 2014. – Vol. 26, N 2. – P. 350–362. DOI: 10.1037/a0035152
100. Duckworth, A.L. *Grit: The Power of Passion and Perseverance* / A.L. Duckworth. – Simon and Schuster, 2016. – 352 p.
101. Duncan J, Owen AM. Common regions of the human frontal lobe recruited by diverse cognitive demands. *Trends Neurosci*. 2000 Oct;23(10):475-83. doi: 10.1016/s0166-2236(00)01633-7. PMID: 11006464.
102. Egan, V. Moral disengagement, the dark triad, and unethical consumer attitudes / V. Egan, N. Hughes, E.J. Palmer // *Personality and Individual Differences*. – 2015. – N 76. – P. 123–128. DOI: 10.1016/j.paid.2014.11.054
103. Evans, J.S. Dual-processing accounts of reasoning, judgment, and social cognition / J.S. Evans // *Annual Review of Psychology*. – 2008. – N 59. – P. 255–278. DOI: 10.1146/annurev.psych.59.103006.093629
104. Farwell, L., Wohlwend-Lloyd, R. Narcissistic processes: Optimistic expectations, favorable self-evaluations, and self-enhancing attributions / L. Farwell, R. Wohlwend-Lloyd // *Journal of Personality*. – 1998. – Vol. 66, N 1. – P. 65–83. DOI: 10.1111/1467-6494.00003
105. Fehr, B. The construct of Machiavellianism: Twenty years later / B. Fehr, D. Samsom, D.L. Paulhus // *Advances in personality assessment* / C.D. Spielberger, J.N. Butcher (Eds.). – Lawrence Erlbaum Associates, 1992. – Vol. 9. – P. 77–116.
106. Fehr, E., Gächter, S. Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments / E. Fehr, S. Gächter // *American Economic Review*. – 2000. – Vol. 90, N 4. – P. 980–994. DOI: 10.1257/aer.90.4.980

107. Fehr, E., Gächter, S. Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity/ E. Fehr, S. Gächter // Journal of Economic Perspectives. – 2000. – Vol. 14, N 3. – P. 159–181. DOI: 10.1257/jep.14.3.159
108. Fehr, E., Schmidt, K. A Theory Of Fairness, Competition, And Cooperation / E. Fehr, K. Schmidt // The Quarterly Journal of Economics. – 1999. – Vol. 114, N 3. – P. 817–868. DOI: 10.1162/003355399556151
109. FeldmanHall, O. Emotion and decision-making under uncertainty: Physiological arousal predicts increased gambling during ambiguity but not risk / O. FeldmanHall, P. Glimcher, A.L. Baker, E.A. Phelps // Journal of Experimental Psychology: General. – 2016. – Vol. 145, N 10. – P. 1255–1262. DOI: 10.1037/xge0000205
110. Festinger, L. A theory of cognitive dissonance / L. Festinger. – Stanford University Press, 1957. – 291 p.
111. Firoozabadi, A., Bahredar, M.J. P02-419-Ambiguity tolerance in students entering medical school (SHIRAZ-2006) / A. Firoozabadi, M.J. Bahredar // European Psychiatry. – 2006. – N 21. – P. S347. DOI: 10.1016/S0924-9338(06)80014-2
112. Foot, P. The Problem of Abortion and the Doctrine of the Double Effect / P. Foot // Oxford Review. – 1967. – N 5. – P. 5–15.
113. Foster, J.D. Narcissism and stock market investing: Correlates and consequences of cocksure investing / J.D. Foster, D.E. Reidy, T.A. Misra, J.S. Goff // Personality and Individual Differences. – 2011. – Vol. 50, N 6. – P. 816–821. DOI: 10.1016/j.paid.2011.01.002
114. Foster, J.D. Why do narcissists take more risks? Testing the roles of perceived risks and benefits of risky behaviors / J.D. Foster, J.W. Shenese, J.S. Goff // Personality and Individual Differences. – 2009. – Vol. 47, N 8. – P. 885–889. DOI: 10.1016/j.paid.2009.07.008
115. Friedman, M. The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits / M. Friedman // Corporate Ethics and Corporate Governance / W.C. Zimmerli, M. Holzinger, K. Richter (Eds.). – Springer, 2007. – P. 215–230. DOI: 10.1007/978-3-540-70818-6_14

116. Frowijn, I., De Caluwé, E. Psychopathic traits in the interpersonal context: Is the effect of psychopathic traits on prosocial behavior mediated by peer problems? / I. Frowijn, E. De Caluwé // *Acta Psychologica*. – 2023. – N 238. – A. 103976. DOI: 10.1016/j.actpsy.2023.103976
117. Furnham, A. The Dark Triad of Personality: A 10 Year Review / A. Furnham, S.C. Richards, D.L. Paulhus // *Social and Personality Psychology Compass*. – 2013. – Vol. 7, N 3. – P. 199–216. DOI: 10.1111/spc3.12018
118. Furnham, A., Marks, J. Tolerance of Ambiguity: A Review of the Recent Literature / A. Furnham, J. Marks // *Psychology*. – 2013. – Vol. 4, N 9. – P. 717–728. DOI: 10.4236/psych.2013.49102
119. Furnham, A., Treglown, L. The Dark Side of High-Fliers: The Dark Triad, High-Flier Traits, Engagement, and Subjective Success / A. Furnham, L. Treglown // *Frontiers in psychology*. – 2021. – N 12. – P. 647–676. DOI: 10.3389/fpsyg.2021.647676
120. Gao, Y., Raine, A. Successful and unsuccessful psychopaths: a neurobiological model / Y. Gao, A. Raine // *Behavioral Sciences & the Law*. – 2010. – Vol. 28, N 2. – P. 194–210. DOI: 10.1002/bsl.924
121. Gintis, H. Explaining Altruistic Behavior in Humans / H. Gintis, S. Bowles, R. Boyd, E. Fehr // *Evolution and Human Behavior*. – 2003. – Vol. 24, N 3. – P. 153–172. DOI: 10.1016/S1090-5138(02)00157-5
122. Glasman, L.R., Albarracín, D. Forming attitudes that predict future behavior: A meta-analysis of the attitude-behavior relation / L.R. Glasman, D. Albarracín // *Psychological Bulletin*. – 2006. – Vol. 132, N 5. – P. 778–822. DOI: 10.1037/0033-2909.132.5.778
123. Glenn, A.L. Are all types of morality compromised in psychopathy? / A.L. Glenn, R. Iyer, J. Graham, S. Koleva, J. Haidt // *Journal of Personality Disorders*. – 2009a. – Vol. 23, N 4. – P. 384–398. DOI: 10.1521/pedi.2009.23.4.384
124. Glenn, A.L. The neural correlates of moral decision-making in psychopathy / A.L. Glenn, A. Raine, R.A. Schug // *Molecular Psychiatry*. – 2009b. – Vol. 14, N 1. – P. 5–6. DOI: 10.1038/mp.2008.104

125. Gneezy, U. Deception: The Role of Consequences / U. Gneezy // *American Economic Review*. – 2005. – Vol. 95, N 1. – P. 384–394. DOI: 10.1257/0002828053828662
126. Goncalo, J.A. Are two narcissists better than one? The link between narcissism, perceived creativity, and creative performance / J.A. Goncalo, F.J. Flynn, S.H. Kim // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 2010. – Vol. 36, N 11. – P. 1484–1495. DOI: 10.1177/0146167210385109
127. Górnik-Durose, M.E., Pilch, I. The dual nature of materialism. How personality shapes materialistic value orientation / M.E. Górnik-Durose, I. Pilch // *Journal of Economic Psychology*. – 2016. – N 57. – P. 102–116. DOI: 10.1016/j.joep.2016.09.008
128. Górnik-Durose, M.E., Pyszkowska, A. Personality matters – Explaining the link between materialism and well-being in young adults / M.E. Górnik-Durose, A. Pyszkowska // *Personality and Individual Differences*. – 2020. – N 163. – A. 110075. DOI: 10.1016/j.paid.2020.110075
129. Gray, N.S. Psychopathy and impulsivity: The relationship of psychopathy to different aspects of UPPS-P impulsivity / N.S. Gray, K. Weidacker, R.J. Snowden // *Psychiatry Research*. – 2019. – N 272. – P. 474–482. DOI: 10.1016/j.psychres.2018.12.155
130. Greene, J., Haidt, J. How (and where) does moral judgment work? / J. Greene, J. Haidt // *Trends in Cognitive Sciences*. – 2002. – Vol. 6, N 12. – P. 517–523. DOI: 10.1016/S1364-6613(02)02011-9
131. Greene, J.D. An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgment / J.D. Greene, R.B. Sommerville, L.E. Nystrom, J.M. Darley, J.D. Cohen // *Science* (New York, N.Y.). – 2001. – Vol. 293, N 5537. – P. 2105–2108. DOI: 10.1126/science.1062872
132. Greene, J.D. Cognitive load selectively interferes with utilitarian moral judgment / J.D. Greene, S.A. Morelli, K. Lowenberg, L.E. Nystrom, J.D. Cohen // *Cognition*. – 2008. – Vol. 107, N 3. – P. 1144–1154. DOI: 10.1016/j.cognition.2007.11.004

133. Greene, J.D. The neural bases of cognitive conflict and control in moral judgment / J.D. Greene, L.E. Nystrom, A.D. Engell, J.M. Darley, J.D. Cohen // *Neuron*. – 2004. – Vol. 44, N 2. – P. 389–400. DOI: 10.1016/j.neuron.2004.09.027
134. Greene, J.D. The secret joke of Kant's soul / J.D. Greene // *Moral Psychology, Vol. 3: The Neuroscience of Morality: Emotion, Brain Disorders, and Development* / W. Sinnott-Armstrong (Ed.). – MIT Press, 2008. – P. 35–79.
135. Grenier, S. Intolerance of uncertainty and intolerance of ambiguity: Similarities and differences / S. Grenier, A.M. Barrette, R. Ladouceur // *Personality and Individual Differences*. – 2005. – N 39. – P. 593–600. DOI: 10.1016/j.paid.2005.02.014
136. Grijalva, E. Gender differences in narcissism: a meta-analytic review / E. Grijalva, D.A. Newman, L. Tay, M.B. Donnellan, P.D. Harms, R.W. Robins, T. Yan // *Psychological Bulletin*. – 2015. – Vol. 141, N 2. – P. 261–310. DOI: 10.1037/a0038231
137. Gunnthorsdottir, A. Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game / A. Gunnthorsdottir, K. McCabe, V. Smith // *Journal of Economic Psychology*. – 2002. – Vol. 23, N 1. – P. 49–66. DOI: 10.1016/S0167-4870(01)00067-8
138. Gurel, E. Tourism students' entrepreneurial intentions / E. Gurel, L. Altinay, R. Daniele // *Annals of Tourism Research*. – 2010. – Vol. 37, N 3. – P. 646–669. DOI: 10.1016/j.annals.2009.12.003
139. Haidt, J. The emotional dog and its rational tail: a social intuitionist approach to moral judgment / J. Haidt // *Psychological Review*. – 2001. – Vol. 108, N 4. – P. 814–834. DOI: 10.1037/0033-295X.108.4.814
140. Haidt, J. The new synthesis in moral psychology / J. Haidt // *Science* (New York, N.Y.). – 2007. – Vol. 316, N 5827. – P. 998–1002. DOI: 10.1126/science.1137651
141. Haidt, J. The righteous mind: Why good people are divided by politics and religion / J. Haidt. – Vintage, 2012. – 419 p.

142. Hall, J., Kendrick, C., Nosko, C. The effects of Uber's surge pricing: A case study / J. Hall, C.Kendrick, C. Nosko // The University of Chicago Booth School of Business. – 2015.
143. Hamlin, J.K. Social evaluation by preverbal infants / J.K. Hamlin, K. Wynn, P. Bloom // Nature. – 2007. – Vol. 450, N 7169. – P. 557–559. DOI: 10.1038/nature06288
144. Hammond, K.R. Direct comparison of the efficacy of intuitive and analytical cognition in expert judgment / K.R. Hammond, R.M. Hamm, J. Grassia, T. Pearson // IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics. – 1987. – Vol. 17, N 5. – P. 753–770. DOI: 10.1109/TSMC.1987.6499282
145. Harding, T.S. Does academic dishonesty relate to unethical behavior in professional practice? An exploratory study / T.S. Harding, D.D. Carpenter, C.J. Finelli, H.J. Passow // Science and Engineering Ethics. – 2004. – Vol. 10, N 2. – P. 311–324. DOI: 10.1007/s11948-004-0027-3
146. Hare, R.D. The Hare Psychopathy Checklist-Revised (PCL-R) / R.D. Hare. – Toronto, ON: Multi-Health, 2003.
147. Hare, R.D., Neumann, C.S. Psychopathy as a clinical and empirical construct / R.D. Hare, C.S. Neumann // Annual Review of Clinical Psychology. – 2008. – N 4. – P. 217–246. DOI: 10.1146/annurev.clinpsy.3.022806.091452
148. Harpur, T.J. Factor structure of the Psychopathy Checklist / T.J. Harpur, A.R. Hakstian, R.D. Hare // Journal of Consulting and Clinical Psychology. – 1988. – Vol. 56, N 5. – P. 741–747. DOI: 10.1037/0022-006X.56.5.741
149. Harrison, A. The effects of the dark triad on unethical behavior / A. Harrison, J. Summers, B. Mennecke // Journal of Business Ethics. – 2018. – Vol. 153, N 1. – P. 53–77. DOI: 10.1007/s10551-016-3368-3
150. Harrison, E.F. The Managerial Decision-making Process / E.F. Harrison. – Houghton Mifflin, 1999. – 555 p.
151. Haselton, M.G., Buss, D.M. Error management theory: A new perspective on biases in cross-sex mind reading / M.G. Haselton, D.M. Buss // Journal of

- personality and social psychology. – 2000. – Vol. 78, N 1. – P. 81–91. DOI: 10.1037/0022-3514.78.1.81
152. Hauser, M. A Dissociation Between Moral Judgments and Justification / M. Hauser, F. Cushman, L. Young, R. Jin, J. Mikhail // *Mind & Language*. – 2007. – Vol. 22, N 1. – P. 1–21. DOI: 10.1111/j.1468-0017.2006.00297.x
 153. Henrich, J. In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies / J. Henrich, R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer, E. Fehr, H. Gintis, R. McElreath // *American Economic Review*. – 2001. – Vol. 91, N 2. – P. 73–78. DOI: 10.1257/aer.91.2.73
 154. Hirsh, J.B. Psychological entropy: A framework for understanding uncertainty-related anxiety / J.B. Hirsh, R.A. Mar, J.B. Peterson // *Psychological Review*. – 2012. – Vol. 119, N 2. – P. 304–320. DOI: 10.1037/a0026767
 155. Johnson, L.K. Subclinical sadism and the Dark Triad: Should there be a Dark Tetrad? / L.K. Johnson, R.A. Plouffe, D.H. Saklofske // *Journal of Individual Differences*. – 2019. – Vol. 40, N 3. – P. 127–133. DOI: 10.1027/1614-0001/a000284
 156. Jonason, P.K. Birds of a “bad” feather flock together: The Dark Triad and mate choice / P.K. Jonason, M. Lyons, A. Blanchard // *Personality and Individual Differences*. – 2015. – N 78. – P. 34–38. DOI: 10.1016/j.paid.2015.01.018
 157. Jonason, P.K. The dark triad: Facilitating a short-term mating strategy in men / P.K. Jonason, N.P. Li, G.D. Webster, D.P. Schmitt // *European Journal of Personality*. – 2009. – Vol. 23, N 1. – P. 5–18. DOI: 10.1002/per.698
 158. Jonason, P.K., Jackson, C. The Dark Triad traits through the lens of Reinforcement Sensitivity Theory / P.K. Jonason, C. Jackson // *Personality and Individual Differences*. – 2016. – N 90. – P. 273–277. DOI: 10.1016/j.paid.2015.11.023
 159. Jonason, P.K., Krause, L. The Emotional Deficits Associated with the Dark Triad Traits: Cognitive Empathy, Affective Empathy, and Alexithymia / P.K. Jonason, L. Krause // *Personality and Individual Differences*. – 2013. – N 55. – P. 532–537. DOI: 10.1016/j.paid.2013.04.027

160. Jones, D.N. Risk in the face of retribution: Psychopathic individuals persist in financial misbehavior among the Dark Triad / D.N. Jones // *Personality and Individual Differences*. – 2014. – N 67. – P. 109–113. DOI: 10.1016/j.paid.2014.01.030
161. Jones, D.N., Figueredo, A.J. The Core of Darkness: Uncovering the Heart of the Dark Triad / D.N. Jones, A.J. Figueredo // *European Journal of Personality*. – 2013. – Vol. 27, N 6. – P. 521–531. DOI: 10.1002/per.1893
162. Jones, D.N., Paulhus, D.L. Duplicity among the dark triad: Three faces of deceit / D.N. Jones, D.L. Paulhus // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 2017. – Vol. 113, N 2. – P. 329–342. DOI: 10.1037/pspp0000139
163. Jones, D.N., Paulhus, D.L. Introducing the Short Dark Triad (SD3): A brief measure of dark personality traits / D.N. Jones, D.L. Paulhus // *Assessment*. – 2014. – Vol. 21, N 1. – P. 28–41. DOI: 10.1177/1073191113514105
164. Jones, D.N., Paulhus, D.L. The role of impulsivity in the Dark Triad of personality / D.N. Jones, D.L. Paulhus // *Personality and Individual Differences*. – 2011. – Vol. 51, N 5. – P. 679–682. DOI: 10.1016/j.paid.2011.04.011
165. Jones, E.E. How do people perceive the causes of behavior? / E.E. Jones // *American Scientist*. – 1976. – Vol. 64, N 3. – P. 300–305.
166. Kahane, G., Everett, J. A., Earp, B. D., Farias, M., & Savulescu, J. Utilitarian judgments in sacrificial moral dilemmas do not reflect impartial concern for the greater good / G. Kahane, J. A. Everett, B. D. Earp, M. Farias, J. Savulescu // *Cognition*. – 2015. – Vol. 134, – P. 193–209. DOI: 10.1016/j.cognition.2014.10.005.
167. Kahneman, D. A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality / D. Kahneman // *American Psychologist*. – 2003. – Vol. 58, N 9. – P. 697–720. DOI: 10.1037/0003-066X.58.9.697
168. Kahneman, D. Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market / D. Kahneman, J.L. Knetsch, R.H. Thaler // *The American Economic Review*. – 1986. – Vol. 76, N 4. – P. 728–741.

