

На правах рукописи

КРАСАВЦЕВА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА

**ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ПРЕДВОСХИЩЕНИЕ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ
РЕШЕНИЙ**

19.00.01 – Общая психология, психология личности, история психологии

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата психологических наук

Научный руководитель:

доктор психологических наук, профессор

Корнилова Татьяна Васильевна

Москва – 2021

Содержание

Введение.....	4
Глава 1. Интеллектуально-личностная регуляция принятия решений в условиях неопределенности.....	14
§ 1.1 Динамические регулятивные системы принятия решений в условиях неопределенности	14
§1.2 Эмоциональный интеллект как проявление единства когнитивной и эмоциональной сфер.....	22
§1.3 Моделирование многоэтапного процесса принятия решений в ситуации неопределенности	29
§1.4 Связь толерантности к неопределенности и готовности к риску с эмоциональным интеллектом	32
§1.5 Темная Триада свойств как манифестация нестабильного личностного ядра личности.....	37
§1.6 Самооценки интеллекта и личности в структуре интеллектуально-личностного потенциала человека.....	47
§1.7 Постановка проблемы эмпирических исследований	50
Общие гипотезы.....	53
Глава 2. Эмоциональный интеллект, академический интеллект и отношение к неопределенности в регуляции принятия решений.....	57
§2.1 Эмоциональный интеллект и другие когнитивные и личностные компоненты в регуляции успешности деятельности	57
§2.2. Эмпирические исследования связей личностной и интеллектуальной регуляции предвосхищений в стратегиях многоэтапных выборов	64
Исследование 1: Связь эмоционального и академического интеллектов в решении при ПР.....	72
Исследование 2: Толерантность-интолерантность к неопределенности и свойства Большой Пятерки в регуляции стратегий выбора	87
Исследование 3: Роль свойств Темной Триады в процессах принятия решений	98
Исследование 4: Роль самооценок как интегрирующих когнитивную и эмоционально-личностную регуляцию стратегий ПР.....	106

Глава 3. Предвосхищающие и результирующие эмоции при принятии решений в условиях неопределенности и риска.....	125
§3.1 Эмоциональное предвосхищение и оценка риска в играх с «экспериментальными деньгами».....	125
§3.2 Эмпирическое исследование предвосхищающих и результирующих эмоций в задаче с ситуационным риском	130
Заключение и общие выводы.....	158
Заключение	158
Общие выводы	162
Список литературы	164
Приложение 1. Таблицы для исследований 1-5	195
Приложение 2. Инструкции для методик самооценивания.....	238
Приложение 3. Инструкции для методики Эмоциональное Предвосхищение в Игре в Казино (ЭПИК).....	240
Приложение 4. Рисунки для исследования 5	248

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. В эпоху, когда события становятся все более сложными для понимания и прогнозирования человеком (Асмолов, 2015), выход его за пределы сложившихся когнитивных схем и овладение присущей современной жизни неопределенностью требует реализации целостного интеллектуально-личностного потенциала (Корнилова, 2015, 2016а). Постигание сложной реальности окружающего мира не сводится к осознанному анализу и логическому знанию, включает «мир чувств» и развертывание прогностической активности личности, что позволяет целостно «охватить» проблему или ситуацию когда детальное описание или только когнитивное ее представление не возможны (Знаков, 2015; Смирнов, 2018; и др.). Наряду с интеллектуальной сферой в понимание сложного, неопределенного, неясного включена и эмоционально-личностная сфера, что предполагается идеей единства интеллекта и аффекта в понимании Л.С. Выготского.

В регулятивные составляющие стратегий принятия решений (ПР) включены также самопонимание и самоотношение (Корнилова, 2011; Новикова, Корнилова, 2012), интуитивные прогнозы и суждения (Канеман, 2014; Корнилова, Разваляева, 2017; Степаносова, 2003; Epstein et al., 1998; и др.), а ключевая роль отводится толерантности к неопределенности (Корнилова, 2010а; Леонтьев, 2015; и др.).

Составляющие интеллектуально-личностного потенциала человека выступают в качестве предикторов успешности решения прогностических задач, в основе которых лежат процессы как антиципации, прогнозирования, предвосхищений, так и гипотезостроения, целеобразования и планирования. Актуалгенез принятия решения (ПР) в условиях неопределенности включает когнитивную и эмоционально-личностную регуляцию на всех этапах - предвосхищений и оценки последствий выбора альтернатив, предрешений и конечного выбора (Козелецкий, 1979; Плаус, 1998; Регуш, 2004; Hastie, Dawes, 2010; и др.). Разрешение человеком ситуации неопределенности при ПР рассматривается

как через призму его когнитивных возможностей (Канеман, 2014; и др.), так и через выраженность релевантных личностных свойств (Корнилова, 2016а; Леонтьев, 2015).

Предвосхищения в становлении когнитивных стратегий могут базироваться на эмоциональных процессах, интеллектуальных эмоциях (Тихомиров, 1969; Васильев и др., 1980; Васильев, 2008), включать личностное отношение к неопределенности (Корнилова, 2003, 2016а; и др.), а также самооценки – как показатель принимаемой личностной цены решения (Корнилова, 2003, 2015). Однако именно вклады в регуляцию ПР эмоциональных компонентов прогнозирования и ведущего личностного уровня – самосознания – недостаточно изучены.

Значимость личностных свойств в регуляции процессов ПР помимо положительных может проявляться и в негативных аспектах, в частности, влияния свойств так называемого нестабильного эмоционального личностного ядра, куда включают свойства Темной Триады (Егорова и др., 2015; Корнилова и др., 2015; Paulhus, Williams, 2002). Работ о связях интеллекта и стратегий ПР также крайне мало. Противоречивы сведения о роли эмоционального интеллекта (ЭИ).

В теории множественного интеллекта у Г. Гарднера (Gardner, 1998) появились предпосылки конструкта ЭИ – в выделении внутриличностного и межличностного интеллектов. Право использовать понятие *интеллект* по отношению к ЭИ отстаивалось в работах, включивших в «смешанные» модели указывая на компонент когнитивных способностей и прогностическую эффективность (Mayer, Salovey, 1993; Mayer et al., 1999). С одной стороны, ЭИ вносит позитивный вклад в процессы ПР: в частности, за счет использования эмоций для улучшения работы «когнитивной системы» (мышления) (Mayer et al., 2003; Bar-On et al., 2004). Обосновывалась позитивная роль ЭИ в управленческой деятельности – в контексте вкладов в эффективное лидерство и гибкие взаимодействия с подчиненными (Карузо, 2016; Cherniss, Goleman, 2001; George, 2000; Gardner, Stough, 2004; и др.).

С другой стороны, не все шкалы ЭИ, понимаемого рядом авторов и как личностная черта, оказываются связанными с эффективностью ПР (Day, Carroll, 2004; Pilárik, Sarmány-Schuller, 2009), или значимые связи не обнаруживаются

(Demaree et al., 2010). В то же время в метаанализе связей когнитивных способностей и выборов в прогностической задаче, моделирующей ПР в ситуации неопределенности на основе развертывании эмоциональных предвосхищений (Игровая задача Айова), значимые, но низкие и средние по величине связи интеллекта (IQ) и исполнительных функций с успешностью ПР обнаружены лишь в небольшом количестве исследований (Toplak et al., 2010). Поскольку методика используется для моделирования многоэтапного процесса принятия решений, на ее основе можно решать задачи выявления вклада в регуляцию ПР как «горячих», так и «холодных» процессов (Schneider et al., 2016).

Если эмоциональная регуляция обеспечивает положительный вклад эмоционального интеллекта (ЭИ) в эффективность ПР, то свойства, связанные с негативным аффектом, в частности свойства Темной триады, могут препятствовать эффективному ПР. Однако пока отсутствуют исследования, связывающие Темную триаду (ТТ) с решением прогностических задач.

Актуальным является выявление комплексных связей в регуляции ПР со стороны свойств интеллектуально-личностного потенциала: академического и эмоционального интеллектов, отношения к неопределенности и эмоционального прогнозирования, самооценок и других личностных составляющих при ПР в условиях неопределенности. Недостаточно изученным при этом является соотношение эмоциональных предвосхищений и когнитивных стратегий человека при ПР, чему и посвящено наше исследование.

Теоретико-методологические основания исследования. В данном исследовании в качестве теоретико-методологических основ выступили: идея единства интеллекта и аффекта (Л.С. Выготский) и ее развитие в школе О.К. Тихомирова; концепция множественной многоуровневой регуляции решений и выборов (Т.В. Корнилова); психология неопределенности (А.Г. Асмолов, В.П. Зинченко, Т.В. Корнилова и др.); современные подходы к пониманию принятия решений (Ю. Козелецкий, Т.В. Корнилова, Д.А. Леонтьев и др.) и прогнозированию (А.Г. Асмолов, В.А. Иванников, И.М. Фейгенберг, Д. Канеман и др.); модели

эмоционального интеллекта (Д.В. Люсин, Е.А. Сергиенко, J.D. Mayer, P. Salovey, D.R. Caruso); подход к эмоциональной регуляции А.Н. Леонтьева и В.К. Вилюнаса; представления о самооценке как отражающей когнитивные и личностные компоненты самосознания (Л.В. Бороздина, Б.В. Зейгарник, В.В. Знаков, Е.Т. Соколова, В.В. Столин, И.И. Чеснокова и др.); концепция образа мира А.Н. Леонтьева в аспекте его рассмотрения как стабилизирующего фактора в динамическом отношении к неопределенности (С.Д. Смирнов, Т.В. Корнилова, М.А. Чумакова).

Объект исследования. Многоэтапные стратегии *принятия решений* в моделируемых ситуациях неопределенности у людей с разной степенью выраженности свойств интеллектуально-личностного потенциала, включенных в регуляцию *эмоциональных предвосхищений* в прогностических задачах.

Предмет исследования. Связи процессуальных показателей эффективности стратегий *принятия решений* со следующими переменными: *вербальным* и *невербальным интеллектом*, *эмоциональным интеллектом*, *толерантностью* и *интолерантностью к неопределенности*, личностными чертами, свойствами Темной триады (*субклинические нарциссизм и психопатия* и *макиавеллизм* как проявление «нестабильного эмоционального ядра» личности), *самооценками* (интеллекта и личности), а также с субъективными оценками *предвосхищающих* и *результатирующих эмоций*.

Основными **целями** данной работы стало: 1) определение взаимосвязей в интеллектуально-личностном потенциале таких компонентов как академический и эмоциональный интеллекты, самооценки и ряд личностных свойств, отражающих эмоциональную сферу и отношение человека к неопределенности и риску; и 2) установление их роли в эффективности принятия решений в прогностических задачах.

Задачи исследования

1. Установить взаимосвязи между свойствами интеллектуально-личностного потенциала человека и стратегиями решения прогностической задачи (Игровой задачи Айова) и роль этих переменных как предикторов ПР.

2. Выявить роль таких компонентов интеллектуально-личностного потенциала, как эмоциональный и академический интеллект, отношение к неопределенности, готовность к риску, стабильные и негативно оцениваемые (аверсивные) личностные свойства в регуляции и успешности решения прогностической задачи, предполагающей эмоциональные предвосхищения.

3. Разработать компьютеризованную методику для изучения соотношения процессов эмоционального предвосхищения при ПР в условиях риска.

4. Выявить роль самооценок интеллекта и личности в эффективности стратегий ПР, предполагающих эмоциональное предвосхищение, а также их связи с другими переменными интеллектуально-личностного потенциала.

5. Апробировать методику диагностики эмоциональных составляющих невербального самооценивания и их роль при ПР в условиях риска.

Общие гипотезы исследования

1. Компоненты академического (вербального и невербального) и эмоционального интеллекта должны выступать предикторами успешности стратегий выбора на разных этапах прогностической задачи (Игровой задачи Айова), предполагающей эмоциональные предвосхищения.

2. Личностные свойства, отражающие принятие и неприятие неопределенности, наряду с самооценками и стабильными чертами личности связаны с эффективным принятием решений в прогностической задаче.

3. Свойства, характеризующие «нестабильное эмоциональное ядро» личности, связаны с менее эффективными стратегиями ПР.

4. Предвосхищающие и результирующие эмоции влияют на прогнозирование результата дальнейших этапов ПР и принятие ситуационного риска.

Частные гипотезы исследования

1. Высокие показатели *эмоционального интеллекта* и *академического интеллекта* способствуют реализации успешных стратегий многоэтапных выборов при максимальной неопределенности условий.

2. *Толерантность к неопределенности* связана с успешной ориентировкой на начальных этапах ПР в Игровой задаче Айова, а черты *открытость новому опыту* и *эмоциональная стабильность* – с показателями эффективности стратегий на протяжении всех этапов ПР.

3. Свойства *Темной триады* и *интолерантность к неопределенности* связаны с неэффективными стратегиями и высокой хаотичностью выборов.

4. *Самооценка интеллекта* связана положительно с вербальным и невербальным интеллектом, а *самооценка личности* с эмоциональным интеллектом и свойствами Темной триады.

5. Высокие оценки предвосхищающих эмоций положительно влияют на прогнозирование результата ПР и выступают значимыми положительными предикторами принимаемого риска.

Методы исследования. Применялись квазиэкспериментальный метод (в сравнении разных групп на основании профессиональной или иной принадлежности), корреляционный и психодиагностический подходы. Использовались две компьютеризованные экспериментальные модели, предполагающие эмоциональное предвосхищение: Игровая задача Айова (Айова-тест, Iowa Gambling Task, IGT) и специально разработанная методика Эмоциональное Предвосхищение в Игре в Казино (ЭПИК). Применялся качественный анализ для выделения типов стратегий ПР; свойств, стоящих за самооценкой личности; процессов эмоционального прогнозирования.

Использовались следующие личностные опросники: опросник на эмоциональный интеллект – ЭМИн (Люсин, 2009), Новый Опросник Толерантности к Неопределенности – НТН (Корнилова, 2010), Краткий опросник Большой пятерки – КОБП (Gosling et al., 2003; в апробации: Корнилова, Чумакова, 2016), опросник Темная Дюжина (Jonason, Webster, 2010; в апробации: Корнилова и др., 2015), опросник Личностные факторы принятия решений – ЛФР (Корнилова, 2003),

Опросник Импульсивность-7 – I7 (Eysenck, Eysenck, 1978 в апробации: Долныкова, Корнилова, 1995), а также тест интеллекта International Cognitive Ability Resource (Международный ресурс когнитивных способностей) – ICAR (Condon, Revelle, 2014; в апробации: Корнилова и др., 2019) и прямые самооценки интеллекта – СОИ (Furnham, 2001; Новикова, Корнилова, 2012) и личности – СОЛ (Krasavtseva, 2018).

В пяти представленных в работе исследованиях приняли участие 578 человек: студенты различных специальностей и менеджеры среднего звена.

Данные анализировались посредством корреляционного, дисперсионного и регрессионного анализов в программе IBM SPSS Statistics version 20 и приложения AMOS; применялось структурное моделирование в программе AMOS для SPSS.

Достоверность и надежность обеспечена комплексным теоретическим анализом изучаемой области знаний; обоснованным дизайном исследования и применением методов и методик, адекватных задачам и гипотезам исследования, сочетающих качественный и количественный анализ данных. Статистическая достоверность основана на применении адекватных статистических методов обработки и анализа данных.

Новизна исследования

1. Установлены связи *эмоционального* и *академического* интеллекта на выборках групп нормы и роли этих переменных в регуляции стратегий многоэтапных решений, предполагающих эмоциональное предвосхищение.

2. Впервые на основе прогностической Игровой задачи Айова описана специфика связей личностных свойств и ПР у менеджеров (среднего звена), в профессиональной деятельности которых важную роль играют эмоциональное предвосхищение ПР.

3. Впервые установлены связи стабильных черт – *согласия* и *добросовестности* с неэффективными стратегиями многоэтапных решений, а *открытости новому опыту* – с успешными стратегиями.

4. Разработана экспериментальная процедура, позволяющая дифференцировать *предвосхищающие* и *результатирующие* эмоции в процессе ПР; на

ее основе установлена роль разных эмоций в прогнозе при рискованном выборе, а также влияние уровня риска и игрового результата на эмоции.

5. Впервые продемонстрирована роль прямых самооценок личности как предикторов вербального, невербального и эмоционального интеллекта.

6. Показана роль свойств Темной триады как предикторов эффективных выборов в стратегиях многоэтапных решений, выявлена связь *нарциссизма* с толерантностью к неопределенности.

Теоретическая значимость. Установленные взаимосвязи интеллектуальных, эмоциональных и личностных компонентов в регуляции многоэтапных ПР вносят вклад в развитие концепции множественной регуляции принятия решений и тем самым в развитие идеи единства интеллекта и аффекта.

Полученные результаты вносят вклад в понимание соотношения когнитивной и эмоциональной регуляции предвосхищений, а также сложной регулятивной роли эмоционального интеллекта в процессах ПР.

Взаимообусловленное отношение самооценок и шкал эмоционального, вербального и невербального интеллектов, установленное в данном исследовании, вносит вклад в понимание связей когнитивных и личностных свойств с самосознанием личности и их роли в становлении стратегий ПР, что развивает идею единого функционирования интеллектуально-личностного потенциала человека в условиях неопределенности.

Практическая значимость. Установленные связи свойств интеллектуально-личностного потенциала и их вклад в успешность ПР в прогностических задачах могут использоваться при модельных лабораторных ситуациях ПР для диагностики успешности стратегий лиц, представляющих различные профессиональных группы, в частности менеджеров. Апробированные методики ЭПИК и невербального самооценивания (SAM – Self-assessment manikin, модель для самооценки эмоций) могут применяться в широком спектре исследований ПР и эмоциональной регуляции. Данные проведенных исследований используются в курсе «Психология неопределенности», представленном в обучении по специальности 37.05.02 «Психология служебной деятельности» по специализации «Психология познания и

деятельности субъекта на кафедре общей психологии факультета психологии МГУ имени М.В. Ломоносова.

Апробация результатов исследования. Основные результаты исследований были представлены на международных конференциях: 22-ая Международная конференция по рискованному поведению (International Conference on Risk-Taking Behaviors, ICRTB-2020, Стокгольм), 22-ая Международная конференция по эмоциям и узнаванию эмоций (22nd International Conference on Emotions and Emotion Recognition, ICEER-2020, Осло), IX Международная конференция по когнитивной науке (МККН-2020, Москва), Творчество в современном мире: человек, общество, технологии: Всероссийская научная конференция, посвященной 100-летию со дня рождения Я.А. Пономарева (Москва, Россия, 2020), XVI Европейский Психологический Конгресс (XVI European Congress of Psychology, Москва, Россия, 2019), 32-ая Ежегодная конференция Европейского Общества Психологии Здоровья (32nd Annual Conference of the European Health Psychology Society, Голуэй, Ирландия, 2018), X Конференция по Когнитивной Науке: коммуникация, прагматика и theory of mind в Дубровнике (X Dubrovnik Conference on Cognitive Science: Communication, Pragmatics, and Theory of Mind, Дубровник, Хорватия, 2018), 32-ой Европейский Конгресс Федерации Студенческих Психологических Ассоциаций (32nd European Federation of Psychology Students' Associations Congress, Чиркева, Мальта, 2018), Всероссийский психологический форум: съезд Российского Психологического Общества (Казань, Россия, 2017), 15-ый Европейский Психологический Конгресс (15th European Congress of Psychology, Амстердам, Нидерланды, 2017), Седьмая международная конференция по когнитивной науке (Светлогорск, Россия, 2016).

Результаты исследований опубликованы в 11 статьях, из них 4 – Web of Science, 6 – Scopus, 8 – в журналах, рецензируемых ВАК.

Структура выпускной работы. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и четырех приложений. Список литературы включает в себя 339 наименований, из них 205 на иностранных языках. Объем работы – 194 страницы без приложений.

Положения, выносимые на защиту

1. *Академический и эмоциональный интеллект* включены в становление многоэтапных стратегий принятия решений, реализуя разные пути: академический интеллект проявляет свою регулятивную роль после преодоления человеком максимальных условий неопределенности, а ЭИ – на всем протяжении многоэтапных выборов.

2. Комплекс следующих личностных свойств выполняет регулятивную роль при ПР. *Толерантность к неопределенности* связана с более успешными стратегиями ПР, что свидетельствует о включенности положительного отношения к неопределенности в повышение эффективности эмоциональных предвосхищений. *Готовность к риску* способствует принятию рискованных решений. Свойства *Темной триады* связаны с неэффективными стратегиями ПР после снижения неопределенности условий. *Нарциссизм* положительно связан с *толерантностью к неопределенности* и *эмоциональным интеллектом*, что позволяет рассматривать его как наиболее «светлое» из свойств Темной триады.

3. *Самооценки* интеллекта и личности выполняют интегративную роль, связывающую другие свойств интеллектуально-личностного потенциала, что демонстрируется построенной структурной моделью. Прямые самооценки связаны как с эффективными стратегиями ПР (у менеджеров – лиц, имеющих опыт принятия решений), так и с неэффективными (у студентов).

4. *Эмоциональные предвосхищения* опосредствуют ПР в моделируемых игровых условиях и зависят от увеличения ситуационного риска. На высоту *предвосхищающих* и *результатирующих* эмоций влияет также достигаемый результат ПР: наибольший аффективный отклик вызывает проигрыш при высоком риске. Эмоции *доминантность* (т.е. репрезентация контроля над ситуацией) при максимальной неопределенности и *удовольствие* при увеличении ситуационного риска способствуют принятию рискованных решений, как и *возбуждение* после проигрыша. Этому соответствует и установленная роль личностной *готовности к риску*.

ГЛАВА 1. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ЛИЧНОСТНАЯ РЕГУЛЯЦИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

§ 1.1 Динамические регулятивные системы принятия решений в условиях неопределенности

Психология современности характеризуется неопределенностью, сложностью, высокой скоростью изменений и развития, нелинейностью, многомерностью, и может рассматриваться с точки зрения «цивилизованности» как противопоставления архаичному избеганию неопределенности и упрощению современной реальности (Асмолов, 2015). Совладание с неопределенностью предполагает активность личности, которая проявляется в предвосхищениях, активном построении предзнаний, пре-адаптации, прогнозировании, целеполагании (Асмолов и др., 2018; Корнилова, Тихомиров, 1990; Смирнов и др., 2016), стоит за личностным выбором: принять вызов неопределенности и развиваться или этот вызов отвергнуть (Леонтьев, 2015). Отношение к неопределенности можно рассматривать с точки зрения авторства в собственной жизни, конструирования собственного бытия, при том, что именно в освоении и овладении сложностью этого бытия и рождается личность (Зинченко, 2008).

Изучение того, как личность отвечает вызовам современности, как она принимает решения и регулирует свои стратегии и свое становление, стало предметом развивающейся области психологии неопределенности, которая аккумулирует, с одной стороны, идеи активности познания и личности в представлениях о прогностической активности, и с другой, предполагает единство интеллектуально-личностной сферы в регуляции решений и выборов человека (Асмолов, 2018; Корнилова, 2016а; Корнилова и др., 2010).

Но если включение в регуляцию мышления процессов предвосхищения, прогнозирования, антиципации и целеобразования обосновывалось в ряде направлений психологических исследований (Брушлинский, 1979; Маттеус, 1995;

Тихомиров, 1977; и др.), то роли эмоциональных предвосхищений при принятии решений (ПР) уделялось меньше внимания. Прогностические процессы рассматривались в исследованиях вероятностного прогнозирования (Фейгенберг, Иванников, 1977; и др.) и вынесения вероятностных суждений (Канеман, 2015; и др.). Но лишь косвенно эмоциональные предвосхищения затрагивались применительно к оценке альтернатив при ПР (Козелецкий, 1979; Slovic et al., 2007).

Предвосхищения при ПР можно рассматривать как новообразования, позволяющие уменьшать неопределенность ситуации, и предполагающие, в том числе эмоционально-личностную регуляцию прогнозирования (Корнилова, Тихомиров, 1990; Корнилова, 2016а). Они связаны с (1) интуитивными процессами и эмоциональным отношением к неопределенному будущему и (2) дискурсивными процессами; возникает вопрос о взаимоотношениях эмоциональных и интеллектуальных процессов в решении прогностической задачи. В отличие от разделения в когнитивной психологии соответствующих Систем 1 и 2 (Канеман, 2014; и др.) в отечественной психологии понимание регуляции ПР стало базироваться на развитии как исследований процессов антиципации (Ломов, Сурков, 1980), так и идеи единства интеллекта и аффекта.

Первоначально высказанные Л.С. Выготским положения о психологических системах (Выготский, 1929) и о том, что мысль рождается не из другой мысли или слова, а из мотивирующей сферы сознания (Выготский, 1934), отразилось в школе О.К. Тихомирова в понимании динамических смысловых систем (Васильев, 2002; Тихомиров и др., 1999; Бабаева и др., 2008). Были развернуты исследования эмоциональных предвосхищений в функциях эвристик и невербализованных операциональных смыслов (Васильев и др., 1980; Тихомиров, Виноградов, 1969), целостной смысловой регуляции мышления (Матюшкина, 2008; и др.), роли эмоций в мышлении (Арестова, 2006, 2008).

Процессы принятия решений (ПР), включающие прогнозирование и оценки, анализ ситуации и последствий сделанного выбора в условиях неопределенности (альтернатив, критериев, личностной цены решений) предполагает опору человека

на его целостный интеллектуально-личностный потенциал (Корнилова, 2013, 2015). В разных исследовательских подходах предполагается, что выбор (как результат ПР) регулируется преимущественно когнитивной сферой или, если речь идет о личном выборе, – посредством ценностных и смысловых личностных образований. Однако в идее *единства функционирования интеллектуально-личностного потенциала* человека предполагается «фокусирование идеи единства интеллекта и аффекта» (Корнилова, 2016а, с. 3), а «познавательный и личностный аспекты могут выделяться лишь условно» (там же, с. 13).