169. Kahneman, D., Tversky, A. Prospect theory: An analysis of decision under risk / D. Kahneman, A. Tversky // *Econometrica*. – 1979. – Vol. 47, N 2. – P. 263–291. DOI: 10.2307/1914185
170. Kant, I. *Groundwork of the Metaphysics of Morals* / I. Kant. – Cambridge University Press, 1998. – 76 p.
171. Karandikar, S. Predicting moral decision-making with dark personalities and moral values / S. Karandikar, H. Kapoor, S. Fernandes, P.K. Jonason // *Personality and Individual Differences*. – 2018. – N 140. – P. 70–75. DOI: 10.1016/j.paid.2018.03.048
172. Kasser, T. *The high price of materialism* / T. Kasser. – Bradford Books, 2003. – 166 p.
173. Kasser, T., Ryan, R.M. A Dark Side of the American Dream: Correlates of Financial Success as a Central Life Aspiration / T. Kasser, R.M. Ryan // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1993. – Vol. 65, N 2. – P. 410–422. DOI: 10.1037/0022-3514.65.2.410
174. Kasser, T., Ryan, R.M. Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals / T. Kasser, R.M. Ryan // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 1996. – Vol. 22, N 3. – P. 280–287. DOI: 10.1177/0146167296223006
175. Kim, H.Y. Statistical notes for clinical researchers: assessing normal distribution (2) using skewness and kurtosis / H.Y. Kim // *Restorative Dentistry & Endodontics*. – 2013. – Vol. 38, N 1. – P. 52–55. DOI: 10.5395/rde.2013.38.1.52
176. Kish-Gephart, J.J. Bad apples, bad cases, and bad barrels: meta-analytic evidence about sources of unethical decisions at work / J.J. Kish-Gephart, D.A. Harrison, L.K. Treviño // *Journal of Applied Psychology*. – 2010. – Vol. 95, N 1. – P. 1–31. DOI: 10.1037/a0017103
177. Klein, G. *Naturalistic Decision Making* / G. Klein // *Human Factors*. – 2008. – Vol. 50, N 3. – P. 456–460. DOI: 10.1518/001872008X288385
178. Klein, G., Calderwood, R., Clinton-Cirocco, A. Rapid decision making on the fire ground: The original study plus a postscript / G. Klein, R. Calderwood, A. Clinton-

- Cirocco // *Journal of Cognitive Engineering and Decision Making*. – 2010. – Vol. 4, N 3. – P. 186–209. DOI: 10.1518/001872008X288385
179. Klein, G.A. A recognition-primed decision (RPD) model of rapid decision making / G.A. Klein // *Decision making in action: Models and methods* / G.A. Klein, R. Calderwood, A. Clinton-Cirocco (Eds.). – Ablex Publishing, 1993. – P. 138–147.
 180. Knutson, B. Neural predictors of purchases / B. Knutson, S. Rick, G.E. Wimmer, D. Prelec, G. Loewenstein // *Neuron*. – 2007. – Vol. 53, N 1. – P. 147–156. DOI: 10.1016/j.neuron.2006.11.010
 181. Koenigs, M. Damage to the prefrontal cortex increases utilitarian moral judgements / M. Koenigs, L. Young, R. Adolphs, D. Tranel, F. Cushman, M. Hauser, A. Damasio // *Nature*. – 2007. – Vol. 446, N 7138. – P. 908–911. DOI: 10.1038/nature05631
 182. Kornienko, D.S. Materialism, the Dark Triad Traits, and Money Management among Undergraduate Students / D.S. Kornienko, M.V. Baleva, N.P. Yachmeneva // *Psychology in Russia: State of the Art*. – 2024. – Vol. 17, N 2. – P. 50–63. DOI: 10.11621/pir.2024.0204
 183. Krizan, Z., Herlache, A.D. The Narcissism Spectrum Model: A Synthetic View of Narcissistic Personality / Z. Krizan, A.D. Herlache // *Personality and Social Psychology Review*. – 2018. – Vol. 22, N 1. – P. 3–31. DOI: 10.1177/1088868316685018
 184. Krizan, Z., Johar, O. Narcissistic rage revisited / Z. Krizan, O. Johar // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 2015. – Vol. 108, N 5. – P. 784–801. DOI: 10.1037/pspp0000013
 185. Lakey, C.E. Probing the link between narcissism and gambling: The mediating role of judgment and decision-making biases / C.E. Lakey, P. Rose, W.K. Campbell, A.S. Goodie // *Journal of Behavioral Decision Making*. – 2008. – Vol. 21, N 2. – P. 113–137. DOI: 10.1002/bdm.582
 186. Lauriola, M. Common and distinct factors in decision making under ambiguity and risk: A psychometric study of individual differences / M. Lauriola, I.P. Levin, S.S.

- Hart // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. – 2007. – Vol. 104, N 2. – P. 130–149. DOI: 10.1016/j.obhdp.2007.04.001
187. Lauriola, M., Levin, I.P. Personality traits and risky decision-making in a controlled experimental task: An exploratory study / M. Lauriola, I.P. Levin // *Personality and Individual Differences*. – 2001a. – Vol. 31, N 2. – P. 215–226. DOI: 10.1016/S0191-8869(00)00130-6
 188. Lauriola, M., Levin, I.P. Relating individual differences in attitude toward ambiguity to risky choices / M. Lauriola, I.P. Levin // *Journal of Behavioral Decision Making*. – 2001b. – Vol. 14, N 2. – P. 107–122. DOI: 10.1002/bdm.368
 189. Lee, K. Sex, Power, and Money: Prediction from the Dark Triad and Honesty–Humility / K. Lee, M.C. Ashton, J. Wiltshire, J.S. Bourdage, B.A. Visser, A. Gallucci // *European Journal of Personality*. – 2013. – Vol. 27, N 2. – P. 169–184. DOI: 10.1002/per.1860
 190. Lee, K., Ashton, M.C. Psychopathy, Machiavellianism, and Narcissism in the Five-Factor Model and the HEXACO model of personality structure / K. Lee, M.C. Ashton // *Personality and Individual Differences*. – 2005. – Vol. 38, N 7. – P. 1571–1582. DOI: 10.1016/j.paid.2004.09.016
 191. Levenson, M.R. Assessing psychopathic attributes in a noninstitutionalized population / M.R. Levenson, K.A. Kiehl, C.M. Fitzpatrick // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1995. – Vol. 68, N 1. – P. 151–158. DOI: 10.1037/0022-3514.68.1.151
 192. Levy, I. Neural representation of subjective value under risk and ambiguity / I. Levy, J. Snell, A.J. Nelson, A. Rustichini, P.W. Glimcher // *Journal of Neurophysiology*. – 2010. – Vol. 103, N 2. – P. 1036–1047. DOI: 10.1152/jn.00853.2009
 193. Lilienfeld, S.O. Development and preliminary validation of a self-report measure of psychopathic personality traits in noncriminal populations / S.O. Lilienfeld, B.P. Andrews // *Journal of Personality Assessment*. – 1996. – Vol. 66, N 3. – P. 488–524. DOI: 10.1207/s15327752jpa6603_3

194. Lilienfeld, S.O. Successful psychopathy: A scientific status report / S.O. Lilienfeld, A.L. Watts, S.F. Smith // *Current Directions in Psychological Science*. – 2015. – Vol. 24, N 4. – P. 298–303. DOI: 10.1177/0963721415580297
195. Luhtanen, R.K., Crocker, J. Alcohol use in college students: effects of level of self-esteem, narcissism, and contingencies of self-worth / R.K. Luhtanen, J. Crocker // *Psychology of Addictive Behaviors*. – 2005. – Vol. 19, N 1. – P. 99–103. DOI: 10.1037/0893-164X.19.1.99
196. Malesza, M., Ostaszewski, P. Dark side of impulsivity – Associations between the Dark Triad, self-report and behavioral measures of impulsivity / M. Malesza, P. Ostaszewski // *Personality and Individual Differences*. – 2016. – N 88. – P. 197–201. DOI: 10.1016/j.paid.2015.09.016
197. Maneiro, L. Dark Triad Traits and Risky Behaviours: Identifying Risk Profiles from a Person-Centred Approach / L. Maneiro, M.P. Navas, M. Van Geel, O. Cutrín, P. Vedder // *International Journal of Environmental Research and Public Health*. – 2020. – Vol. 17, N 17. – Art. 6194. DOI: 10.3390/ijerph17176194
198. March, E. Trolling on Tinder® (and other dating apps): Examining the role of the Dark Tetrad and impulsivity / E. March, R. Grieve, J. Marrington, P.K. Jonason // *Personality and Individual Differences*. – 2017. – N 110. – P. 139–143. DOI: 10.1016/j.paid.2017.01.025
199. Margolis, J., Walsh, J. Misery Loves Companies: Rethinking Social Initiatives by Business / J. Margolis, J. Walsh // *Administrative Science Quarterly*. – 2003. – Vol. 48, N 2. – P. 268–305. DOI: 10.2307/3556659
200. Martins, A.T. The relationship between stress, negative (dark) personality traits, and utilitarian moral decisions / A.T. Martins, T. Sobral, A.M. Jiménez-Ros, L. Faísca // *Revista de Psicopatología y Psicología Clínica*. – 2022. – Vol. 27, N 3. – P. 205–216. DOI: 10.5944/rppc.28948
201. Matten, D., Moon, J. "Implicit" and "Explicit" CSR: A Conceptual Framework for a Comparative Understanding of Corporate Social Responsibility / D. Matten, J. Moon // *Academy of Management Review*. – 2008. – Vol. 33, N 2. – P. 404–424. DOI: 10.5465/AMR.2008.31193458

202. McHoskey, J.W. Machiavellianism and Psychopathy / J.W. McHoskey, W. Worzel, C. Szyarto // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1998. – Vol. 74, N 1. – P. 192–210.
203. McLain, D.L. Evidence of the properties of an ambiguity tolerance measure: The Multiple Stimulus Types Ambiguity Tolerance Scale-II (MSTAT-II) / D.L. McLain // *Psychological Reports*. – 2009. – Vol. 105, N 3. – P. 975–988. DOI: 10.2466/pr0.105.3.975-988
204. McLeod, B.A., Genereux, R.L. Predicting the acceptability and likelihood of lying: The interaction of personality with type of lie / B.A. McLeod, R.L. Genereux // *Personality and Individual Differences*. – 2008. – Vol. 45, N 7. – P. 591–596. DOI: 10.1016/j.paid.2008.06.015
205. Metcalfe, J., Mischel, W. A hot/cool-system analysis of delay of gratification: Dynamics of willpower / J. Metcalfe, W. Mischel // *Psychological Review*. – 1999. – Vol. 106, N 1. – P. 3–19. DOI: 10.1037/0033-295X.106.1.3
206. Mikhail, J. Universal moral grammar: theory, evidence and the future / J. Mikhail // *Trends in Cognitive Sciences*. – 2007. – Vol. 11, N 4. – P. 143–152. DOI: 10.1016/j.tics.2006.12.007
207. Mill, J.S. *Utilitarianism* / J.S. Mill. – Oxford University Press, 1998. – 157 p.
208. Miller, J.D. Grandiose and vulnerable narcissism: a nomological network analysis / J.D. Miller, B.J. Hoffman, E.T. Gaughan, B. Gentile, J. Maples, W. Keith Campbell // *Journal of Personality*. – 2011. – Vol. 79, N 5. – P. 1013–1042. DOI: 10.1111/j.1467-6494.2010.00711.x
209. Monaghan, C. Two-dimensional Machiavellianism: Conceptualization, theory, and measurement of the views and tactics dimensions / C. Monaghan, B. Bizumic, T. Williams, M. Sellbom // *Psychological Assessment*. – 2020. – Vol. 32, N 3. – P. 277–293. DOI: 10.1037/pas0000784
210. Moore, C. Moral disengagement / C. Moore // *Current Opinion in Psychology*. – 2015. – N 6. – P. 199–204. DOI: 10.1016/j.copsyc.2015.07.018
211. Moore, C. Why employees do bad things: Moral disengagement and unethical organizational behavior / C. Moore, J.R. Detert, V.L. Baker, D.M. Mayer //

- Personnel Psychology. – 2012. – Vol. 65, N 1. – P. 1–48. DOI: 10.1111/j.1744-6570.2011.01237.x
212. Moshagen, M. Measuring the dark core of personality / M. Moshagen, I. Zettler, B.E. Hilbig // Psychological Assessment. – 2020. – Vol. 32, N 2. – P. 182–196. DOI: 10.1037/pas0000778
 213. Mosier, K.L., Fischer, U.M. Judgment and Decision Making by Individuals and Teams: Issues, Models, and Applications / K.L. Mosier, U.M. Fischer // Reviews of Human Factors and Ergonomics. – 2010. – Vol. 6, N 1. – P. 198–256. DOI: 10.1518/155723410X12849346788822
 214. Muris, P. The Malevolent Side of Human Nature: A Meta-Analysis and Critical Review of the Literature on the Dark Triad / P. Muris, H. Merckelbach, H. Otgaar, E. Meijer // Perspectives on Psychological Science. – 2017. – Vol. 12, N 2. – P. 183–204. DOI: 10.1177/1745691616666070
 215. Nagler, U. Is there a “dark intelligence”? Emotional intelligence is used by dark personalities to emotionally manipulate others / U. Nagler, K.J. Reiter, M. Furtner, J. Rauthmann // Personality and Individual Differences. – 2014. – N 65. DOI: 10.1016/j.paid.2014.01.025
 216. Nevicka, B. Reality at odds with perceptions: narcissistic leaders and group performance / B. Nevicka, F.S. Ten Velden, A.H. De Hoogh, A.E. Van Vianen // Psychological Science. – 2011. – Vol. 22, N 10. – P. 1259–1264. DOI: 10.1177/0956797611417259
 217. Newman, J.P. Response perseveration in psychopaths / J.P. Newman, C.M. Patterson, D.S. Kosson // Journal of Abnormal Psychology. – 1987. – Vol. 96, N 2. – P. 145–148. DOI: 10.1037/0021-843X.96.2.145
 218. North, D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance / D.C. North. – Cambridge University Press, 1990. – 152 p.
 219. O’Meara, A. The psychometric properties and utility of the Short Sadistic Impulse Scale (SSIS) / A. O’Meara, J. Davies, S. Hammond // Psychological Assessment. – 2011. – Vol. 23, N 2. – P. 523–531. DOI: 10.1037/a0022400

220. O'Reilly, C.A., Hall, N. Grandiose narcissists and decision making: Impulsive, overconfident, and skeptical of experts-but seldom in doubt / C.A. O'Reilly, N. Hall // *Personality and Individual Differences*. – 2021. –N 168. – A. 110280. DOI: 10.1016/j.paid.2020.110280
221. O'Reilly, C.A. Narcissistic CEOs and executive compensation / C.A. O'Reilly, B. Doerr, D.F. Caldwell, J.A. Chatman // *The Leadership Quarterly*. – 2014. – Vol. 25, N 2. – P. 218–231. DOI: 10.1016/j.leaqua.2013.08.002
222. Orlitzky, M. Corporate Social and Financial Performance: A Meta-Analysis / M. Orlitzky, F. Schmidt, S. Rynes // *Organization Studies*. – 2003. – Vol. 24, N 3. – P. 403–441. DOI: 10.1177/0170840603024003910
223. Paruzel-Czachura, M. Psychopathic Traits and Utilitarian Moral Judgment Revisited / M. Paruzel-Czachura, Z. Farny // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 2023. DOI: 10.1177/01461672231169105
224. Patil, I., Silani, G. Reduced empathic concern leads to utilitarian moral judgments in trait alexithymia / I. Patil, G. Silani // *Frontiers in Psychology*. – 2014. –N 5. – A. 501. DOI: 10.3389/fpsyg.2014.00501
225. Patrick, C.J. Triarchic conceptualization of psychopathy: developmental origins of disinhibition, boldness, and meanness / C.J. Patrick, D.C. Fowles, R.F. Krueger // *Development and Psychopathology*. – 2009. – Vol. 21, N 3. – P. 913–938. DOI: 10.1017/S0954579409000492
226. Paulhus, D.L. Everyday sadism / D.L. Paulhus, D.G. Dutton // *The Dark Side of Personality: Science and Practice in Social, Personality, and Clinical Psychology* / V. Zeigler-Hill, D.K. Marcus (Eds.). – American Psychological Association, 2016. – P. 109–120. DOI: 10.1037/14854-006
227. Paulhus, D.L. Interpersonal and intrapsychic adaptiveness of trait self-enhancement: a mixed blessing? / D.L. Paulhus // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1998. – Vol. 74, N 5. – P. 1197–1208. DOI: 10.1037/0022-3514.74.5.1197

228. Paulhus, D.L. Screening for Dark Personalities / D.L. Paulhus, E.E. Buckels, P.D. Trapnell, D.N. Jones // *European Journal of Psychological Assessment*. – 2020. – Vol. 37, N 3. – P. 208–222. DOI: 10.1027/1015-5759/a000602
229. Paulhus, D.L. Toward a Taxonomy of Dark Personalities / D.L. Paulhus // *Current Directions in Psychological Science*. – 2014. – Vol. 23, N 6. – P. 421–426. DOI: 10.1177/0963721414547737
230. Paulhus, D.L., Williams, K.M. The Dark Triad of Personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy / D.L. Paulhus, K.M. Williams // *Journal of Research in Personality*. – 2002. – N 36. – P. 556–563. DOI: 10.1016/S0092-6566(02)00505-6
231. Pelz, B. Understanding Machiavellianism: Traits, Psychological Perspectives, and Implications for Psychotherapy / B. Pelz // *Journal of Psychiatry Research Reviews & Reports*. – 2025. – N 7. – A. 187. DOI: doi.org/10.47363/JPSRR/2025(7)187
232. Pendleton, K.M. Neural Correlates of the Affect Heuristic During Risk Perception / K.M. Pendleton, E.S. Shaffer, J.S. Satterthwaite, S.A. Huettel, J.F. Smith, S.M. Rao // *NeuroImage*. – 2020. – N 210. – P. 116532. DOI: 10.1016/j.neuroimage.2020.116532
233. Petrides, K. Trait Emotional Intelligence and the Dark Triad Traits of Personality / K. Petrides, P. Vernon, J. Schermer, L. Veselka // *Twin research and human genetics*. – 2011. – Vol. 14, N 1. – P. 35–41. DOI: 10.1375/twin.14.1.35
234. Pfattheicher, S. Sadism, the intuitive system, and antisocial punishment in the public goods game / S. Pfattheicher, J. Keller, G. Knezevic // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 2017. – Vol. 43, N 3. – P. 337–346. DOI: 10.1177/0146167216684134
235. Pilch, I., Górník-Durose, M. Do we need “dark” traits to explain materialism? The incremental validity of the Dark Triad over the HEXACO domains in predicting materialistic orientation / I. Pilch, M. Górník-Durose // *Personality and Individual Differences*. – 2016. – N 102. – P. 102–106. DOI: 10.1016/j.paid.2016.06.047
236. Pincus, A.L., Lukowitsky, M.R. Pathological Narcissism and Narcissistic Personality Disorder / A.L. Pincus, M.R. Lukowitsky // *Annual Review of Clinical*

- Psychology. – 2010. – N 6. – P. 421–446. DOI: 10.1146/annurev.clinpsy.121208.131215
237. Plouffe, R.A. The Assessment of Sadistic Personality: Preliminary Psychometric Evidence for a New Measure / R.A. Plouffe, D.H. Saklofske, M.M. Smith // Personality and Individual Differences. – 2017. – N 104. – P. 166–171. DOI: 10.1016/j.paid.2016.07.043
 238. Rabin, M. Incorporating Fairness into Game Theory and Economics / M. Rabin // The American Economic Review. – 1993. – Vol. 83, N 5. – P. 1281–1302.
 239. Raskin, R., Terry, H. A principal-components analysis of the Narcissistic Personality Inventory and further evidence of its construct validity / R. Raskin, H. Terry // Journal of Personality and Social Psychology. – 1988. – Vol. 54, N 5. – P. 890–902. DOI: 10.1037/0022-3514.54.5.890
 240. Rauthmann, J.F., Will, T. Proposing a multidimensional Machiavellianism conceptualization / J.F. Rauthmann, T. Will // Social Behavior and Personality: An International Journal. – 2011. – Vol. 39, N 3. – P. 391–404. DOI: 10.2224/sbp.2011.39.3.391
 241. Refaie, N. Benefit perceptions of risk, dark triad personality traits, and gambling behavior / N. Refaie, A. Wuth, S. Mishra // International Gambling Studies. – 2024. – Vol. 24, N 3. – P. 525–542. DOI: 10.1080/14459795.2024.2307047
 242. Reidy, D.E. Unprovoked aggression: effects of psychopathic traits and sadism / D.E. Reidy, A. Zeichner, L.A. Seibert // Journal of Personality. – 2011. – Vol. 79, N 1. – P. 75–100. DOI: 10.1111/j.1467-6494.2010.00691.x
 243. Rendina, H. J. Millar, B. M, Dash, G., Feldstein Ewing, S. W., Parsons, J. T. The Somatic Marker Hypothesis and Sexual Decision Making: Understanding the Role of Iowa Gambling Task Performance and Daily Sexual Arousal on the Sexual Behavior of Gay and Bisexual Men, *Annals of Behavioral Medicine*, Volume 52, Issue 5, May 2018, Pages 380–392, <https://doi.org/10.1093/abm/kax006>
 244. Richins, M.L., Dawson, S. A Consumer Values Orientation for Materialism and Its Measurement: Scale Development and Validation / M.L. Richins, S. Dawson //

- Journal of Consumer Research. – 1992. – Vol. 19, N 3. – P. 303–316. DOI: 10.1086/209304
245. Robbins, S.P., Judge, T. Organizational Behavior / S.P. Robbins, T. Judge. – Pearson, 2017. – 720 p.
 246. Ryan, R., Deci, E. Self-Determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation, Social Development, and Well-Being / R. Ryan, E. Deci // The American psychologist. – 2000. – Vol. 55, N 1. – P. 68–78. DOI: 10.1037/0003-066X.55.1.68
 247. Salovey, P., Mayer, J.D. Emotional intelligence / P. Salovey, J.D. Mayer // Imagination, Cognition and Personality. – 1990. – Vol. 9, N 3. – P. 185–211. DOI: 10.2190/DUGG-P24E-52WK-6CDG
 248. Santini, F.O. Meta-analysis of the antecedent and consequent constructs of materialism / F.O. Santini, W.J. Ladeira, C.H. Sampaio, C.F. Araújo // Revista Brasileira de Gestão de Negócios. – 2017. – Vol. 19, N 66. – P. 538–556. DOI: 10.7819/rbgn.v0i0.2931
 249. Sassenrath, C. I like it because it hurts you: On the association of everyday sadism, sadistic pleasure, and victim blaming / C. Sassenrath, J. Keller, D. Stöckle, R. Kesberg, Y.A. Nielsen, S. Pfattheicher // Journal of Personality and Social Psychology. – 2024. – Vol. 126, N 1. – P. 105–127. DOI: 10.1037/pspp0000464
 250. Savage, L.J. The Foundations of Statistics / L.J. Savage. – John Wiley & Sons, 1954. – 294 p. DOI: 10.1002/9780470316966
 251. Scheier, M.F. Distinguishing optimism from neuroticism (and trait anxiety, self-mastery, and self-esteem): a reevaluation of the Life Orientation Test / M.F. Scheier, C.S. Carver, M.W. Bridges // Journal of Personality and Social Psychology. – 1994. – Vol. 67, N 6. – P. 1063–1078. DOI: 10.1037/0022-3514.67.6.1063
 252. Schneider, E. Measuring the zero-risk bias: Methodological artefact or decision-making strategy? / E. Schneider, B. Streicher, E. Lerner, R. Sachs, D. Frey // Zeitschrift für Psychologie. – 2017. – Vol. 225, N 1. – P. 31–44. DOI: 10.1027/2151-2604/a000284

253. Schoemaker, P. Are Risk-Attitudes Related Across Domains and Response Modes? / P. Schoemaker // *Management Science*. – 1990. – N 36. – P. 1451–1463. DOI: 10.1287/mnsc.36.12.1451
254. Schwartz, S.H. Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries / S.H. Schwartz // *Advances in experimental social psychology* / M.P. Zanna (Ed.). – Academic Press, 1992. – Vol. 25. – P. 1–65. DOI: 10.1016/S0065-2601(08)60281-6
255. Scott, W.R. *Institutions and Organizations* / W.R. Scott. – SAGE Publications, 2001. – 255 p.
256. Sekścińska, K., Rudzinska-Wojciechowska, J. Individual differences in Dark Triad Traits and risky financial choices / K. Sekścińska, J. Rudzinska-Wojciechowska // *Personality and Individual Differences*. – 2020. – N 152. – A. 109598. DOI: 10.1016/j.paid.2019.109598
257. Shafir, E. Reason-based choice / E. Shafir, I. Simonson, A. Tversky // *Cognition*. – 1993. – Vol. 49, N 1-2. – P. 11–36. DOI: 10.1016/0010-0277(93)90034-S
258. Shenhav, A., Greene, J.D. Integrative moral judgment: dissociating the roles of the amygdala and ventromedial prefrontal cortex / A. Shenhav, J.D. Greene // *Journal of Neuroscience*. – 2014. – Vol. 34, N 13. – P. 4741–4749. DOI: 10.1523/JNEUROSCI.3390-13.2014
259. Simon, H.A. A Behavioral Model of Rational Choice / H.A. Simon // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1955. – N 69. – P. 99–118. DOI: 10.2307/1884852
260. Simon, H.A. *Administrative behavior; a study of decision-making processes in administrative organization* / H.A. Simon. – Macmillan, 1947. – 384 p.
261. Simon, H.A. Making Management Decisions: The Role of Intuition and Emotion / H.A. Simon // *Academy of Management Executive*. – 1987. – Vol. 1, N 1. – P. 57–64. DOI: 10.5465/AME.1987.4275905
262. Simon, H.A. Rational choice and the structure of the environment / H.A. Simon // *Psychological Review*. – 1956. – Vol. 63, N 2. – P. 129–138. DOI: 10.1037/h0042769

263. Simon, H.A. Rationality as Process and as Product of Thought / H.A. Simon // The American Economic Review. – 1978. – Vol. 68, N 2. – P. 1–16.
264. Simon, H.A. The Sciences of the Artificial / H.A. Simon. – The MIT Press, 1996. – 231 p.
265. Skeem, J.L., Cooke, D.J. Is criminal behavior a central component of psychopathy? Conceptual directions for resolving the debate / J.L. Skeem, D.J. Cooke // Psychological Assessment. – 2010. – Vol. 22, N 2. – P. 433–445. DOI: 10.1037/a0008512
266. Slovic, P. Perception of risk / P. Slovic // Science. – 1987. – Vol. 236, N 4799. – P. 280–285. DOI: 10.1126/science.3563507
267. Slovic, P. The affect heuristic / P. Slovic, M. Finucane, E. Peters, D.G. MacGregor // Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment / T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman (Eds.). – Cambridge University Press, 2002. – P. 397–420. DOI: 10.1017/CBO9780511808098.025
268. Smith, S.F. Are psychopaths and heroes twigs off the same branch? Evidence from college, community, and presidential samples / S.F. Smith, S.O. Lilienfeld, K. Coffey, J.M. Dabbs // Journal of Research in Personality. – 2013. – Vol. 47, N 5. – P. 634–646. DOI: 10.1016/j.jrp.2013.05.006
269. Spitzer, M. The neural signature of social norm compliance / M. Spitzer, U. Fischbacher, B. Herrnberger, G. Grön, E. Fehr // Neuron. – 2007. – Vol. 56, N 1. – P. 185–196. DOI: 10.1016/j.neuron.2007.09.011
270. Stanovich, K.E. Rationality and the Reflective Mind / K.E. Stanovich. – Oxford University Press, 2011. – 328 p. DOI: 10.1093/acprof:oso/9780195341140.001.0001
271. Stanovich, K.E., West, R.F. Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? / K.E. Stanovich, R.F. West // Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment / T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman (Eds.). – Cambridge: Cambridge University Press, 2002. – P. 421–440. DOI: 10.1017/CBO9780511808098.026

272. Suchman, M.C. Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches / M.C. Suchman // *Academy of Management Review*. – 1995. – Vol. 20, N 3. – P. 571–610.
273. Tang, S., Li, K. The Influence of Chinese Machiavellianism and Moral Identity on the Level of Anxiety in Moral Dilemma Situations in Chinese Students. / S. Tang, K. Li // *Frontiers in Psychology*. – 2021. – N 12. – A. 615835. DOI: 10.3389/fpsyg.2021.615835
274. Tenbrunsel, A.E., Messick, D.M. Ethical Fading: The Role of Self-Deception in Unethical Behavior / A.E. Tenbrunsel, D.M. Messick // *Social Justice Research*. – 2004. – Vol. 17, N 3. – P. 223–236. DOI: 10.1023/B:SORE.0000027411.35832.53
275. Thomson, J.J. The Trolley Problem / J.J. Thomson // *Yale Law Journal*. – 1985. – Vol. 94, N 6. – P. 1395–1415. DOI: 10.2307/796133
276. Tom, S.M. The neural basis of loss aversion in decision-making under risk / S.M. Tom, C.R. Fox, C. Trepel, R.A. Poldrack // *Science (New York, N.Y.)*. – 2007. – Vol. 315, N 5811. – P. 515–518. DOI: 10.1126/science.1134239
277. Tversky, A., Kahneman, D. Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty / A. Tversky, D. Kahneman // *Journal of Risk and Uncertainty*. – 1992. – Vol. 5, N 4. – P. 297–323. DOI: 10.1007/BF00122574
278. Tversky, A., Kahneman, D. Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment / A. Tversky, D. Kahneman // *Psychological Review*. – 1983. – Vol. 90, N 4. – P. 293–315. DOI: 10.1037/0033-295X.90.4.293
279. Tversky, A., Kahneman, D. Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model / A. Tversky, D. Kahneman // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1991. – Vol. 106, N 4. – P. 1039–1061. DOI: 10.2307/2937956
280. Tversky, A., Kahneman, D. The framing of decisions and the psychology of choice / A. Tversky, D. Kahneman // *Science*. – 1981. – Vol. 211, N 4481. – P. 453–458. DOI: 10.1126/science.7455683
281. Tymula, A. Adolescents' risk-taking behavior is driven by tolerance to ambiguity / A. Tymula, L.A. Rosenberg Belmaker, A.K. Roy, L. Ruderman, K. Manson, P.W.

- Glimcher, I. Levy // *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. – 2012. – Vol. 109, N 42. – P. 17135–17140. DOI: 10.1073/pnas.1207144109
282. Urbonaviciute, G., Hepper, E.G. When is narcissism associated with low empathy? A meta-analytic review / G. Urbonaviciute, E.G. Hepper // *Journal of Research in Personality*. – 2020. – N 89. – P. 104036. DOI: 10.1016/j.jrp.2020.104036
283. van Dongen, J.D.M. Sensation seeking and its relationship with psychopathic traits, impulsivity and aggression: A validation of the Dutch Brief Sensation Seeking Scale (BSSS) / J.D.M. van Dongen, M. de Groot, E. Rassin, R.H. Hoyle, I.H.A. Franken // *Psychiatry, Psychology and Law*. – 2022. – Vol. 29, N 1. – P. 20–32. DOI: 10.1080/13218719.2020.1821825
284. Vansteenkiste, M. Materialistic values and well-being among business students: Further evidence of their detrimental effect / M. Vansteenkiste, B. Duriez, J. Simons, B. Soenens // *Journal of Applied Social Psychology*. – 2006. – Vol. 36, N 12. – P. 2892–2908. DOI: 10.1111/j.0021-9029.2006.00134.x
285. Viding, E., McCrory, E.J. Genetic and neurocognitive contributions to the development of psychopathy / E. Viding, E.J. McCrory // *Development and Psychopathology*. – 2012. – Vol. 24, N 3. – P. 969–983. DOI: 10.1017/S095457941200048X
286. von Neumann, J., Morgenstern, O. *Theory of games and economic behaviour* / J. Von Neumann, O. Morgenstern. – Princeton University Press, 1944. – 776 p.
287. Wai, M., Tiliopoulos, N. The affective and cognitive empathic nature of the dark triad of personality / M. Wai, N. Tiliopoulos // *Personality and Individual Differences*. – 2012. – N 52. – P. 794–799. DOI: 10.1016/j.paid.2012.01.008
288. Wilson, D.S. Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures / D.S. Wilson, D. Near, R.R. Miller // *Psychological Bulletin*. – 1996. – Vol. 119, N 2. – P. 285–299. DOI: 10.1037/0033-2909.119.2.285
289. Wu, W. The Dark Triad, Moral Disengagement, and Social Entrepreneurial Intention: Moderating Roles of Empathic Concern and Perspective Taking / W. Wu,

- Y. Su, X. Huang, W. Liu, X. Jiang // *Frontiers in psychology*. – 2020. – N 11. – P. 1520. DOI: 10.3389/fpsyg.2020.01520
290. Zeigler-Hill, V., Marcus, D.K. *The Dark Side of Personality: Science and Practice in Social, Personality, and Clinical Psychology* / V. Zeigler-Hill, D.K. Marcus (Eds.). – American Psychological Association, 2016. – 348 p.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. МОРАЛЬНЫЕ ДИЛЕММЫ

Приложение 1а

Моральные дилеммы, основанные на сочетаниях принципов действия, цели и контакта

Дилеммы взяты из Теста морального чувства (Moral Sense Test) в адаптации Арутюновой К. Р. и коллег (Arutyunova et al., 2013).

Дилемма 1 – Активное действие, побочное причинение вреда, отсутствие контакта с жертвой

Дима едет по заливу на моторной лодке, как вдруг замечает пловцов, которым грозит опасность. Пятеро пловцов тонут в конце узкого канала прямо по курсу Димы. Сбоку от канала тонет еще один пловец. Если Дима остановится и спасет этого одного пловца сбоку от канала, он не успеет спасти пятерых пловцов. Если Дима прибавит скорость и поплывет к пятерым пловцам мимо одного пловца, последний утонет, но пятерых удастся спасти. Дима решает прибавить скорость и плыть в сторону пятерых пловцов.

Дилемма 2 – Активное действие, целевое причинение вреда, отсутствие контакта с жертвой

Рома – пожарник, он пытается спасти пятерых детей из горящего дома. В доме только одно окно, откуда можно безопасно эвакуировать детей, и его заклинило. Рома должен немедленно выбить это большое тяжелое окно, иначе все пять детей погибнут. За окном на подоконнике находится человек, в безопасности ожидающий эвакуации, которого Рома неизбежно столкнет с подоконника, если выбьет стекло. Падение с подоконника несомненно окажется для него смертельным. Если Рома выломает окно, он собьет человека, но пятерых детей

удастся эвакуировать. Если Рома не выломает окно, то человека спасут, но погибнут дети. Рома решает выломать окно.

Дилемма 3 – Активное действие, целевое причинение вреда, наличие контакта с жертвой

Во время работы на верхнем этаже строящегося здания **Игорь** видит, что механический привод, находящийся на стальной перекладине, вот-вот сломается. Этот механический привод удерживает на высоте платформу, на которой находятся пять рабочих. Если привод сломается, то пять рабочих разобьются насмерть. Игорь может их спасти, если пробежит через перекладину и включит резервный механизм привода. Между Игорем и приводом на стальной перекладине стоит рабочий. Игорь понимает, что, если он бросится через узкую перекладину, он собьет этого рабочего, и тот разобьется насмерть. Стройка слишком шумная, чтобы можно было крикнуть и предупредить его. Если Игорь ничего не сделает, то привод сломается, и пять рабочих погибнут, а один рабочий останется в живых. Если Игорь бросится включать резервный механизм привода, то пять рабочих спасутся, но Игорь столкнет одного рабочего, и тот разобьется. Игорь решает бежать и включать резервный механизм.

Дилемма 4 – Бездействие, целевое причинение вреда жертве

Во время похода по неизвестным местам **Леша** идет по глухой деревушке. Он узнает, что один из местных жителей упал в проклятый пруд, но, вопреки местному суеверию, не умер. Если этот житель не умрет до рассвета, пять других невинных и не желающих смерти жителей будут принесены в жертву богам в благодарность за его спасение. Леша, кое-что смыслящий в медицине, видит, что житель случайно принял ядовитое вещество. Леша может дать ему противоядие. Если Леша не даст противоядие, то этот один житель умрет до рассвета, и пять других жителей останутся в живых. Если Леша даст ему противоядие, то пять других жителей, как и планировалось, будут принесены в жертву. Леша решает не давать жителю противоядие.

Диагностика склонности к риску как реализованного действия (игра)

В ходе игры, в которой участникам предлагается разыграть деньги, которые они якобы получили в виде премии. Игра предполагает следующие действия:

- совершение выбора (играть или не играть)
- подбрасывание виртуальной монетки
- передачу проигрыша \ получение выигрыша.

Все эти действия совершаются с помощью кликов в компьютерной программе. Предлагается 5 раундов игры, в каждом из которых участники могут выбрать: продолжать игру (идти на риск) или остановиться и получить небольшое, но гарантированное вознаграждение. В первых двух и в четвертой играх испытуемые проигрывают, в третьей и пятой – выигрывают.


Сценарий игры.

[В квадратных скобках описаны последовательности шагов, исходов и сопроводительных комментариев].

Инструкция. Далее будут описаны ситуации, в которых вам предлагается сыграть на деньги. Вы можете выбрать игру или отказаться от игры. Если вы выберете игру, нужно будет подбросить виртуальную монетку. От того, как она упадет, будет зависеть ваш выигрыш / проигрыш. Внимательно читайте условия и только после этого делайте свой выбор.


За проделанную работу вы получили из фонда университета премию 17 000 руб. Ваш однокурсник Платон, имеющий такую же сумму, предлагает разыграть эти деньги, бросив монетку. Называет выгодные для вас условия: если выпадет орел, вы выиграете 8 000 руб., а если решка, – проиграете 5 000 руб. Право выбора и подбрасывания монетки Платон отдает вам. Другой однокурсник, Борис, вас отговаривает, и если вы откажетесь от игры, обещает дать вам 1 000 руб. Борис хорошо относится и к вам, и к Платону, просто он против игр на деньги.

Что вы выберете?

а) сыграю с Платоном [Бросить монетку.  Выпала решка. Вы проиграли. Отдать Платону 5 000 рублей]


б) возьму 1 000 у Бориса [Теперь у вас 18 000 рублей. Неплохо!]

После игры с Платоном у вас осталось 12 000 руб. Платон предлагает сыграть снова: если орел – вы получите от него 15 000 руб., если решка – отдадите ему 10 000 руб. Как и в первый раз, монетку выбираете и подбрасываете вы. Борис по-прежнему обещает вам 1 000, если вы откажетесь от игры. Что вы выберете?