Построение типологий выборов в подразделении их на рациональные-иррациональные, простые-смысловые-экзистенциальные (Леонтьев, 2014а) и т.д. оказывается не отвечающим многообразию процессов регуляции любого выбора, раскрываемым в современных исследованиях (Корнилова, 2016б; Поддьяков, 2012; Скотникова, 2008; Чумакова, 2013; и др.). Выбор, опосредствованный ценностями и целями человека, связан с саморегуляцией как реализацией и интеллектуальных и эмоционально-мотивационных процессов, интегрируемых на уровне самосознания личности. Выбор может становиться поступком, в котором заложено осуществление значимых жизненных целей (Зинченко, Моргунов, 1995; Соколова, 2007), но может представлять и интеллектуальное решение (Корнилова, Тихомиров, 1990).

Следуя идее О.К. Тихомирова о том, что в регуляции ПР представлены складывающиеся «здесь и сейчас» иерархии опосредствующих его процессов, Т.В. Корниловой развивается динамическая парадигма в понимании совладания с неопределенностью при ПР (Корнилова, 2005, 2018). Понятие *динамических регулятивных систем* – ДРС – отражает при этом взаимосвязи процессов когнитивного и личностного опосредствования выбора.

В отличие от этого в подходе А.В. Карпова (2003) представлена идея жестких регулятивных профилей (модулей ПР). Мы разделяем понимание открытости системы принципов в психологии (Корнилова, Смирнов, 2017) и отсутствие жесткой регуляции (Корнилова, 2005). Но сами принципы могут по-разному конкретизироваться в психологических концепциях. Процессы и когнитивной, и

личностной регуляции имеют функциональное становление – в актуалгенезе ПР – и по-разному соподчиняются в разных ситуациях неопределенности и значимости.

С позиций концепции множественной функционально-уровневой регуляции решений человека в ДРС интегрируются не только процессы интеллектуальной, но и эмоционально-личностной регуляции. Интегрирующая роль ДРС раскрывает новое понимание саморегуляции: как становление множественных связей между интеллектуальными и эмоционально-личностными компонентами предвосхищений, процессуально реализующими мотивационно-смысловую регуляцию ПР человеком (Корнилова, 2011; Корнилова и др., 2001; Корнилова и др., 2010).

Отметим, что при анализе зарубежных исследований встречаются конструкты “*decision-making*” и “*choice*”, транслируемые как принятие решений и выбор. Однако даже в рамках одной и той же работы можно встретить оба термина как взаимозаменяемые (Hastie, Dawes, 2010). *Decision-making* можно трактовать как совершение выбора в условиях закрытых задач при субъективной или объективной неопределенности. Для использования термина “*problem solving*” характерны другие ситуации – мышления как решения открытых задач, как поиск неизвестного искомого и прогнозирование (Брушлинский, 1979), как решение проблем (Матюшкин, 2017), как процессов выдвижения гипотез и целеобразования (Claparède, 1933; Тихомиров, 1977), как внутренний план действий (Пономарев, 1976) или смысловая регуляция мышления (Бабаева и др., 2008; Матюшкина, 2008).

Понятие *choice* часто относят к выбору в условиях вероятностной среды или применительно к вероятностным суждениям (Канеман, 2014). Если рассматривать исследовательские парадигмы в психологии ПР (*праксиологическую, когнитивную, мотивационную*), то можно видеть, что исполнение ПР выделяется в качестве отдельного этапа, причем не всегда осуществляемого самим лицом, совершающим выбор. Ю. Козелецкий различал четыре основных этапа ПР: 1) создание представления о задаче; 2) оценка результатов; 3) прогнозирование будущих условий; и 4) собственно выбор из альтернатив (Козелецкий, 1979, стр. 182). Эти процессы позволяют смотреть на осуществление выбора как на этап ПР. О.К.

Тихомиров предложил рассматривать ПР с точки зрения иерархии опосредствующих его процессов и по ведущему регулятивному уровню выделять виды ПР: волевые, эмоциональные, интеллектуальные. Именно для последних в ситуациях неопределенности в закрытых задачах (decision-making) трудно разделить ориентировочную и исполнительную части (Гальперин, 1966).

Б.Ф. Ломов предложил рассматривать ПР как деятельность, если основным предметом становится изучение мотивации при ПР (Ломов, 1981). При выявлении же уровней и структур использовался термин процессов ПР (Ломов, Сурков, 1980). Понятие внутренней деятельности для ПР использует Д.А. Леонтьев, разделяя понятия выбора и ПР (Леонтьев, 2014а,б, 2015а,б).

Условия неопределенности при ПР могут включать факторы риска. Риск в ПР может рассматриваться как в социальном контексте, например, с точки зрения отношения к глобальным рискам (Гигеренцер, 2015; Журавлев, Нестик, 2016), так и как диспозициональная характеристика (напр., Корнилова, 2003; Омельченко, 2010). Эмоциональная регуляция решений в условиях риска изменяет процессы прогнозирования (Slovic et al., 2007) и требует специального изучения.

В стремлении соотнести противоречивые данные по исследованиям ПР в условиях неопределенности активно применяется различие в двух-системной модели (Epstein et al., 1998; Kahneman, 2003; Kahneman, Frederick, 2002; Kokis et al., 2002; Sloman, 1996; Stanovich, 1999) двух типов когнитивных процессов (Канеман, 2014), которые называли Системой 1 и Системой 2 (Stanovich, West, 2000), автоматическими и контролируруемыми (Shiffrin, Schneider, 1977), эвристическими и систематическими (Chaiken, 1980; Chen, Chaiken, 1999), ассоциативными и основанными на правилах (Sloman, 1996; Smith, DeCoster, 2000), интуитивными и рациональными (Epstein, 1998). Операции, совершаемые посредством Системы 1, как правило, быстрые, автоматические, легкие, ассоциативные, имплицитные и часто эмоционально заряженные; они трудно поддаются контролю или изменениям. Операции в Системе 2 медленные, последовательные, совершаются при помощи произвольных усилий, и более вероятно, будут сознательно отслеживаться и

преднамеренно контролироваться; они также являются относительно гибкими и потенциально регулируются правилами.

Различные авторы связывают функционирование этих систем, опосредующих определенные решения, с психофизиологическими коррелятами (Greene, 2007; Hayes et al., 2011; Van Overwalle, Vandekerckhove, 2013; Tsujii, Sakatani, 2012 и др.).

Однако при таком понимании когнитивных систем недостаточно дифференцируются именно процессы предвосхищений. Отдельным исследовательским вопросом можно выделить и специфику регуляции профессиональных решений.

Особенности принятия управленческих решений

Процесс ПР становится все более ответственным и сложным в динамично развивающихся организационных контекстах (Леонова и др., 2013). При ПР в управленческой деятельности субъект «сталкивается со сложной системой взаимозависимых компонент», включающей в себя определенные цели, вероятные исходы, доступные ресурсы и интересы других людей, и требующей глубокого и тщательного анализа (Саати, 1993, с. 5). При этом «рациональные» или «оптимальные» решения в реальных условиях принимаются не всегда. Если учесть, что «оптимальность» действия задается не только параметрами окружающей среды и наличествующей информацией, но и целями человека, то одно и то же действие может оказаться неэффективным или даже роковым не только при неполноте или ложности доступной информации, но и в зависимости от факторов интеллектуально-личностной регуляции, связанных с психологическими свойствами самого субъекта решения.

ПР в ситуациях, имеющих множество возможных исходов и носящих исключительные неповторяющиеся характеристики, можно назвать «проблемами уникального выбора» (Ларичев, 1979, с. 5). Из-за возрастающей динамичности среды, решения, принятые и оказавшиеся успешными ранее, имеют более сжатые сроки продолжительности «действия»; множится количество альтернативных решений, усложняются варианты ПР, усиливаются связи решений и возможных

исходов. От того, кто и каким образом принимает управленческие решения, организуя свою собственную деятельность и подчиняя своим решениям деятельность других людей, может зависеть качество, эффективность и содержание индивидуальной и совместной деятельности в рамках организации (Колпаков, 2004).

Особенность управленческих ПР заключается в том, что в них представлены одновременно свойства индивидуальных и групповых ПР. Управленческие решения могут рассматриваться как «интегративный процесс регуляции совместной деятельности иерархически организованного типа» (Карпов, 2014, с. 57).

Динамизм макроэкономических, социальных и психологических воздействий на современное общество в целом и на организации в частности, налагает ряд требований к руководителям, позволяющий частично обеспечить успешность и эффективность деятельности. К предмету управленческой деятельности можно отнести ориентацию на стабильность и оптимизацию процессов, достижение поставленных целей и развитие организации (Кабаченко, 2000). Далеко не полный перечень требований можно свести к ответам на три «вызова» современного многомерного мира: 1) эффективное управление собой, включая адекватное распределение ресурсов (в том числе и временных), самопознание, саморазвитие и четкое целеполагание; 2) быстрое и успешное решение возникающих проблем, включая гибкое реагирование на возникающие ситуации и открытость новому; и 3) использование навыков и нахождение походов для управления людьми, включая способность «влиять», а не приказывать, создавать продуктивные команды и коллективы, и помогать другим в освоении новых навыков (Вудкок, Фрэнсис, 1991).

В исследовании результативности деятельности военных руководителей были выявлены значимые различия в показателях толерантности-интолерантности к неопределенности между успешными (т.е. полностью справляющимися со своими обязанностями) и неуспешными (т.е., не полностью справляющимися с поставленными задачами) управленцами (Краснов, 2017).

Существенный вклад в выявление закономерностей ПР внесли исследования, использующие модельные ситуации – будь то компьютеризованные методики,

предполагающие выборы для достижения заданных целей (так, эмоциональная регуляция предвосхищений стала обсуждаться применительно к игровым ситуациям), или вербальные задачи, предполагающие выборы как реализацию практического интеллекта или моральных решений.

Обобщались «способы» ПР, которые основываясь на объективных основаниях, аффектах, подсчетах затрат и выгод, и так далее (Weber et al., 1998). Люди выбирают, как им действовать, основываясь на оценке собственных интересов, что для большинства последовательных решений предполагает интеграцию множества атрибутов: вероятностной оценки исхода события, временной задержки предполагаемого вознаграждения и субъективных значений компонентов, вовлеченных в процесс ПР.

Исследования когнитивной подготовки, в частности, суждений человека, зафиксировали многочисленные систематические ошибки в субъективной обработке информации, связанные с излишней самоуверенностью, непредусмотрительностью и искаженным восприятием случайных последовательностей (Канеман, 2014; Плаус, 1998). Исследования выявили ряд способов, посредством которых лица, принимающие решения, нарушают устоявшиеся предположения относительно вероятности, экспоненциального временного дисконтирования, а также различные формы преференциальной независимости. Эти темы были изучены при большом разнообразии применяемых методов, в том числе лабораторных экспериментов, полевых исследований и экспериментов в «экономической психологии».

В зарубежных исследованиях единство когнитивного и эмоционального компонентов стало изучаться в рамках исследований *эмоционального интеллекта*.

§1.2 Эмоциональный интеллект как проявление единства когнитивной и эмоциональной сфер

В зарубежных исследованиях сложился конструкт *эмоционального интеллекта* (ЭИ, emotional intelligence quotient – EQ), который фиксирует представленность как когнитивной, так и личностной сфер в переработке эмоциональной информации.

В рамках концепции Г. Гарднера (Gardner, 1998; Гарднер, 2007) о множественном интеллекте возникли первоначально представления о внутриличностном и межличностном интеллекте. Они позже, в частности благодаря модели ЭИ Майера-Саловея-Карузо, стали терминами «межличностный эмоциональный интеллект» и «внутриличностный эмоциональный интеллект». В отечественной психологии исследования ЭИ стали развиваться на основе апробаций так называемых объективированных тестов (Сергиенко, Ветрова, 2010) и самоотчетных методик (Люсин, 2009). ЭИ при этом может пониматься как когнитивная способность или как личностная черта.

В споре о «горячих» и «холодных» когнициях ЭИ относят именно к «горячим» процессам, имея в виду включенность ЭИ в связи как с когнитивными функциями, так и с эмоционально-личностной регуляцией, а также практическим и социальным интеллектом (Люсин, 2009; Ушаков, 2009; Корнилова и др., 2016; Gutiérrez-Cobo et al., 2016). Регулятивная роль ЭИ может прослеживаться в процессе многоэтапных решений при условиях неопределенности (Корнилова и др., 2016). Установлены связи ЭИ с «позитивными» переменными *толерантности к неопределенности* и *креативности* (Павлова, Корнилова, 2012; Zenasni et al., 2008). Личностная регуляция, функционально связующая в *динамические регулятивные системы* (Корнилова, 2011) «позитивную триаду» ТН-ЭИ-креативность, продемонстрирована и на студенческих выборках, и на группах профессионалов с высокими показателями творческих достижений (Павлова, Корнилова, 2019). В то же время не обнаружена связь между ТН и креативностью на выборке ученых, где оценивался продукт их

деятельности (Katz, 2001). Однако, роль и отношения ЭИ с различными стратегиями ПР остаются недостаточно изученными.

Журнал *Emotion Review* (2016) посвятил целый раздел авторам, озвучившим различные позиции в понимании ЭИ. Исследования последнего десятилетия посвящены, помимо соотнесения ЭИ (как «горячей» когниции) с «холодным» вербальным и невербальным интеллектом, изучению связей ЭИ с памятью и исполнительными функциями (Gutiérrez-Cobo et al., 2016; Schneider et al., 2016); установлению места ЭИ в личностной и когнитивной сферах как особого вида интеллекта (Mestre et al., 2016) или личностного свойства – как самооцениваемых диспозиций, связанных с эмоциями и эмоциональной самоэффективности (Bachard et al., 2016; Petrides, 2016; Petrides et al., 2016). Как способность ЭИ может включать дискретные эмоциональные навыки (Bachard et al., 2016; Mayer et al., 2016; Fernández-Berrosal, Extrenera, 2016), выступать в качестве модератора эмоциональной регуляции (Mestre et al., 2016; Hughes, Evans, 2016). Выявлялась роль ЭИ как предиктора результатов в таких важных областях жизни, как здоровье, образование, отношения и работа (Bachard et al., 2016).

Не раз обнаруженные связи ЭИ с IQ и с креативностью (Корнилова, 2016а; Averill, 2000; Ivcevic, 2007; Pavlova, Kornilova, 2016; и др.) способствуют пониманию ЭИ в рамках общих способностей. Однако возникают и сомнения относительно корректности использования термина *интеллект* в отношении ЭИ, в частности при демонстрации связей ЭИ с оптимизмом, эмпатией и другими личностными свойствами, такими как черты Большой Пятерки и Темной триады (Гоулмен, 2008; Красавцева, Корнилова, 2019; Roberts et al., 2016; и др.).

Дж. Майер, один из первых исследователей ЭИ, предложил рассматривать конструкт в рамках *личностного интеллекта* (personal intelligence) (Mayer, 2014) – в связи с регулятивной ролью ЭИ при принятии решений. Экспериментальные исследования ЭИ через призму регуляции стратегий ПР немногочисленны (Корнилова, 2014б; Красавцева, Корнилова, 2018). В метаанализе (Peña-Sarrionandia, 2015) показано, что ЭИ является предиктором стратегий эмоциональной регуляции.

Следует отметить, что *эмоциональная регуляция* как конструкт включает, как показано зарубежными исследователями, узкую область управления эмоциями. В отечественной психологии, напротив, этот конструкт связан с широкой сферой роли эмоций в познании и деятельности (А.Н. Леонтьев, С.Л. Рубинштейн, О.К. Тихомиров) и с идеей единства интеллекта и аффекта (Л.С. Выготский).

По мнению А.А. Матюшкиной, в отечественной психологии продуктивное мышление изучалось в рамках трех основных подходов, в которых можно проследить точки соприкосновения: смысловая теория мышления О.К. Тихомирова, теория проблемных ситуаций А.М. Матюшкина, структурно-уровневая теория творческого мышления Я.А. Пономарева (Матюшкина, 2008). Эмоции в рамках смысловой теории рассматриваются как включенные в процесс «мыслительного поиска» (Васильев, 2008); как интеллектуальные эмоции, разделенные на два типа: предвосхищающие и констатирующие, в целом выступающие связующим звеном между мотивом и мыслительной деятельностью (Тихомиров и др., 1999; Арестова, 2008; Васильев, Поплужный, Тихомиров, 1980). «Эмоциональное решение» задачи проявляется в эмоциональной активации, предшествующей осмысленной и словесно оформленной «догадке» (Васильев, 2002). Соотношение внешней и внутренней (гностической) мотивации применительно к ПР рассмотрено специально в ряде работ (Зиренко, Корнилова, 2020; Каменев и др., 2018; Корнилова, 2002; Корнилова и др., 2001; и др.).

Анализировалось и негативное влияние мотивационно-аффективного конфликта на мыслительную деятельность и мнемические процессы (Арестова, 2006, 2007). Однако эмоции играют не только негативную роль в мыслительных процессах, но и могут вносить позитивный вклад.

Несмотря на то, что эмоционально-личностная и когнитивная сферы ранее рассматривались как отдельные предметы изучения, сегодня исследователи демонстрируют взаимодействия между ними (Корнилова и др., 2016; Gutiérrez-Cobo et al., 2016; Dalgleish, Power, 2000; Dai, Sternberg, 2004 и др.), в том числе и на уровне нейробиологических коррелятов (Allman et al., 2001; Phelps, 2006; Gray et al., 2002; Rai,

Zald, 2002 и др.). Эмоциональный интеллект (ЭИ), или способность воспринимать, использовать, понимать и регулировать эмоции, – концепция, предпринимающая попытки связать эмоции и когниции воедино. Анализ отношений между когнитивными процессами и ЭИ, измеренными с помощью «холодных» (то есть эмоционально не нагруженных) и «горячих» (т.е. эмоционально нагруженных) лабораторных задач, соответственно, показал, что высота ЭИ как *способности* (измеренной на основе показанных результатов), но не как *свойства* (измеренного по самоотчетным методикам), положительно связана с эффективностью в «горячих» когнитивных задачах (Gutiérrez-Cobo et al., 2016; Schneider et al., 2016). Однако ЭИ, по-видимому, не связан с «холодными» когнитивными задачами: ни в качестве способности, ни свойства. Эти результаты свидетельствуют о том, что ЭИ способствует улучшению способностей людей к обработке эмоциональной информации и играет важную роль в когнитивных процессах, когда эмоции задействованы в решении задач (Checa, Fernández-Berrogal, 2019).

Остается открытым вопрос о том, насколько весома роль горячих и холодных процессов в ПР. Показано, что принятие сложных решений влечет за собой умственную реконструкцию задачи, чтобы повысить степень согласованности между совершаемым решением и его основными атрибутами: атрибуты, которые поддерживают «выигрышное» решение, становятся сильнее, а атрибуты, которые поддерживают «проигрышный» вариант ослабевают (Simon et al., 2015). То есть, сложные суждения и решения принимаются с помощью согласованных рассуждений: целостного, связного процесса, который максимизирует согласованность между множеством факторов, вовлеченных в задачи, и «горячими» когнитивными реакциями на них. Рассмотрение основных теоретических взглядов, предлагающих различные предположения и прогнозы о взаимодействии между эмоциями и когнициями (аффект как информация, эвристика аффекта, риск как чувства, горячие и холодные когниции, гипотеза соматического маркера, теория перспектив и теория нечетких следов) приводит к двум точкам зрения в отношении

эмоций и когниций в процессе принятия решений: как совместным и конкурирующим процессам (Chick, 2019).

Среди когнитивных процессов выделяются процессы интерпретации (interpretation), суждения (judgement), мышления (reasoning) и принятия решений (decision-making) – как четырех важных процессов, помогающих ориентироваться в сложном мире, полном неопределенности (Blanchette, Richards, 2010).

Если рассматривать ПР как выбор из альтернатив, заключающих в себе разное соотношение риска и выгоды, то тревожные состояния, как и положительное настроение, увеличивают неприятие риска, в то время как грусть увеличивает терпимость к риску или даже усиливает стремление к риску (Blanchette, Richards, 2010). Сотни исследований соматических маркеров в принятии решений на материале Игровой задачи Айова (*Iowa Gambling Task*, Bechara et al., 1994; Bechara et al., 1997) указывают на то, что аффективные реакции на целевые стимулы (интегральные эмоции) скорее оказываются полезными для принятия решений, нежели выступают в качестве препятствий эффективного ПР (Blanchette, Richards, 2010).

При ПР в «горячих» условиях – приобретений и потерь, например, в Игровой задаче Айова, лица с более высоким ЭИ склонны совершать более «выгодные» выборы на основе своих прогнозов (Краснов, 2017; Checa, Fernández-Bertrócal, 2019).

О положительном влиянии ЭИ на решение проблем свидетельствуют 24 исследования — против одного с отрицательным эффектом (Hoerger et al., 2012). Хергер с коллегами (2012) утверждают, что ЭИ усиливает аффективную точность прогнозов, однако Данн с коллегами (Dunn et al., 2007) выявили лишь тенденцию. В своем метаанализе Пенья-Саррионандия (Peña-Sarrionandia et al., 2015) с коллегами разделяют традиции эмоциональной регуляции и ЭИ, говоря о необходимости их более плотной интеграции. Они приводят данные, что лица с высоким ЭИ вместо избегания ситуаций, которые могли бы вызвать у них негативные эмоции, прибегают к использованию конструктивных стратегий.

Тем не менее при принятии решений в ситуации неопределенности помимо «холодного» интеллектуального компонента предполагается вклад «горячих» эмоциональных процессов, например, эмоциональной антиципации или предвосхищения. На материале Игровой задачи Айова, моделирующей ситуацию неопределенности и необходимость предвосхищений «потери-приобретения» при выборе, было показано, что (1) только «сознательных» процессов недостаточно для успешного принятия решений, а (2) отсутствие осознаваемого понимания верного решения задачи не препятствует ее эффективному решению (Bechara et al., 1997).

Прогностическая Игровая задача Айова использовалась как экспериментальное подкрепление концепции «соматических маркеров» А. Дамасио, постулирующей роль висцеральных проявлений как эмоциональных предвосхищений при совершении выбора, задействующего прогностические процессы, в рамках моделируемой задачи (Damasio, 1998, 2003; Bechara et al., 2005). В роли эмоционального предвосхищения трактовалась регистрируемая КГР – сначала в ответ на невыгодные выборы, а затем и за несколько секунд до проигрышных решений. Переход к осознанию «правил» в игровой задаче осуществляется через чутье (gut-feeling), или интуицию. Таким образом, в Игровой задаче Айова актуализируются компоненты эмоционально-интуитивных предвосхищений.

Концепция Дамасио имеет отношение к пониманию соотношения вероятностных прогнозов и эмоциональных предвосхищений при ПР. Ключевая идея в гипотезе заключается в том, что «маркерные» сигналы влияют на процессы реагирования на раздражители на нескольких уровнях, некоторые из которых происходят открыто (сознательно, «в уме»), а некоторые – скрытно (неосознанно, без сознательного усилия). По этой причине маркеры называют соматическими: они относятся к структуре и регуляции состояния тела, даже если они возникают не в самом теле, а в представлении тела в мозге.

Соматические маркеры (СМ) представляют собой особый вид чувствований, которые Дамасио предлагает считать основой вторичных эмоций. Они опосредуют научение прогнозированию будущих результатов. Когда отрицательный СМ

сопоставляется с определенным будущим результатом, эта связь служит предупреждением. При сопоставлении с положительным СМ, она сигнализирует о побудительном стимуле. В некоторых случаях СМ может действовать скрытно (не доходя до уровня сознания). Однако осознание СМ – совершенно иной процесс, нежели осознание фактов, альтернатив, результатов и стратегий, участвующих в ПР.

В гипотезе СМ подразумевается интуитивный компонент, однако скорее как метафорическое описание процессов, стоящих за СМ, поскольку в работах Дамасио нет психологического представления интуиции или ее измерений в стратегиях.

В множестве исследований А. Дамасио и его последователей на различных клинических группах обнаружено, что трудности с эмоциональной регуляцией, связанные с заболеваниями, травмами или другими поражениями мозга, влияют на эффективность стратегий в Айова-тесте. Контекст обсуждения игровых результатов распространяется от экономических ПР в ситуациях неопределенности и риска до социальной дезадаптации и делинквентного поведения (см., напр., Медведева и др., 2013). Метаанализ, включивший 43 работы, в большинстве из них не обнаружил значимых связей аспектов стратегий в Игровой задаче Айова с когнитивными функциями (Toplak et al., 2010). Однако в отечественных работах установлена роль интеллекта в становлении многоэтапных решений в Игровой задаче Айова (Корнилова и др., 2018; Смирнов и др., 2017).

Необходимо указать на отличие гипотезы «соматических маркеров» от понимания сигнальной функции эмоций о субъективной значимости ситуаций и с учетом представлений об антиципационной активности (Сергиенко, 2016; Смирнов, 2016). В разработанной в ключе школы А.Н. Леонтьева работе В.К. Вилюнаса подчеркивалась и не тождественность эмоциональных и мотивационных процессов, и связь эмоционального состояния с телесными проявлениями – активацией нервных центров и всего организма в ответ на эмоциональные состояния (Вилюнас, 2004).

Это соответствовало иному ракурсу рассмотрения истоков познавательной активности субъекта: с точки зрения концепции «образа мира», представленной А.Н. Леонтьевым (2003) и разработанной в исследованиях его коллег – С.Д. Смирнова,

В.Ф. Петренко и др., а именно: сквозь призму опережающей прогностической активности, направляемой глубинными амодальными структурами, предполагающими, в том числе, индивидуальную представленность значений (Петренко, 2005) и идущую навстречу стимуляции активность в выдвижении познавательных гипотез (Смирнов, 2016). Образу мира стала отводиться существенная роль в прогностических процессах при принятии и преодолении неопределенности (Смирнов и др., 2016). «Образ мира» рассматривается так же, как стабилизирующий фактор контроля динамической неопределенности (Смирнов и др., 2016). И опора на эту концепцию существенно отличает понимание становления эмоциональных предвосхищений (Корнилова, 2018).