Сыграю с Платоном [Бросить монетку.  Выпала решка. Вы проиграли. Отдать Платону 10 000 рублей]


Возьму 1 000 у Бориса [Теперь у вас 13 000 рублей. Что ж, неплохо, могло быть и хуже.]

После второй игры с Платоном у вас осталось 2 000 руб. Платон предлагает сыграть еще раз: если орел – вы получаете от него 5 000 руб., если решка – отдаете ему 1 500 руб. Монетку снова выбираете и подбрасываете вы. Борис по-прежнему обещает вам 1 000, если вы откажетесь. Что вы выберете?

Сыграю с Платоном [Бросить монетку.  Выпал орел. Вы выиграли. Взять у Платона 5 000 рублей]

Возьму 1 000 у Бориса [Теперь у вас 3 000 рублей. Что ж, неплохо, могло быть и хуже.]

После третьей игры с Платоном у вас на руках 7 000 руб. Платон предлагает следующие условия. Орел – ваш выигрыш 10 000 руб., решка – ваш проигрыш 6 000 руб. Борис, как обычно, обещает вам 1 000, если вы откажетесь играть. Что вы выберете?

Сыграю с Платоном [Бросить монетку.  Выпала решка. Вы проиграли. Отдать Платону 6 000 рублей]

Возьму 1 000 у Бориса [Теперь у вас 8 000 рублей. Что ж, неплохо, могло быть и хуже.]

После четвертой игры с Платоном у вас на руках 1 000 руб. Платон предлагает новые условия. Орел – ваш выигрыш 5 000 руб., решка – ваш проигрыш 1 000 руб. Борис по-прежнему обещает вам 1 000, если вы откажетесь играть. Что вы выберете?

Сыграю с Платоном [Бросить монетку. 🎲Выпал орел. Вы выиграли. Взять у Платона 5 000 рублей]

Возьму 1 000 у Бориса [Теперь у вас 2 000 рублей. Что ж, неплохо, могло быть и хуже.]

Итак, после пяти игр с Платоном у вас на руках осталось 6 000 рублей. Что ж, наверное, могло быть хуже. Хотите знать, сколько денег сейчас у Платона?

Да [У Платона сейчас 28 000 рублей.] Понятно [Платон доволен и ушел домой. А если бы была возможность, вы бы продолжили играть с ним?]

Нет [Платон доволен и ушел домой. А если бы была возможность, вы бы продолжили играть с ним?]

**Диагностика экономических решений, направленных на извлечение
прибыли**

Ситуация 1.

В дождливую погоду таксисты берут более высокую плату за проезд. Насколько нравственным вы считаете это бизнес-решение?

1. Абсолютно безнравственным, повышение цен из-за дождя недопустимо
2. Скорее безнравственным, повышение цен из-за дождя - недостаточно обоснованно
3. Затрудняюсь с ответом
4. Скорее нравственным, т.к. бизнес все-таки должен приносить прибыль
5. Абсолютно нравственным, это бизнес, его цель - прибыль, люди сами решают, ехать или нет

Ситуация 2.

В связи с ростом цен на бензин и подорожанием перевозок продавцы повышают цены на продукты, импортируемые из других регионов. Насколько нравственным вы считаете это бизнес-решение?

1. Абсолютно безнравственным, повышение цен на продукты питания недопустимо
2. Скорее безнравственным, повышение цен на продукты из-за бензина необоснованно
3. Затрудняюсь с ответом
4. Скорее нравственным, т.к. бизнес все-таки должен приносить прибыль
5. Абсолютно нравственным, это бизнес, его цель - прибыль, люди сами решают, какие продукты покупать - привозные или местные

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. РЕЗУЛЬТАТ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА РОЛИ НЕГАТИВНЫХ ЧЕРТ В ПРИНЯТИИ РИСКОВАННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Приложение 2а

Описательная статистика показателей

	N	M	SE (M)	95% CI (M)		SD	Sk	SE (Sk)	Kur	SE (Kur)	Min	Max
				U	L							
Макиавеллизм	462	3,32	0,03	3,37	3,27	0,54	-0,18	0,11	-0,29	0,23	1,67	4,67
Нарциссизм	462	3,06	0,03	3,11	3,01	0,57	-0,01	0,11	0,33	0,23	1,22	5,00
Психопатия	462	2,24	0,02	2,29	2,19	0,52	0,42	0,11	0,03	0,23	1,11	4,11
Темная триада (общий показатель)	462	2,87	0,02	2,91	2,84	0,40	0,05	0,11	0,55	0,23	1,44	4,33
Интолерантность к неопределенности	462	4,21	0,04	4,28	4,14	0,78	-0,12	0,11	0,15	0,23	1,86	6,86
Толерантность к неопределенности	462	4,89	0,04	4,96	4,82	0,75	-0,05	0,11	-0,14	0,23	2,67	7,00
Риск как намерение (сумма потенциального выигрыша)	462	1475,11	38,36	1550,50	1399,72	824,60	0,43	0,11	-0,89	0,23	500,00	3000,00
Риск как реализованное действие (количество игр)	462	0,83	0,08	0,98	0,68	1,62	1,89	0,11	2,04	0,23	0,00	5,00

Риск как намерение (сумма потенциального выигрыша, руб.)	Частота выбора (чел.)	Процент (чел.)
500	121	26,19
1000	93	20,13
1500	60	12,987
2000	123	26,623
2500	6	1,299
3000	59	12,771
Итого	462	100

Риск как реализованное действие (количество игр)	Частота выбора (чел.)	Процент (чел.)
0	329	71,21
1	54	11,69
2	11	2,38
3	15	3,25
4	3	0,65
5	50	10,82
Итого	462	100,00

Таблицы сопряженности

Риск как намерение x Темная триада

Риск как намерение (сумма потенциального выигрыша)		Макиавеллизм $\chi^2 = 9,99, p = 0,617$			Всего
		низкий	средний	высокий	
500	Количество	38	38	45	121
	Ожидаемое количество	40	42	39	121
800	Количество	7	5	8	20
	Ожидаемое количество	7	7	6	20
1000	Количество	27	32	34	93
	Ожидаемое количество	31	32	30	93
1500	Количество	16	27	17	60
	Ожидаемое количество	20	21	19	60
2000	Количество	48	43	32	123
	Ожидаемое количество	40	43	40	123
2500	Количество	2	3	1	6
	Ожидаемое количество	2	2	2	6
3000	Количество	14	13	12	39
	Ожидаемое количество	13	14	13	39
Всего	Количество	152	161	149	462
	Ожидаемое количество	152	161	149	462

Риск как намерение (сумма потенциального выигрыша)		Нарциссизм $\chi^2 = 20,18, p = 0,064$			Всего
		низкий	средний	высокий	
500	Количество	42	42	37	121
	Ожидаемое количество	42	47	32	121
800	Количество	13	6	1	20
	Ожидаемое количество	7	8	5	20
1000	Количество	26	42	25	93
	Ожидаемое количество	32	36	25	93
1500	Количество	17	21	22	60
	Ожидаемое количество	21	24	16	60
2000	Количество	46	53	24	123
	Ожидаемое количество	42	48	32	123
2500	Количество	3	2	1	6
	Ожидаемое количество	2	2	2	6
3000	Количество	12	15	12	39
	Ожидаемое количество	13	15	10	39
Всего	Количество	159	181	122	462
	Ожидаемое количество	159	181	122	462

Риск как намерение (сумма потенциального выигрыша)		Психопатия $\chi^2 = 9,89, p = 0,626$			Всего
		низкий	средний	высокий	
500	Количество	41	42	38	121
	Ожидаемое количество	37	49	35	121
800	Количество	7	9	4	20
	Ожидаемое количество	6	8	6	20
1000	Количество	30	34	29	93
	Ожидаемое количество	29	38	27	93
1500	Количество	13	32	15	60
	Ожидаемое количество	19	24	17	60

Риск как намерение (сумма потенциального выигрыша)		Психопатия $\chi^2 = 9,89, p = 0,626$			Всего
		низкий	средний	высокий	
2000	Количество	41	48	34	123
	Ожидаемое количество	38	50	35	123
2500	Количество	2	2	2	6
	Ожидаемое количество	2	2	2	6
3000	Количество	9	20	10	39
	Ожидаемое количество	12	16	11	39
Всего	Количество	143	187	132	462
	Ожидаемое количество	143	187	132	462

Риск как намерение (сумма потенциального выигрыша)		Темная триада (общий показатель) $\chi^2 = 16,01, p = 0,191$			Всего
		низкий	средний	высокий	
500	Количество	23	56	42	121
	Ожидаемое количество	26	56	39	121
800	Количество	9	6	5	20
	Ожидаемое количество	4	9	6	20
1000	Количество	19	41	33	93
	Ожидаемое количество	20	43	30	93
1500	Количество	10	27	23	60
	Ожидаемое количество	13	28	19	60
2000	Количество	31	61	31	123
	Ожидаемое количество	27	57	39	123
2500	Количество	1	5	0	6
	Ожидаемое количество	1	3	2	6
3000	Количество	7	19	13	39
	Ожидаемое количество	8	18	12	39
Всего	Количество	100	215	147	462
	Ожидаемое количество	100	215	147	462

Таблицы сопряженности

Риск как действие x Темная триада

Риск как реализованное действие (количество игр)		Макиавеллизм $\chi^2 = 11,57, p = 0,315$			Всего
		низкий	средний	высокий	
0	Количество	113	115	101	329
	Ожидаемое количество	108	115	106	329
1	Количество	22	17	15	54
	Ожидаемое количество	18	19	17	54
2	Количество	3	3	5	11
	Ожидаемое количество	4	4	4	11
3	Количество	5	5	5	15
	Ожидаемое количество	5	5	5	15
4	Количество	1	0	2	3
	Ожидаемое количество	1	1	1	3
5	Количество	8	21	21	50
	Ожидаемое количество	16	17	16	50
Всего	Количество	152	161	149	462
	Ожидаемое количество	152	161	149	462

Риск как реализованное действие (количество игр)		Нарциссизм $\chi^2 = 22,24, p = 0,014$			Всего
		низкий	средний	высокий	
0	Количество	127	127	75	329
	Ожидаемое количество	113	129	87	329
1	Количество	16	25	13	54
	Ожидаемое количество	19	21	14	54
2	Количество	4	5	2	11
	Ожидаемое количество	4	4	3	11
3	Количество	3	5	7	15
	Ожидаемое количество	5	6	4	15
4	Количество	1	1	1	3
	Ожидаемое количество	1	1	1	3
5	Количество	8	18	24	50
	Ожидаемое количество	17	20	13	50
Всего	Количество	159	181	122	462
	Ожидаемое количество	159	181	122	462

Риск как реализованное действие (количество игр)		Психопатия $\chi^2 = 10,70, p = 0,382$			Всего
		низкий	средний	высокий	
0	Количество	108	137	84	329
	Ожидаемое количество	102	133	94	329
1	Количество	13	20	21	54
	Ожидаемое количество	17	22	15	54
2	Количество	3	6	2	11
	Ожидаемое количество	3	4	3	11
3	Количество	6	4	5	15
	Ожидаемое количество	5	6	4	15
4	Количество	0	1	2	3
	Ожидаемое количество	1	1	1	3
5	Количество	13	19	18	50
	Ожидаемое количество	15	20	14	50

Риск как реализованное действие (количество игр)		Психопатия $\chi^2 = 10,70, p = 0,382$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Всего	Количество	143	187	132	462
	Ожидаемое количество	143	187	132	462

Риск как реализованное действие (количество игр)		Темная триада (общий показатель) $\chi^2 = 19,40, p = 0,035$			Всего
		низкий	средний	высокий	
0	Количество	80	153	96	329
	Ожидаемое количество	71	153	105	329
1	Количество	11	29	14	54
	Ожидаемое количество	12	25	17	54
2	Количество	1	8	2	11
	Ожидаемое количество	2	5	4	11
3	Количество	2	6	7	15
	Ожидаемое количество	3	7	5	15
4	Количество	0	1	2	3
	Ожидаемое количество	1	1	1	3
5	Количество	6	18	26	50
	Ожидаемое количество	11	23	16	50
Всего	Количество	100	215	147	462
	Ожидаемое количество	100	215	147	462

Однофакторный дисперсионный анализ

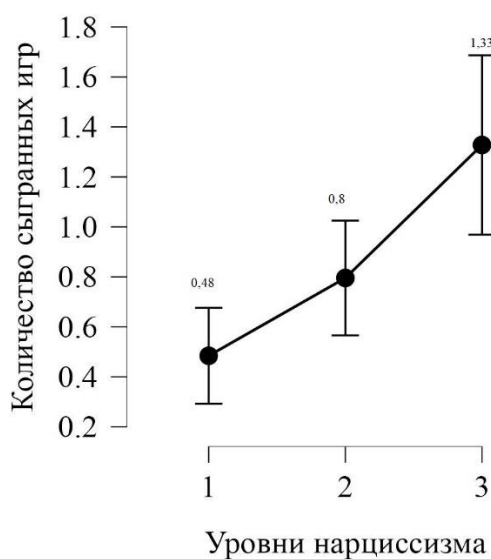
Независимая переменная (фактор) – *нарциссизм* (с тремя уровнями: низкий, средний, высокий)

Зависимая переменная – *количество сыгранных игр*

Коррекция гомогенности	SS	df	MS	F	p	ω^2	F (Levene's)	p
Нет	49,46	2	24,73	9,75	< ,001	0,04	28,11	< ,001
Brown-Forsythe	49,46	2	24,73	9,11	< ,001	0,04		

Уровень независимой переменной (фактора)	N	Значения зависимой переменной		
		M	SD	SE
низкий	159	0,48	1,23	0,10
средний	181	0,80	1,57	0,12
высокий	122	1,33	2,00	0,18

Сочетание уровней независимой переменной (фактора)		Post Hoc			Games-Howell Post Hoc	
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)	t	p (Tukey)
низкий	средний	-1,80	-0,20	0,218	-2,05	0,102
	высокий	-4,40	-0,53	< ,001	-4,10	< ,001
средний	высокий	-2,85	-0,33	0,014	-2,47	0,038



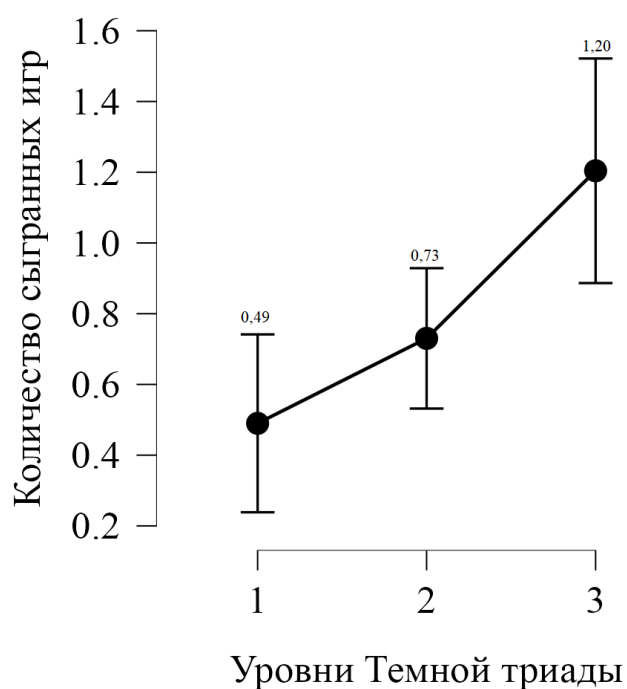
Независимая переменная (фактор) – *общий показатель Темной триады* (с тремя уровнями: низкий, средний, высокий)

Зависимая переменная – *количество сыгранных игр*

Коррекция гомогенности	SS	df	MS	F	p	ω^2	F (Levene's)	p
Нет	34,27	2	17,135	6,67	0,001	0,02	21,52	< ,001
Brown-Forsythe	34,27	2	17,135	6,84	0,001	0,02		

Уровень независимой переменной (фактора)	N	Значения зависимой переменной		
		M	SD	SE
низкий	100	0,49	1,27	0,13
средний	215	0,73	1,48	0,10
высокий	147	1,20	1,95	0,16

Сочетание уровней независимой переменной (фактора)		Post Hoc			Games-Howell Post Hoc	
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)	t	p (Tukey)
низкий	средний	-1,24	-0,15	0,649	-1,48	0,300
	высокий	-3,44	-0,45	0,002	-3,49	0,002
средний	высокий	-2,76	-0,30	0,018	-2,50	0,035



Корреляционный анализ

Переменные	Зависимая	Независимые (предикторы)		
	Количество игр	Нарциссизм	Темная триада (общий показатель)	Интолерантность к неопределенности
Нарциссизм	0,15 ** 0,001			
Темная триада (общий показатель)	0,15 ** 0,002	0,70 *** < ,001		
Интолерантность к неопределенности	-0,10 * 0,031	-0,12 * 0,010	0,00 0,999	
Толерантность к неопределенности	0,10 * 0,030	0,05 0,253	0,12 ** 0,009	0,01 0,919

Примечание. В верхней части ячейки указан коэффициент корреляции (r), в нижней части – уровень значимости (p)

Иерархический регрессионный анализ

Модель 1. Предикторы – интолерантность к неопределенности, толерантность к неопределенности, нарциссизм

Model	R	R ²	Adjusted R ²	RMSE	F	p	AIC	ΔR ²	ΔF	p	Autocorr.	DW Statistic	p
M ₀	0,00	0,00	0,00	1,62			1761,25	0,00			-0,03	2,07	0,478
M ₁	0,16	0,03	0,02	1,61	6,03	0,003	1753,28	0,03	6,03	0,003	-0,03	2,06	0,515
M ₂	0,22	0,05	0,04	1,59	7,89	< ,001	1743,96	0,02	11,36	< ,001	-0,04	2,07	0,446

Model	Предикторы	B	SE	β	t	p	Tolerance	VIF
M ₀	(Intercept)	0,83	0,08		10,98	< ,001		
M ₁	(Intercept)	0,26	0,65		0,41	0,686		
	Интолерантность к неопределенности	-0,19	0,10	-0,09	-1,97	0,049	1,00	1,00
	Толерантность к неопределенности	0,28	0,10	0,13	2,79	0,006	1,00	1,00
M ₂	(Intercept)	-1,11	0,76		-1,47	0,143		
	Интолерантность к неопределенности	-0,16	0,10	-0,08	-1,66	0,097	0,99	1,01
	Толерантность к неопределенности	0,26	0,10	0,12	2,58	0,010	0,99	1,01
	Нарциссизм	0,45	0,13	0,16	3,37	< ,001	0,99	1,02

Модель 2. Предикторы – интолерантность к неопределенности, толерантность к неопределенности, общий показатель Темной триады

Model	R	R ²	Adjusted R ²	RMSE	F	p	AIC	ΔR ²	ΔF	p	Autocorr.	DW Statistic	p
M ₀	0,00	0,00	0,00	1,62			1761,25	0,00			-0,03	2,07	0,478
M ₁	0,16	0,03	0,02	1,61	6,03	0,003	1753,28	0,03	6,03	0,003	-0,03	2,06	0,515
M ₂	0,22	0,05	0,04	1,59	7,55	< ,001	1744,95	0,02	10,35	0,001	-0,03	2,06	0,519

Model	Предикторы	B	SE	β	t	p	Tolerance	VIF
M ₀	(Intercept)	0,83	0,08		10,98	< ,001		
M ₁	(Intercept)	0,26	0,65		0,41	0,686		
	Интолерантность к неопределенности	-0,19	0,10	-0,09	-1,97	0,049	1,00	1,00
	Толерантность к неопределенности	0,28	0,10	0,13	2,79	0,006	1,00	1,00
M ₂	(Intercept)	-1,25	0,79		-1,57	0,117		
	Интолерантность к неопределенности	-0,19	0,10	-0,09	-1,99	0,047	1,00	1,00
	Толерантность к неопределенности	0,23	0,10	0,11	2,32	0,021	0,98	1,02
	Общий показатель Темной триады	0,61	0,19	0,15	3,22	0,001	0,98	1,02

**ПРИЛОЖЕНИЕ 3. РЕЗУЛЬТАТЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
РОЛИ НЕГАТИВНЫХ ЧЕРТ В ПРИНЯТИИ ЭТИЧЕСКИ
(НЕ)ОБОСНОВАННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ,
НАПРАВЛЕННЫХ НА ИЗВЛЕЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ**

Приложение 3а

Описательная статистика показателей

	N	M	SE (M)	95% CI (M)		SD	Sk	SE (Sk)	Kur	SE (Kur)	Min	Max
				U	L							
Макиавеллизм	462	3,32	0,03	3,37	3,27	0,54	-0,18	0,11	-0,29	0,23	1,67	4,67
Нарциссизм	462	3,06	0,03	3,11	3,01	0,57	-0,01	0,11	0,33	0,23	1,22	5,00
Психопатия	462	2,24	0,02	2,29	2,19	0,52	0,42	0,11	0,03	0,23	1,11	4,11
Темная триада (общий показатель)	462	2,87	0,02	2,91	2,84	0,40	0,05	0,11	0,55	0,23	1,44	4,33
Оценка этически обоснованного повышения цен	462	3,78	0,06	3,88	3,67	1,20	-0,94	0,11	-0,06	0,23	1,00	5,00
Оценка этически необоснованного повышения цен	462	3,50	0,06	3,62	3,37	1,37	-0,33	0,11	-1,36	0,23	1,00	5,00
Материализм (успех)	461	3,25	0,04	3,32	3,18	0,76	-0,25	0,11	0,10	0,23	1,00	5,00
Материализм (обладание)	462	2,61	0,04	2,68	2,54	0,76	0,26	0,11	-0,17	0,23	1,00	5,00
Материализм (счастье)	462	3,45	0,04	3,52	3,38	0,79	-0,44	0,11	0,39	0,23	1,00	5,00

Оценка этически обоснованного повышения цен	Частота выбора (чел.)	Процент (чел.)
Абсолютно безнравственно	32	6,93
Скорее безнравственно	52	11,26
Затрудняюсь с ответом	45	9,74
Скорее нравственно	192	41,56
Абсолютно нравственно	141	30,52
Итого	462	100,00

Оценка этически необоснованного повышения цен	Частота выбора (чел.)	Процент (чел.)
Абсолютно безнравственно	32	6,93
Скорее безнравственно	126	27,27
Затрудняюсь с ответом	37	8,01
Скорее нравственно	114	24,68
Абсолютно нравственно	153	33,12
Итого	462	100,00

Таблицы сопряженности

Оценка этически обоснованного повышения цен x Темная триада

Оценка этически обоснованного повышения цен		Макиавеллизм $\chi^2 = 13,98, p = 0,082$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Абсолютно безнравственно	Количество	7	14	11	32
	Ожидаемое количество	11	11	10	32
Скорее безнравственно	Количество	13	16	23	52
	Ожидаемое количество	17	18	17	52
Затрудняюсь с ответом	Количество	17	17	11	45
	Ожидаемое количество	15	16	15	45
Скорее нравственно	Количество	72	71	49	192
	Ожидаемое количество	63	67	62	192
Абсолютно нравственно	Количество	43	43	55	141
	Ожидаемое количество	46	49	45	141
Всего	Количество	152	161	149	462
	Ожидаемое количество	152	161	149	462

Оценка этически обоснованного повышения цен		Нарциссизм $\chi^2 = 5,05, p = 0,752$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Абсолютно безнравственно	Количество	10	11	11	32
	Ожидаемое количество	11	13	8	32
Скорее безнравственно	Количество	20	19	13	52
	Ожидаемое количество	18	20	14	52
Затрудняюсь с ответом	Количество	16	20	9	45
	Ожидаемое количество	15	18	12	45
Скорее нравственно	Количество	71	75	46	192
	Ожидаемое количество	66	75	51	192
Абсолютно нравственно	Количество	42	56	43	141
	Ожидаемое количество	49	55	37	141
Всего	Количество	159	181	122	462
	Ожидаемое количество	159	181	122	462

Оценка этически обоснованного повышения цен		Психопатия $\chi^2 = 18,74, p = 0,016$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Абсолютно безнравственно	Количество	9	17	6	32
	Ожидаемое количество	10	13	9	32
Скорее безнравственно	Количество	15	17	20	52
	Ожидаемое количество	16	21	15	52
Затрудняюсь с ответом	Количество	14	24	7	45
	Ожидаемое количество	14	18	13	45
Скорее нравственно	Количество	71	74	47	192
	Ожидаемое количество	59	78	55	192
Абсолютно нравственно	Количество	34	55	52	141
	Ожидаемое количество	44	57	40	141
Всего	Количество	143	187	132	462
	Ожидаемое количество	143	187	132	462

Оценка этически обоснованного повышения цен		Темная триада (общий показатель) $\chi^2 = 6,95, p = 0,542$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Абсолютно безнравственно	Количество	5	17	10	32
	Ожидаемое количество	7	15	10	32
Скорее безнравственно	Количество	11	23	18	52
	Ожидаемое количество	11	24	17	52
Затрудняюсь с ответом	Количество	9	25	11	45
	Ожидаемое количество	10	21	14	45
Скорее нравственно	Количество	49	88	55	192
	Ожидаемое количество	42	89	61	192
Абсолютно нравственно	Количество	26	62	53	141
	Ожидаемое количество	31	66	45	141
Всего	Количество	100	215	147	462
	Ожидаемое количество	100	215	147	462

Оценка этически необоснованного повышения цен x Темная триада

Оценка этически необоснованного повышения цен		Макиавеллизм $\chi^2 = 23,57, p = 0,003$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Абсолютно безнравственно	Количество	14	8	10	32
	Ожидаемое количество	11	11	10	32
Скорее безнравственно	Количество	43	37	46	126
	Ожидаемое количество	41	44	41	126
Затрудняюсь с ответом	Количество	21	11	5	37
	Ожидаемое количество	12	13	12	37
Скорее нравственно	Количество	35	50	29	114
	Ожидаемое количество	38	40	37	114
Абсолютно нравственно	Количество	39	55	59	153
	Ожидаемое количество	50	53	49	153
Всего	Количество	152	161	149	462
	Ожидаемое количество	152	161	149	462

Оценка этически необоснованного повышения цен		Нарциссизм $\chi^2 = 16,80, p = 0,032$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Абсолютно безнравственно	Количество	8	16	8	32
	Ожидаемое количество	11	13	8	32
Скорее безнравственно	Количество	49	50	27	126
	Ожидаемое количество	43	49	33	126
Затрудняюсь с ответом	Количество	16	13	8	37
	Ожидаемое количество	13	14	10	37
Скорее нравственно	Количество	49	37	28	114
	Ожидаемое количество	39	45	30	114
Абсолютно нравственно	Количество	37	65	51	153
	Ожидаемое количество	53	60	40	153
Всего	Количество	159	181	122	462
	Ожидаемое количество	159	181	122	462

Оценка этически необоснованного повышения цен		Психопатия $\chi^2 = 13,77, p = 0,088$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Абсолютно безнравственно	Количество	11	9	12	32
	Ожидаемое количество	10	13	9	32

Оценка этически необоснованного повышения цен		Психопатия $\chi^2 = 13,77, p = 0,088$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Скорее безнравственно	Количество	43	51	32	126
	Ожидаемое количество	39	51	36	126
Затрудняюсь с ответом	Количество	14	16	7	37
	Ожидаемое количество	11	15	11	37
Скорее нравственно	Количество	33	56	25	114
	Ожидаемое количество	35	46	33	114
Абсолютно нравственно	Количество	42	55	56	153
	Ожидаемое количество	47	62	44	153
Всего	Количество	143	187	132	462
	Ожидаемое количество	143	187	132	462

Оценка этически необоснованного повышения цен		Темная триада (общий показатель) $\chi^2 = 20,75, p = 0,008$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Абсолютно безнравственно	Количество	8	14	10	32
	Ожидаемое количество	7	15	10	32
Скорее безнравственно	Количество	30	63	33	126
	Ожидаемое количество	27	59	40	126
Затрудняюсь с ответом	Количество	15	16	6	37
	Ожидаемое количество	8	17	12	37
Скорее нравственно	Количество	22	59	33	114
	Ожидаемое количество	25	53	36	114
Абсолютно нравственно	Количество	25	63	65	153
	Ожидаемое количество	33	71	49	153
Всего	Количество	100	215	147	462
	Ожидаемое количество	100	215	147	462

Однофакторный дисперсионный анализ

Независимая переменная (фактор) – *психопатия* (с тремя уровнями: низкий, средний, высокий)

Зависимая переменная – *оценка этически обоснованного повышения цен*

Коррекция гомогенности	SS	df	MS	F	p	ω^2	F (Levene's)	p
Нет	3,04	2,00	1,52	1,06	0,346	0,00	1,27	0,283

Уровень независимой переменной (фактора)	N	Значения зависимой переменной		
		M	SD	SE
низкий	143	3,74	1,12	0,09
средний	187	3,71	1,24	0,09
высокий	132	3,90	1,21	0,11

Сочетание уровней независимой переменной (фактора)		Post Hoc		
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)
низкий	средний	0,23	0,03	1,000
	высокий	-1,11	-0,13	0,801
средний	высокий	-1,40	-0,16	0,486

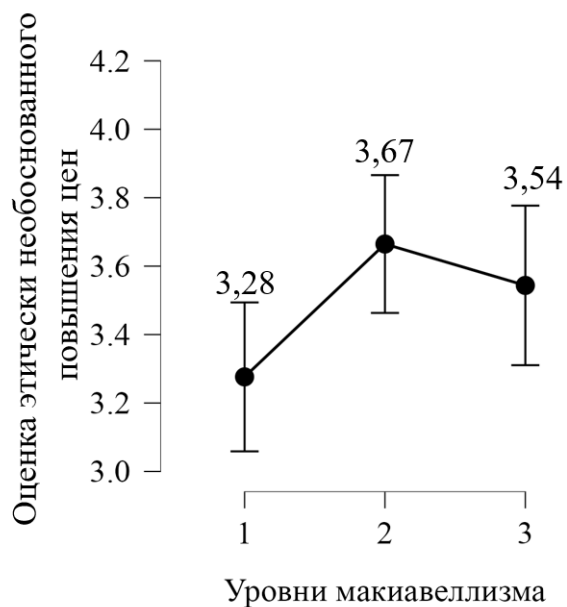
Независимая переменная (фактор) – *макиавеллизм* (с тремя уровнями: низкий, средний, высокий)

Зависимая переменная – *оценка этически необоснованного повышения цен*

Коррекция гомогенности	SS	df	MS	F	p	ω^2	F (Levene's)	p
Нет	12,25	2,00	6,12	3,29	0,038	0,01	4,86	0,008
Brown-Forsythe	12,25	2,00	6,12	3,28	0,038	0,01		

Уровень независимой переменной (фактора)	N	Значения зависимой переменной		
		M	SD	SE
низкий	152	3,28	1,36	0,11
средний	161	3,67	1,29	0,10
высокий	149	3,54	1,44	0,12

Сочетание уровней независимой переменной (фактора)		Post Hoc			Games-Howell Post Hoc	
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)	t	p (Tukey)
низкий	средний	-2,52	-0,29	0,036	-2,59	0,027
	высокий	-1,70	-0,20	0,269	-1,66	0,224
средний	высокий	0,78	0,09	1,000	0,78	0,718



Независимая переменная (фактор) – *нарциссизм* (с тремя уровнями: низкий, средний, высокий)

Зависимая переменная – *оценка этически необоснованного повышения цен*

Коррекция гомогенности	SS	df	MS	F	p	ω^2	F (Levene's)	p
Нет	8,61	2,00	4,31	2,31	0,101	0,01	3,50	0,031
Brown-Forsythe	8,61	2,00	4,31	2,32	0,099	0,01		

Уровень независимой переменной (фактора)	N	Значения зависимой переменной		
		M	SD	SE
низкий	159	3,37	1,28	0,10
средний	181	3,47	1,44	0,11
высокий	122	3,71	1,38	0,13

Сочетание уровней независимой переменной (фактора)		Post Hoc			Games-Howell Post Hoc	
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)	t	p (Tukey)
низкий	средний	-0,71	-0,08	1,000	-0,71	0,756
	высокий	-2,12	-0,26	0,104	-2,17	0,078
средний	высокий	-1,52	-0,18	0,387	-1,49	0,300

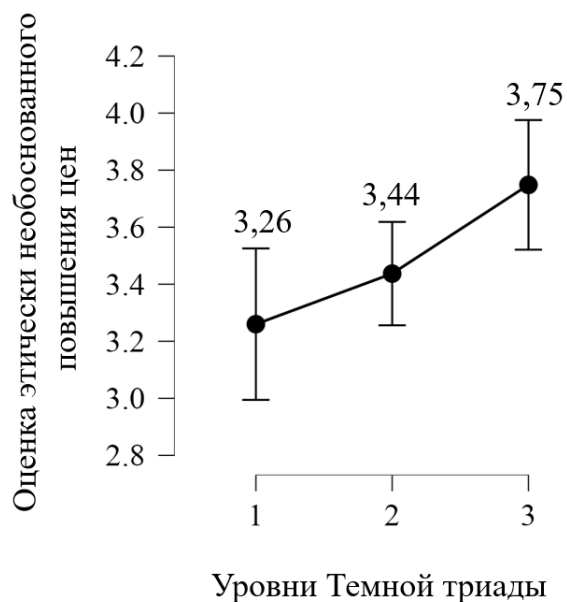
Независимая переменная (фактор) – *общий показатель Темной триады* (с тремя уровнями: низкий, средний, высокий)

Зависимая переменная – *оценка этически необоснованного повышения цен*

Коррекция гомогенности	SS	df	MS	F	p	ω^2	F (Levene's)	p
Нет	15,67	2,00	7,83	4,23	0,015	0,01	0,08	0,920

Уровень независимой переменной (фактора)	N	Значения зависимой переменной		
		M	SD	SE
низкий	100	3,26	1,34	0,13
средний	215	3,44	1,35	0,09
высокий	147	3,75	1,39	0,12

Сочетание уровней независимой переменной (фактора)		Post Hoc		
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)
низкий	средний	-1,08	-0,13	0,848
	высокий	-2,77	-0,36	0,018
средний	высокий	-2,14	-0,23	0,100



Корреляционный анализ

Общая выборка участников, $N=462$

Переменные	Зависимая	Независимые (предикторы)			
	Оценка этически необоснованного повышения цен	Макиавеллизм	Темная триада (общий показатель)	Материализм (успех)	Материализм (обладание)
Макиавеллизм	0,11 * 0,015				
Темная триада (общий показатель)	0,15 ** 0,001	0,71 *** <,001			
Материализм (успех)	0,07 0,132	0,33 *** <,001	0,34 *** <,001		
Материализм (обладание)	0,07 0,111	0,12 ** 0,010	0,18 *** <,001	0,43 *** <,001	
Материализм (счастье)	-0,01 0,823	0,23 *** <,001	0,21 *** <,001	0,47 *** <,001	0,27 *** <,001

Примечание. В верхней части ячейки указан коэффициент корреляции (r), в нижней части – уровень значимости (p)

Подвыборка участников с низким уровнем общего ежемесячного дохода, $n=213$

Переменные	Зависимая	Независимые (предикторы)			
	Оценка этически необоснованного повышения цен	Макиавеллизм	Темная триада (общий показатель)	Материализм (успех)	Материализм (обладание)
Макиавеллизм	0,20 ** 0,003	— —			
Темная триада (общий показатель)	0,20 ** 0,004	0,71 *** <,001	— —		
Материализм (успех)	0,15 * 0,025	0,45 *** <,001	0,37 *** <,001	— —	
Материализм (обладание)	0,14 * 0,049	0,20 ** 0,004	0,22 ** 0,001	0,42 *** <,001	— —
Материализм (счастье)	0,02 0,748	0,17 * 0,012	0,16 * 0,018	0,44 *** <,001	0,33 *** <,001

Примечание. В верхней части ячейки указан коэффициент корреляции (r), в нижней части – уровень значимости (p)

Иерархический регрессионный анализ

Модель 1. Предикторы – ориентация на материализм (успех), ориентация на материализм (обладание), макиавеллизм

Model	R	R ²	Adjusted R ²	RMSE	F	p	AIC	ΔR ²	ΔF	p	Autocorr.	DW Statistic	p
M ₀	0,00	0,00	0,00	1,36			737,41	0,00			0,09	1,80	0,136
M ₁	0,17	0,03	0,02	1,34	3,22	0,042	734,97	0,03	3,22	0,042	0,06	1,87	0,362
M ₂	0,23	0,05	0,04	1,33	3,74	0,012	732,28	0,02	4,66	0,032	0,04	1,90	0,470

Model	Предикторы	B	SE	β	t	p	Tolerance	VIF
M ₀	(Intercept)	3,38	0,09		36,36	< ,001		
M ₁	(Intercept)	2,34	0,42		5,52	< ,001		
	Материализм (успех)	0,21	0,13	0,12	1,58	0,116	0,83	1,21
	Материализм (обладание)	0,16	0,13	0,09	1,15	0,251	0,83	1,21
M ₂	(Intercept)	1,38	0,61		2,28	0,024		
	Материализм (успех)	0,08	0,14	0,05	0,57	0,568	0,69	1,45
	Материализм (обладание)	0,15	0,13	0,08	1,13	0,259	0,83	1,21
	Макиавеллизм	0,41	0,19	0,16	2,16	0,032	0,80	1,25

Модель 2. Предикторы – ориентация на материализм (успех), ориентация на материализм (обладание), общий показатель Темной триады

Model	R	R ²	Adjusted R ²	RMSE	F	p	AIC	ΔR ²	ΔF	p	Autocorr.	DW Statistic	p
M ₀	0,00	0,00	0,00	1,36			737,41	0,00			0,09	1,80	0,136
M ₁	0,17	0,03	0,02	1,34	3,22	0,042	734,97	0,03	3,22	0,042	0,06	1,87	0,362
M ₂	0,23	0,05	0,04	1,33	3,72	0,012	732,33	0,02	4,61	0,033	0,05	1,89	0,436