§1.3 Моделирование многоэтапного процесса принятия решений в ситуации неопределенности

Экспериментальное моделирование ситуации вероятностно заданной неопределенности позволяет заменить изучение ПР в реальных условиях и дает возможность проверять гипотезы об эффективности стратегий ПР при решении прогностической задачи у лиц разных профессий, с разной выраженностью релевантных личностных свойств и различными уровнями интеллекта. В данной работе личностные свойства и когнитивные возможности человека будут рассматриваться как проявляющиеся в моделируемой ситуации неопределенности и на основе комплексного подхода к изучению взаимосвязей интеллектуальных и личностных составляющих психологической регуляции ПР в задаче, предполагающей эмоциональное предвосхищение.

Разработанным приемом при исследовании многоэтапных выборов в условиях неопределенности и риска стали игровые ситуации – с возможностью реализации предвосхищений для достижения целей выигрышей и проигрышей (Gambling). Мы остановились выше на процедуре, известной под названием Игровой задачи Айова - Iowa Gambling Task (или, сокращенно, IGT). В изначальном варианте она включалась в обследование пациентов с двусторонним повреждением венстромедиальной префронтальной коры головного мозга, приводящим к нарушениям эмоциональной

регуляции. Результаты свидетельствовали о парадоксальности ПР у таких пациентов – их неспособности при нормальном или высоком уровнях интеллекта и верным восприятием элементов ситуации научиться принимать правильные решения исходя из предыдущих ошибок (Bechara et al., 1994; Shiv et al., 2005). Обобщение результатов множества исследований на эту тему сделано в метаанализе Топлака с соавторами (Toplak et al., 2010).

Из 24 приведенных в этом обзоре исследований относительно связей различных параметров эффективности предполагаемой прогностической активности в IGT в 6 участники взяты как выборки «нормы», причем только 2 из них рассматривали особенности ПР у взрослых. В метаанализе приводится коэффициент корреляции на всех выборках (включая различные неврологические и психиатрические диагнозы) между интеллектом и эффективностью выполнения IGT ($r = 0,23$), при этом из 24 исследований, связанных с интеллектуальными способностями, только 10 описывают значимые взаимосвязи с IGT. Из 2 исследований на участниках групп «нормы» только в одном корреляция оказалась значимой: между результатом теста Векслера и ошибками в IGT ($r = -0,35, p < 0,01$).

В заключение авторы метаанализа делают вывод о том, что если между эффективностью решения прогностической задачи Айова и когнитивными способностями и присутствуют некие связи, то они недостаточно явные и прочные.

В исследовании на японских студентах была проведена граница между источниками «риска» в IGT: социальным риском и естественным риском (государственным или стохастическим) (Nakanishi, Ohtsubo, 2008). Авторы выяснили, что когда человек предполагает, что в роли «колоды» выступает ненадежный партнер, стремящийся обмануть участника исследования, то он будет дольше избегать выбор этой колоды, символизирующую «обманщика», чем при столкновении с аналогичным результатом, воспринимаемым как естественный риск.

К выходу обзора Вебба с соавторами (Webb et al., 2014) за рубежом была опубликована только одна работа о роли эмоционального и психометрического интеллекта в регуляции многоэтапных решений в рамках Айова-теста (Demaree et al.,

2010). В ней было показано, что более высокий интеллект является надежным предиктором общей успешности результатов IGT, в то время как связи ЭИ и эффективности ПР не достигли достаточного уровня значимости. Далее в регрессионной модели был показан значимый вклад коэффициента интеллекта (IQ), но не компонентов ЭИ. За исключением ЭИ в исследованиях на основе IGT не были представлены факторы эмоционально-личностной регуляции стратегий ПР, хотя гипотеза соматических маркеров предполагает именно эмоционально-интуитивные предвосхищения в качестве основы прогнозирования результата выбора в IGT.

Поскольку Игровая задача Айова моделирует ситуацию неопределенности, одним из рассматриваемых личностных свойств в регуляции ПР в ней может выступать *толерантность-интолерантность к неопределенности*. По мере прохождения последовательности ПР (их 100 или 200 в разных вариантах) у человека изменяется уровень неопределенности ситуации. И следует предположить, что на разных этапах решения в регуляции прогнозов могут выходить на первый план (и выступать в качестве предикторов) разные когнитивные, личностные и эмоциональные компоненты. Эмоциональная регуляция во взаимодействии с толерантностью к неопределенности может предполагаться наиболее выраженной на более ранних этапах, когда уровень неопределенности максимален, а когнитивная регуляция может «включаться» позже, когда паттерн выигрышей и проигрышей становится более очевидным.

Роль академического интеллекта как предиктора показателей стратегий именно для второй половины многоэтапной последовательности ПР в Айова-тесте была выявлена в отечественных исследованиях (Корнилова и др., 2018; Смирнов и др., 2017). Однако мы не нашли работ с одновременными измерениями и ЭИ, и отношения к неопределенности при анализе ПР в этой модельной ситуации.

Если эмоциональная регуляция способствует эффективному ПР, то затруднения с этой регуляцией могут приводить к ошибочным решениям. Искажения эмоциональной регуляции предвосхищений можно ожидать в результате проявлений

«нестабильного личностного ядра», или Темной Триады личностных свойств, куда входят макиавеллизм, субклинические психопатия и нарциссизм.

Таким образом, актуальным становится проведение на группах нормы специального комплексного исследования взаимосвязей академического и эмоционального интеллектов с другими личностными свойствами, связанными с принятием и не принятием неопределенности, в стратегиях в Игровой задаче Айова.

Но сначала более подробно рассмотрим личностные свойства, которые предположительно могут быть связаны с эмоционально-личностной регуляцией прогностической активности при ПР. Кроме толерантности и интолерантности к неопределенности это могут быть свойства Темной Триады и готовности к риску.

§1.4 Связь толерантности к неопределенности и готовности к риску с эмоциональным интеллектом

Эмоциональный интеллект (ЭИ) можно понимать в качестве термина, который фиксирует единство когний и эмоций, единство интеллекта и аффекта. Но для ситуаций ПР ключевым является термин неопределенность. В качестве характеристик личностного отношения к неопределенности рассматриваются толерантность (ТН) и интолерантность к неопределенности (ИТН).

Множество работ посвящены характеристикам *толерантности к неопределенности* (ТН) как ключевой личностной переменной в регуляции ПР, а также связям эмоционального и академического интеллектов. Таким образом, при психологическом анализе ПР представляется необходимым установить роль этой тройственной связи – интеллект, ЭИ и отношение личности к неопределенности.

Конструкт ТН в зарубежной литературе отражен в двух понятиях – *tolerance of ambiguity* (принятие сложности, многозначности, нечеткости, неочевидности или двусмысленности реальности) и *tolerance of uncertainty* (толерантность к неуверенности в условиях ограниченности доступной информации). В современных исследованиях неуверенность (*uncertainty*) понимается как более широкий

конструкт, объединяющий понятия и феномены субъективной неопределенности, риска, ожидаемой ценности, асимметричности вознаграждений (Burke, Tobler, 2011).

Конструкт ТН был предложен Э. Френкель-Брунsvик (которая ввела понятие *tolerance for ambiguity*) и Г. Олпортом (понимавшим толерантность как противоположный психологический «полюс» предрасположенностям и предрассудкам) (Корнилова, 2010). Е.Т. Соколова (1976) впервые в отечественной психологии исследовала связь неопределенности с восприятием и мотивацией посредством предъявления «здоровым» и больным «с лобным синдромом», шизофренией и эпилепсией перцептивного материала с различной степенью неопределенности. Переживание субъективной неопределенности, согласно этому автору, отчасти зиждется на социокультурном «хаосе», и отношение или хотя бы способность справиться с этой неопределенностью можно отнести как к ресурсам личности, так и к патологическим проявлениям личностного расстройства (Соколова, 2012).

Показана положительная связь ТН с изучением иностранного языка (Liu, 2015) и с уровнем образования (Stoycheva, 2010), что указывает на ведущую роль когнитивных компонентов в отношении человека к неопределенности. Установлена положительная связь ТН с академической успеваемостью студентов и опосредованная связь принятия неопределенности с академическим интеллектом через звено интегральной Интеллектуальной Я-концепции, включающей и самооценки интеллекта (Kornilova, Novikova, 2013). Высокая ТН, креативность и межличностный ЭИ выступили значимыми предикторами склонности использовать эмоциональную информацию при принятии решений (Pavlova, Kornilova, 2013). При измерении интеллекта по тестам Амтхауера и РОАДС были установлены следующие связи между ТН/ИТН и измеренными когнитивными способностями: *интолерантность к неопределенности (ИТН) значимо отрицательно связана с общим, вербальным и межличностным эмоциональным интеллектом; толерантность к неопределенности (ТН) положительно связана с межличностным эмоциональным интеллектом* на выборке студентов (Pavlova, Kornilova, 2013). В качестве предикторов результативности решений у военнослужащих выступили

академический интеллект, измеренный по КОТ (Краснов, 2017) и эмоциональный интеллект, при измерении которого опросник ЭМИн выявил больше связей, чем объективированный тест MSCEIT (Краснов, 2016). Этим автором была также разработана «методика эмоционального предвосхищения», которая содержательно имела отношение к ситуациям личностного выбора военнослужащими (Краснов, 2014; Краснов, Чумакова, 2014).

Связь материала вербальных задач на ПР с ситуациями профессиональной деятельности важна (Стернберг и др., 2002), но она же ограничивает возможности сравнения ПР для разных выборок. И это возвращает к актуальности использования игровых моделей.

В совокупности процессов, опосредствующих ПР как при неизвестной вероятности наступления определенного исхода, так и при неуверенности в наступлении связанного с выбираемой альтернативой события, ведущими являются те, что отражают принятие и преодоление человеком неопределенности ситуации (Корнилова, 2003). Исследования ПР указывают на холистичность процесса, неотъемлемо связанного с активностью субъекта как ЛПР.

Разделяемый нами подход множественной многоуровневой регуляции ПР, интегрируемой в ДРС, соответствует логике изучения многомерных связей и взаимопереходов сложных явлений на основе системного подхода, развивавшегося Б.Ф. Ломовым (Барабанщиков, 2004). Но представления о динамической иерархизации процессов предполагают, что «здесь и сейчас» заново складывается взаимодействие разных компонентов регуляции ПР (см., напр., Корнилова, 2011). И вопросом остается, станет ли ведущей роль ЭИ, ТН или других свойств.

Выявлены связи антиципаций человека с мотивацией принятия неопределенности (шкалой опросника А. Эдвардса) и с готовностью к риску (Корнилова и др., 2010). Продемонстрировано, что продуктивность ПР на основе использования базовых знаний снижается при низких уровнях академического интеллекта, но предиктором повышения продуктивности в этой группе лиц начинает выступать глубинная мотивация и готовность к риску (Чумакова, 2010).

ТН представляется значимым конструктом и в принятии решений, в том числе связанным с более успешными результатами в организациях (White, Shullman, 2010). Предпринимались попытки включить ТН (как толерантность к ambiguity) в некий Интерфейс Толерантности к Неопределенности наряду с духовностью, креативностью, эстетическим вкусом и mindfulness (наиболее близко переводимого на русский язык как осознанность) в рамках теории и практики лидерства (Lane, Klenke, 2004). Исследования менеджеров показали, что локус контроля, удовольствие, значимость собственной вовлеченности, удовлетворенность работой и верность организации являются предикторами толерантности к неопределенности (Katsaros, Nicolaidis, 2012; Nicolaidis, Katsaros; 2011). Среди менеджеров (Shipper et al., 2003) и предпринимателей (Rhee, White, 2007) также показана роль *эмоционального интеллекта* в эффективности принятия решений и связь ЭИ с ТН.

Функциональная роль эмоций, связывающая ЭИ с успешностью в различных областях отношений, учебы, работы и т.д., проявляется, когда получаемая информация понимается и верно интерпретируется, интегрируется в мышление и поведение и эффективно управляется (Brackett et al., 2011). При этом показано, что навыкам ЭИ можно обучать и их совершенствовать (Карузо, 2016; и др).

Для постановки задач нашего исследования мы выделяем проблему включенности ЭИ и ТН в ПР менеджерами, поскольку для этой профессиональной группы профессионально значимым является выбор наиболее эффективных стратегий в их деятельности. При этом вклад ТН, эмоций и ЭИ в регуляцию стратегий ПР недостаточно исследовался на группе менеджеров, или «управленцев».

Отметим также связь отношения к неопределенности с личностной готовностью к риску. *Ситуационный* риск представлен в моделях изучения ПР, где предполагаются прогнозы, вероятностно заданные изменяющимися условиями.

Готовность к риску имеет разные трактовки, и нам наиболее интересно понимание ее как принятия человеком возможности выбирать в условиях шанса как вызова, готовности и умения совершать выбор или принимать решения в условиях неполной, недостаточной информированности и как свойства личностной

саморегуляции в ситуациях неопределенности (Корнилова, 2003). *Готовность к риску* наряду с *ТН* и использованием *интуиции* входит в латентную переменную *Принятия неопределенности и риска* (Корнилова и др., 2010). Было показано взаимодействие интуитивных и рационально-аналитических компонентов в регуляции вербальных прогнозов (Степаносова, Корнилова, 2006); связь шкал *ТН-ИТН* с эмоциональным интеллектом при *ПР* в вербальных задачах (Корнилова, 2014).

Применительно к стратегиям в Игровой задаче Айова продемонстрирована связь шкал *доступности внутреннего опыта* и *открытости новым идеям* – как составляющих «психологической разумности» (противопоставляемой алексетимии) – с эффективностью выборов (Razvaliaeva, Kornilova, 2016). Выявлено, что шкалы психологической разумности связаны с *ТН*, шкалами *ЭИ*, с доверием интуиции, самоэффективностью и самооценкой интеллекта (Новикова, Корнилова, 2014).

Толерантность к неопределенности, по-видимому, регулирует базовую готовность к риску, которая включается на начальных этапах *ПР* в Игровой задаче Айова, в то время как *интолерантность к неопределенности* регулирует склонность к риску после неудачи / потери, потенциально ограничивая возможности выборов через неприятие риска. Эти результаты соответствуют пониманию динамичности и функциональности связей между когнитивными и личностными свойствами и процессами, которые участвуют в регуляции *ПР* (Kornilova et al., 2018).

При этом за принятием рискованных решений могут стоять разные цели. При ориентировке на прагматические цели человек рискует, чтобы выиграть. При гностической ориентировке человек рискует, принимая эвристическое решение для проверки необоснованной гипотезы, минуя длительный сбор информации, или осознанно идет на проигрыш, чтобы больше узнать о ситуации, например при *ПР* в компьютерных играх (Корнилова, Чудина, 1990).

Итак, нами был выделен ряд переменных, связанных с *ПР*, а также обозначены методологические основания изучения *ПР* в контексте эмоциональной и когнитивной регуляции. Однако не известны работы, которые бы комплексно рассматривали успешность разных типов стратегий *ПР* на материале задачи Айова в

связях со стабильными чертами и свойствами Темной Триады (как проявлением нестабильного эмоционального ядра личности), интеллектом и самооценками.

§1.5 Темная Триада свойств как манифестация нестабильного личностного ядра личности

Связи между свойствами Темной Триады (ТТ) и толерантностью к неопределенности уже были показаны на российских выборках (Корнилова и др., 2015; Красавцева, Корнилова, 2019), но их не удалось выявить на азербайджанских выборках (Корнилова и др., 2016). Не устанавливалась их регулятивная роль при ПР на материале Айова-теста при включении в комплексный анализ измерений интеллекта – академического и эмоционального – и стабильных личностных свойств.

ТТ свойств (макиавеллизм, субклинические нарциссизм и психопатия) может выступить возможным препятствием эффективной эмоциональной регуляции выборов – как у лиц, не связанных с профессиональными условиями ПР, так и у менеджеров, поскольку характеризует нестабильное эмоциональное ядро личности.

В литературе такие конструкты как академический и эмоциональный интеллект, толерантность к неопределенности, черты Большой Пятерки и ряд других свойств представлены такие положительно или нейтрально воспринимаемые. Однако полюса положительных и отрицательных сторон, связанных с рядом конструктов, совместно названных Темной Тριάдой, понимаются менее однозначно. С одной стороны, *макиавеллизм, субклинические нарциссизм и психопатия* трактуются как негативно оцениваемые свойства. Предполагается, что свойства ТТ в своей основе имеют склонность к недостаточности сострадания (*compassion*), краткосрочному реагированию на социальные стимулы, агрессивности, низкому переживанию отрицательных эмоций и трудностям в понимании эмоций других (Stead, Fekken, 2014). Проявления *согласия* – как черты Большой Пятерки – доверие, альтруизм, прямолинейность, уступчивость, скромность отрицательно связаны со свойствами ТТ. Отсутствие доверия, альтруизма, уступчивости и нежности в межличностных ситуациях связаны с *макиавеллизмом*, а отсутствие скромности и

прямолинейности – с *психопатией* и *нарциссизмом* (Stead, Fekken, 2014). Более высокие показатели ТТ, и, в частности, *психопатии*, связаны с более высоким уровнем интересов к необычным темам, таким как оружие, преступность и военное дело, с более высоким уровнем злорадства (James et al., 2014).

На большой зарубежной выборке в почти 1000 человек показано, что самооценки (self-reports) более тесно связаны с *макиавеллизмом* и в меньшей степени с *нарциссизмом*, чем сторонние оценки (informant-reports) и мета-восприятие (meta-perceptions) (Maples-Keller, Miller, 2018). При этом у лиц с высокими показателями свойств ТТ мета-восприятие (то, как люди считают, их воспринимают окружающие), выступает более значимым предиктором сторонней оценки, хоть и показывает схожую конвергентность с оценками наблюдателей, что и самооценки. Однако, мало исследований о связях негативно оцениваемых – авersive – свойств с отношением к неопределенности, интеллектом и стратегиями ПР. Отметим при этом, что *интолерантность к неопределенности* (ИТН), особенно в ситуациях, характеризующихся высокой неопределенностью, затрудняет адекватность выстраивания *самооценки* интеллекта – СОИ, что препятствует эффективности самопонимания (Корнилова, Новикова, 2012).

Показано, что *первичная* и *вторичная психопатия*, *макиавеллизм* и *грандиозный нарциссизм* отрицательно связаны с рядом шкал, свидетельствующих о теории психического – Theory of Mind (ТоМ трактуется, в частности, и как умение понимать эмоции и намерения других), а *уязвимый нарциссизм* – слабо, но положительно связан с двумя методиками измерения ТоМ (Vonk et al., 2015). То есть, конструкты ТТ сложнее и более многогранны, чем может показаться на первый взгляд: возможно, что лица с высокими показателями свойств ТТ могут неправильно понимать, а не игнорировать чувства и намерения других.

ТТ связана и с рядом положительно трактуемых свойств. Например, самоконтроль (self-monitoring – наблюдение и контроль экспрессии и самопрезентации) выше у лиц с высокими показателями всех свойств ТТ, а

социально одобряемое поведение положительно связано с *нарциссизмом* и отрицательно с *макиавеллизмом* и *психопатией* (Kowalski et al., 2018).

Высокие показатели свойств ТТ характеризуют лиц, охотно использующих ложь и обман (Azizli, 2016), в том числе в межличностных отношениях (Jonason et al., 2014). Причем *психопатия* и *макиавеллизм* имеют больше сходств в этом аспекте, чем *нарциссизм*. Однако ТТ не связана со способностью отличать ложь, когда обманывают другие (Wissing, Reinhard, 2017). При этом несмотря на неточность своих ответов относительно наблюдаемой лжи, лица с высокой *психопатией* уверены в правильности своих суждений. Все свойства ТТ также связаны с поведенческими девиациями – злоупотребление наркотиками, незначительная и серьезная преступность, плохое поведение за рулем, запугивание / преследование и неправомерное поведение в отношении представителей власти (Azizli, 2016).

Ряд исследователей утверждает, что нарциссизм является наиболее «светлым» свойством из факторов Темной Триады. Так, *нарциссизм* положительно связан с оптимизмом, а *макиавеллизм* и *психопатия* – с пессимизмом (Jonason et al., 2018). Лица с высоким нарциссизмом склонны придерживаться сбалансированной временной перспективы, а с высокими уровнями макиавеллизма и психопатии – значимо отклоняются от соответствующего показателя (Birkás et al., 2018). Посредством структурного моделирования свойства ТТ вошли в две латентные переменные, одну из которых составляет позитивное настроение, а другую – «Темная Диада» *макиавеллизма* и *психопатии* (предикторами здесь стали низкое согласие и низкое позитивное настроение); *нарциссизм* выступил отдельным конструктом, связанным с Темной Диадой (Egan et al., 2014). Предикторами нарциссизма выступили низкие эмоциональная стабильность и согласие, и высокая экстраверсия.

На американской и шведской выборках показано, что все три свойства ТТ связаны с ценностью *власти*, при этом *нарциссизм* и *психопатия* еще и с ценностью *достижений*, а *психопатия* – с *гедонизмом* (Kajonius et al., 2015). *Психопатия* проявляется в связях с агрессией на разных выборках, включая криминальные,

молодежные и психиатрические. Среди криминальной популяции представленность психопатии выше, чем в целом (Sleep et al., 2019).

Неоднозначны и описания каждого из свойств Темной Триады, и связи с другими проявлениями. Так, конфигурация таких компонентов *психопатии* как бесстрашное доминирование, смелость и эмоциональная стабильность, подразумевающая резистентность к стрессу, сниженную подверженность негативным эмоциям и ассертивное межличностное взаимодействие, показывает в целом адаптивное проявление и отсутствие связи с агрессией. С другой стороны, такие бесспорные аспекты *психопатии* как чёрствость, недостаточность сожаления, эгоцентричность, импульсивность и безответственность, наоборот, демонстрируют значимые и высокие связи с агрессией (Sleep et al., 2019).

Противоречивы данные и относительно *нарциссизма*. Хотя ряд авторов считают, что нарциссизм связан с агрессией только в условиях провокации или при «угрозе эго», другие – что «гипотеза нарциссического гнева» может объяснить усиление агрессивного проявления у лиц с высоким нарциссизмом, но не является обязательным условием возникновения агрессии (Sleep et al., 2019).

Макиавеллизм, как и два других свойства ТТ, связан с агрессией, как с проактивной, так и с реактивной (Sleep et al., 2019). Общими для *макиавеллизма* и *психопатии* выступают связи межличностного антагонизма, расторможенности (например, импульсивности, неспособности откладывать удовольствие, низкой амбициозности) и гнева с агрессией. Несмотря на то, что лица с высоким *макиавеллизмом* обладают относительно низкой способностью «читать мысли» и низким эмоциональным интеллектом, они могут эффективно эксплуатировать других, что, вероятно, происходит из-за их гибких процессов решения проблем в меняющихся условиях окружающей среды. Предполагается, например, что *макиавеллисты* наделены специальными когнитивными областями принятия решений, в частности мониторинг поведения других, ориентация на задачи, поиск вознаграждений, подавление чувства сотрудничества и специфический «выбор жертв» своей манипуляции (Bereczkei, 2015). *Макиавеллисты* с высокими

показателями *психометрического интеллекта* оказываются более социально мобильными, чем *макиавеллисты* с низким IQ (Touhey, 1973).

Авторы опросника Темная Дюжина (Jonason, Webster, 2010) обнаружили более высокие когнитивные способности у лиц с высокой выраженностью нарциссизма, но не макиавеллизма и психопатии.

Проблема с исключением общей дисперсии свойств, обсуждаемая в метааналитическом структурном моделировании для свойств Темной Триады, заключается в том, что «остаточное» свойство не равно «изначальному», в частности, касательно *нарциссизма* (Vize et al., 2018). По данным метаанализа, «остаточный» нарциссизм связан преимущественно с адаптивными исходами, например, с альтруизмом, эмпатией, экстраверсией и эмоциональным интеллектом, что частично противоречит современной концептуализации данного конструкта (Vize et al., 2018). *Макиавеллизм* не связан со шкалами импульсивности и поиска острых ощущений, однако проявляет отрицательные связи с ЭИ и добросовестностью.

Некоторые исследователи утверждают, что ядро ТТ состоит из свойств, связанных с антагонизмом (Book et al., 2015; Jones, Figueredo, 2013; Vaselka et al., 2012; Stead, Fekken, 2014; Wissing, Reinhard, 2017 и др.). Однако *нарциссизм* теряет большую, если не всю, часть в проявлениях антагонизма после учета общей дисперсии (Vize et al., 2018).

Каждое из «Темных» свойств личности является отдельным от остальных компонентов триады, но существуют и общие особенности, проявляющиеся в более или менее выраженной форме: тяжелый, раздражительный характер, склонность к саморекламе, эмоциональная холодность, двуличность, агрессивность и низкий уровень уступчивости (по методике Большая Пятерка) (Paulhus, Williams, 2002).

В исследовании, сопоставившем описанные модели психологических свойств при помощи корреляционного анализа, было выявлено, что наибольший процент (57%) вариативности ядра Темной Триады определяют черты, входящие в шестифакторную модель HEXACO, а добавление фактора эмоциональной холодности дополнительно увеличивает процент на 6% (Ashton, Lee, 2007).

По результатам метаанализа, опубликованного спустя 10 лет после первоначального исследования, интеркорреляции между свойствами ТТ оказались значимыми, положительными и выше 0,50 (Furnham et al., 2013). Наиболее высокие связи были выявлены между психопатией и макиавеллизмом, а самые низкие – между нарциссизмом и макиавеллизмом. На русскоязычных выборках установлены аналогичные взаимосвязи всех свойств ТТ, как репрезентирующих нестабильное эмоциональное ядро личности (Корнилова и др., 2015).

В профессиональном контексте одно или несколько свойств Темной Триады связаны с контрпродуктивным поведением: «токсические лидеры», «змеи в костюмах» и «плохие боссы» – несколько эпитетов, характеризующих лиц с выраженностью описываемых свойств.

Есть и положительные характеристики, присущие лицам с выраженными свойствами ТТ: высокий уровень экстраверсии и открытости новому опыту у нарциссов и лиц со свойствами субклинической психопатии (Furnham et al., 2013). К тому же, свойства ТТ в совокупности с физической привлекательностью и интеллектом могут помочь лицам продвинутся по карьерной лестнице (Paulhus, Williams, 2002). Однако авторы оговаривают, что «продвинуться», но не обязательно поладить с другими людьми. В поведении в различных ситуациях нарциссы склонны прибегать к более мягким тактикам, люди с выраженными свойствами психопатии – к более жестким, а макиавеллисты предпочитают смешивать подходы.