Model	Предикторы	B	SE	β	t	p	Tolerance	VIF
M ₀	(Intercept)	3,38	0,09		36,36	< ,001		
M ₁	(Intercept)	2,34	0,42		5,52	< ,001		
	Материализм (успех)	0,21	0,13	0,12	1,58	0,116	0,83	1,21
	Материализм (обладание)	0,16	0,13	0,09	1,15	0,251	0,83	1,21
M ₂	(Intercept)	1,11	0,71		1,58	0,117		
	Материализм (успех)	0,11	0,14	0,07	0,84	0,404	0,75	1,34
	Материализм (обладание)	0,13	0,13	0,07	1,00	0,320	0,82	1,22
	Общий показатель Темной триады	0,56	0,26	0,16	2,15	0,033	0,86	1,17

**ПРИЛОЖЕНИЕ 4. РОЛЬ НЕГАТИВНЫХ ЧЕРТ В ОЦЕНКЕ
УТИЛИТАРНОГО РЕШЕНИЯ, ОСНОВАННОГО НА ПРИНЦИПАХ
АКТИВНОГО ДЕЙСТВИЯ, ПОБОЧНОГО ВРЕДА, ОТСУТСТВИЯ
КОНТАКТА (ДИЛЕММА 1)**

Приложение 4а

Таблицы сопряженности

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 1 x Темная тетрада

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 1		Макиавеллизм $\chi^2 = 29,56, p = 0,003$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	6	2	1	9
	Ожидаемое количество	3	4	2	9
Крайне нежелательно	Количество	1	5	3	9
	Ожидаемое количество	3	4	2	9
Нежелательно	Количество	10	20	3	33
	Ожидаемое количество	11	16	7	33
Допустимо	Количество	89	111	44	244
	Ожидаемое количество	78	115	51	244
Предпочтительно	Количество	29	53	16	98
	Ожидаемое количество	31	46	20	98
Крайне предпочтительно	Количество	12	28	19	59
	Ожидаемое количество	19	28	12	59
Обязательно	Количество	13	17	18	48
	Ожидаемое количество	15	23	10	48
Всего	Количество	160	236	104	500
	Ожидаемое количество	160	236	104	500

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 1		Нарциссизм $\chi^2 = 33,00, p < 0,001$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	1	3	5	9
	Ожидаемое количество	3	4	2	9
Крайне нежелательно	Количество	4	3	2	9
	Ожидаемое количество	3	4	2	9
Нежелательно	Количество	11	20	2	33
	Ожидаемое количество	11	14	8	33
Допустимо	Количество	97	100	47	244
	Ожидаемое количество	82	102	60	244
Предпочтительно	Количество	30	44	24	98
	Ожидаемое количество	33	41	24	98
Крайне предпочтительно	Количество	16	22	21	59
	Ожидаемое количество	20	25	14	59
Обязательно	Количество	10	17	21	48
	Ожидаемое количество	16	20	12	48
Всего	Количество	169	209	122	500
	Ожидаемое количество	169	209	122	500

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 1		Психопатия $\chi^2 = 13,37, p = 0,343$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	4	2	3	9
	Ожидаемое количество	4	4	1	9
Крайне нежелательно	Количество	3	2	4	9
	Ожидаемое количество	4	4	1	9
Нежелательно	Количество	14	13	6	33
	Ожидаемое количество	14	13	5	33
Допустимо	Количество	114	94	36	244
	Ожидаемое количество	106	98	40	244
Предпочтительно	Количество	44	41	13	98
	Ожидаемое количество	43	39	16	98
Крайне предпочтительно	Количество	22	28	9	59
	Ожидаемое количество	26	24	10	59
Обязательно	Количество	16	21	11	48
	Ожидаемое количество	21	19	8	48
Всего	Количество	217	201	82	500
	Ожидаемое количество	217	201	82	500

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 1		Садизм $\chi^2 = 18,97, p = 0,089$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	4	4	1	9
	Ожидаемое количество	4	4	2	9
Крайне нежелательно	Количество	4	3	2	9
	Ожидаемое количество	4	4	2	9
Нежелательно	Количество	18	13	2	33
	Ожидаемое количество	13	13	6	33
Допустимо	Количество	93	104	47	244
	Ожидаемое количество	99	97	48	244
Предпочтительно	Количество	46	39	13	98
	Ожидаемое количество	40	39	19	98
Крайне предпочтительно	Количество	23	17	19	59
	Ожидаемое количество	24	23	12	59
Обязательно	Количество	15	19	14	48
	Ожидаемое количество	19	19	9	48
Всего	Количество	203	199	98	500
	Ожидаемое количество	203	199	98	500

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 1		Темная тетрада (общий показатель) $\chi^2 = 25,87$, $p = 0,011$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	4	3	2	9
	Ожидаемое количество	3	5	2	9
Крайне нежелательно	Количество	1	6	2	9
	Ожидаемое количество	3	5	2	9
Нежелательно	Количество	13	19	1	33
	Ожидаемое количество	10	17	6	33
Допустимо	Количество	86	122	36	244
	Ожидаемое количество	76	126	42	244
Предпочтительно	Количество	33	49	16	98
	Ожидаемое количество	30	51	17	98
Крайне предпочтительно	Количество	12	32	15	59
	Ожидаемое количество	18	30	10	59
Обязательно	Количество	6	27	15	48
	Ожидаемое количество	15	25	8	48
Всего	Количество	155	258	87	500
	Ожидаемое количество	155	258	87	500

Однофакторный дисперсионный анализ

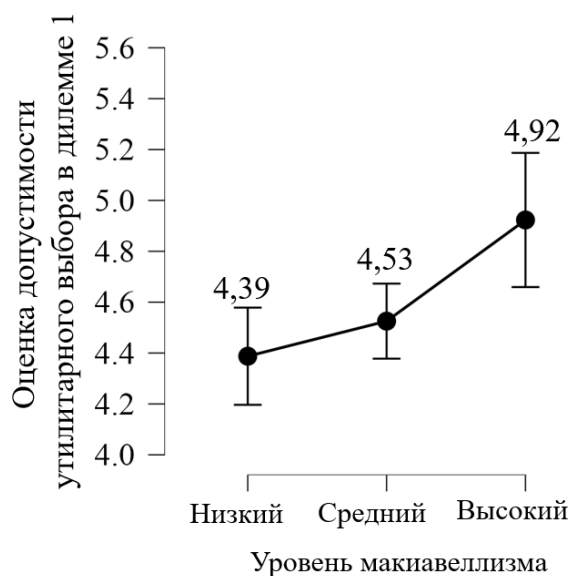
Независимая переменная (фактор) – *макиавеллизм* (с тремя уровнями: низкий, средний, высокий)

Зависимая переменная – *оценка допустимости утилитарного решения в дилемме 1*

Коррекция гомогенности	SS	df	MS	F	p	ω^2	F (Levene's)	p
Нет	18,75	2,00	9,37	6,31	0,002	0,02	3,95	0,020
Brown-Forsythe	18,75	2,00	9,37	5,91	0,003	0,02		

Уровень независимой переменной (фактора)	N	Значения зависимой переменной		
		M	SD	SE
низкий	160	4,39	1,22	0,10
средний	236	4,53	1,15	0,08
высокий	104	4,92	1,36	0,13

Сочетание уровней независимой переменной (фактора)		Post Hoc			Games-Howell Post Hoc	
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)	t	p (Tukey)
низкий	средний	-1,11	-0,11	0,809	-1,13	0,498
	высокий	-3,49	-0,44	0,002	-3,26	0,004
средний	высокий	-2,77	-0,33	0,017	-2,61	0,027



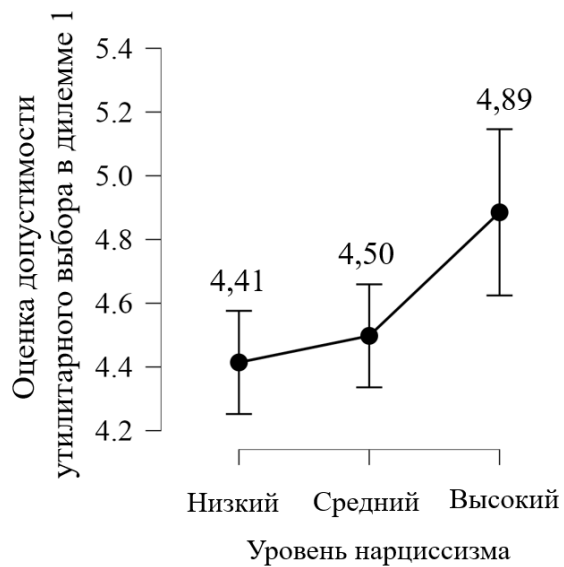
Независимая переменная (фактор) – *нарциссизм* (с тремя уровнями: низкий, средний, высокий)

Зависимая переменная – *оценка допустимости утилитарного решения в дилемме 1*

Коррекция гомогенности	SS	df	MS	F	p	ω^2	F (Levene's)	p
Нет	17,30	2,00	8,65	5,81	0,003	0,02	7,40	< ,001
Brown-Forsythe	17,30	2,00	8,65	5,46	0,005	0,02		

Уровень независимой переменной (фактора)	N	Значения зависимой переменной		
		M	SD	SE
низкий	169	4,41	1,07	0,08
средний	209	4,50	1,19	0,08
высокий	122	4,89	1,46	0,13

Сочетание уровней независимой переменной (фактора)		Post Hoc			Games-Howell Post Hoc	
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)	t	p (Tukey)
низкий	средний	-0,66	-0,07	1,000	-0,72	0,752
	высокий	-3,25	-0,39	0,004	-3,04	0,008
средний	высокий	-2,79	-0,32	0,016	-2,50	0,035



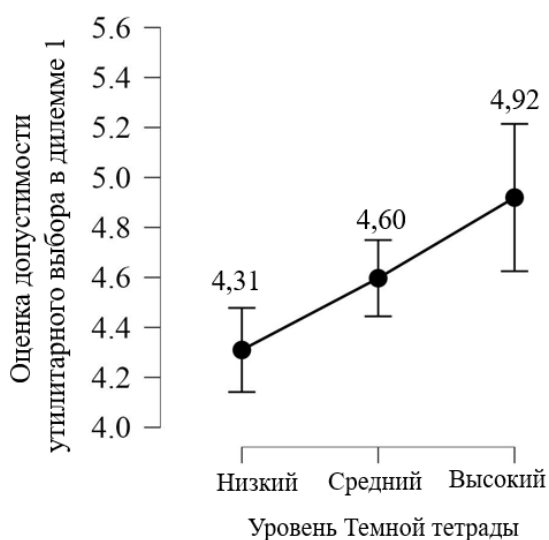
Независимая переменная (фактор) – *общий показатель Темной тетрады* (с тремя уровнями: низкий, средний, высокий)

Зависимая переменная – *оценка допустимости утилитарного решения в дилемме 1*

Коррекция гомогенности	SS	df	MS	F	p	ω^2	F (Levene's)	p
Нет	21,30	2,00	10,65	7,20	< ,001	0,02	7,76	< ,001
Brown-Forsythe	21,30	2,00	10,65	6,86	0,001	0,02		

Уровень независимой переменной (фактора)	N	Значения зависимой переменной		
		M	SD	SE
низкий	155	4,31	1,06	0,09
средний	258	4,60	1,25	0,08
высокий	87	4,92	1,38	0,15

Сочетание уровней независимой переменной (фактора)		Post Hoc			Games-Howell Post Hoc	
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)	t	p (Tukey)
низкий	средний	-2,32	-0,24	0,062	-2,50	0,035
	высокий	-3,74	-0,50	< ,001	-3,57	0,001
средний	высокий	-2,14	-0,27	0,099	-1,93	0,135



**ПРИЛОЖЕНИЕ 5. РОЛЬ НЕГАТИВНЫХ ЧЕРТ В ОЦЕНКЕ
УТИЛИТАРНОГО РЕШЕНИЯ, ОСНОВАННОГО НА ПРИНЦИПАХ
АКТИВНОГО ДЕЙСТВИЯ, ЦЕЛЕВОГО ВРЕДА, ОТСУТСТВИЯ
КОНТАКТА (ДИЛЕММА 2)**

Приложение 5а

Таблицы сопряженности

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 2 x Темная тетрада

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 1		Макиавеллизм $\chi^2 = 33,02, p < 0,001$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	8	6	3	17
	Ожидаемое количество	5	8	4	17
Крайне нежелательно	Количество	7	10	2	19
	Ожидаемое количество	6	9	4	19
Нежелательно	Количество	21	31	4	56
	Ожидаемое количество	18	26	12	56
Допустимо	Количество	87	96	43	226
	Ожидаемое количество	72	107	47	226
Предпочтительно	Количество	16	39	17	72
	Ожидаемое количество	23	34	15	72
Крайне предпочтительно	Количество	8	35	18	61
	Ожидаемое количество	20	29	13	61
Обязательно	Количество	13	19	17	49
	Ожидаемое количество	16	23	10	49
Всего	Количество	160	236	104	500
	Ожидаемое количество	160	236	104	500

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 2		Нарциссизм $\chi^2 = 27,00, p < 0,008$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	8	4	5	17
	Ожидаемое количество	6	7	4	17
Крайне нежелательно	Количество	11	6	2	19
	Ожидаемое количество	6	8	5	19
Нежелательно	Количество	17	29	10	56
	Ожидаемое количество	19	23	14	56
Допустимо	Количество	81	98	47	226
	Ожидаемое количество	76	94	55	226
Предпочтительно	Количество	22	33	17	72
	Ожидаемое количество	24	30	18	72
Крайне предпочтительно	Количество	20	23	18	61
	Ожидаемое количество	21	25	15	61
Обязательно	Количество	10	16	23	49
	Ожидаемое количество	17	20	12	49
Всего	Количество	169	209	122	500
	Ожидаемое количество	169	209	122	500

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 2		Психопатия $\chi^2 = 14,92, p = 0,246$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	4	10	3	17
	Ожидаемое количество	7	7	3	17
Крайне нежелательно	Количество	12	5	2	19
	Ожидаемое количество	8	8	3	19
Нежелательно	Количество	32	15	9	56
	Ожидаемое количество	24	23	9	56
Допустимо	Количество	101	89	36	226
	Ожидаемое количество	98	91	37	226
Предпочтительно	Количество	28	31	13	72
	Ожидаемое количество	31	29	12	72
Крайне предпочтительно	Количество	24	28	9	61
	Ожидаемое количество	26	25	10	61
Обязательно	Количество	16	23	10	49
	Ожидаемое количество	21	20	8	49
Всего	Количество	217	201	82	500
	Ожидаемое количество	217	201	82	500

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 2		Садизм $\chi^2 = 11,66, p = 0,473$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	6	8	3	17
	Ожидаемое количество	7	7	3	17
Крайне нежелательно	Количество	7	8	4	19
	Ожидаемое количество	8	8	4	19
Нежелательно	Количество	29	21	6	56
	Ожидаемое количество	23	22	11	56
Допустимо	Количество	98	83	45	226
	Ожидаемое количество	92	90	44	226
Предпочтительно	Количество	26	33	13	72
	Ожидаемое количество	29	29	14	72
Крайне предпочтительно	Количество	23	26	12	61
	Ожидаемое количество	25	24	12	61
Обязательно	Количество	14	20	15	49
	Ожидаемое количество	20	20	10	49
Всего	Количество	203	199	98	500
	Ожидаемое количество	203	199	98	500

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 2		Темная тетрада (общий показатель) $\chi^2 = 24,45$, $p = 0,018$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	5	9	3	17
	Ожидаемое количество	5	9	3	17
Крайне нежелательно	Количество	10	6	3	19
	Ожидаемое количество	6	10	3	19
Нежелательно	Количество	23	28	5	56
	Ожидаемое количество	17	29	10	56
Допустимо	Количество	81	109	36	226
	Ожидаемое количество	70	117	39	226
Предпочтительно	Количество	16	42	14	72
	Ожидаемое количество	22	37	13	72
Крайне предпочтительно	Количество	14	34	13	61
	Ожидаемое количество	19	31	11	61
Обязательно	Количество	6	30	13	49
	Ожидаемое количество	15	25	9	49
Всего	Количество	155	258	87	500
	Ожидаемое количество	155	258	87	500

Однофакторный дисперсионный анализ

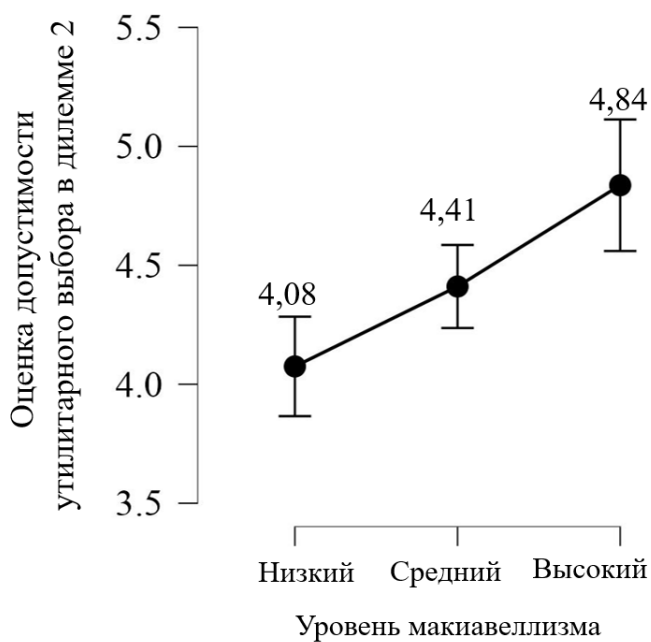
Независимая переменная (фактор) – *макиавеллизм* (с тремя уровнями: низкий, средний, высокий)

Зависимая переменная – *оценка допустимости утилитарного решения в дилемме 2*

Коррекция гомогенности	SS	df	MS	F	p	ω^2	F (Levene's)	p
Нет	36,72	2,00	18,36	9,83	< ,001	0,03	4,74	0,009
Brown-Forsythe	36,72	2,00	18,36	9,67	< ,001	0,03		

Уровень независимой переменной (фактора)	N	Значения зависимой переменной		
		M	SD	SE
низкий	160	4,08	1,34	0,11
средний	236	4,41	1,36	0,09
высокий	104	4,84	1,42	0,14

Сочетание уровней независимой переменной (фактора)		Post Hoc			Games-Howell Post Hoc	
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)	t	p (Tukey)
низкий	средний	-2,40	-0,25	0,050	-2,43	0,041
	высокий	-4,42	-0,56	< ,001	-4,35	< ,001
средний	высокий	-2,65	-0,31	0,025	-2,58	0,029



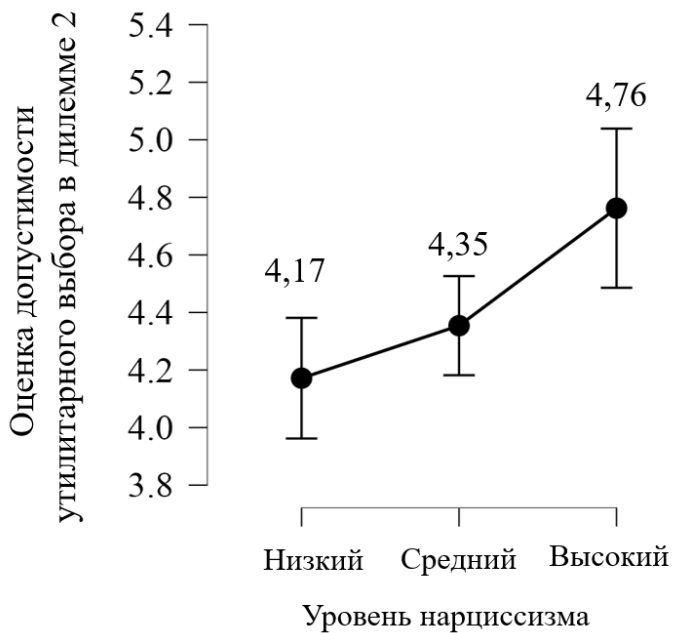
Независимая переменная (фактор) – *нарциссизм* (с тремя уровнями: низкий, средний, высокий)

Зависимая переменная – *оценка допустимости утилитарного решения в дилемме 2*

Коррекция гомогенности	SS	df	MS	F	p	ω^2	F (Levene's)	p
Нет	25,24	2,00	12,62	6,67	0,001	0,02	5,37	0,005
Brown-Forsythe	25,24	2,00	12,62	6,33	0,002	0,02		

Уровень независимой переменной (фактора)	N	Значения зависимой переменной		
		M	SD	SE
низкий	169	4,17	1,38	0,11
средний	209	4,35	1,26	0,09
высокий	122	4,76	1,54	0,14

Сочетание уровней независимой переменной (фактора)		Post Hoc			Games-Howell Post Hoc	
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)	t	p (Tukey)
низкий	средний	-1,28	-0,13	0,601	-1,33	0,381
	высокий	-3,62	-0,43	< ,001	-3,37	0,003
средний	высокий	-2,61	-0,30	0,028	-2,48	0,037



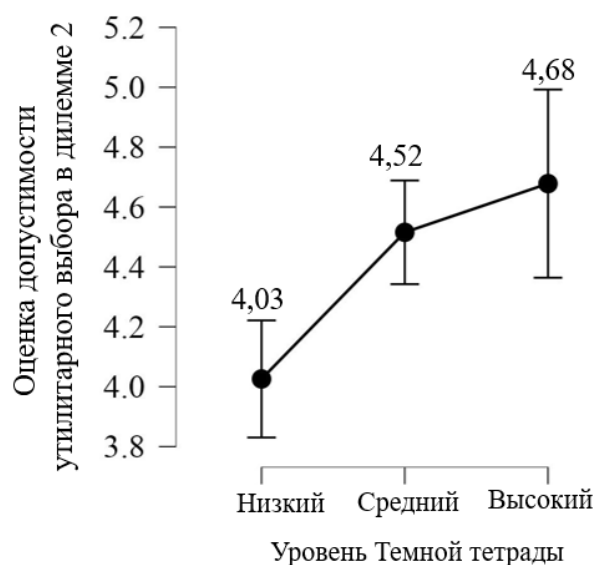
Независимая переменная (фактор) – *общий показатель Темной тетрады* (с тремя уровнями: низкий, средний, высокий)

Зависимая переменная – *оценка допустимости утилитарного решения в дилемме 2*

Коррекция гомогенности	SS	df	MS	F	p	ω^2	F (Levene's)	p
Нет	31,85	2,00	15,92	8,48	< ,001	0,03	8,88	< ,001
Brown-Forsythe	31,85	2,00	15,92	8,36	< ,001	0,03		

Уровень независимой переменной (фактора)	N	Значения зависимой переменной		
		M	SD	SE
низкий	155	4,03	1,23	0,10
средний	258	4,52	1,41	0,09
высокий	87	4,68	1,48	0,16

Сочетание уровней независимой переменной (фактора)		Post Hoc			Games-Howell Post Hoc	
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)	t	p (Tukey)
низкий	средний	-3,52	-0,36	0,001	-3,70	< ,001
	высокий	-3,55	-0,48	0,001	-3,50	0,002
средний	высокий	-0,96	-0,12	1,000	-0,90	0,642



**ПРИЛОЖЕНИЕ 6. РОЛЬ НЕГАТИВНЫХ ЧЕРТ В ОЦЕНКЕ
УТИЛИТАРНОГО РЕШЕНИЯ, ОСНОВАННОГО
НА ПРИНЦИПАХ АКТИВНОГО ДЕЙСТВИЯ, ЦЕЛЕВОГО ВРЕДА, НАЛИЧИЯ
КОНТАКТА (ДИЛЕММА 3)**

Приложение 6а

Таблицы сопряженности

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 3 x Темная тетрада

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 3		Макиавеллизм $\chi^2 = 27,27, p = 0,007$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	11	6	6	23
	Ожидаемое количество	7	11	5	23
Крайне нежелательно	Количество	13	17	5	35
	Ожидаемое количество	11	17	7	35
Нежелательно	Количество	25	44	12	81
	Ожидаемое количество	26	38	17	81
Допустимо	Количество	82	100	44	226
	Ожидаемое количество	72	107	47	226
Предпочтительно	Количество	14	45	14	73
	Ожидаемое количество	23	34	15	73
Крайне предпочтительно	Количество	8	16	15	39
	Ожидаемое количество	12	18	8	39
Обязательно	Количество	7	8	8	23
	Ожидаемое количество	7	11	5	23
Всего	Количество	160	236	104	500
	Ожидаемое количество	160	236	104	500

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 3		Нарциссизм $\chi^2 = 20,45, p = 0,059$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	8	5	10	23
	Ожидаемое количество	8	10	6	23
Крайне нежелательно	Количество	16	13	6	35
	Ожидаемое количество	12	15	9	35
Нежелательно	Количество	23	41	17	81
	Ожидаемое количество	27	34	20	81
Допустимо	Количество	77	103	46	226
	Ожидаемое количество	76	94	55	226
Предпочтительно	Количество	23	25	25	73
	Ожидаемое количество	25	31	18	73
Крайне предпочтительно	Количество	14	16	9	39
	Ожидаемое количество	13	16	10	39
Обязательно	Количество	8	6	9	23
	Ожидаемое количество	8	10	6	23
Всего	Количество	169	209	122	500
	Ожидаемое количество	169	209	122	500

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 3		Психопатия $\chi^2 = 13,22, p = 0,353$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	10	7	6	23
	Ожидаемое количество	10	9	4	23
Крайне нежелательно	Количество	20	11	4	35
	Ожидаемое количество	15	14	6	35
Нежелательно	Количество	38	30	13	81
	Ожидаемое количество	35	33	13	81
Допустимо	Количество	97	90	39	226
	Ожидаемое количество	98	91	37	226
Предпочтительно	Количество	31	33	9	73
	Ожидаемое количество	32	29	12	73
Крайне предпочтительно	Количество	14	21	4	39
	Ожидаемое количество	17	16	6	39
Обязательно	Количество	7	9	7	23
	Ожидаемое количество	10	9	4	23
Всего	Количество	217	201	82	500
	Ожидаемое количество	217	201	82	500

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 3		Садизм $\chi^2 = 30,05, p = 0,003$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	13	4	6	23
	Ожидаемое количество	9	9	5	23
Крайне нежелательно	Количество	18	12	5	35
	Ожидаемое количество	14	14	7	35
Нежелательно	Количество	37	32	12	81
	Ожидаемое количество	33	32	16	81
Допустимо	Количество	91	96	39	226
	Ожидаемое количество	92	90	44	226
Предпочтительно	Количество	31	28	14	73
	Ожидаемое количество	30	29	14	73
Крайне предпочтительно	Количество	11	18	10	39
	Ожидаемое количество	16	16	8	39
Обязательно	Количество	2	9	12	23
	Ожидаемое количество	9	9	5	23
Всего	Количество	203	199	98	500
	Ожидаемое количество	203	199	98	500

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 3		Темная тетрада (общий показатель) $\chi^2 = 20,19$, $p = 0,064$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	8	9	6	23
	Ожидаемое количество	7	12	4	23
Крайне нежелательно	Количество	15	16	4	35
	Ожидаемое количество	11	18	6	35
Нежелательно	Количество	27	44	10	81
	Ожидаемое количество	25	42	14	81
Допустимо	Количество	78	108	40	226
	Ожидаемое количество	70	117	39	226
Предпочтительно	Количество	17	45	11	73
	Ожидаемое количество	23	38	13	73
Крайне предпочтительно	Количество	8	23	8	39
	Ожидаемое количество	12	20	7	39
Обязательно	Количество	2	13	8	23
	Ожидаемое количество	7	12	4	23
Всего	Количество	155	258	87	500
	Ожидаемое количество	155	258	87	500

Однофакторный дисперсионный анализ

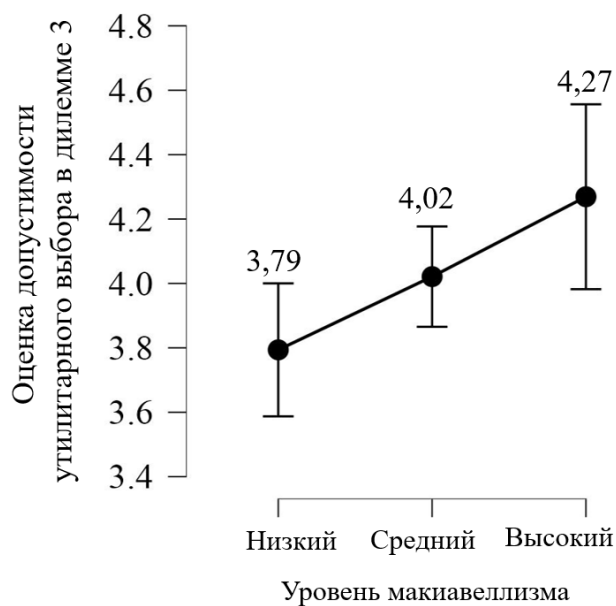
Независимая переменная (фактор) – *макиавеллизм* (с тремя уровнями: низкий, средний, высокий)

Зависимая переменная – *оценка допустимости утилитарного решения в дилемме 3*

Коррекция гомогенности	SS	df	MS	F	p	ω^2	F (Levene's)	p
Нет	14,45	2,00	7,23	4,23	0,015	0,01	3,21	0,041
Brown-Forsythe	14,45	2,00	7,23	3,91	0,021	0,01		

Уровень независимой переменной (фактора)	N	Значения зависимой переменной		
		M	SD	SE
низкий	160	3,79	1,32	0,11
средний	236	4,02	1,22	0,08
высокий	104	4,27	1,48	0,15

Сочетание уровней независимой переменной (фактора)		Post Hoc			Games-Howell Post Hoc	
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)	t	p (Tukey)
низкий	средний	-2,91	-0,29	0,011	-1,74	0,194
	высокий	-3,55	-0,44	0,001	-2,66	0,023
средний	высокий	-1,19	-0,15	0,705	-1,50	0,292



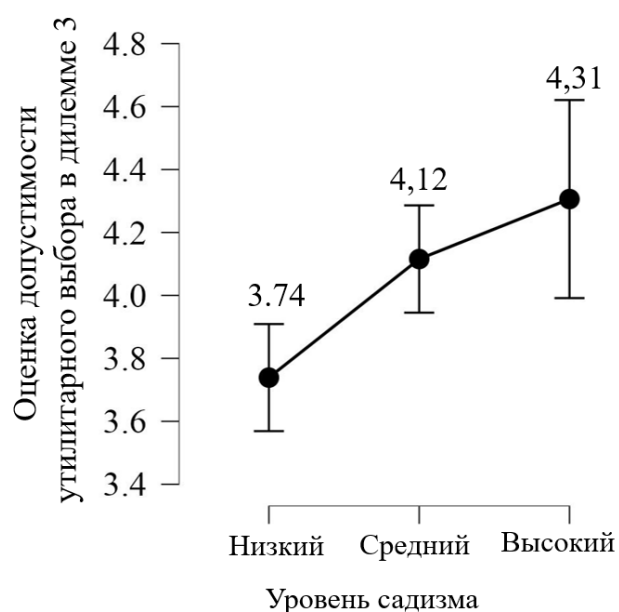
Независимая переменная (фактор) – *садизм* (с тремя уровнями: низкий, средний, высокий)

Зависимая переменная – *оценка допустимости утилитарного решения в дилемме 3*

Коррекция гомогенности	SS	df	MS	F	p	ω^2	F (Levene's)	p
Нет	25,68	2,00	12,84	7,61	< ,001	0,03	5,51	0,004
Brown-Forsythe	25,68	2,00	12,84	6,81	0,001	0,03		

Уровень независимой переменной (фактора)	N	Значения зависимой переменной		
		M	SD	SE
низкий	203	3,74	1,23	0,09
средний	199	4,12	1,22	0,09
высокий	98	4,31	1,57	0,16

Сочетание уровней независимой переменной (фактора)		Post Hoc			Games-Howell Post Hoc	
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)	t	p (Tukey)
низкий	средний	-2,91	-0,29	0,011	-3,08	0,006
	высокий	-3,55	-0,44	0,001	-3,14	0,006
средний	высокий	-1,19	-0,15	0,705	-1,06	0,543



**ПРИЛОЖЕНИЕ 7. РОЛЬ НЕГАТИВНЫХ ЧЕРТ В ОЦЕНКЕ
УТИЛИТАРНОГО РЕШЕНИЯ, ОСНОВАННОГО НА ПРИНЦИПАХ
БЕЗДЕЙСТВИЯ, ЦЕЛЕВОГО ВРЕДА, ОТСУТСТВИЯ КОНТАКТА
(ДИЛЕММА 4)**

Приложение 7а

Таблицы сопряженности

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 4 x Темная тетрада

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 4		Макиавеллизм $\chi^2 = 21,01, p = 0,050$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	22	16	8	46
	Ожидаемое количество	15	22	10	46
Крайне нежелательно	Количество	10	16	8	34
	Ожидаемое количество	11	16	7	34
Нежелательно	Количество	16	33	9	58
	Ожидаемое количество	19	27	12	58
Допустимо	Количество	75	88	42	205
	Ожидаемое количество	66	97	43	205
Предпочтительно	Количество	16	40	12	68
	Ожидаемое количество	22	32	14	68
Крайне предпочтительно	Количество	9	26	12	47
	Ожидаемое количество	15	22	10	47
Обязательно	Количество	12	17	13	42
	Ожидаемое количество	13	20	9	42
Всего	Количество	160	236	104	500
	Ожидаемое количество	160	236	104	500

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 4		Нарциссизм $\chi^2 = 10,93, p = 0,535$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	12	19	15	46
	Ожидаемое количество	16	19	11	46
Крайне нежелательно	Количество	9	14	11	34
	Ожидаемое количество	11	14	8	34
Нежелательно	Количество	21	23	14	58
	Ожидаемое количество	20	24	14	58
Допустимо	Количество	73	86	46	205
	Ожидаемое количество	69	86	50	205
Предпочтительно	Количество	28	29	11	68
	Ожидаемое количество	23	28	17	68
Крайне предпочтительно	Количество	16	21	10	47
	Ожидаемое количество	16	20	11	47
Обязательно	Количество	10	17	15	42
	Ожидаемое количество	14	18	10	42
Всего	Количество	169	209	122	500
	Ожидаемое количество	169	209	122	500

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 4		Психопатия $\chi^2 = 16,32, p = 0,177$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	23	13	10	46
	Ожидаемое количество	20	18	8	46
Крайне нежелательно	Количество	19	11	4	34
	Ожидаемое количество	15	14	6	34
Нежелательно	Количество	27	22	9	58
	Ожидаемое количество	25	23	10	58
Допустимо	Количество	88	81	36	205
	Ожидаемое количество	89	82	34	205
Предпочтительно	Количество	30	31	7	68
	Ожидаемое количество	30	27	11	68
Крайне предпочтительно	Количество	21	20	6	47
	Ожидаемое количество	20	19	8	47
Обязательно	Количество	9	23	10	42
	Ожидаемое количество	18	17	7	42
Всего	Количество	217	201	82	500
	Ожидаемое количество	217	201	82	500

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 4		Садизм $\chi^2 = 20,96, p = 0,050$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	25	13	8	46
	Ожидаемое количество	19	18	9	46
Крайне нежелательно	Количество	15	13	6	34
	Ожидаемое количество	14	14	7	34
Нежелательно	Количество	28	23	7	58
	Ожидаемое количество	24	23	11	58
Допустимо	Количество	84	85	36	205
	Ожидаемое количество	83	82	40	205
Предпочтительно	Количество	24	28	16	68
	Ожидаемое количество	28	27	13	68
Крайне предпочтительно	Количество	17	21	9	47
	Ожидаемое количество	19	19	9	47
Обязательно	Количество	10	16	16	42
	Ожидаемое количество	17	17	8	42
Всего	Количество	203	199	98	500
	Ожидаемое количество	203	199	98	500

Оценка допустимости утилитарного выбора в дилемме 4		Темная тетрада (общий показатель) $\chi^2 = 22,09$, $p = 0,037$			Всего
		низкий	средний	высокий	
Запрещено	Количество	14	25	7	46
	Ожидаемое количество	14	24	8	46
Крайне нежелательно	Количество	13	14	7	34
	Ожидаемое количество	11	18	6	34
Нежелательно	Количество	19	30	9	58
	Ожидаемое количество	18	30	10	58
Допустимо	Количество	68	100	37	205
	Ожидаемое количество	64	106	36	205
Предпочтительно	Количество	23	40	5	68
	Ожидаемое количество	21	35	12	68
Крайне предпочтительно	Количество	14	26	7	47
	Ожидаемое количество	15	24	8	47
Обязательно	Количество	4	23	15	42
	Ожидаемое количество	13	22	7	42
Всего	Количество	155	258	87	500
	Ожидаемое количество	155	258	87	500

Однофакторный дисперсионный анализ

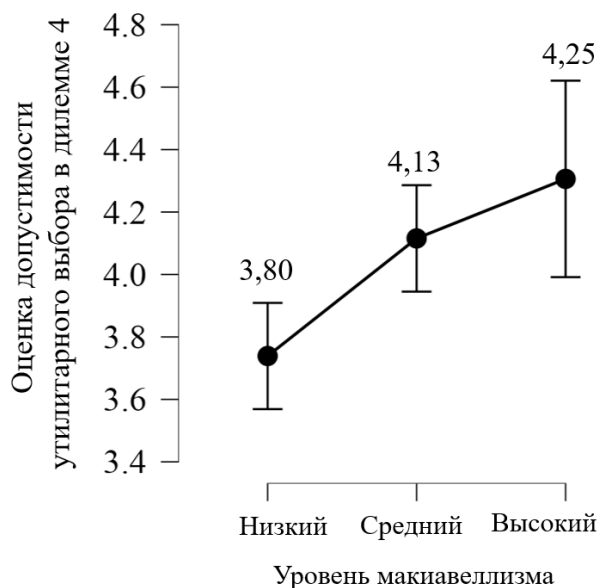
Независимая переменная (фактор) – *макиавеллизм* (с тремя уровнями: низкий, средний, высокий)

Зависимая переменная – *оценка допустимости утилитарного решения в дилемме 4*

Коррекция гомогенности	SS	df	MS	F	p	ω^2	F (Levene's)	p
Нет	15,56	2,00	7,78	3,16	0,043	0,01	0,67	0,515