Применительно к академической успешности психопатия выделена как единственный независимый предиктор вероятности списывания на экзамене (Furnham et al., 2013). В то же время макиавеллизм прогнозирует вероятность плагиата в написании эссе. Также, люди со свойствами психопатии и макиавеллизма склонны пытаться получить дополнительные оценочные баллы, не заработав их.

Показано, что свойства Темной Триады значимо связаны с негативной аффективностью (склонностью к враждебному и раздраженному поведению), стремлению к наградам и дисфункциональной импульсивностью (склонностью не думать о последствиях) (Furnham et al., 2013). При этом все свойства и

соответствующие склонности более выражены у мужчин (Егорова и др., 2015). Концепция ядерного аффекта, предполагающая центральный компонент, присутствующий в различных эмоциональных состояниях, позволяет сопоставлять эти состояния (Люсин, 2019). Можно предположить, что в свойствах Темной Триады по-разному проявляется «нестабильное» эмоциональное ядро.

В результате метаанализа с участием около 3000 испытуемых показано, что *психопатия* (первичная, вторичная и общая) положительно связана с подавлением эмоций (suppression), но не с переоценкой эмоций (reappraisal), а *грандиозный нарциссизм* – наоборот, с переоценкой, но не подавлением эмоций (Walker et al., 2019). Данных по *макиавеллизму* мало, но единственное исследование, включенное в метаанализ, показывает положительную связь с переоценкой. Переоценка выступает на ранних стадиях в процессе генерации эмоций и состоит в изменении толкования ситуации для уменьшения ее эмоционального воздействия. Подавление эмоций вступает на более поздних этапах генерации эмоций и заключается в подавлении внешних признаков внутренних чувств. Переоценка зачастую оказывается более эффективной, чем подавление эмоций; она уменьшает эмоциональные переживания и поведенческое выражение и не влияет на память. Напротив, подавление снижает поведенческое выражение, но не уменьшает эмоции и ухудшает память (Gross, 2002). Таким образом, *нарциссизм* и, возможно, *макиавеллизм*, связаны с более успешными стратегиями эмоциональной регуляции, чем *психопатия*. Это частично поддерживается выводами из нашего исследования *нарциссизма* как наиболее «светлого» свойства в ТТ (Красавцева, Корнилова, 2019).

В российских исследованиях представлены результаты первой апробации опросника «Темная Дюжина» (Dirty Dozen) (Jonason, Webster, 2010) (Корнилова и др., 2015). По результатам апробации установлена максимальная связь психопатии и макиавеллизма, как и в цитированном метаанализе, и минимальная – для психопатии и нарциссизма, но не между макиавеллизмом и нарциссизмом. Было также установлено, что при высоких показателях психопатии снижены показатели эмоционального интеллекта – в шкалах понимания эмоций другого человека и своих

собственных. Увеличению выраженности психопатии сопутствовало повышение креативности. Значимых взаимосвязей между макиавеллизмом и другими личностными свойствами в данной работе выявлено не было.

Другие исследования на российской выборке показали частично схожие, но все же отличающиеся результаты связи свойств Темной Триады и Большой Пятерки, измеренными посредством опросников Темная Дюжина и Краткий Опросник Большой Пятерки (ТІРІ) соответственно. Так, основным отличием стало отсутствие связей *открытости новому опыту* со свойствами ТТ (Корнилова, Чумакова, 2016). Лица с более высоким *согласием* (трактуемым и как доброжелательность, конформизм) не склонны к макиавеллизму и психопатии. Лица с низким *согласием* более бдительны, меньше готовы к риску, оказываются менее толерантными к неопределенности (ТН), и более нетерпимыми к неопределенности в межличностных отношениях (МИТН). Схожие результаты получены Егоровой с коллегами (2015).

На российской выборке также была показана отрицательная связь всех свойств Темной Триады с возрастом (Егорова и др., 2015). При этом изменения показателей каждого из свойств с возрастом оказываются нелинейными.

При использовании общих личностных методик в качестве внешних критериев, было показано, что каждый опросник ТТ многомерен и что субшкалы в опросниках ТТ часто демонстрируют резко отличающиеся друг от друга связи с личностными конструктами (Watts et al., 2017).

В том, что касается связи свойств ТТ и процессов принятия решений (ПР), основные области исследования связаны с риском, импульсивностью и моральными аспектами. Так, *психопатия* выступает предиктором рискованного поведения в отношении чужих денег (Jones, 2013, 2014), а *нарциссизм* – предиктором более высоких потерь в азартных играх (Jones, 2013). Моральная отстраненность (*moral disengagement*) основана на низком *согласии*, *макиавеллизме* и чертах психопатического типа (Egan et al., 2015); все свойства ТТ связаны с утилитарным моральным выбором, в частности – патологический нарциссизм (Ениколопов и др., 2019), а психопатия выступает значимым предиктором выбора (Djeriouat, Trémolière,

2014). Высокие *макиавеллизм* и *психопатия* связаны с обесцениванием коллективных интересов, а *нарциссизм* – с ценностью индивидуальных интересов через ценность самосовершенствования (Jonason et al., 2015).

Свойства ТТ положительно коррелируют с *импульсивностью* и поиском острых ощущений, что отражается, в частности, в высоте ставок в азартных карточных играх и временном дисконтировании денег (Crysel et al., 2013). Если *психопатия* связана с дисфункциональной импульсивностью (как слабой саморегуляцией), то *нарциссизм* – с функциональной (понимаемой как рискованная социальная включенность) (Jones, Paulhaus, 2011); эти два свойства связаны с импульсивностью, измеренной как опросниками, так и поведенческими заданиями (Malesza, Ostaszewski, 2015). Показатели всех свойств ТТ коррелируют с беспорядочной азартной игрой, но только *психопатия* сохраняет эту связь при контроле других свойств ТТ (Trombly, Zeigler-Hill, 2017). Рискованность решений у лиц с высокими уровнями ТТ может по-разному проявляться в различных социальных контекстах: при наличии в экспериментальных условиях, в частности в Игровой задаче Айова, рядом фото человека, который их успокаивает (социальная поддержка), лица с высоким *нарциссизмом* принимают менее рискованные решения, а лица с высокой *психопатией* больше рискуют, если рядом изображение человека, который ассоциируется у них со стрессом (принуждение) (Carre, Jones, 2016). На выборке более сотни менеджеров, обучающихся по программе МВА, было показано, что свойства ТТ положительно связаны с оппортунистическими решениями, связанными с особенностями бухгалтерского учета, влекущими за собой создание определенной, даже искаженной финансовой картины бизнеса (D'Souza, Lima, 2015; Majors, 2015).

На выборке студентов, изучающих предпринимательство и участвующих в национальном конкурсе бизнес-планов, выявлялась положительная связь предпринимательского намерения, характерного для потенциально предприимчивых людей, с их представлениям о деловых возможностях и будущих решениях о том, создавать ли новые предприятия, с *нарциссизмом* и *психопатией* (Kramer et al., 2015).

В соответствии с «Теорией Нечетких Следов» (Fuzzy Trace Theory – FTT), люди принимают решения на основе информации, используя либо зрелый и значимый процесс (то есть «суть» – *gist*), либо холодный и основанный на числах процесс (то есть «дословно» – *verbatim*). Однако фундаментальное знание, которое можно извлечь из набора информации, может полностью зависеть от мотивации, ценностей и личности человека. Лица с высоким *макиавеллизмом* могут использовать основанные на «сути» процессы, но приходят к совершенно другим выводам относительно наилучшего плана действий – без заботы о других (Carre, Jones, 2017).

«Темные» лидеры могут быть эгоистичными, импульсивными, эксплуататорскими и токсичными, но при этом быть такими же эффективными или успешными, как просоциальные, «хорошие» лидеры с высоким уровнем самоконтроля (Furtner et al., 2017). Метаанализ показал, что снижение качества выполнения работы оказывается последовательно связано с высокими показателями *макиавеллизма* и *психопатии*, и что контрпродуктивное поведение на работе связано с высокими уровнями всех трех компонентов ТТ, а такие контекстуальные факторы, как авторитет и культура, выступают его модераторами (Forsyth et al., 2012).

На японской выборке показано, что по сравнению с контрольной группой лиц с низким уровнем психопатии, лица с высокой склонностью к *психопатии* чаще выбирают экономическую полезность, принимая несправедливые предложения в игре ультиматумов (Osumi, Ohira, 2010). Аффективный дефицит при психопатии может быть связан с нечувствительностью к несправедливости и может способствовать принятию «рационального» решения (принятию несправедливого, но экономически выгодного предложения).

Таким образом, в литературе показаны «негативные» проявления свойств Темной Триады в различных контекстах, в том числе в организационном. Однако известны и проявления ее отдельных свойств в «позитивном» контексте – в большей рациональности и предприимчивости при выборе в разных задачах (*in vivo* и *in vitro*). Интерес к выборкам менеджеров связан с тем, в их профессиональную деятельность

входят компоненты ПР, связанные с эффективным функционированием организации и людей; и важным исследовательским вопросом является вопрос о том, как эти свойства проявляются у менеджеров при принятии решений, а также, как они связаны с другими свойствами интеллектуально-личностного потенциала человека.

§1.6 Самооценки интеллекта и личности в структуре интеллектуально-личностного потенциала человека

Уровень самосознания выступает верхним уровнем личностной регуляции. Исследовательским вопросом является, как самооценки связаны с другими компонентами интеллектуально-личностного потенциала человека и стратегиями ПР. Самосознание личности выполняет мотивирующую функцию (Столин, 1983) наряду с познавательной и неспецифической – для выдвижения гностических целей – глубинной мотивацией и ситуационными мотивационными факторами. В современных подходах эта роль конкретизируется в изучении роли самооценок.

Самооценка человека, связанная, как и овладение нормами, с ценностями, способами общения и эталонами, с его вхождением в культуру, отражает регулятивную роль самосознания личности (Бороздина, 2011; Леонтьев А.Н., 1975; Столин, 1983; Соколова, 1989). Самооценка служит адаптивным обозначением верной «траектории» деятельности субъекта в отношении достижения его мотивов. Развитие и преобразование оценивания себя, сначала по физическим параметрам, позже – по нравственным и психологическим особенностям, к сущностным и целостным характеристикам себя и другого, является частью процесса познания себя, самосознания, коему присуще внутреннее движение. «Самосознание, осознание своего «Я»... есть результат, продукт становления человека как личности» (Леонтьев, 1975, с. 158).

Самооценка является значимым элементом самосознания, нетождественным и несводимым к другим его составляющим – образу Я и отношению к себе (Бороздина, 2011). Самооценка представляет не просто взаимодействия когнитивного и

эмоционально-опосредованного набора сведений и суждений о себе, пусть и осмысленных (складывающих образ Я), а результат ценностно-ориентированной критической оценки. В процессе самооценивания происходит «установление субъектом собственной значимости», по результатам которого субъект формирует определенное отношение к себе (Бороздина, 2011, с. 61).

Существует ряд методик самооценивания, например методика Дембо-Рубинштейн, позволяющая субъекту, среди прочих шкал (здоровья, аккуратности, умений, доброты и др.) оценивать себя по и уму (по полюсам «умный-глупый»). Хотя данные, полученные по результатам методики, могли переводиться исследователями в количественные показатели, это не были прямые количественные оценки самих испытуемых, и данная методика не давала возможности сопоставлять по ним разные выборки. Существуют и ряд опросников, где выделяются разные основы для самооценки: компоненты своего внешнего облика (Лабунская, 2009), шкала общей самооэффективности (Schwarzer, 1993; Шварцер и др., 1996), качество жизни по шкалам, связанным со здоровьем – SF-16 (Jenkinson et al., 1993 в адаптации Амирджанова и др., 2008), самооценка по состоянию на данный момент (Heatherton, Polivy, 1991) и пр. Применяются опросники «общей» самооценки, например: опросник на «глобальную» самооценку Розенберга (Rosenberg, 1965), «базовые основания самооценки» по Дж. Кокер (Crocker, Wolfe, 2001 в адаптации: Молчанова, Некрасова, 2013), опросник Копперсмита (Coppersmith, 1959) и др.

В процедуре прямой самооценки интеллекта (СОИ) А. Фернхема (Furnham, 2001; Корнилова и др., 2010) исследователь имеет «прямой доступ» к количественно выраженным самооценкам людьми их когнитивных способностей, что дает возможность количественных сравнений на разных выборках.

Изучение самооцениваемого интеллекта – СОИ – в связях с имплицитными теориями интеллекта и с отношением личности к неопределенности состоялось с позиций диалогического понимания процесса самооценивания как преодоления неопределенности представлений о себе (Корнилова, Новикова, 2012). Работа в плане развертывания диалога психотерапевта предполагает смену основных позиций

ведения диалога как психотерапевтической стратегии в работе с внутренними диалогами (Соколова, Чечельницкая, 2001).

Зарубежные исследования показали, что лица, убежденные в своих незаурядных когнитивных данных, могут вести себя самодовольно и высокомерно, и наоборот – недооценка своих интеллектуальных способностей может препятствовать эффективному саморегулированию и постановке целей в академическом, профессиональном и межличностном контексте (Beyer, 1999; Furnham, 2001; Pomerantz, Ruble, 1997).

В первых исследованиях *самооценок интеллекта* студентов просили примерно представить собственные баллы IQ и, иногда, оценить IQ своих родителей (Hogan et al., 1994). Результаты свидетельствовали в пользу того, что женщины склонны недооценивать собственный интеллект по сравнению с мужчинами и зачастую предполагают, что IQ матерей ниже отцов (Furnham, 2001; Reilly, Mulhern, 1995). Хотя многие исследования подтверждали данные результаты, были и опровержения (Campion, 1992). В основной массе исследований психометрический интеллект коррелирует с СОИ и является ее значимым предиктором (Furnham, 2001). Что касается академической успеваемости, то психометрический интеллект является значимым предиктором оценок, но СОИ может объяснить некую долю этой дисперсии (Chamorro-Premuzic, Furnham, 2006).

На российских студенческих выборках показано, что СОИ значимо связана с самооценкой обучения (Корнилова и др., 2010), что подтверждает предположение западных исследований о влиянии имплицитных теорий интеллекта на усилия, прилагаемые субъектом в процессе обучения.

Подобных исследованиям самооценки интеллекта работ по интегративной самооценке личности (назовем ее СОЛ) не проводилось. Хотя в отечественной литературе разработка проблема самооценок происходила по разным направлениям – разведения общей и частной самооценки, ее высоты, устойчивости, адекватности и т.д. (Бороздина, 2011; Зейгарник, 1986; Молчанова, 2006, 2015; Соколова, 1989; и др.), исследований прямой самооценки личности в контексте «хороший-плохой» не

проводилось. Шкала «плохой-хороший характер» включена в методику Дембо-Рубинштейн. Но оценка своего характера не покрывает оценку себя как личности. Цели апробация методики прямой самооценки личности в ее количественном выражении согласно процедуре А. Фернхема мы уделили специальную работу (Krasavtseva, 2018). На ее основе мы смогли выявлять связи самооценки с другими свойствами интеллектуально-личностного потенциала человека.

Это позволило нам проводить исследования с целями изучения того, как различные самооценки интегрированы в когнитивную и личностную регуляцию ПР в условиях неопределенности.

§1.7 Постановка проблемы эмпирических исследований

На основе представленного в этой главе анализа литературы мы пришли к постановке проблем нашего исследования. На данный момент недостаточно реализованы комплексные подходы, на основе которых в изучении психологического опосредствования ПР могли бы быть одновременно представлены компоненты эмоциональной регуляции и интеллектуальной. Это становится актуальной задачей для исследования процессов ПР в ситуациях, предполагающих эмоциональное предвосхищение и возможность становления стратегий многоэтапных выборов. Общей целью ряда представляемых далее наших исследований и стало комплексное изучение регуляции ПР на основе концепции множественной многоуровневой регуляции решений (Корнилова, 2016а,б).

Поскольку в решение прогностических задач с многоэтапными ПР включены эмоциональные предвосхищения результата на каждом этапе ПР, для исследования его эмоциональной регуляции адекватным становится экспериментальная ситуация компьютеризованных методик на выигрыш и проигрыш в условиях неопределенности и риска. Подобные экспериментальные модели, позволяющие задавать определенные условия для изучения успешности прогностической

ориентировки в контексте конкретизации гипотез, позволяют изучать различные аспекты как эмоциональной, так и когнитивной регуляции стратегий выборов.

Игровая задача Айова (используемая как методика для моделирования условий неопределенности), подразумевает интуитивно-эмоциональный компонент предвосхищений (согласно гипотезе соматических маркеров А. Дамасио). Ее использование не позволяет измерить эти компоненты напрямую; по ним в этой модели судят косвенно – по предпочтениям выборов, отражающим ориентировку человека в ситуации шанса выигрыша или проигрыша. Выявление компонентов академического и эмоционального интеллектов в качестве предикторов стратегий в этой ситуации выступило для нас путем анализа включенности эмоциональной и интеллектуальной регуляции стратегий выборов.

Для решения проблемы идентификации звена *эмоциональных предвосхищений* мы поставили цель разработать методику Эмоциональное Предвосхищение в Игре в Казино – ЭПИК, которая отличалась тем, что в ней включались кроме неопределенности условия риска (увеличивающегося на каждом шаге). Она объединила: 1) ПР при разном уровне риска (выбор между гарантированным вознаграждением и вероятностью получить бóльшую сумму или проиграть определенную сумму) , 2) измерение посредством невербальной методики самооценивания эмоций – предвосхищающих (оцененных после ПР, но до того, как становится известен результат) и результирующих (оцененных после результата) эмоций, 3) прогнозирование результата. Соответственно мы должны были апробировать методику диагностики эмоций на невербальном уровне их оценивания.

Эмоциональный интеллект согласно нашим предположениям включен в регуляцию предвосхищений, а *академический интеллект* может выполнять свою регулятивную роль в становлении ориентировки в ситуации ПР. Исследовательской проблемой является раскрытие роли ЭИ наряду с академическим интеллектом и личностными свойствами в регуляции стратегий ПР. ЭИ рассматривается как наиболее изученный аспект эмоциональной регуляции. Однако, как мы показали, недостаточно раскрыт вклад эмоциональных предвосхищений в регуляцию ПР. В

метаанализ (Peña-Sarrionandia et al., 2015) не включены исследования отношений ЭИ и стратегий в Игровой задаче Айова.

Среди свойств личностной регуляции ПР нами выделены следующие.

Это в первую очередь *толерантность* и *интолерантность к неопределенности*, рассматриваемые как ключевые в принятии и преодолении неопределенности при ПР в уже многочисленных исследованиях.

Мы решили также включить в анализ измерения свойств *Темной Триады*, роль которых в многоэтапных стратегиях выбора еще не исследовалась. В литературе много данных о «нестабильности» эмоциональной регуляции у лиц с высокими показателями свойств Темной Триады (Petrides et al., 2011; Jonason, Krause, 2013; James et al., 2014 и др.). В то же время есть и теоретические подтверждения связи свойств ТТ с успешными предпринимательскими решениями и действиями (Kramer et al., 2015; Furtner et al., 2017; Osumi, Ohira, 2010 и др.).

Для сопоставительного анализа мы также решили использовать измерения *личностных черт*, ориентируясь на достаточную разработанность проблемы личностной регуляции со стороны черт Большой Пятерки, которые в отличие от свойств отношения к неопределенности и Темной Триады рассматриваются как стабильные личностные характеристики.

Учитывая литературные данные о представленности процессов ПР в деятельности менеджеров, мы решили включить эту выборку руководителей (среднего звена) в исследование наряду со студенческими группами нормы и выборками при он-лайнном проведении экспериментов.

Мы исходили также из предположений об интегративной роли *самосознания* личности в организации интеллектуальных и личностных компонентов в процессах ПР. Ранее на студенческих выборках было показано, что самооценка интеллекта выступает опосредствующим звеном в связи интеллекта и толерантности к неопределенности (Новикова, Корнилова, 2012). Однако, эта связь не проверялась на профессиональной группе менеджеров, как и связи самооценок интеллекта и личности с другими личностными свойствами.

В процедурах *прямых самооценок* мы стремились соотнести качественные и количественные характеристики самооценок, которые предположительно полагались связанными с интеллектуальными и личностными переменными. Предварительно нами были показаны связи прямых самооценок и свойств Темной Триады (Krasavtseva, 2018). Однако, недостаточно данных о связях самооценок с другими личностными переменными интеллектуально-личностного потенциала человека и их роли в стратегиях принятия решений в прогностической задаче.

Указанные компоненты регуляции ПР не анализировались в совокупности в связи с выбором стратегий у менеджеров. В качестве дополнительной задачи мы выделили выявление вкладов этих свойств в эффективность ПР в этой выборке, что способствовало бы обобщениям выявляемых зависимостей относительно такой дополнительной переменной как включенность ПР в ведущую деятельность.

Общие гипотезы

1. Компоненты академического (вербального и невербального) и эмоционального интеллекта должны выступать предикторами успешности стратегий выбора на разных этапах прогностической задачи (Игровой задачи Айова), моделирующей условия неопределенности (как шансов выигрышей и проигрышей) в условиях, где возможна ориентировка в свойствах элементов ситуации и учет их в предвосхищениях и стратегиях ПР.

2. Личностные свойства, отражающие принятие неопределенности, и стабильные черты могут быть связаны с эффективностью стратегий человека в прогностической задаче с многоэтапными ПР.

3. Личностные свойства, манифестирующие «нестабильное эмоциональное ядро» личности и неприятие неопределенности, связаны с менее эффективными стратегиями ПР.

4. Предвосхищающие и «результатирующие» эмоции влияют на прогнозирование результата и определяют стратегии (продолжительность выборов) при ситуационном риске.

Для проверки этих гипотез нами были проведены исследования 1-5, изложенные нами далее в главах 2 и 3.

Поскольку практически отсутствуют данные о роли предвосхищающих эмоций при ПР, для того, чтобы дифференцировать предвосхищающие и результирующие эмоции, возникла необходимость создания специальной методики – дизайна исследования – для комплексного анализа стратегий прогнозирования и функций эмоций в процессе принятия рискованных решений, что также стало предметом изучения в главе 3.

Наглядное представление предполагаемой последовательности исследований 1-5 дано на Рис.1.

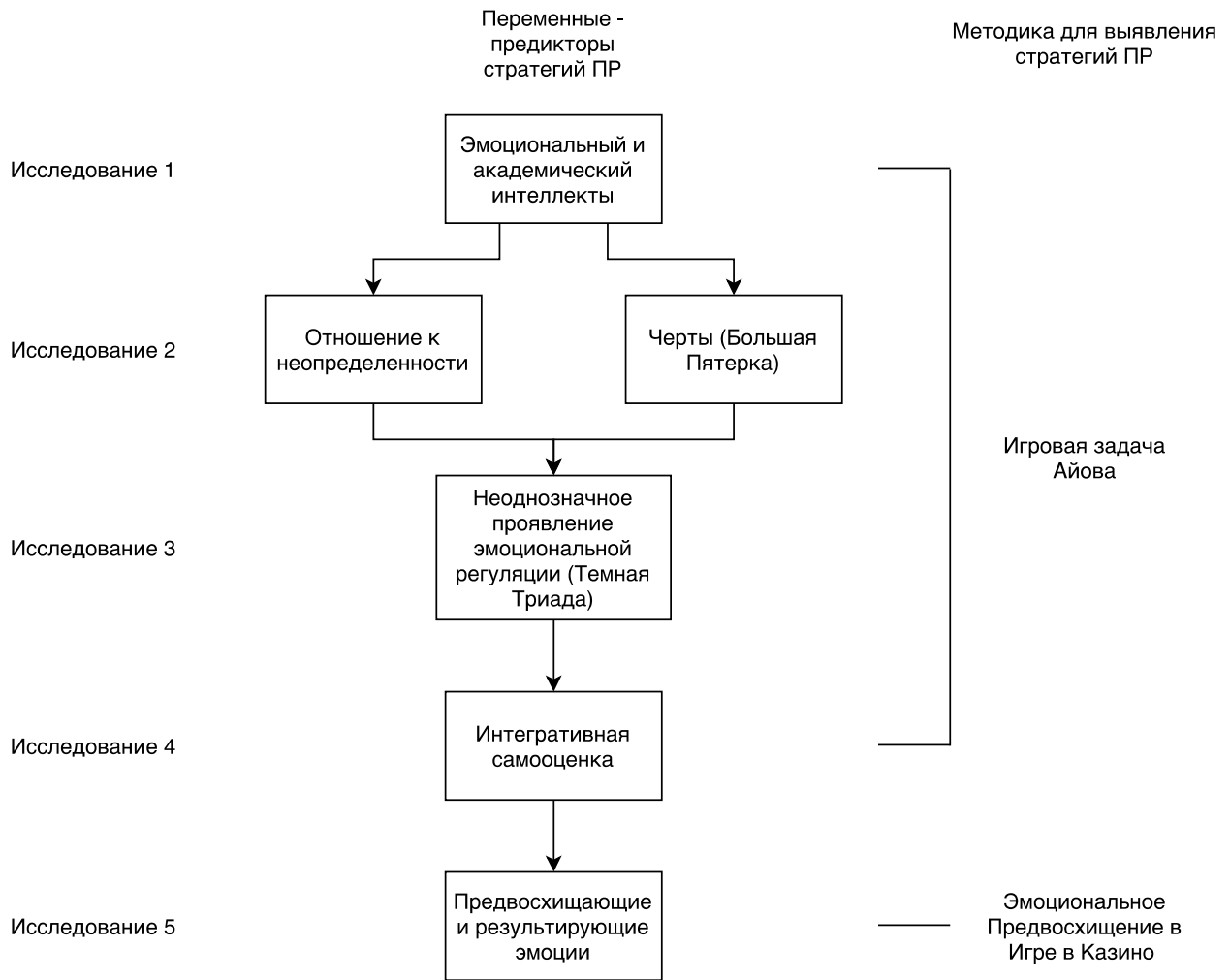


Рисунок 1. Основные переменные, предполагаемые в качестве предикторов стратегий принятия решений в исследованиях 1-5.

Цели исследований 1-5:

1. Установление связей *академического интеллекта, эмоционального интеллекта* и ряда личностных свойств с результативностью принятия решений в моделируемой ситуации – Игровой задаче Айова (Iowa Gambling Task), где условия неопределенности заданы вероятностной средой и предполагают эмоциональное предвосхищение положительных и отрицательных исходов.

2. Разработка методики и дизайна исследования для выявления связей предвосхищающих и «результатирующих» эмоций при принятии многоэтапных решений «с успехом» и «не успехом».

3. Прояснение взаимосвязей *самооценок*, как представляющих уровень самосознания личности, с интеллектуальными и личностными свойствами человека, включенными в актуалгенез эмоциональных предвосхищений в стратегиях многоэтапных решений в условиях неопределенности.

Таким образом, в исследованиях на материале двух разных задач (моделирующих условия неопределенности и условия ситуационного риска) последовательно и комплексно рассматривается вклад компонентов интеллектуально-личностного потенциала человека и роли эмоциональных предвосхищений в стратегиях ПР.

Заключение к первой главе

Наш обзор литературы позволил нам считать, что недостаточное внимание уделено эмоциональной регуляции предвосхищений, отделенной от результативности выборов. Как показывает обзор, с успешностью ПР может быть связан *академический и эмоциональный интеллекты*, а также *личностные переменные*. Для изучения вклада этих переменных предполагается использование Игровой задачи Айова. Во второй главе мы описываем четыре исследования, объединяющие компоненты интеллектуально-личностной регуляции успешности стратегий выбора на материале этой прогностической задачи.

Однако, нам не известны методики, позволяющие дифференцировать осознаваемые компоненты эмоционального прогнозирования и проследить их роль в процессе ПР. Это требует разработки специальной методической процедуры и дизайна исследования, в рамках которого можно разводить *предвосхищающие эмоции*, связанные с прогнозом результата выбора, и *результатирующие* – после получения результата. В третьей главе нами представлены результаты разработки такой методики для изучения предвосхищающего компонента эмоциональной регуляции ПР.

ГЛАВА 2. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ, АКАДЕМИЧЕСКИЙ ИНТЕЛЛЕКТ И ОТНОШЕНИЕ К НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В РЕГУЛЯЦИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

§2.1 Эмоциональный интеллект и другие когнитивные и личностные компоненты в регуляции успешности деятельности

Как было показано в первой главе, вопрос о роли ЭИ в эффективности различных видов детальности остается дискуссионным. Установлена значимость ЭИ в управленческой деятельности и социальной успешности (Карузо, Сэловея, 2017; Стейн, Бук, 2007; Caruso, Salovey, 2004; и др.), с лидерскими способностями (Walter et al., 2011) и вовлеченностью в работу (Akhtar et al., 2015). Продемонстрирована связь ЭИ с успешностью деятельности военных руководителей (Краснов, Корнилова, 2016) и роль ЭИ во взаимодействии с отношением к неопределенности с эффективностью ПР на материале вербальных задач (Корнилова, 2014б; Корнилова, Новотоцкая-Власова, 2009; и др.). Показана также связь трудностей в понимании эмоций других людей и управлении своими эмоциями с утилитарными решениями моральных дилемм (Ениколопов и др., 2019).

Однако, как считают авторы одной из ведущих смешанных моделей ЭИ (Майера–Саловея–Карузо), изучение социальных взаимодействий в контексте ЭИ не способствует в полной мере пониманию интраиндивидуальных особенностей ЭИ. По их мнению, индивидуальный субъект является основным элементом других систем, и не требуется согласованности в определении этого понятия – ЭИ способность или черта (Mayer et al., 2016).

Тестовые методы измерения ЭИ как способности формируют групповой фактор когнитивных способностей, который возможно включить в структуру модели Кеттелла–Хорна–Кэрролла (*Cattell–Horn–Carroll*) (Gutiérrez-Cobo et al., 2016). Однако, недостаточно данных о возможностях понимания ЭИ в теоретических рамках исследования эмоций (Mayer et al., 2008).

Если роль интеллекта в качестве предиктора успешности различных видов профессиональной или учебной деятельности не вызывает бурных дискуссий (кроме

уточнения не прямых связей, специфичных связей на разных выборках и пр.), то место ЭИ в регуляции когнитивных стратегий обсуждается.

В то время как академический (психометрический) интеллект выделяется в качестве значимого и основного предиктора в рамках личностных предпосылок успешности в учебной деятельности, роль ЭИ проявляется неоднозначно (Perera, DiGiacomo, 2013). Данные о связях ЭИ с академической успешностью студентов в различных странах оказываются противоречивыми. Например, на группе кипрских студентов связь ЭИ с академическим интеллектом не обнаружилась, однако установлена значимая роль аспектов ЭИ и личностных черт в академической успеваемости; при этом свойства ЭИ оказались лучшими предикторами по сравнению с IQ (Sanches-Ruiz et al., 2013). Взаимосвязи между свойствами ЭИ, Большой Пятерки и успеваемостью изучались на выборках различных стран (Pérez-González, Sanchez-Ruiz, 2014; Van der Linden et al., 2012; Van der Zee et al., 2002; и др.). Учитывая метаанализы последних лет, К.В. Петридес с коллегами сделали обобщающий вывод о том, что ЭИ играет скромную роль в контексте академических достижений и проявляется она в определенных группах учащихся, хотя и на различных этапах обучения (Petrides et al., 2016).

В отечественной психологии эмоции фиксируют значимость объектов и ситуаций, «ставят задачу на смысл» (Леонтьев, 1975), способствуют разрешению ситуации (Вилюнас, 1976). В зарубежной литературе понятие аффекта (affect) имеет иное звучание и может пониматься как «слабый шепот эмоций» для обозначения конкретного качества того, насколько «хорошо» или «плохо» испытываемое состояние (включая или не включая сознание). Аффект также служит в качестве демаркации положительного или отрицательного качества стимула (Slovic, Peters, 2006). Термин «аффективная эвристика» (или «эвристика аффекта» - “the affect heuristic”) используется, чтобы охарактеризовать опору на такие чувства (Slovic et al., 2007). Испытываемые чувства используются в качестве информации для направления суждения и принятия решений (Schwarz, Clore, 1988). Аффект играет центральную роль в так называемых теориях двойного процесса мышления (dual-process theories of thinking; Epstein, 1994 и др.). В соответствии с представлениями об эвристике аффекта, люди судят о риске не только по тому, что они думают, но и

по тому, какие чувства они по отношению к нему испытывают. Если их чувства по отношению к определенной деятельности благоприятны, то они склонны оценивать связанные с ней риски как низкие, а выгоды как высокие; а если чувства неблагоприятны, то люди склонны выносить противоположные решения – в виде оценки риска как высокой, а выгоды как низкой (Slovic, Peters, 2006).

Роль эмоциональных предвосхищений хорошо известна по работе А.Н. Леонтьева (1975), где описан «феномен горькой конфеты»; она характеризует субъективное переживание «недостижения» желаемого «приемлемыми» для личности способами. В исследованиях ПР сходный феномен стал обсуждаться в отношении функции полезности (Козелецкий, 1979; Плаус, 1998).

Например, в известном эксперименте, где взрослым испытуемым платили \$1, если они из банки достанут красную конфетку, было показано, что испытуемые предпочтут искать конфетки там, где абсолютное количество конфет выше, даже если шансы их найти ниже. То есть, они предпочтут банку, где 7 красных конфет на 100 той банке, где 1 красная конфета на 10. Аффективная эвристика, связанная с «представлением числителя» (количества красных конфет), приводит к игнорированию знаменателя (общего количества конфет) и демонстрирует искажение оснований ПР в сторону следования эмоциональным предвосхищениям буквально представляемого «хорошего» результата. Представление выигрыша конфет «в картинках» передает положительный аффект, который мотивирует выбор (Denes-Raj, Epstein, 1994).

В метаанализе М.Дж. Гутьеррес-Кобо с соавторами (Gutiérrez-Cobo et al., 2016) на основе 26 исследований показано, что при измерении в качестве способности посредством «объективных» тестов ЭИ оказывается положительно связан с успешностью решения в «горячих» когнитивных задачах, в частности, в Игровой задаче Айова (Iowa Gambling Task – IGT). В Айова-тесте (Bechara et al., 1994, 1997, 2005; Damasio, 1996, 2003), где моделируется ситуация ПР в условиях при опоре на прогностическую активность человека, включающую эмоционально-интуитивные предвосхищения. Авторами метаанализа указаны только две работы о связях ЭИ с ПР; они показывают, что лица с высоким ЭИ выбирают более успешные стратегии.

Следуя за исследованиями Д. Гоулмана, Р. Бар-Она и др. ЭИ продолжает изучаться как характеристика эмоциональной сферы, в отличие от названного ранее подхода понимания ЭИ как когнитивной способности. Этому способствует выявление связей ЭИ с различными личностными свойствами. Петридес и коллеги в недавнем метаанализе показали, что «ЭИ следует интегрировать в многоуровневые иерархии личности, где-то между высокоспецифичными свойствами у основания, и широким общим фактором на вершине» (Petrides et al., 2016, с. 336). Более того, ЭИ можно рассматривать как *отдельный* конструкт (потому что его можно выделить в личностном пространстве) и как *составной* (потому что ЭИ коррелирует с несколькими личностными измерениями), находящийся на более низких уровнях иерархии личности. ЭИ как свойство находится скорее в косоугольных, нежели в ортогональных отношениях к Большой Тройке (*психотизм, экстраверсия, нейротизм* по Г. Айзенку) и Большой Пятерке. Таким образом, диспозициональная концептуализация ЭИ связывается в литературе с переменными эмоционально-личностной сферы, что является большим преимуществом в аспекте интеграции этого конструкта в модели личности (Petrides et al., 2016).

В качестве свидетельства того, что ЭИ не является ни методическим артефактом, ни теоретическим конструктом, приводится ряд структурных и функциональных нейробиологических коррелятов ЭИ (Petrides et al., 2016). Так, высокие показатели ЭИ связаны с вентромедиальной префронтальной корой и миндалиной (и в частности – с объемом и плотностью серого вещества в «ключевых эмоциональных областях»). Данные ЭЭГ связывают ЭИ как свойство с электрофизиологической корковой активностью, при этом лица с высоким ЭИ показывают более высокую левую фронтальную активацию в состоянии покоя, что хорошо согласуется с более широкими данными по лобной асимметрии и эмоциям. Установлено, что более высокие показатели ЭИ связаны с низкой реактивностью гипоталамо-гипофизарно-надпочечниковой оси в стрессовых ситуациях. Наконец, показано, что наследуемый компонент глобального свойства ЭИ приближается к 40 процентам, что схоже с данными, полученными для других личностных свойств «широкого диапазона» (Petrides et al., 2016).

Высокий ЭИ обычно, но не всегда, связан с положительными, адаптивными свойствами. Однако, есть и ряд «темных» проявлений ЭИ. Например, явное ухудшение настроения после воспоминания о принятии «плохого» решения в реальной жизни (Petrides et al., 2016). Повышение показателя *управление эмоциями других* имеет негативные аспекты *ухудшение настроения другого* и *не аутентичность* (Austin, O'Donnell, 2013), которые отрицательно связаны с *согласием* (по Большой Пятерке), и положительно со свойствами Темной Триады как показателями *эмоциональной нестабильности* (Austin et al., 2014).

Нарциссизм положительно связан с двумя факторами ЭИ, измеренного как свойство, – *общительность* и *благополучие* и с такими фасетками опросника как *управление эмоциями, самооценка и социальная осведомленность*, а также с общим показателем ЭИ (Petrides et al., 2011). Обнаружены значимые генетические корреляции шкал ЭИ со свойствами ТТ: положительные между *нарциссизмом* и общим ЭИ, *ассертивностью, управлением эмоциями, самооценкой, социальной осведомленностью* и *общительностью*; отрицательные – между *макиавеллизмом* и *психопатией* с общим свойством ЭИ, *импульсивностью, отношениями, самомотивацией, эмпатией* и фактором *самоконтроля*. Показаны также высокие отрицательные генетические корреляции *макиавеллизма* с *адаптивностью, управлением стрессом, счастьем, оптимизмом*; и *психопатии* – с *выражением эмоций, восприятием эмоций* и фактором *эмоциональности* (Petrides et al., 2011).

Посредством процессуальной модели эмоциональной регуляции в метаанализе предпринята попытка интеграции традиций исследований эмоциональной регуляции (ЭР) и эмоционального интеллекта (ЭИ) (Peña-Sarrionandia, 2015). В работе показано, что лица с высоким ЭИ формируют свои эмоции с самого раннего момента в траектории эмоций и имеют в своем распоряжении множество стратегий. Также люди с высоким ЭИ успешно регулируют свои эмоции, когда это необходимо, но делают это гибко, тем самым оставляя место для возникновения эмоций. Однако авторами метаанализа были обнаружены только две работы, показывающих связь ЭИ с эмоциональным предвосхищением, где рассматривается именно прогнозирование эмоций, а не их роль в стратегиях решений.

ЭИ (и как черта, и как способность) рассматривался в связях с различными личностными свойствами и моделями личности (Андреева, 2008, 2012; Корнилова, 2016а; Pérez-González, Sanchez-Ruiz, 2014), а также выдвигался в качестве значимого предиктора *эмпатии* (Imran et al., 2013; Petrides et al., 2016 и др.). В зарубежные исследования ЭИ предстает в основном в связях со свойствами Большой Пятерки (Brackett, Mayer, 2003; Mayer et al., 2016). В отечественных исследованиях показаны связи ЭИ с такими личностными свойствами, как *толерантность к неопределенности*, *прямые самооценки интеллекта* (Корнилова, 2016а), *уровни автономной морали* (Корнилова, Новотоцкая-Власова, 2009; Kornilova, Chigrinova, 2014), *интуитивный стиль* (Корнилова, Корнилов, 2013; Разваляева, Корнилова, 2017), *«психологическая разумность»* (Новикова, Корнилова, 2014) и др.

Однако возникает ряд проблем. Во-первых, на *не клинических* выборках роль индивидуальных различий в эффективности и успешности стратегий в *IGT* недостаточно исследована (Buelow, Suhr, 2009), поскольку рассматриваются преимущественно межгрупповые различия. Во-вторых, обнаруживается недостаточность комплексных исследований. Вебб и коллеги (Webb et al., 2014) еще до проведения собственного исследования указывали, что опубликована единственная работа, в которой академический и эмоциональный интеллекты измерялись одновременно на *не клинической* выборке – исследование Демари с коллегами (Demaree et al., 2010). В ней установлено, что IQ является лучшим предиктором эффективности стратегий Айова-тесте, чем ЭИ, свидетельствуя о том, что прогнозирование в этой модельной ситуации ПР опирается в большей мере на когнитивные, нежели эмоциональные факторы.

Таким образом, вопрос о связях академического и эмоционального интеллектов с эффективностью стратегий в ситуации *IGT*, моделирующей условия неопределенности и предполагающей прогностическую активность, включающую эмоциональные предвосхищения человека, остается открытым. Если же предполагать регулятивный вклад ЭИ, то следует комплексно рассматривать роль академического интеллекта и ЭИ в успешности стратегий в Айова-тесте. Когда же речь идет о *не клинических* выборках, не следует изначально подразумевать первичность тех же регулятивных процессов при выборе стратегий, которые

обнаруживаются на клинических выборках. Так, для группы нормы, состоящей из студентов, военных руководителей и взрослых лиц, занятых на различных должностях, С.Д. Смирнов с коллегами (2017) продемонстрировали роль *вербального интеллекта и исполнительных функций* в совершаемых выборах.

Опираясь на концепцию *единства функционирования интеллектуально-личностного потенциала человека* (Корнилова, 2016а), мы предполагаем множественную и многоуровневую регуляцию решений и действий человека в условиях неопределенности. Это позволяет задать новый аспект в понимании саморегуляции стратегий при ПР через призму взаимодействия *интеллекта* в разнообразии его видов и форм с разными *личностными составляющими*, включающими как стабильные черты, так и динамическое отношение к неопределенности, как уровень самосознания личности, так и необязательно осознаваемую эмоциональную регуляцию ПР.

В рассматриваемых в следующих параграфах 4-х исследованиях мы поставили задачи выявления специфики связей выраженности академического и эмоционального интеллектов, а также ряда личностных свойств с динамикой многоэтапных выборов в Игровой задаче Айова у студентов и менеджеров – руководителей среднего звена. При этом мы провели диагностику ряда личностных свойств, которые могут включаться в регуляцию эмоциональных предвосхищений, с целями выявления связей разных компонентов интеллектуально-личностного потенциала между собой и их регулятивной роли в стратегиях ПР.

В серии исследований (Таблица 2) проверялись гипотезы о роли шкал *вербального и невербального интеллекта* и *эмоционального интеллекта* (исследование 1), личностных свойств, проявляющих *отношение к неопределенности* (исследование 2) и свойств Темной Триады – как нестабильного «личностного ядра» (исследование 3) в регуляции стратегий в процессах ПР, предполагающих компонент эмоционального предвосхищения. В исследовании 4 рассматривались связи *самооценок* как интегративных показателей со свойствами интеллектуально-личностного потенциала человека и стратегиями регуляции эмоциональных предвосхищений в моделируемой ситуации неопределенности.

§2.2. Эмпирические исследования связей личностной и интеллектуальной регуляции предвосхищений в стратегиях многоэтапных выборов

Целями излагаемых ниже четырех исследований стали:

1. Установление связей *академического интеллекта, эмоционального интеллекта* и ряда личностных свойств с результативностью принятия решений в моделируемой ситуации – Игровой задаче Айова (Iowa Gambling Task), где условия неопределенности заданы вероятностной средой и предполагают эмоциональное предвосхищение положительных и отрицательных исходов.
2. Прояснение взаимосвязей *самооценок*, как представляющих уровень самосознания личности, с интеллектуальными и личностными свойствами человека, включенными в актуалгенез эмоциональных предвосхищений в стратегиях многоэтапных решений в условиях неопределенности.

Общие гипотезы исследования

1. Компоненты академического и эмоционального интеллекта должны выступать предикторами успешности стратегий выбора на разных этапах прогностической задачи (Игровой задачи Айова), моделирующей условия неопределенности и эмоциональных предвосхищений.
2. Свойства, отражающие принятие и не принятие неопределенности человеком, наряду с его стабильными чертами связаны с эффективным принятием решений в прогностической задаче.
3. Личностные свойства, характеризующие «нестабильное эмоциональное ядро» и неприятие неопределенности, связаны с менее эффективными стратегиями ПР.
4. Интегральные самооценки демонстрируют регулятивную роль самосознания личности при принятии решений.

Метод

Схема исследований. Сравнивались группы студентов и менеджеров среднего звена. Студенческая выборка рассматривалась в качестве фоновой. Смещения факторов возраста и опыта избежать не удалось, но использование частных коэффициентов корреляции позволяло вносить поправку на возраст.

Участники. Всего в четырех исследованиях приняли участие 315 человек. Количество участников и описание выборок указаны применительно к каждому конкретному исследованию в таблице 1, в которой представлена последовательность исследований, участников и использованных методик.

Таблица 1. Схема исследований 1-4

№	Название	Методики	Участники
1	Связь эмоционального и академического интеллект в решении при ПР	(1) <i>Игровая задача Айова</i> (2) Опросник на эмоциональный интеллект – ЭМИн (Люсин, 2009) (3) Тест интеллекта ICAR (переменные: вербальный и невербальный интеллект)	(1) 50 менеджеров среднего звена, (2) 131 студент разных специальностей
2	Толерантность-интолерантность к неопределенности, свойства Большой Пятерки и доверие интуиции в регуляции стратегий выбора	(1) <i>Игровая задача Айова</i> (2) Новый Опросник Толерантности к неопределенности - НТН (3) Краткий опросник Большой Пятерки - КОБП (4) Опросник ЭМИн (Люсин, 2009)	(1) 62 менеджера среднего звена, (2) 131 студент разных специальностей
3	Роль свойств Темной Триады в процессах принятия решений	(1) <i>Игровая задача Айова</i> (2) Опросник Темная Дюжина (переменные: макиавеллизм, субклинические психопатия и нарциссизм)	(1) 62 менеджеров среднего звена, (2) 71 студент разных специальностей
4	Роль самооценок как интегрирующих когнитивную и эмоционально-личностную регуляцию стратегий ПР	(1) <i>Игровая задача Айова</i> (2) Прямые самооценки (3) Тест интеллекта ICAR (4) Опросник НТН (5) Краткий опросник Большой Пятерки- КОБП (6) Опросник Темная Дюжина (7) Опросник ЭМИн (Люсин, 2009)	(1) 62 менеджеров среднего звена, (2) 221 участник при разработке методики СОЛ (3) и 99 студентов различных специальностей

Примечание: авторы методик и измеренные в них переменные приводятся ниже.

Процедура. Все участники проходили индивидуальное тестирование по представляемым ниже психодиагностическим методикам.

Участники индивидуально проходили компьютерный вариант Игровой задачи Айова (Iowa Gambling Task – IGT) (Bechara et al., 1994) в процедуре (Grasman, Wagenmakers, 2005), позволяющей выявлять различные стратегии принятия решений. Эта методика включает возможность прогнозирования ориентиров в

многоэтапных выборах, полагаясь как на частоты получаемых исходов ПР, так и на эмоциональные предвосхищения, что предполагается А. Дамасио и А. Бешара.

Участникам предлагалось пройти компьютеризованную процедуру задачи с многоэтапными ПР с целью достичь суммарного выигрыша. Для ее достижения участникам предстоит последовательно на протяжении 100 ходов выбирать «карты» из четырех колод, изображенных на экране. В каждой колоде заложен паттерн возможных выигрышей и проигрышей, который участнику исследования предстоит выявить в процессе множественных выборов.

Для удобства анализа серия выборов разделяется на 5 этапов (5 блоков, включающий каждый по 20 шагов-выборов), в соответствии с классической обработкой данных для IGT, показывающей динамику выборов. Паттерн, заложенный в каждой колоде, неизвестен испытуемому и открывается по мере игры из результатов сделанных выборов: выбор приводит к получению или потере определенной суммы «игровых денег». Возможности выигрышей и проигрышей в каждой колоде различаются. В двух (А и В) содержатся не выгодные: они приносят высокие выигрыши (\$100), но и редкие высокие проигрыши (до -\$1250), и поэтому предпочтение этих «рискованных» колод в долгосрочной перспективе приводит к проигрышу. Оставшиеся две колоды (С и D) предоставляют возможность накопления низких сумм (\$50), но и проигрыши тоже невысоки, что приводит к медленному, но верному выигрышу при регулярном выборе карт из этих колод.

При разработке методики отмечалось, что к середине теста (около 50 выбора), испытуемые начинали говорить о «предчувствии» относительно того, какие колоды являются невыгодными, а их размышление над выбором колод А и В неизменно сопровождалось КГР (Bechara et al., 1997). К 80-му выбору многие участники из групп нормы могли сообщить о том, какие колоды и почему они считают «невыгодными» в долгосрочной перспективе. Интересным оказалось то, что те участники, которые к 80 выбору не смогли осознанно указать на убыточные колоды, продолжали выбирать «хорошие» колоды. В то же время пациенты с повреждением префронтальной коры, которые смогли вербально идентифицировать, какие колоды являлись выигрышными, продолжали выбирать карты из «плохих» колод. У пациентов выбор невыгодных колод не сопровождался КГР. То есть при отсутствии

эмоциональных «подсказок» со стороны «соматических маркеров» даже при наличии верной концептуальной репрезентации игровой ситуации решения оказывались в пользу рискованных и неэффективных колод.

О *рискованности* стратегий ПР в IGT можно судить по факту выбора определенных колод. *Гностическая* ориентировка может считаться успешной при выборе «хороших», «выигрышных» колод и неуспешной при выборе «плохих», «проигрышных», что отражается в частоте предпочтений. Поскольку предпочтение колоды влечет прагматический результат – выигрыш или проигрыш определенной суммы игровых долларов, то и о *прагматической* успешности стратегии можно судить по показателям прибыли и количеству выигранных долларов.

Применительно к проблеме эмоциональных предвосхищений при ПР важной становится проблема соотношения отношения человека к неопределенности и его ЭИ в регуляции многоэтапных стратегий, экспериментальным материалом для изучения которых служат игры, подобные Игровой задаче Айова.

В анализе результатов IGT параметры *стратегий* представлены в виде зависимых переменных. В инструкциях оговаривалась конечная цель тестирования, направленная на получение максимальной прибыли. Показатели, связанные с достижением данной цели (с получением выигрыша), назывались *прагматическими показателями стратегий*. Показатели, связанные с предпочтением выбора определенных колод (выигрышных или проигрышных) рассматривались в качестве *показателей успешности познавательной ориентировки*. За основу для соответствующих названий показателей взяты более ранние исследования (Корнилова, 1985; Корнилова, Чудина, 1990), в которых по устным отчетам испытуемых в диалоге с ЭВМ стратегии определялись как *прагматические*, если определенный выбор совершался с целью выигрыша и *познавательные*, если выбор обуславливался целями узнать больше об игре и ситуации выбора. В данном исследовании выделяется еще одна переменная: частота *смена колод*, в том числе после крупных проигрышей; это *показатель хаотичности* многоэтапных выборов.

Анализ показателей в Игровой задаче Айова позволяет получить следующие переменные, репрезентирующие соответствующие стратегии (см. Таблицу 2).