Уровень независимой переменной (фактора)	N	Значения зависимой переменной		
		M	SD	SE
низкий	160	3,80	1,60	0,13
средний	236	4,13	1,51	0,10
высокий	104	4,25	1,66	0,16

Сочетание уровней независимой переменной (фактора)		Post Hoc		
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)
низкий	средний	-2,03	-0,21	0,127
	высокий	-2,28	-0,29	0,070
средний	высокий	-0,67	-0,08	1,000



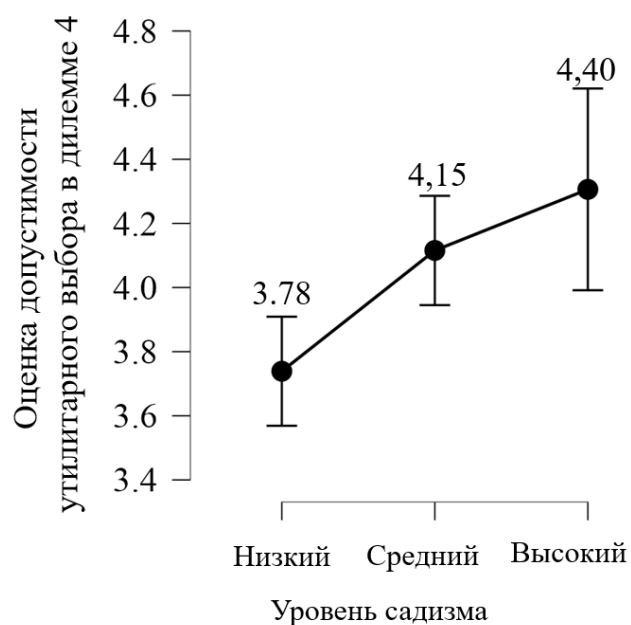
Независимая переменная (фактор) – *садизм* (с тремя уровнями: низкий, средний, высокий)

Зависимая переменная – *оценка допустимости утилитарного решения в дилемме 4*

Коррекция гомогенности	SS	df	MS	F	p	ω^2	F (Levene's)	p
Нет	28,87	2,00	14,43	5,92	0,003	0,02	1,99	0,138

Уровень независимой переменной (фактора)	N	Значения зависимой переменной		
		M	SD	SE
низкий	203	3,78	1,55	0,11
средний	199	4,15	1,50	0,11
высокий	98	4,40	1,71	0,17

Сочетание уровней независимой переменной (фактора)		Post Hoc		
		t	Cohen's d	p (Bonferroni)
низкий	средний	-2,39	-0,24	0,052
	высокий	-3,23	-0,40	0,004
средний	высокий	-1,28	-0,16	0,601



**ПРИЛОЖЕНИЕ 8. ИЕРАРХИЧЕСКИЕ РЕГРЕССИОННЫЕ МОДЕЛИ
РОЛИ НЕГАТИВНЫХ ЧЕРТ В ОЦЕНКЕ УТИЛИТАРНОГО РЕШЕНИЯ,
ОСНОВАННОГО НА ПРИНЦИПАХ ДЕЙСТВИЯ, ВРЕДА И КОНТАКТА**

Приложение 8а

Описательная статистика показателей

	N	M	SE (M)	95% CI (M)		SD	Sk	SE (Sk)	Kur	SE (Kur)	Min	Max
				U	L							
Макиавеллизм	500	3,19	0,03	3,24	3,14	0,58	-0,12	0,11	0,04	0,22	1,29	4,71
Нарциссизм	500	3,09	0,03	3,15	3,03	0,64	0,10	0,11	0,11	0,22	1,29	5,00
Садизм	500	2,32	0,03	2,38	2,25	0,70	0,55	0,11	0,20	0,22	1,00	4,86
Темная тетрада (общий показатель)	500	2,74	0,02	2,78	2,70	0,45	0,63	0,11	1,07	0,22	1,43	4,57
Когнитивная эмпатия	499	2,94	0,02	2,98	2,91	0,41	-0,37	0,11	0,40	0,22	1,30	3,95
Эмоциональная эмпатия	499	2,85	0,02	2,89	2,81	0,45	-0,22	0,11	0,01	0,22	1,17	3,89
Внутриличностный эмоциональный интеллект	500	2,71	0,03	2,76	2,66	0,58	0,02	0,11	0,09	0,22	1,25	4,00
Межличностный эмоциональный интеллект	499	2,85	0,02	2,89	2,80	0,51	-0,19	0,11	0,21	0,22	1,00	4,00
Локус поведения	499	2,64	0,05	2,74	2,54	1,12	0,73	0,11	0,76	0,22	1,00	7,00
Локус актора (ситуации)	499	2,49	0,05	2,59	2,39	1,14	0,63	0,11	-0,09	0,22	1,00	6,00
Локус искажения (игнорирования) последствий поведения	499	2,23	0,07	2,35	2,10	1,45	1,31	0,11	1,06	0,22	1,00	7,00
Локус жертвы	498	3,25	0,06	3,38	3,13	1,42	0,22	0,11	-0,51	0,22	1,00	7,00

Корреляционный анализ

Зависимая переменная	Предикторы	r	p
Дилемма 1	Макиавеллизм	0,14	0,002
Дилемма 1	Нарциссизм	0,12	0,006
Дилемма 1	Когнитивная эмпатия	0,04	0,400
Дилемма 1	Эмоциональная эмпатия	-0,04	0,413
Дилемма 1	Внутриличностный эмоциональный интеллект	0,13	0,003
Дилемма 1	Межличностный эмоциональный интеллект	0,12	0,006
Дилемма 1	Локус поведения	-0,01	0,903
Дилемма 1	Локус актора (ситуации)	-0,05	0,234
Дилемма 1	Локус искажения (игнорирования) последствий поведения	0,04	0,337
Дилемма 1	Локус жертвы	0,08	0,082

Зависимая переменная	Предикторы	r	p
Дилемма 2	Макиавеллизм	0,18	<,001
Дилемма 2	Нарциссизм	0,14	0,002
Дилемма 2	Когнитивная эмпатия	0,01	0,792
Дилемма 2	Эмоциональная эмпатия	-0,02	0,737
Дилемма 2	Внутриличностный эмоциональный интеллект	0,02	0,662
Дилемма 2	Межличностный эмоциональный интеллект	0,03	0,500
Дилемма 2	Локус поведения	-0,03	0,547
Дилемма 2	Локус актора (ситуации)	-0,01	0,823
Дилемма 2	Локус искажения (игнорирования) последствий поведения	0,02	0,746
Дилемма 2	Локус жертвы	0,10	0,020

Зависимая переменная	Предикторы	r	p
Дилемма 3	Макиавеллизм	0,12	0,010
Дилемма 3	Садизм	0,18	<,001
Дилемма 3	Когнитивная эмпатия	-0,02	0,637
Дилемма 3	Эмоциональная эмпатия	0,01	0,879
Дилемма 3	Внутриличностный эмоциональный интеллект	-0,04	0,421
Дилемма 3	Межличностный эмоциональный интеллект	-0,01	0,841
Дилемма 3	Локус поведения	0,08	0,077
Дилемма 3	Локус актора (ситуации)	0,06	0,166
Дилемма 3	Локус искажения (игнорирования) последствий поведения	0,10	0,027
Дилемма 3	Локус жертвы	0,12	0,009

Зависимая переменная	Предикторы	r	p
Дилемма 4	Макиавеллизм	0,13	0,003
Дилемма 4	Садизм	0,16	<,001
Дилемма 4	Когнитивная эмпатия	-0,12	0,009
Дилемма 4	Эмоциональная эмпатия	-0,09	0,048
Дилемма 4	Внутриличностный эмоциональный интеллект	0,03	0,486
Дилемма 4	Межличностный эмоциональный интеллект	-0,07	0,104
Дилемма 4	Локус поведения	0,05	0,252
Дилемма 4	Локус актора (ситуации)	0,06	0,211
Дилемма 4	Локус искажения (игнорирования) последствий поведения	0,04	0,373
Дилемма 4	Локус жертвы	0,08	0,095

Предикторы		r	p
Макиавеллизм	Нарциссизм	0,26	<,001
Макиавеллизм	Садизм	0,43	<,001
Макиавеллизм	Темная тетрада	0,67	<,001
Макиавеллизм	Когнитивная эмпатия	0,02	0,716

Предикторы		г	р
Макиавеллизм	Эмоциональная эмпатия	-0,08	0,086
Макиавеллизм	Внутриличностный эмоциональный интеллект	-0,04	0,377
Макиавеллизм	Межличностный эмоциональный интеллект	0,04	0,415
Макиавеллизм	Локус поведения	0,31	< ,001
Макиавеллизм	Локус актора (ситуации)	0,09	0,043
Макиавеллизм	Локус искажения (игнорирования) последствий поведения	0,12	0,006
Макиавеллизм	Локус жертвы	0,28	< ,001

Предикторы		г	р
Нарциссизм	Садизм	0,15	< ,001
Нарциссизм	Темная тетрада	0,60	< ,001
Нарциссизм	Когнитивная эмпатия	0,24	< ,001
Нарциссизм	Эмоциональная эмпатия	-0,05	0,275
Нарциссизм	Внутриличностный эмоциональный интеллект	0,12	0,006
Нарциссизм	Межличностный эмоциональный интеллект	0,40	< ,001
Нарциссизм	Локус поведения	0,10	0,022
Нарциссизм	Локус актора (ситуации)	-0,01	0,785
Нарциссизм	Локус искажения (игнорирования) последствий поведения	0,14	0,001
Нарциссизм	Локус жертвы	0,16	< ,001

Предикторы		г	р
Садизм	Темная тетрада	0,78	< ,001
Садизм	Когнитивная эмпатия	-0,17	< ,001
Садизм	Эмоциональная эмпатия	-0,27	< ,001
Садизм	Внутриличностный эмоциональный интеллект	-0,23	< ,001
Садизм	Межличностный эмоциональный интеллект	-0,08	0,068
Садизм	Локус поведения	0,45	< ,001
Садизм	Локус актора (ситуации)	0,12	0,008
Садизм	Локус искажения (игнорирования) последствий поведения	0,30	< ,001
Садизм	Локус жертвы	0,46	< ,001

Предикторы		г	р
Темная тетрада	Когнитивная эмпатия	-0,03	0,466
Темная тетрада	Эмоциональная эмпатия	-0,23	< ,001
Темная тетрада	Внутриличностный эмоциональный интеллект	-0,15	< ,001
Темная тетрада	Межличностный эмоциональный интеллект	0,13	0,005
Темная тетрада	Локус поведения	0,45	< ,001
Темная тетрада	Локус актора (ситуации)	0,11	0,017
Темная тетрада	Локус искажения (игнорирования) последствий поведения	0,31	< ,001
Темная тетрада	Локус жертвы	0,44	< ,001

Предикторы		г	р
Когнитивная эмпатия	Эмоциональная эмпатия	0,34	< ,001
Когнитивная эмпатия	Внутриличностный эмоциональный интеллект	0,23	< ,001
Когнитивная эмпатия	Межличностный эмоциональный интеллект	0,56	< ,001
Когнитивная эмпатия	Локус поведения	-0,28	< ,001
Когнитивная эмпатия	Локус актора (ситуации)	-0,11	0,014
Когнитивная эмпатия	Локус искажения (игнорирования) последствий поведения	-0,25	< ,001
Когнитивная эмпатия	Локус жертвы	-0,22	< ,001

Предикторы		г	р
Эмоциональная эмпатия	Внутриличностный эмоциональный интеллект	-0,16	< ,001
Эмоциональная эмпатия	Межличностный эмоциональный интеллект	0,23	< ,001
Эмоциональная эмпатия	Локус поведения	-0,20	< ,001
Эмоциональная эмпатия	Локус актора (ситуации)	-0,06	0,218
Эмоциональная эмпатия	Локус искажения (игнорирования) последствий поведения	-0,17	< ,001

Предикторы		г	р
Эмоциональная эмпатия	Локус жертвы	-0,21	< ,001

Предикторы		г	р
Внутриличностный эмоциональный интеллект	Межличностный эмоциональный интеллект	0,23	< ,001
Внутриличностный эмоциональный интеллект	Локус поведения	-0,21	< ,001
Внутриличностный эмоциональный интеллект	Локус актора (ситуации)	-0,14	0,002
Внутриличностный эмоциональный интеллект	Локус искажения (игнорирования) последствий поведения	-0,10	0,031
Внутриличностный эмоциональный интеллект	Локус жертвы	-0,13	0,003

Предикторы		г	р
Межличностный эмоциональный интеллект	Локус поведения	-0,16	< ,001
Межличностный эмоциональный интеллект	Локус актора (ситуации)	-0,15	0,001
Межличностный эмоциональный интеллект	Локус искажения (игнорирования) последствий поведения	-0,12	0,009
Межличностный эмоциональный интеллект	Локус жертвы	-0,12	0,006

Предикторы		г	р
Локус поведения	Локус актора (ситуации)	0,36	< ,001
Локус поведения	Локус искажения (игнорирования) последствий поведения	0,52	< ,001
Локус поведения	Локус жертвы	0,41	< ,001
Локус актора (ситуации)	Локус искажения (игнорирования) последствий поведения	0,41	< ,001
Локус актора (ситуации)	Локус жертвы	0,28	< ,001
Локус искажения (игнорирования) последствий поведения	Локус жертвы	0,36	< ,001

Иерархический регрессионный анализ

Модель 1. «Действие/побочный вред/бесконтактно» (дилемма 1)

Model	R	R ²	Adjusted R ²	RMSE	F	p	AIC	ΔR ²	ΔF	p	Autocorr.	DW Statistic	p
M ₀	0,00	0,00	0,00	1,23			1627,91	0,00			0,36	1,26	<,001
M ₁	0,16	0,03	0,02	1,22	6,76	0,001	1618,48	0,03	6,76	0,001	0,35	1,29	<,001
M ₂	0,22	0,05	0,04	1,21	6,19	<,001	1611,49	0,02	5,50	0,004	0,33	1,32	<,001

Model	Предикторы	B	SE	β	t	p	Tolerance	VIF
M ₀	(Intercept)	4,56	0,06		82,69	<,001		
M ₁	(Intercept)	3,25	0,37		8,86	<,001		
	Внутриличностный ЭИ	0,24	0,10	0,11	2,40	0,017	0,95	1,06
	Межличностный ЭИ	0,24	0,11	0,10	2,17	0,031	0,95	1,06
M ₂	(Intercept)	2,24	0,47		4,72	<,001		
	Внутриличностный ЭИ	0,25	0,10	0,11	2,52	0,012	0,94	1,06
	Межличностный ЭИ	0,18	0,12	0,08	1,54	0,125	0,80	1,24
	Макиавеллизм	0,28	0,10	0,13	2,84	0,005	0,92	1,08
	Нарциссизм	0,08	0,10	0,04	0,88	0,381	0,78	1,29

Модель 2. «Действие/целевой вред/бесконтактно» (дилемма 2)

Model	R	R ²	Adjusted R ²	RMSE	F	p	AIC	ΔR ²	ΔF	p	Autocorr.	DW Statistic	p
M ₀	0,00	0,00	0,00	1,39			1745,71	0,00			0,34	1,31	<,001
M ₁	0,10	0,01	0,01	1,39	5,44	0,020	1742,28	0,01	5,44	0,020	0,33	1,33	<,001
M ₂	0,21	0,04	0,04	1,37	7,23	<,001	1730,30	0,03	8,05	<,001	0,31	1,37	<,001

Model	Предикторы	B	SE	β	t	p	Tolerance	VIF
M ₀	(Intercept)	4,40	0,06		70,47	<,001		
M ₁	(Intercept)	4,06	0,16		26,13	<,001		
	Локус жертвы	0,10	0,04	0,10	2,33	0,020	1,00	1,00
M ₂	(Intercept)	2,55	0,41		6,29	<,001		
	Локус жертвы	0,05	0,05	0,05	1,11	0,266	0,91	1,09
	Макиавеллизм	0,33	0,11	0,14	2,86	0,004	0,87	1,15
	Нарциссизм	0,21	0,10	0,10	2,09	0,038	0,92	1,08

Модель 3. «Действие/целевой вред/контактно» (дилемма 3)

Model	R	R ²	Adjusted R ²	RMSE	F	p	AIC	ΔR ²	ΔF	p	Autocorr.	DW Statistic	p
M ₀	0,00	0,00	0,00	1,32			1691,07	0,00			0,23	1,52	<,001
M ₁	0,13	0,02	0,01	1,31	4,45	0,012	1686,19	0,02	4,45	0,012	0,23	1,53	<,001
M ₂	0,19	0,04	0,03	1,30	4,76	<,001	1680,19	0,02	5,00	0,007	0,22	1,55	<,001

Model	Предикторы	B	SE	β	t	p	Tolerance	VIF
M ₀	(Intercept)	4,00	0,06		67,77	<,001		
M ₁	(Intercept)	3,58	0,15		23,33	<,001		
	Локус искажения последствий поведения	0,06	0,04	0,07	1,39	0,165	0,87	1,15
	Локус жертвы	0,09	0,04	0,09	1,97	0,049	0,87	1,15
M ₂	(Intercept)	2,93	0,34		8,77	<,001		

Model	Предикторы	B	SE	β	t	p	Tolerance	VIF
	Локус искажения последствий поведения	0,04	0,04	0,04	0,91	0,362	0,85	1,18
	Локус жертвы	0,03	0,05	0,03	0,54	0,589	0,73	1,37
	Макиавеллизм	0,09	0,11	0,04	0,82	0,410	0,81	1,24
	Садизм	0,26	0,10	0,14	2,56	0,011	0,67	1,48

Модель 4. «Бездействие/целевой вред/бесконтактно» (дилемма 4)

Model	R	R ²	Adjusted R ²	RMSE	F	p	AIC	ΔR^2	ΔF	p	Autocorr.	DW Statistic	p
M ₀	0,00	0,00	0,00	1,58			1874,66	0,00			0,20	1,59	< ,001
M ₁	0,13	0,02	0,01	1,57	4,14	0,017	1870,40	0,02	4,14	0,017	0,20	1,60	< ,001
M ₂	0,20	0,04	0,03	1,55	5,14	< ,001	1862,33	0,02	6,05	0,003	0,18	1,63	< ,001

Model	Предикторы	B	SE	β	t	p	Tolerance	VIF
M ₀	(Intercept)	4,05	0,07		57,29	< ,001		
M ₁	(Intercept)	5,72	0,59		9,72	< ,001		
	Когнитивная эмпатия	-0,38	0,18	-0,10	-2,08	0,038	0,89	1,13
	Эмоциональная эмпатия	-0,20	0,17	-0,06	-1,18	0,241	0,89	1,13
M ₂	(Intercept)	4,07	0,75		5,44	< ,001		
	Когнитивная эмпатия	-0,36	0,18	-0,09	-2,00	0,046	0,87	1,15
	Эмоциональная эмпатия	-0,09	0,17	-0,03	-0,52	0,606	0,84	1,19
	Макиавеллизм	0,25	0,13	0,09	1,87	0,063	0,81	1,24
	Садизм	0,21	0,11	0,09	1,85	0,066	0,75	1,33