Таблица 2. Переменные, полученные в Игровой задаче Айова и стратегические показатели, соответствующие полученным переменным

Стратегические показатели	Переменная в Игровой задаче Айова
<p>Показатели успешности познавательной ориентировки</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Выбор выигрышных колод (С и D) в каждом блоке - Выбор проигрышных колод (А и В) в каждом блоке - Кумулятивный выбор выигрышных колод (С и D) за всю игру - Кумулятивный выбор проигрышных колод (С и D) за всю игру - Выбор колоды А в каждом блоке - Выбор колоды В в каждом блоке - Выбор колоды С в каждом блоке - Выбор колоды D в каждом блоке - Кумулятивный выбор колоды А на момент последнего выбора в каждом блоке - Кумулятивный выбор колоды В на момент последнего выбора в каждом блоке - Кумулятивный выбор колоды С на момент последнего выбора в каждом блоке - Кумулятивный выбор колоды D на момент последнего выбора в каждом блоке
<p>Прагматические показатели стратегий</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Выигрыш (количество игровых долларов, полученных) в каждом блоке - Проигрыш (количество игровых долларов, проигранных) в каждом блоке - Прибыль (количество игровых долларов, накопленное к концу каждого блока) - Кумулятивный выигрыш (общее количество игровых долларов, выигранных на момент последнего выбора в каждом блоке) - Кумулятивный проигрыш (общее количество игровых долларов, выигранных на момент последнего выбора в каждом блоке) - Кумулятивная прибыль (количество игровых долларов, накопленное на момент последнего выбора в каждом блоке)
<p>Показатели хаотичности стратегий</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Смена колод (насколько часто участник меняет свой выбор) в каждом блоке - Кумулятивная смена колод (насколько часто участник меняет свой выбор) на момент последнего выбора в каждом блоке

Кумулятивные показатели во всех стратегиях оценивают совокупность соответствующих показателей на определенный момент игры (например, кумулятивный выбор колоды А в 3-м блоке свидетельствует о том, сколько раз к моменту совершения шестидесятого выбора испытуемый выбрал колоду А).

Стоит отметить, что выбор выигрышных колод (в соответствии с *показателями успешности познавательной ориентировки*) необязательно означает выигрыш в прагматических результатах, поскольку выигрышные колоды приносят более низкую, постепенную прибыль, но в долгосрочной перспективе оказываются более прибыльными и от того называются «выигрышными». Следовательно, в анализе показателей стратегий по этапам (1 - 5) мы опираемся на качественные особенности стратегий, рассматривая связи по совокупности количественных показателей.

Психодиагностические методики и измеренные переменные:

1. *Опросник на эмоциональный интеллект (ЭМИн)* (Люсин, 2009). В авторской концепции эмоционального интеллекта предполагается, что ЭИ рассматривается как когнитивная способность, а вследствие того, что опросник ЭМИн предполагает самоотчет (а не «объективный» тест), его результаты следует понимать как «представления людей о своем эмоциональном интеллекте» (Люсин, 2009, сс. 265-266). Опросник состоит из 46 пунктов и 4-балльной шкалы ответов от «совершенно не согласен» до «абсолютно согласен». Шкалы: *контроль экспрессии, межличностный эмоциональный интеллект, внутриличностный эмоциональный интеллект, понимание эмоций, управление эмоциями*; и субшкалы *понимание чужих эмоций, управление чужими эмоциями, понимание своих эмоций, управление своими эмоциями*.
2. *Тест интеллекта ICAR* (Condon, Revelle, 2014; русскоязычная апробация: Корнилова и др., 2019), состоящий из 4 субтестов. Первые два субтеста (Решение Матриц и Трехмерное Вращение) применялись для оценки *невербального интеллекта*¹. Вторые два субтеста диагностируют *вербальный интеллект*. В

¹ Авторы теста ICAR (International Cognitive Ability Resource) в своей батарее не использовали название *невербальный интеллект* в буквальном названии субтеста. Но термины «невербальный» и «кристаллизованный» интеллект использовались при описании конструктивной валидности ICAR в сравнении с тестом Shipley-2. В этом тесте вербальное задание измеряет «кристаллизованный», а абстрактное и пространственное задания — «невербальный» интеллект.

качестве последних двух субтестов использовались ранее апробированные на русскоязычных выборках субтесты *вербального интеллекта* из тестовой батареи *ROADS* (Корнилов, Григоренко, 2010) – словарный субтест и субтест на определение отношений между словами.

В данной работе мы говорим далее о *вербальном интеллекте*. Поскольку роль *интеллекта* в стратегиях при решении задачи Айова ставится под сомнение в ряде исследований (например, Toplak et al., 2010), шкалы *вербального* и *невербального интеллекта* исследуются в связях со шкалами эмоционального интеллекта и со стратегиями многоэтапных выборов в задаче Айова на выборках студентов и менеджеров.

3. *Новый опросник толерантности к неопределенности* – НТН (Корнилова, 2010), состоящий из 33 вопросов с оценкой степени своего согласия с утверждением по шкале от 1 («Абсолютно не согласен») до 7 («Абсолютно согласен»). Опросник позволяет диагностировать высоту выраженности трех переменных: *толерантности к неопределенности* (ТН), *интолерантности к неопределенности* (ИТН) и *межличностной интолерантности к неопределенности* (МИТН).

Выбор этих переменных обусловлен тем, что ПР в Игровой задаче Айова предполагает совладание с неопределенностью, так как участникам предстоит ориентироваться во встроенных паттернах выигрышей-проигрышей без заранее заданных правил и опираться в предвосхищениях на исходы своих предыдущих выборов. Нами эти переменные включены в исследование для сравнительного анализа предикторов стратегий менеджеров (управленцев среднего звена) в сравнении с фоновой выборкой студентов и для комплексного выявления связей с другими компонентами интеллектуально-личностного потенциала человека.

4. *Краткий опросник Большой Пятерки* – КОБП (TIPI – Ten Item Personality Inventory) (Gosling et al., 2003; в апробации: Корнилова, Чумакова, 2016),

Авторы теста *ROADS* используют конструкт «кристаллизованный вербальный интеллект» в русле традиции Кеттелла.

состоящий из десяти утверждений, на которые предлагается отметить степень согласия по шкале от 1 до 7. Эта самооценочная методика позволяет измерить выраженность свойств Большой Пятерки: *экстраверсии, открытости новому опыту, согласия, добросовестности и эмоциональной стабильности*.

Данных о вкладе этих свойств в решение Игровой задачи Айова мало (например, Denburg et al., 2009; Pilárik, Sarmány-Schuller, 2011), и в целях настоящего исследования важно проанализировать роль стабильных черт личности в ПР наряду с переменными эмоционального, вербального и невербального интеллектов, а также отношения к неопределенности.

5. *Опросник Темная Дюжина* (Jonason, Webster, 2010; в апробации: Корнилова и др., 2015), состоит из 12 утверждений о себе (по 4 пункта на каждое из свойств), и участнику предлагается оценить степень согласия по шкале от 1 («Не согласен») до 5 («Согласен»). Данная психодиагностическая методика используется для измерения выраженности свойств Темной Триады: *субклинического нарциссизма, субклинической психопатии и макиавеллизма*.

Поскольку в выбранной прогностической задаче предполагается опора на эмоциональные предвосхищения, трудности с эмоциональной регуляцией могут представлять затруднения для успешного решения задачи. Темная Триада (ТТ) личностных свойств манифестирует «нестабильное эмоциональное ядро» личности и может оказывать негативное влияние на эффективность решения Игровой задачи Айова

6. *Прямые самооценки*. Выступающая как показатель регулятивной роли самосознания личности, самооценка в данном исследовании может рассматриваться в связях как со свойствами интеллектуально-личностного потенциала человека, так и со стратегиями ПР в прогностической задаче.

При использованной процедуре *прямой самооценки интеллекта* (СОИ) по А. Фернхему (Furnham, 2001) исследователь имеет «прямой доступ» к индивидуальным представлениям, или осведомленности, людей относительно их когнитивных способностей при выполнении интеллектуальных заданий. В данном исследовании по аналогии с *прямой самооценкой интеллекта (СОИ)* использовалась и *прямая самооценка личности (СОЛ)*.

Исследование 1: Связь эмоционального и академического интеллектов в решении при ПР

Постановка проблемы

Выше было показано, что сведения о роли эмоционального интеллекта (ЭИ) в процессах принятия решений противоречивы. С одной стороны, ЭИ вносит позитивный вклад в процессы ПР: в частности, одна из шкал ЭИ относится к умению использовать эмоции для улучшения работы «когнитивной системы» (мышления), и эта способность может быть использована для более эффективного решения задач, рассуждения, принятия решений и творчества (Mayer, Salovey, 1993; Mayer et al., 1999, 2003; Bar-On et al., 2004). Предполагается и позитивная роль ЭИ в управленческой деятельности - в контексте вклада в эффективное лидерство (Cherniss, Goleman, 2001; George, 2000; Gardner, Stough, 2004 и др.). Однако согласно результатам эмпирических исследований не все шкалы ЭИ оказываются связаны с эффективностью ПР (Day, Carroll, 2004; Pilárik, Sarmány-Schuller, 2009); не показан значимый вклад шкал ЭИ в успешность решения прогностической задачи (Webb et al., 2014) или значимые связи не обнаруживаются (Demaree et al., 2010). В метаанализе связи когнитивных способностей и ПР на материале прогностической задачи, моделирующей принятие решений в ситуации неопределенности (Игровая задача Айова), значимые, но в лучшем случае от низких до средних по величине, а связи интеллекта (IQ) и исполнительных функций с успешностью ПР обнаружены лишь в небольшом количестве исследований (Toplak et al., 2010).

Поскольку в регуляции ПР в Игровой задаче Айова ведущим (согласно позиции А. Дамасио и А. Бешара) процессом выступает эмоциональное предвосхищение, а исследователи, использующие эту методику, демонстрируют и вклад когнитивных способностей в эффективность ее решения (Корнилова и др., 2018), то в силу расхождений между предположениями авторов IGT и представляемыми в литературе данными требуется специальный анализ связей как ЭИ, так и академического интеллекта с показателями успешности стратегий.

Гипотезы исследования 1

1. Вербальный и невербальный интеллекты могут быть положительно связаны со шкалами эмоционального интеллекта.
2. Эмоциональный интеллект будет положительно связан с успешностью стратегий в Игровой задаче Айова, и его шкалы выступят в качестве значимых положительных предикторов ПР (в динамике многоэтапных выборов).
3. Вербальный и невербальный интеллекты будут положительно связаны с эффективностью стратегий в Игровой задаче Айова и также выступят в качестве значимых положительных предикторов показателей стратегий.

Метод

Участники. В исследовании 1 участвовали две группы испытуемых:

1. 50 менеджеров среднего звена в возрасте от 21 до 58 лет ($M = 37,46$, $SD = 9,14$), 54% женщины. Менеджеры среднего звена имеют в прямом или косвенном подчинении от 5 до 150 человек и являются начальниками отделов, заместителями директоров и директорами по различным вопросам (но не входят в состав высшего руководства организаций, в которых они работают).

2. 131 студент разных специальностей в возрасте от 18 до 39 лет ($M = 20,31$, $SD = 2,77$), 76% женщины.

Участие группы студентов позволило учитывать дополнительную переменную – принадлежности к выборке. Данная выборка учитывается в качестве фоновой выборки для сравнения с менеджерами, в том числе и потому что многие обнаруженные связи в других исследованиях были получены именно на таких выборках. Для некоторого уравнивания очевидных возрастных различий в качестве участников-студентов учитывались учащиеся на разных ступенях образования, включая магистрантов и аспирантов.

Методики

В исследовании использовались следующие методики (см. описание в 2.2):

1. *Компьютеризованная Игровая задача Айова* — IGT (Bechara et al., 1994).
2. *Опросник на эмоциональный интеллект (ЭМИн)* (Люсин, 2009).
3. *Тест интеллекта ICAR* (Condon, Revelle, 2014) в русскоязычной адаптации (Корнилова и др., 2019).

Результаты

Надежность шкал опросника на эмоциональный интеллект (ЭМИн)

Внутренняя согласованность шкал, измеренная при помощи альфа Кронбаха, на выборке менеджеров для шкал опросника оказалась следующей: для субшкалы *понимание чужих эмоций* $\alpha = 0,584$; для субшкалы *управление чужими эмоциями* $\alpha = 0,715$; для субшкалы *управление своими эмоциями* $\alpha = 0,591$; для субшкалы *понимание своих эмоциями* $\alpha = 0,438$; для шкалы *контроль экспрессии* $\alpha = 0,510$.

Внутренняя согласованность на выборке студентов оказалась выше: для субшкалы *понимание чужих эмоций* $\alpha = 0,842$; для субшкалы *управление чужими эмоциями* $\alpha = 0,742$; для субшкалы *управление своими эмоциями* $\alpha = 0,731$; для субшкалы *понимание своих эмоциями* $\alpha = 0,762$; для *контроля экспрессии* $\alpha = 0,648$.

Различия в показателях эмоционального, вербального и невербального интеллектов и стратегий в IGT у студентов и менеджеров

Как видно из таблицы 3, менеджеры значимо старше студентов ($p < 0,001$). Менеджеры показывают значимо более высокие результаты по *вербальному интеллекту* и *контролю экспрессии*. Студенты отличаются более высокими баллами по субшкале *управление своими эмоциями*.

Как показано в Таблице 1, вынесенной в Приложение 1, в 1-м блоке Игровой задачи Айова, т.е. в условиях максимальной неопределенности, студенты предпочитали выбирать колоды А и С, а менеджеры – В и D (все $p < 0,05$). При этом колоды А и В являются проигрышными, а С и D – наоборот, выигрышными. К завершению 2-го блока ПР студенты отдавали уже значимо большее предпочтение как выигрышным колодам С и D, так и наиболее рискованной колоде А. К середине последовательности выборов и далее менеджеры значимо чаще предпочитали выигрышную в перспективе колоду D, а студенты – наиболее *рискованную* колоду А, но и выигрышную колоду С. К концу же игры студенты чаще выбирали проигрышную колоду (В), а менеджеры – выигрышную колоду (С).

Студенты в середине и в конце игры отличались от менеджеров более высокими прагматическими результатами (все $p < 0,05$) в 3-м и 5-м блоках игры.

Студенты более склонны к *смене* колод, начиная с условий максимальной неопределенности для ПР в 1-м блоке ($p < 0,05$; Таблица 2 в Приложении 1). То есть,

студенты на протяжении всей Игровой задачи Айова использовали более хаотичную стратегию, чем менеджеры (см. таблицу 1 для показателей хаотичности стратегий).

Таблица 3. Сравнение групп менеджеров и студентов по высоте измеренных переменных с использованием непараметрических критериев

Переменная	Группа	M	SD	Критерий Манна-Уитни	p
Возраст	Менеджеры	36,89	8,96	99,00	<0,001
	Студенты	20,52	3,16		
IQ - невербальный	Менеджеры	100,34	16,85	2394,00	0,375
	Студенты	96,29	12,09		
IQ - вербальный	Менеджеры	99,47	13,53	1514,50	<0,001
	Студенты	89,69	12,53		
МП	Менеджеры	23,70	2,91	2431,00	0,455
	Студенты	24,41	5,40		
МУ	Менеджеры	19,62	2,86	2536,00	0,734
	Студенты	19,10	4,55		
ВП	Менеджеры	19,87	2,45	2133,00	0,057
	Студенты	18,97	4,92		
ВУ	Менеджеры	9,98	1,22	914,50	<0,001
	Студенты	13,37	3,69		
ВЭ	Менеджеры	13,96	2,95	1080,00	<0,001
	Студенты	10,30	3,53		
МЭИ	Менеджеры	43,32	5,08	2509,50	0,659
	Студенты	43,52	8,89		
ВЭИ	Менеджеры	43,81	4,72	2418,50	0,427
	Студенты	42,65	8,87		
ПЭ	Менеджеры	43,57	4,85	2503,50	0,642
	Студенты	43,38	8,71		
УЭ	Менеджеры	43,57	4,93	2594,00	0,909
	Студенты	42,78	8,43		

Примечание: МП – субшкала понимание чужих эмоций; МУ – субшкала управление чужими эмоциями; ВП – субшкала понимание своих эмоций; ВУ – субшкала управление своими эмоциями; ВЭ – шкала контроль экспрессии; МЭИ – шкала межличностный эмоциональный интеллект; ВЭИ – шкала внутриличностный эмоциональный интеллект; ПЭ – шкала понимание эмоций; УЭ – шкала управление эмоциями.

Различия по полу

Как представлено в Таблице 3 в Приложении 1, женщины-менеджеры продемонстрировали более высокие баллы по субшкалам ЭИ: *понимание чужих эмоций, управление чужими эмоциями, управление своими эмоциями*, а также *межличностного эмоционального интеллекта и понимания эмоций* (все $p < 0,05$).

Как видно из Таблицы 4 в Приложении 1, в студенческой выборке женщины значимо младше мужчин ($p < 0,05$), и они показали более низкие баллы по *невербальному интеллекту* и по *контролю экспрессии* (все $p < 0,01$).

Среди менеджеров значимых различий в стратегиях в Игровой задаче Айова между мужчинами и женщинами не выявлено. Но они выявлены у студентов. Среди студентов в середине последовательности ПР женщины отличались не просто более низкой, а отрицательной прибылью, в сравнении с мужчинами ($p < 0,05$). Накопленная прибыль к концу 3-го и 4-го блоков у женщин также значимо ниже. В 3-м блоке женщины отдавали значимое предпочтение выбору рискованной колоды В. Несмотря на вышеописанные отрицательные показатели выборов у женщин были более высокие кумулятивные выигрыши в 3-м и 4-ом блоках выборов (все $p < 0,05$).

Динамика изменений показателей стратегий у менеджеров и студентов

В соответствии с гипотезой А. Бешара (Bechara et al., 1994), «здоровые» испытуемые к середине игры понимают, какие колоды являются выгодными и отдают им предпочтение. Для того чтобы проверить, насколько в группах студентов и менеджеров проявляются схожие динамические паттерны, был проведен однофакторный дисперсионный анализ с повторными измерениями.

Как продемонстрировано на Рис. 1, обе группы участников уже со 2-го блока Айова-теста больше выбирали выигрышные колоды ($F_{\text{студенты}}=2991,26$, $p < 0,001$; $F_{\text{менеджеры}}=499,97$, $p < 0,00$), причем на протяжении всей игры начиная со 2-го блока менеджеры выбирали большее количество *выигрышных* колод, чем студенты (хотя различия между группами оказались незначимыми).

На Рис. 2 показана динамика полученных по итогу каждого блока игровых денег («долларов») – кумулятивная прибыль.

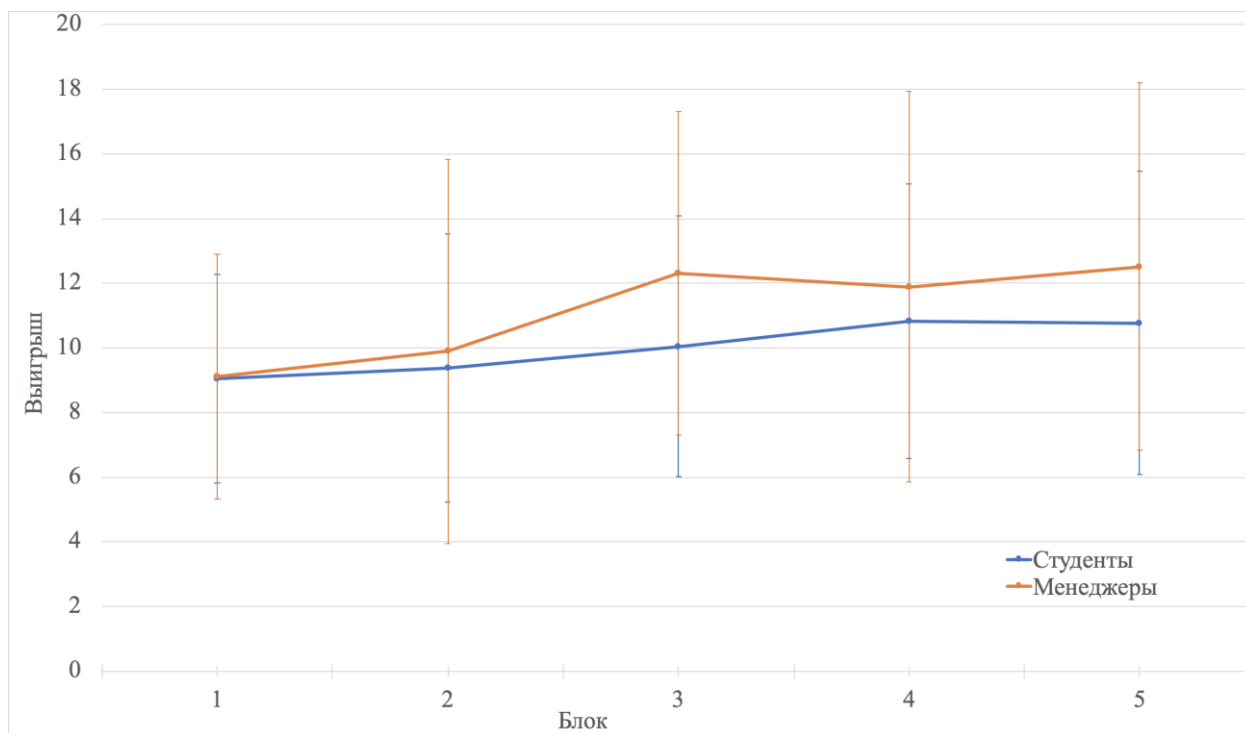


Рисунок 1. Показатели изменения в количестве выбранных выигрышных колод на протяжении Игровой задачи Айова у менеджеров и студентов

В обеих группах кумулятивная прибыль значительно менялась в динамике этапов ($F_{\text{студенты}}=3958,88$, $p<0,001$; $F_{\text{менеджеры}}=621,76$, $p<0,00$); как проиллюстрировано на рисунке 2, средние ее показатели постепенно росли от 1-го блока к 5-му, т.е. по мере снижения неопределенности ситуации.

Таким образом, динамика ключевых показателей эффективности стратегий в Игровой задаче Айова у студентов и менеджеров соответствует предполагаемой гипотезе о предпочтении выигрышных колод после середины игры.

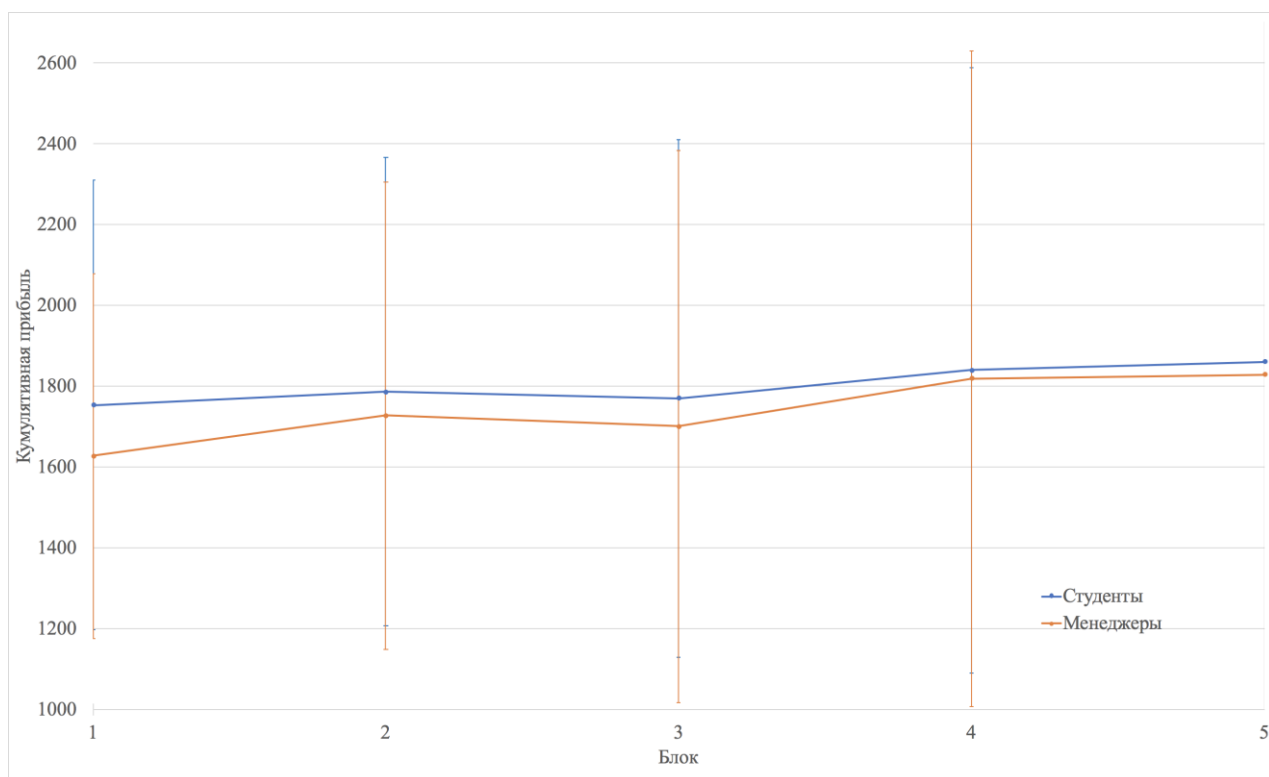


Рисунок 2. Показатели изменения в кумулятивной прибыли на протяжении Игровой задачи Айова у менеджеров и студентов

Связи вербального и невербального интеллектов с эмоциональным интеллектом у менеджеров и студентов

- 1) Значимых корреляций ЭИ и академического интеллекта в выборке руководителей среднего звена не обнаружено.
- 2) В выборке студентов различных специальностей посредством коэффициента корреляции Спирмена выявлены следующие связи: чем выше показатели *управление эмоциями* ($\rho = -0,17, p < 0,05$), в частности – *чужими эмоциями* ($\rho = -0,22, p < 0,05$), и чем выше *межличностный эмоциональный интеллект* ($\rho = -0,21, p < 0,05$) тем ниже *вербальный интеллект* участников.

То есть оказалось, что студенты с более низким *вербальным интеллектом* лучше управляют эмоциями других людей. Это похоже на взаимосвязь снижения интеллекта со стратегиями лиц с повышенным *макиавеллизмом*, диагностируемым как свойство Темной Триады (применение этой методики см. в Исследовании 3).

Поскольку обнаружены значимые различия по полу и возрасту в обеих группах, корреляции считались с учетом поправок на эти переменные. При поправках на пол

и возраст (коэффициент Пирсона) значимые связи между шкалами вербального, невербального и эмоционального интеллекта не выявлены.

Связь эмоционального интеллекта и эффективности стратегий

Таблица 4. Частные корреляции шкал ЭИ и показателей стратегий на выборке менеджеров (с поправками на пол и возраст)

	МУ	ВП	ВУ	ВЭИ	ПЭ
Показатели успешности познавательной ориентировки					
Выбор колоды С (блок 1)		-,329*			
Выбор колоды С (блок 2)			,290*		
Кумулятивный выбор колоды С (блок 2)			,272*		
Кумулятивный выбор колоды D (блок 2)	,299*	,298*			
Выбор колоды D (блок 3)	,270*	,302*			,275*
Кумулятивный выбор колоды D (блок 3)	,353**	,375**			,323*
Кумулятивный выбор колоды D (блок 4)	,346**	,338*			,307*
Выбор колоды D (блок 5)			-,274*		
Кумулятивный выбор колоды D (блок 5)	,279*	,309*			
Прагматические показатели стратегий					
Проигрыш (блок 4)		-,309*			
Прибыль (блок 4)		,336*		,267*	
Показатели хаотичности стратегий					
Смена колод (блок 2)		-,304*	,349**		
Кумулятивная смена колод (блок 2)			,302*		
Кумулятивная смена колод (блок 3)			,374**		
Кумулятивная смена колод (блок 4)			,346**		
Кумулятивная смена колод (блок 5)			,298*		

*Примечание: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$. МУ – субшкала управление чужими эмоциями; ВП – субшкала понимание своих эмоций; ВУ – субшкала управление своими эмоциями; ВЭИ – шкала внутрличностный эмоциональный интеллект; ПЭ – шкала понимание эмоций.*

Как видно из Таблицы 4, начиная со 2-го блока и до конца Игровой задачи Айова, т.е. по мере снижения субъективной неопределенности, менеджеры с

высокими показателями по субшкалам ЭИ *управление чужими эмоциями* и *понимание своих эмоций* и шкалы *понимание эмоций* склонны выбирать выигрышную колоду D, хотя в начале задачи *понимание своих эмоций* связано с избеганием выигрышной колоды C. *Управление своими эмоциями* в начале последовательности ПР положительно связано у них с выбором выигрышной колоды C, а в конце игры – отрицательно с выбором другой выигрышной колоды D.

Менеджеры с высокими баллами по *пониманию своих эмоций* и *внутриличностному эмоциональному интеллекту* получали более высокую прибыль, что характеризует прагматическую успешность их стратегий.

Начиная со 2-го блока менеджеры с высокими баллами *управления своими эмоциями* проявляли более хаотичные стратегии, а с высоким *пониманием своих эмоций* - большую стабильность во 2-м блоке ПР (на 3-м, т.е. в середине игры, все уже обычно приходят к пониманию выигрышности-проигрышности «колод»).

Таблица 5. Связи шкал эмоционального интеллекта и показателей успешности познавательной ориентировки на выборке студентов (частные корреляции с поправкой на пол и возраст)

	МП	МУ	ВП	ВЭ	МЭИ	ПЭ	УЭ
Кумулятивный выбор колоды В (блок 1)		-,319**			-,247*		-,237*
Кумулятивный выбор колоды В (блок 2)		-,266*			-,284*		
Кумулятивный выбор колоды В (блок 3)		-,250*			-,291*		
Кумулятивный выбор колоды В (блок 4)	-,248*	-,290*			-,342**	-,310**	
Кумулятивный выбор колоды В (блок 5)		-,288*			-,324**	-,302**	
Кумулятивный выбор колоды С (блок 2)				-,366**			
Кумулятивный выбор колоды С (блок 3)				-,264*			
Кумулятивный выбор колоды D (блок 2)	,286*	,372**	,279*		,458**	,385**	,244*
Кумулятивный выбор колоды D (блок 3)	,270*	,313**	,241*		,402**	,351**	
Кумулятивный выбор колоды D (блок 4)		,269*	,294*		,334**	,348**	
Кумулятивный выбор колоды D (блок 5)		,259*	,292*		,328**	,340**	

Примечание: МП – субшкала понимание чужих эмоций; МУ – субшкала управление чужими эмоциями; ВП – субшкала понимание своих эмоций; ВЭ – шкала контроль экспрессии; МЭИ – шкала межличностный эмоциональный интеллект; ПЭ – шкала понимание эмоций; УЭ – шкала управление эмоциями.

Как показано в Таблице 5, у студентов субшкалы *понимание чужих эмоций, управление чужими эмоциями, понимание своих эмоций*, а также *межличностный эмоциональный интеллект* и *понимание эмоций* связаны с показателями успешности познавательной ориентировки (выбором выигрышных и избеганием проигрышных колод) на протяжении всей игры. Студенты с высокими баллами по *управлению эмоциями* также выбирали выигрышные колоды, но только на ранних этапах (в 1-ом и 2-ом блоках). Студенты с высоким уровнем *контроля экспрессии* в середине игровой задачи значимо реже выбирали выигрышные колоды (С).

Студенты с высокими баллами по *управлению эмоциями* получали более высокую прибыль в начале последовательности выборов (в блоке 2, см. Табл. 6), а с высокими показателями по *пониманию чужих эмоций, управлению чужими эмоциями, пониманию своих эмоций, понимание эмоций* и *межличностному эмоциональному интеллекту* – более низкие выигрыши в начале и середине последовательности ПР. В середине задачи Айова шкала *контроль экспрессии* положительно связана с выигрышем, а к концу (5 блоку) – отрицательно с прибылью. Начиная с середины игровой задачи и до конца (с 3 по 5-й блоки) студенты с высокими баллами по субшкалам *управление чужими эмоциями* и *понимание своих эмоций*, а также *межличностного эмоционального интеллекта* и *понимания эмоций* получали как более высокие выигрыши, так и проигрыши.

Таблица 6. Связи шкал эмоционального интеллекта и прагматических показателей стратегий на выборке студентов (частные корреляции с поправками на пол и возраст)

	МП	МУ	ВП	ВУ	ВЭ	МЭИ	ВЭИ	ПЭ	УЭ
Прибыль (блок 2)									,231*
Кумулятивный выигрыш (блок 2)	-,249*	-,403**	-,233*			-,431**		-,334**	
Кумулятивный выигрыш (блок 3)		-,331**			,243*	-,352**		-,285*	
Кумулятивный проигрыш (блок 3)						-,262*		-,246*	
Кумулятивный выигрыш (блок 4)		-,308**	-,237*			-,339**		-,316**	
Кумулятивная прибыль (блок 4)				,286*					
Кумулятивный проигрыш (блок 4)		-,239*		-,251*		-,268*		-,267*	
Кумулятивный выигрыш (блок 5)		-,270*	-,249*			-,312**		-,315**	
Прибыль (блок 5)					-,278*				
Кумулятивная прибыль (блок 5)		,279*	,254*		-,233*			,231*	
Кумулятивный проигрыш (блок 5)		-,293*	-,284*			-,278*		-,296*	

Примечание: названия шкал даны, как и в Табл. 5.

Студенты с более высокими показателями *понимание своих эмоций* и *внутриличностный эмоциональный интеллект* были менее хаотичны в своих стратегиях выбора с середины игры - во 2 и 3 блоках. Они значимо реже меняли колоды (в блоке 2 $\rho = -0,255$ и $\rho = -0,260$ для смены колод, $\rho = -0,231$ и $\rho = -0,230$ для кумулятивной смены, а блоке 3 - $\rho = -0,230$ для кумулятивной смены).

Связь академического интеллекта и показателей эффективности стратегий

Поскольку, как сказано выше, значимых связей между эмоциональным интеллектом и академическим интеллектом не выявлено, для выводов о вкладе когнитивных компонентов в эффективность стратегий ПР необходимо исследовать отдельно связи академического интеллекта со стратегиями выбора. Как видно из Таблицы 7, менеджеры с высоким *вербальным интеллектом* реализовали наиболее успешные стратегии. На протяжении всех этапов они чаще выбирали выигрышные колоды (что свидетельствует об успешности познавательной ориентировки –

адекватности образа ситуации), были более результативными по прибыли (успешные *прагматические показатели ПР*) и менее склонны к смене колод (*хаотичности* выборов). Повышение *невербального интеллекта* у менеджеров также связано с успешностью стратегий: с более высокой прибылью в конце задачи и в целом за всю игру, а также с выбором выигрышных колод ближе к концу задачи.

У студентов связи *академического интеллекта* со стратегиями ПР менее многочисленны, но они также свидетельствуют в пользу успешности стратегий при высоких показателях IQ. Низкий *вербальный интеллект* связан с хаотичной стратегией (по частоте смены колод), а высокий *невербальный интеллект* – с более высокой прибылью в конце последовательности из 100 выборов.

Таблица 7. Связи шкал вербального и невербального интеллектов с показателями стратегий (с поправкой на пол и возраст) на выборках студентов и менеджеров

	<i>IQ</i> невербальный	<i>IQ</i> вербальный
Выбор выигрышных колод (2 блок)		0,565**
Кумулятивная прибыль (3 блок)		0,354*
Прибыль (3 блок)		0,337*
Выбор выигрышных колод (3 блок)		0,449**
Смена колод (3 блок)		-0,287*
Выбор выигрышных колод (4 блок)	0,371**	0,502**
Кумулятивная прибыль (4 блок)	0,311*	0,443**
Смена колод (4 блок)		-0,323*
Прибыль (5 блок)	0,284*	0,381**
Выбор выигрышных колод (5 блок)		0,42**
Смена колод (5 блок)		-0,325*
Кумулятивная прибыль	0,284*	0,569**
Кумулятивный выбор выигрышных колод		0,571**

*Примечание: *p < 0,05; **p < 0,01.*

Жирным шрифтом выделены связи у студентов.

Академический и эмоциональный интеллекты как предикторы успешности стратегий в Игровой задаче Айова на выборах менеджеров и студентов

Как показано выше, эмоциональный и академический интеллекты проявляют связи со стратегиями выбора в Игровой задаче Айова. С целью выявить, какие шкалы ЭИ и академического интеллекта выступают предикторами показателей стратегий на разных этапах игровой задачи, был проведен пошаговый регрессионный анализ (Таблица 5 в Приложении 1). На первом этапе ПР у студентов *вербальный интеллект* вносил отрицательный вклад в показатели успешности познавательной ориентировки (отражаемых в предпочтении выборов выигрышных колод), а у менеджеров в показатели успешности познавательной ориентировки отрицательный вклад вносила шкала эмоционального интеллекта – *внутриличностный эмоциональный интеллект*. То есть при максимальной неопределенности более высокий *академический интеллект* не помогает ПР.

У менеджеров к положительному вкладу *вербального интеллекта* в динамике ПР подключаются шкалы ЭИ – *понимание своих эмоций* вначале (во 2-м блоке) и в конце (в 5-м блоке), а также *невербальный интеллект* (в 4-м блоке).

У студентов предикторами прагматических показателей стратегий (кумулятивной прибыли) выступили только шкалы ЭИ: *понимание чужих эмоций* стало отрицательным предиктором, а *управление своими эмоциями* – положительным (Таблица 6 в Приложении 1).

У менеджеров *вербальный интеллект* выступил положительным предиктором высокой прибыли начиная с середины игры. Как и студенты, менеджеры, лучше понимающие *чужие эмоции*, получали более низкие прибыли ближе к ее окончанию (в 4-м блоке). В середине игры у менеджеров наряду с *вербальным интеллектом* в кумулятивную прибыль вносило положительный вклад *понимание своих эмоций*.

У студентов высокий *внутриличностный эмоциональный интеллект* стал значимым предиктором низких *показателей хаотичности* стратегий при выборе колод на самом раннем этапе (Таблица 7 в Приложении 1). Ближе к концу последовательности выборов (в 4-м блоке) и у студентов, и у менеджеров *понимание чужих эмоций* выступало значимым положительным предиктором *смены колод*, а *вербальный интеллект* – наоборот, снижал этот показатель (хаотичности стратегий).

У менеджеров к описанным выше предикторам смены колод на раннем этапе ПР (во втором блоке) подключались еще две шкалы эмоционального интеллекта, но снижение *понимания эмоций* повышало *смену колод*, а *контроль экспрессии* эмоций – снижал этот показатель (хаотичности). В середине игры у менеджеров снижение *управления эмоциями* также вносило негативный вклад в успешность стратегии в Игровой задаче Айова и служило положительным предиктором смены колод.

Обсуждение результатов исследования 1

Первая гипотеза отвергается в отношении менеджеров, так как на этой выборке *эмоциональный* и *академический интеллект* не связаны между собой. На выборке студентов *вербальный интеллект* отрицательно связан со шкалами *эмоционального интеллекта*, что позволяет принять контр-гипотезу – об отрицательной связи для студентов, но только если не принимать во внимание факторы пола и возраста.

Тот факт, что на обеих выборках шкалы ЭИ, связанные с пониманием или управлением *своими эмоциями*, оказывают положительное влияние на результативность стратегий, а шкалы *понимания* или *управления чужими эмоциями* — отрицательное, позволяет принять гипотезу 2 частично: она принимается в отношении шкал ЭИ, связанных с управлением собственными эмоциями на обеих выборках, а в отношении шкал управления чужими эмоциями принимается альтернативная гипотеза об отрицательных связях с эффективностью стратегий.

На обеих выборках показана положительная роль *вербального интеллекта* в успешности стратегий в Игровой задаче Айова; на выборке менеджеров вербальный интеллект выступает предиктором эффективных показателей познавательной ориентировки и прагматических показателей стратегий на протяжении всей игры. Таким образом, гипотеза 3 о положительном вкладе академического интеллекта в эффективность стратегий принимается как общая (в отношении обеих выборок).

Несмотря на значимые различия между менеджерами и студентами в высоте баллов по шкалам внутриличностного управления эмоциями и вербального интеллекта, связи и роли этих переменных в качестве предикторов характеристик ПР оказались схожими у обеих групп. *Вербальный интеллект*, как и ожидалось, выступил значимым предиктором эффективности стратегий на разных этапах, но в

большей степени – у менеджеров. У студентов же *вербальный интеллект* играл положительную роль в снижении *хаотичности* выборов, но на первых этапах мог отрицательно влиять на успешность познавательной ориентировки.

Поскольку в литературе утверждается положительная роль эмоциональной регуляции с эффективностью принятия решений в IGT (напр., Neilman, 2010), нами ожидалось, что шкалы ЭИ выступят в положительной роли предикторов успешности стратегий на разных этапах игры в силу включенности ЭИ в становление эмоциональных предвосхищений. Однако не все шкалы ЭИ были связаны с эффективностью стратегий ПР. Повышение *понимания эмоций других* людей предсказывало хаотичность стратегий, а *вербальный интеллект* – наоборот (редкую смену колод при выборе), но у студентов – в середине игры, а у менеджеров – на протяжении всей последовательности ПР в Игровой задаче Айова. Эти же шкалы выступили отрицательными предикторами *прагматических* показателей стратегий (прибыли). То есть роль ЭИ в успешности решений можно назвать неоднозначной.

Роль интеллекта, особенно вербального, проявляется более однозначно у менеджеров, показывая специфику этой выборки по сравнению с нашей выборкой студентов, но согласуется с данными других исследований на смешанных выборках (Смирнов и др., 2017). У студентов в начале многоэтапных решений, когда неопределенность максимальна, повышение академического интеллекта было отрицательным предиктором прибыли, но к концу игры связывалось с более высокой прибылью (хотя и не выступало предиктором).

Таким образом, полученные данные о связях и роли академического интеллекта и эмоционального интеллекта в решении прогностической задачи не только свидетельствуют в пользу единства эмоциональной и интеллектуальной сфер, но и показывают негативный аспект ряда шкал ЭИ (управления и понимания эмоций) при ПР. Дальнейшего изучения требует содержание компонентов эмоциональных предвосхищений в этом процессе, что не раскрывается прямо в показателях ЭИ.

Выявленная роль *вербального* и *невербального интеллектов* в успешности стратегий в задаче Айова соответствует полученным данным в исследовании Демари с соавторами (Demaree et al., 2010), но противоречит данным метаанализа (Toplak et al., 2010). Стоит отметить, что в нашем исследовании показатели в

Игровой задаче Айова рассматривались более подробно, чем во многих других: например, учитывались связи переменных с каждой колодой в блоке. Такое рассмотрение дало возможность более детально проанализировать связи разных интеллектуальных предпосылок с эффективностью стратегий ПР.

Выводы

1. *Невербальный и вербальный интеллекты* на выборке менеджеров значимо не связаны со шкалами *эмоционального интеллекта*; студенты с низким вербальным интеллектом лучше *управляют эмоциями других людей*.
2. Роль *эмоционального интеллекта* в становлении эмоциональных предвосхищений, судя по показателям эффективности стратегий в Игровой задаче Айова, неоднозначна: *управление чужими эмоциями* может выступать предиктором неэффективности стратегий, а *управление собственными эмоциями* вносят положительный вклад в успешность стратегий.
3. *Невербальный и вербальный интеллекты* положительно связаны с эффективностью стратегий ПР и выступают в качестве значимых положительных предикторов, причем в большей части у менеджеров.

Исследование 2: Толерантность-интолерантность к неопределенности и свойства Большой Пятерки в регуляции стратегий выбора

Постановка проблемы

В исследовании 1 показан положительный вклад вербального и невербального интеллектов в успешность стратегий в Игровой задаче Айова, а также неоднозначная роль эмоционального интеллекта. Вместе с тем ключевой переменной в регуляции стратегий при ПР в моделируемой ситуации неопределенности является *отношение к неопределенности* (толерантность-интолерантность). Для дальнейшего раскрытия процессов личностной регуляции – в аспектах преодоления неопределенности – необходимо изучение роли ТН-ИТН в стратегиях в Игровой задаче Айова.

Прогностическая активность подразумевает процессы антиципации, предвосхищения. При ПР в условиях неопределенности прогностические компоненты выступают в роли ключевых в регуляции анализа альтернатив,

направляемого как ситуационными факторами, так и амодальными образованиями со стороны образа мира (Смирнов и др., 2016). В эмоциональных предвосхищениях могут быть представлены ожидания и прогнозы относительно развития ситуаций и предвосхищения собственных эмоций.

В исследовании Степаносовой и Корниловой (2006) была показана связь толерантности к неопределенности (как к изменениям, согласно опроснику А. Эдвардса) с эффективностью вербальных прогнозов о содержательном развитии конфликтных ситуаций. В ряде исследований показана связь шкал «психологической разумности» (как доступности внутреннего опыта переживаний), противопоставляемой алекситимии, с ЭИ (Новикова, Корнилова, 2014) и со стратегиями в Игровой задаче Айова. Так, лица, показывающие *заинтересованность в значении и мотивации* собственного поведения и поведения других, а также *открытость новым идеям*, в IGT выбирают более эффективные стратегии (Razvaliaeva, Kornilova, 2016), а участники, склонные *обсуждать собственные проблемы* выбирают более рискованные стратегии в середине игры. Установлены также положительные связи шкал «психологической разумности» с *толерантностью к неопределенности, эмоциональным интеллектом, доверием интуиции, самооффективностью и самооценкой интеллекта* (Новикова, Корнилова, 2014). Однако для отечественных выборок мало данных о связях стабильных личностных черт, к которым относятся черты Большой Пятерки, со свойствами, отражающими отношение человека к неопределенности.

На данный момент недостаточно представлены исследования, объединяющие в комплексном анализе компоненты эмоциональной регуляции (в целостном функционировании интеллектуально-личностного потенциала человека) и показатели актуалгенеза процессов принятия решений на материале задачи, подразумевающей эмоциональное предвосхищение.

Целью нашего исследования 2 стала проверка следующих *гипотез*:

1. *Эмоциональный интеллект и толерантность к неопределенности* могут быть положительно связаны между собой и с чертами Большой Пятерки (в первую очередь с *эмоциональной стабильностью и согласием*).

2. Отношение к неопределенности, представленное в шкалах *толерантности* и *интолерантности к неопределенности*, будет включено в принятие решений в прогностической задаче, предполагающей эмоциональную регуляцию.
3. Ряд черт Большой Пятерки положительно связаны с игровыми стратегиями, поскольку *экстраверсия* и *открытость опыту* могут способствовать ориентировке на новый опыт, а *эмоциональная стабильность* может способствовать эффективности эмоциональных предвосхищений.

Участники. В исследовании участвовали две группы (описание выборок см. в Исследовании 1):

1. Менеджеры среднего звена (всего 62 человека, 50% женщины) в возрасте от 22 до 58 лет ($M = 37,60$, $SD = 8,84$), имеющие высшее образование и имеющие в прямом или косвенном подчинении от пяти до 150 человек.

2. 131 студент разных специальностей в возрасте от 18 до 39 лет ($M = 20,31$, $SD = 2,77$), 76% женщины.

Методики

1. *Игровая задача Айова* — *IGT* в русскоязычном варианте.
2. *Новый опросник толерантности к неопределенности* – *НТН* (Корнилова, 2010).
3. *Краткий опросник Большой Пятерки* – *КОБП* (Gosling et al., 2003; в апробации: Корнилова, Чумакова, 2016).
4. *Опросник на эмоциональный интеллект (ЭМИн)* (Люсин, 2009).

Результаты

Надежность шкал НТН и КОБП в обеих выборках

У руководителей: для *ТН* $\alpha = 0,705$, для *ИТН* $\alpha = 0,684$, для шкалы *межличностная интолерантность к неопределенности* $\alpha = 0,717$.

Согласованность шкал на студенческой выборке: для шкалы *ТН* $\alpha = 0,713$, для *ИТН* $\alpha = 0,683$, для *МИТН* $\alpha = 0,631$.

Согласованность шкал КОБП на выборке *руководителей*: *экстраверсия* $\alpha = 0,772$; *согласие* $\alpha = 0,353$; *добросовестность* $\alpha = 0,871$; *открытость новому опыту* $\alpha = 0,768$; *эмоциональная стабильность* $\alpha = 0,444$.

На группе студентов: *экстраверсия* $\alpha = 0,567$; *согласие* $\alpha = 0,368$; *добросовестность* $\alpha = 0,812$; *открытость новому опыту* $\alpha = 0,419$; *эмоциональная стабильность* $\alpha = 0,605$.

Различия по высоте личностных свойств в выборках студентов и менеджеров

Как мы представили в Таблицы 8 в Приложении 1, у студентов выше *толерантность к неопределенности*, но они менее терпимы к неопределенности в *межличностных отношениях*; они также более, чем менеджеры, *открыты новому опыту*. Менеджеры отличаются более высокой *добросовестностью* и *эмоциональной стабильностью*.

Различия по фактору пола

Значимых различий по фактору *пола* среди менеджеров не выявлено, за исключением более высокой *эмоциональной стабильности* женщин ($p < 0,001$). Мужчины-менеджеры более *толерантны к неопределенности*, чем женщины, на уровне тенденции ($p = 0,057$) (см. Таблицу 9 Приложения 1). Женщины-студентки отличаются более высокой *эмоциональной стабильностью* ($p < 0,01$) (см. Таблицу 10 Приложения 1).

Взаимосвязи личностных свойств в обеих выборках

У студентов ТН положительно связана с *открытостью новому опыту* ($\rho = 0,34, p < 0,05$), а ИТН – с *добросовестностью* ($\rho = 0,42, p < 0,01$); *межличностная интолерантность к неопределенности* (МИТН) отрицательно связана с *экстраверсией* ($\rho = -0,29, p < 0,05$) (см. Таблицу 11 в Приложении 1).

Как и у студентов, у менеджеров с высокой ИТН более высокие показатели *добросовестности* ($\rho = 0,44, p < 0,01$). У менеджеров ТН не связана со шкалами Большой Пятерки (БП), но связана с ЭИ. Руководители с высокой ТН также показывают высокие баллы по *пониманию чужих эмоций* ($\rho = 0,30, p < 0,05$) и *пониманию своих эмоций* ($\rho = 0,43, p < 0,01$) и характеризуются высоким *межличностным эмоциональным интеллектом* ($\rho = 0,32, p < 0,05$).

Студенты с высокой ИТН лучше *понимают чужие эмоции* ($\rho = 0,31, p < 0,05$) и обладают более высоким *межличностным эмоциональным интеллектом* ($\rho = 0,31, p < 0,05$), что отличается от связей у менеджеров. Студенты с высокими показателями МИТН обладают низкими баллами по шкалам ЭИ: они хуже *управляют эмоциями* ($\rho = - 0,31, p < 0,05$), в частности - *чужими эмоциями* ($\rho = - 0,31, p < 0,05$) и имеют низкий *межличностный эмоциональный интеллект* ($\rho = - 0,30, p < 0,05$).

У студентов *добросовестность, экстраверсия и открытость новому опыту* положительно связаны с *межличностным эмоциональным интеллектом и управлением эмоциями – своими и чужими*. Более *добросовестные* студенты также лучше *понимают эмоции* ($\rho = 0,32, p < 0,01$), в частности – *чужие* ($\rho = 0,35, p < 0,01$). Высоким *внутриличностным ЭИ* обладают студенты с высокими показателями *добросовестности* ($\rho = 0,31, p < 0,01$), *эмоциональной стабильности* ($\rho = 0,41, p < 0,01$) и *открытости новому опыту* ($\rho = 0,41, p < 0,01$). *Открытые новому опыту* студенты лучше понимают свои эмоции ($\rho = 0,29, p < 0,01$). У студентов высокая *эмоциональная стабильность* связана с *пониманием* ($\rho = 0,32, p < 0,01$), *управлением* ($\rho = 0,36, p < 0,01$) эмоциями и с *контролем экспрессии* ($\rho = 0,55, p < 0,01$).

У студентов единственная черта БП, не связанная ни с одной шкалой ЭИ, это *согласие*. У менеджеров, напротив, *согласие* значимо связано с *пониманием чужих эмоций* ($\rho = 0,30, p < 0,05$).

Менеджеры с низкой *эмоциональной стабильностью* обладают более высоким *межличностным ЭИ* ($\rho = - 0,36, p < 0,01$), а также лучше *понимают* ($\rho = - 0,30, p < 0,05$) и *управляют чужими эмоциями* ($\rho = - 0,44, p < 0,01$).

На обеих выборках большинство шкал эмоционального интеллекта положительно связаны друг с другом.

У студентов с высокой ИТН ниже *невербальный* ($\rho = -0,18, p < 0,01$) и *вербальный* ($\rho = -0,19, p < 0,01$) *интеллекты*, а у менеджеров – только *вербальный* ($\rho = -0,41, p < 0,01$). Высокая *эмоциональная стабильность* у студентов связана также со снижением вербального интеллекта ($\rho = -0,17, p < 0,01$). На группе менеджеров значимых связей между интеллектом и шкалами БП не выявлено.

Связи личностных свойств и стратегий в Игровой задаче Айова

Интолерантность к неопределенности у студентов положительно связана с выбором выигрышной колоды D во 2-м и 3-м блоках IGT (см. Таблицу 8). *ТН* значимо положительно связана с прибылью во 2-м блоке, а *межличностная интолерантность к неопределенности* – отрицательно с выигрышем в 3-м блоке.

Таблица 8. Связи толерантности-интолерантности к неопределенности с показателями стратегий на выборке студентов (с поправкой на пол и возраст)

Переменные	ТН	ИТН	МИТН
Показатели успешности познавательной ориентировки			
Выбор колоды D (2 блок)	-0,01	0,32**	0,05
Кумулятивный выбор колоды D (2 блок)	-0,01	0,23*	0,01
Кумулятивный выбор колоды D (3 блок)	0,05	0,23*	0,07
Прагматические показатели стратегий			
Прибыль (2 блок)	0,27**	0,16	0,08
Выигрыш (3 блок)	-0,03	-0,15	-0,23*

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$. ТН – толерантность к неопределенности; ИТН – интолерантность к неопределенности; МИТН – межличностная интолерантность к неопределенности. Жирным выделены значимые корреляции.

Как видно из следующей Таблицы 9, менеджеры с высокой ТН выбирали проигрышные колоды в начале Игровой задачи Айова. В середине игры выбор проигрышной колоды В связан со шкалами *интолерантности* (ИТН и МИТН). С 4-го блока и до конца игровой задачи менеджеры, нетерпимые к неопределенности в межличностных отношениях (МИТН), избегали выигрышной колоды (С).

Толерантность к неопределенности у менеджеров отрицательно связана с выигрышем в начале игры (см. Таблицу 9). Это соответствует гипотезе 2 о включенности этого свойства в регуляцию ПР, но дает неожиданный отрицательный аспект связи. Менеджеры с высокой МИТН на протяжении всей игры прибегают к хаотичной стратегии (смена колод) и реже выбирают выигрышные колоды.

Таблица 9. Связи толерантности-интолерантности к неопределенности с показателями стратегий на выборке менеджеров (с поправкой на пол и возраст)

Переменные	ТН	ИТН	МИТН
Показатели успешности познавательной ориентировки			
Выбор колоды С (блок 1)	-0,32*	-0,13	-0,11
Выбор колоды В (блок 1)	0,30*	0,14	-0,13
Выбор колоды D (блок 2)	-0,32*	-0,22	-0,08
Выбор колоды В (блок 3)	0,08	0,29*	0,33*
Выбор колоды С (блок 4)	0,01	-0,14	-0,34*
Кумулятивный выбор колоды С (блок 4)	0,07	-0,01	-0,29*
Кумулятивный выбор колоды С (блок 5)	-0,05	-0,05	-0,31*
Прагматические показатели стратегий			
Выигрыш (блок 1)	-0,27*	-0,13	-0,09
Показатели хаотичности стратегий			
Смена колод (блок 2)	0,07	-0,07	0,37**
Кумулятивная смена колод (блок 2)	0,00	-0,03	0,29*
Смена колод (блок 4)	-0,04	0,06	0,31*
Кумулятивная смена колод (блок 4)	-0,09	0,13	0,31*
Кумулятивная смена колод (блок 5)	-0,08	0,16	0,30*

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$. ТН – толерантность к неопределенности; ИТН – интолерантность к неопределенности; МИТН – межличностная интолерантность к неопределенности. Жирным шрифтом выделены статистически значимые корреляции.

Руководители с высоким уровнем *согласия* склонны выбирать проигрышные колоды в начале игры; они придерживаются при этом более хаотичной стратегии, что отражается в их склонности к смене колод (см. Таблицу 12 в Приложении 1). Более *добросовестные* менеджеры в середине игры отдают предпочтение проигрышной колоде (В), но к концу игры (в 5-м блоке) уже избегают выбор другой проигрышной колоды (А), хотя в 4-м блоке и придерживаются хаотичной стратегии

смены колод. Черта *открытость новому опыту* у менеджеров связана с выбором проигрышной колоды (В) в середине игры (в 3-м блоке).

Регрессионный анализ на выборке руководителей показал, что *согласие* является значимым положительным предиктором выбора *проигрышных* колод в 1-ом блоке, т.е. в условиях максимальной неопределенности, и *смены* колод во 2-ом блоке, что свидетельствует о низкой эффективности стратегий на этих этапах (см. Таблицу 13 в Приложении 1). Но далее *согласие* выступает значимым предиктором *выигрыша* в блоке 3, в то время как *экстраверсия* – отрицательным предиктором *выигрыша* в этом блоке. *Экстраверсия* является предиктором частой *смены* колод под конец игры (хаотичности ПР). Повышение *эмоциональной стабильности* вносит отрицательный вклад в *прибыль* к концу последовательности выборов.

Как видно из таблицы 14 в Приложении 1, у студентов *согласие* отрицательно связано с *выигрышем* и выбором *выигрышных* колод на протяжении всего Айова-теста, что соответствует вкладу этого свойства в ПР у менеджеров.

Экстраверсия у студентов связана с выбором как *выигрышных*, так и *проигрышных* колод к концу игры. *Открытость опыту* положительно связана с *прибылью* и *выигрышем* в начале игровой задачи (в блоке 2); *добросовестность* – со сменой колод к концу, а также с выбором *выигрышной* колоды в середине игры.

Черта *согласие* у студентов выступает предиктором *смены* колод, а также *выигрыша* в середине и в конце Игровой задачи Айова, но и предиктором *проигрыша* в 4-м блоке (см. Таблицу 15 в Приложении 1). Как и у менеджеров, у студентов *экстраверсия* предсказывает *смену* колод, но только в начале игры; а *добросовестность* вносит вклад в *смену* колод ближе к концу (в 4-м блоке из 5). В отличие от менеджеров у студентов *эмоциональная стабильность* вносит положительный вклад в *выигрыш* на протяжении всех этапов ПР в Игровой задаче Айова. Высокая *открытость опыту* у студентов выступает предиктором высокой *прибыли* и низких *проигрышей* во 2-м блоке, т.е. способствует эффективности ПР.

Обсуждение результатов

Включив в рассмотрение связи отношения к неопределенности и черт Большой Пятерки с ЭИ, мы получили новые данные как о специфике личностного профиля

учащихся и менеджеров, так и об отличиях предикторов ПР в стратегиях Игровой задачи Айова. *Толерантность и интолерантность к неопределенности* по-разному проявились в регулятивных профилях ПР у менеджеров и студентов. Менеджеры с более высокой ТН лучше понимают эмоции других, а у студентов с этим пониманием связана ИТН. Почти все шкалы БП, за исключением *согласия*, на выборке студентов положительно связаны со шкалами ЭИ. У менеджеров, напротив, *согласие* выступило в положительной связи со шкалой ЭИ *понимание чужих эмоций*. Таким образом, гипотеза 1 принимается в уточнении выявленных взаимосвязей.

Нами получены данные, соответствующие гипотезе 2 о регулятивной роли отношения к неопределенности в прогностической активности при ПР: положительное отношение к неопределенности связано с более успешными стратегиями в Игровой задаче Айова на обеих выборках, что косвенно свидетельствует о включенности его в повышение эффективности эмоциональных предвосхищений. Однако оказалось, что и стремление к ясности (ИТН) на выборке студентов связано с более эффективными стратегиями на первом этапе IGT, что отчасти противоречит гипотезе о разнонаправленном влиянии этих свойств.

На других – смешанных – выборках показано, что *толерантность к неопределенности* связана с увеличением выбора выигрышных колод на протяжении игры и несмотря на предпочтение проигрышных колод в начале – с более высокой прибылью, а *интолерантность* – с менее хаотичной стратегией (Kornilov et al., 2015). В нашем исследовании продемонстрирована специфика личностной регуляции ПР в выборке менеджеров: свойство ИТН, вопреки данным других исследований, связано с предпочтением проигрышных ПР.

Предполагалось, что лица с низкой *толерантностью к неопределенности* меньше «рискуют» и будут предпочитать при ПР колоды, приносящие крупные выигрыши, но и высокие проигрыши. Однако для выборки менеджеров эти ожидания не подтвердились, что частично соответствует данным, полученным на выборке военных руководителей (Краснов, 2017).

У студентов и менеджеров отношение к неопределенности противоположно связано со шкалами эмоционального интеллекта: *понимание чужих эмоций* и *межличностный эмоциональный интеллект* выше у студентов с высокой ИТН, но у

менеджеров с высокой ТН. То есть у менеджеров повышение положительного отношения к неопределенности в большей степени связано с повышением ЭИ.

Черты Большой Пятерки по-разному связаны со стратегиями в ИГТ: *открытость новому опыту* сопутствовала эффективной ориентировке на выигрышные колоды, а *добросовестность* и *согласие* оказались связанными с неэффективными ПР. Таким образом, гипотеза 4 принимается только в отношении *открытости опыту*.

Эмоциональная стабильность не была связана со стратегиями регуляции ПР ни на одной выборке. И можно было предположить, что эмоциональные предвосхищения при ПР в заданной ситуации неопределенности не испытывают влияния со стороны этой личностной черты. Однако результаты регрессионного анализа показали вклад этой черты в стратегии, причем у менеджеров это вклад в *неэффективность* стратегий под конец игры, а у студентов – в высокий *выигрыш*. Таким образом, *эмоциональная стабильность* как бы мешает менеджерам схватывать изменения в ситуации ПР, а студентам, напротив, помогает.

Более *согласные* менеджеры лучше *понимают чужие эмоции*, что соответствует теоретической концептуализации обоих конструктов: чтобы быть симпатичным другим, приятным и гармоничным в отношениях с людьми (Graziano, Tobin, 2009), важно понимать эмоции других. В этом аспекте интересно, что эта черта БП оказалось единственной не связанной ни с одной шкалой ЭИ у студентов.

Оказалось, что *согласие* выступило предиктором неэффективных стратегий в игровой задаче Айова, как и *добросовестность*. Показанный для менеджеров отрицательный вклад черт в Большой Пятерки в успешность стратегий является новым результатом, ранее значимые связи обнаружены не были (Смирнов и др., 2017; Pilárik, Sarmány-Schuller, 2011; Denburg et al., 2009).

Положительная связь *открытости новому опыту* с успешностью стратегий соответствует данным, полученным на военных руководителях (Краснов, 2017).

На выборке мужчин-парамедиков было показано, что *экстраверсия* и *эмоциональная стабильность* являются положительными предикторами кумулятивной прибыли по результатам Игровой задачи Айова (Pilárik, Sarmány-Schuller, 2011); ее связь с эффективностью выборов показана и на выборке

«здоровых» взрослых (Denburg et al., 2009). Таким образом, выявленные нами связи и вклады черт Большой Пятерки являются новыми и, по-видимому, отражают специфику выборки гражданских руководителей среднего звена.

Согласные и *добросовестные* менеджеры проявили низкие показатели успешности познавательной ориентировки и более хаотичны в стратегиях ПР. Возможно, получив высокую прибыль, им сложнее переключиться на другие стратегий (медленного накопления), а неминуемые проигрыши при выборе рискованных колод провоцируют у них хаотичный поиск более успешных ходов.

Выводы

1. Различия между студентами и руководителями (среднего звена) в их отношении к неопределенности, в свойствах Большой Пятерки и эмоционального интеллекта проявились не только в высоте переменных, но и во взаимосвязях этих переменных между собой, что позволило выделить специфичность психологического профиля групп учащихся и руководителей.
2. *Толерантность к неопределенности* у студентов сопутствует выбору эффективных стратегий, а у менеджеров и принятие, и неприятие неопределенности участвует в динамике неуспешной регуляции стратегий.
3. Вклад черт Большой Пятерки в успешность стратегий неоднозначен: *согласие* вносит наиболее противоречивый вклад в эффективность стратегий у менеджеров и студентов, выступая предиктором показателей как эффективности, так и неэффективности стратегий. *Эмоциональная стабильность* способствует успешным решениям у студентов, но проигрышным ПР у менеджеров. *Экстраверсия* у обеих групп предсказывает хаотичность стратегий.

Неоднозначная роль *эмоциональной стабильности* как черты БП в регуляции ПР требует прояснения компонентов эмоционально-личностной регуляции предвосхищений в более направленном исследовании. Для этого мы обратились к свойствам Темной Триады как нестабильному эмоциональному ядру личности.

Исследование 3: Роль свойств Темной Триады в процессах принятия решений

Постановка проблемы

Поскольку в решение прогностической задачи включена эмоциональная регуляция, можно предполагать, что эффективность ПР у лиц с большей эмоциональной нестабильностью будет сопутствовать снижению эффективности стратегий многоэтапных выборов. Изменения в эмоциональных предвосхищениях у лиц с «нестабильным эмоциональным личностным ядром» могут проявляться в регуляции их решений.

Как мы показали в 1-й главе, в литературе много данных о «нестабильности» эмоциональной регуляции у лиц с высокими показателями свойств Темной Триады (Petrides et al., 2011; Jonason, Krause, 2013; James et al., 2014; и др.). В то же время есть и подтверждения связи свойств ТТ с успешными предпринимательскими решениями и действиями (Kramer et al., 2015; Furtner et al., 2017; Osumi, Ohira, 2010 и др.). Учитывая это противоречие, можно формулировать двунаправленные гипотезы – как о снижении, так и о повышении эффективности их стратегий при изменении эмоциональной регуляции.

Гипотезы исследования 3

1. Свойства Темной Триады отрицательно связаны со свойствами интеллектуально-личностного потенциала человека, позитивно включенными в эмоциональную регуляцию ПР: с чертой *эмоциональная стабильность*, со свойствами *толерантности к неопределенности* и *эмоционального интеллекта*.

2. Свойства Темной Триады как манифестирующие «нестабильное личностное ядро» выступают отрицательными предикторами успешности ПР.

Участники. Сопоставлялись данные для двух групп: 1) Менеджеры среднего звена 62 человека (та же выборка, что и в исследовании 2). 2) 71 студент разных специальностей в возрасте от 18 до 49 лет ($M = 26,04$, $SD = 6,50$), 76% женщины (часть более широкой выборки, описанной в исследованиях 1 и 2).

Методики

1. *Игровая задача Айова — IGT.*
2. *Опросник Темная Дюжина* (Корнилова и др., 2015; Jonason, Webster, 2010).
3. *Измерения интеллекта по батарее ICAR* (Корнилова и др., 2019) и *эмоционального интеллекта по ЭМИн* (Люсин, 2009).

Данные по представленным методикам сопоставлялись с представленными ранее переменными интеллектуально-личностного потенциала (кроме названных – отношение к неопределенности, черты Большой пятерки: см. Исследования 1 и 2, в которых также приводятся данные по согласованности шкал использованных опросников), а также с самооценками интеллекта и личности (см. Исследование 4).

Результаты

Надежность шкал опросника Темная Дюжина

Внутренняя согласованность для трех шкал опросника на группе руководителей: для шкалы *макиавеллизма* $\alpha = 0,790$, для *психопатии* $\alpha = 0,665$, для *нарциссизма* $\alpha = 0,822$. На группе студентов: для *макиавеллизма* $\alpha = 0,791$, для *психопатии* $\alpha = 0,637$, для *нарциссизма* $\alpha = 0,766$.

Различия в высоте свойств Темной Триады по фактору пола

Студенты нашей выборки отличались более высокими показателями *психопатии* ($M = 8,57$, $SD = 3,03$), чем руководители ($M = 6,65$, $SD = 2,46$, $p_{\text{Mann-Whitney}} < 0,01$). При этом различий по полу в высоте переменных среди менеджеров не выявлено, а у студентов-мужчин баллы по *психопатии* ниже ($M = 7,60$, $SD = 3,28$), чем у женщин ($M = 9,79$, $SD = 1,93$, $p_{\text{Mann-Whitney}} < 0,01$).

Связи свойств Темной Триады с другими составляющими интеллектуально-личностного потенциала

Менеджеры с высоким *макиавеллизмом* характеризовались также высокими *нарциссизмом* ($r = 0,61$) и *психопатией* ($r = 0,27$) (Таблица 16 в Приложении 1).

На выборке студентов все свойства ТТ взаимосвязаны.

Студенты с более высоким *нарциссизмом* проявили и более высокий *вербальный интеллект*. У менеджеров связи ТТ с интеллектом не выявлены.

Нарциссичные студенты показывают высокие баллы по управлению чужими эмоциями, а менеджеры с повышением этого свойства лучше контролируют свою экспрессию. У менеджеров *психопатия* снижается при повышении ЭИ: понимание и управление эмоциями, *внутриличностный эмоциональный интеллект*. У студентов *психопатия* не связана с ЭИ, но студенты-макиавеллисты обладают низким межличностным эмоциональным интеллектом и управлением эмоциями других.

В обеих выборках лица с высоким *нарциссизмом* более *толерантны к неопределенности*. При этом нарциссичные студенты не терпят двусмысленности в межличностных отношениях (повышение МИТН). Менеджеры с высокой *психопатией* обладают высокой *интолерантностью к неопределенности*.

Менеджеры с высокой *психопатией* менее *открыты новому опыту*. Студенты с высоким уровнем *нарциссизма* более *экстравертированы*, но менее *эмоционально стабильны* и в меньшей степени *открыты новому опыту*. Студенты с высокими показателями *психопатии* и *макиавеллизма* менее *согласны* и *добросовестны*.

Связь Темной Триады личностных свойств с показателями стратегий

В Таблице 10 ниже и Таблице 17 в Приложении 1 представлены значимые связи свойств Темной Триады с показателями стратегий в Игровой задаче Айова для студентов и менеджеров соответственно.

Как показано в Таблице 10, студенты с более высокой *психопатией* склонны предпочитать выигрышную колоду (С) ближе к концу игры (в блоке 4), т.е. выделяют ее позже, чем лица с низкой *психопатией*. Высокий *макиавеллизм* у студентов связан с выбором проигрышной колоды в середине игры. Показатели *психопатии* у студентов отрицательно связаны как с выигрышем, так и с проигрышем к концу игры. Студенты с высоким *нарциссизмом* реже меняли колоды в начале игры и получали более низкую прибыль к концу игры, а с высоким *макиавеллизмом* менее склонны к хаотичным стратегиям на протяжении всей игры.

Как видно из Таблицы 17 в Приложении 1, менеджеры с выраженным *нарциссизмом* склонны принимать решения наиболее хаотично ближе к завершению серии выборов (блок 5). Такие выборы являются контрпродуктивными для общего прагматического результата ($r = -0,37$, $p < 0,05$); зачастую они связаны с

предпочтением менеджерами рискованных колод ($r = 0,48, p < 0,05$ и $r = 0,52, p < 0,05$ для колод А и В соответственно), что может привести к существенному уменьшению средств, выигранных за предыдущий период ($r = -0,42, p < 0,05$).

Таблица 10. Связи свойств Темной Триады с показателями стратегий принятия решений на выборке студентов (с поправкой на пол и возраст)

	Макиавеллизм	Психопатия	Нарциссизм
Показатели успешности познавательной ориентировки			
Выбор колоды С (блок 4)		,242*	
Кумулятивный выбор колоды В (блок 3)	,279*		
Прагматические показатели стратегий			
Выигрыш (блок 5)		-,291*	
Прибыль (блок 4)			-,268*
Кумулятивный выигрыш (блок 4)		-,249*	
Кумулятивный выигрыш (блок 5)		-,263*	
Кумулятивный проигрыш (блок 4)		-,243*	
Кумулятивный проигрыш (блок 5)		-,253*	
Кумулятивная прибыль (блок 4)			-,253*
Показатели хаотичности стратегий			
Смена колод (блок 2)	-,361**		-,263*
Смена колод (блок 3)	-,246*		
Кумулятивная смена колод (блок 2)	-,335**		
Кумулятивная смена колод (блок 3)	-,345**		
Кумулятивная смена колод (блок 4)	-,298*		
Кумулятивная смена колод (блок 5)	-,270*		

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Аналогично у менеджеров с ПР связано возрастание показателей *макиавеллизма*: они склонны выбирать наиболее опасную (рискованную с точки зрения возможного исхода) колоду под конец игры (в блоках 4 и 5), где возможный проигрыш – самый крупный (в 1250 игровых долларов). Такой выбор еще более негативно, чем хаотичность, отражается на общей прибыли ($r = -0,56, p < 0,001$), также уменьшая ранее выигранные средства ($r = -0,45, p < 0,001$). *Макиавеллисты* с середины игры реже предпочитают прибыльные колоды ($r = -0,27, p < 0,05$). Таким образом, при возможности крупных проигрышей после середины и ближе к концу

игры, *макиавеллисты* предпочитают выбор проигрышных колод, а подобная рискованная стратегия снижает общий выигрыш ($r = -0,36, p < 0,05$).

Вплоть до середины игры лица с выраженной *субклинической психопатией* избегают самую нейтральную колоду, где размер штрафа не превышает 50 игровых долларов ($r = -0,29, p < 0,05$) и чаще выбирают проигрышные колоды ($r = -0,58, p < 0,05$ с выбором колоды С в блоке 2).

Свойства Темной Триады как предикторы показателей стратегий

На выборке руководителей значимых предикторов стратегий из свойств Темной Триады не выявлено. Для выборки студентов получены следующие результаты пошаговой регрессии (см. Таблицу 18 в Приложении 1). Повышение *макиавеллизма* у студентов выступило значимым предиктором высоких *проигрышей* и низкой *прибыли* на первых этапах Игровой задачи Айова. *Нарциссизм* играл менее однозначную роль: с одной стороны, его повышение стало значимым отрицательным предиктором *прибыли* в середине и в конце игры, с другой стороны, было предиктором как *выигрышей*, так и *проигрышей* на протяжении всей игры.

Макиавеллизм стал значимым положительным предиктором эффективности ПР у студентов, о чем свидетельствуют предпочтение выбора выигрышной колоды в начале – на первом этапе Игровой задачи Айова (Таблица 19 в Приложении 1). Начиная со 2-го блока, т.е. при снижении неопределенности ситуации, повышение психопатии выступило значимым отрицательным предиктором как выбора проигрышной колоды В, так и выигрышной колоды D.

Обсуждение результатов

Вклад свойств ТТ в регуляцию стратегий студентов оказался неоднозначным. С одной стороны, *макиавеллизм* и *нарциссизм* выступили предикторами неэффективности прагматических показателей в Игровой задаче Айова. С другой стороны, *нарциссизм* выступал предиктором и *выигрышей*, и *проигрышей* на протяжении всей игры. Хотя связей *нарциссизма* с предпочтениями колод у студентов не выявлено, одним из возможных объяснений такого паттерна

выигрышей и проигрышей у них может быть их склонность к рискованным выборам, влекущим за собой высокие выигрыши, но и крупные проигрыши.

Повышение показателей *субклинической психопатии* у студентов можно связать с более эффективными предвосхищениями, выражающимися в предпочтении выигрышных колод в условиях большей неопределенности – на ранних этапах. В то же время повышение показателей *психопатии* выступает предиктором выборов и проигрышных колод. То есть вклад этого свойства ТТ в регуляцию предвосхищений противоречив.

Макиавеллизм у студентов вносит значимый положительный вклад в показатели успешности познавательной ориентировки в самом начале игры.

У менеджеров свойства Темной Триады связаны с низкими показателями успешности познавательной ориентировки на протяжении всей Игровой задачи Айова. Хаотичность выборов, склонность к предпочтению проигрышных колод и избегание выигрышных колод, характеризующие их ПР в ситуации, моделируемой Игровой задачей Айова, сопутствуют повышению свойств ТТ. Но свойства ТТ не выступили в качестве значимых предикторов показателей стратегий у менеджеров.

У студентов повышение *психопатии* и *макиавеллизма* связаны с отрицательными прагматическими показателями стратегий в Игровой задаче Айова. *Нарциссизм* и *психопатия* в этой выборке выступили предикторами как эффективных, так и неэффективных стратегий. Из-за разнонаправленных связей и неоднозначной роли свойств ТТ в эффективности стратегий не представляется возможным принять гипотезу 2 – об отрицательном вкладе нестабильного личностного ядра – в отношении студентов, но ее можно принять для менеджеров.

Тот факт, что студенты с высокой *психопатией* избегают как безопасные колоды, так и рискованные на протяжении всей игры, с одной стороны, кажется неоднозначным. Однако, несмотря на то что одна из них – выигрышная колода, а вторая – проигрышная, именно эти колоды имеют больший размер проигрыша. То есть возможно, что лица с высоким уровнем *психопатии*, избегая этих колод, учитывают отдаленный результат своих выборов, т.е. лучше справляются с регуляцией предвосхищений. Это частично противоречит литературе, предполагающей высокую импульсивность у лиц с высокими показателями

психопатии (Хаэр, 2007; Sleep et al., 2019; Crysel et al., 2013 и др.). В то же время есть исследования, показывающие способность лиц с высокой *психопатией* не реагировать на аффективный стимул и принимать экономически выгодные решения (Osumi, Ohira, 2010). Поскольку в Игровой задаче Айова предполагается компонент эмоционального предвосхищения, а Темная Триада свойств и *психопатия*, в частности, манифестируют «нестабильное эмоциональное ядро личности», то, возможно, опора на эмоциональные «сигналы» труднодоступна таким участникам и не позволяет им эмоционально реагировать на различия в последствиях выборов. Вместо этого в регуляции предвосхищений ими учитывается относительный размер проигрышей, что делает выборы более «рациональными».

На выборке менеджеров связи академического интеллекта со свойствами ТТ не обнаружилось, что соответствует метаанализу (O'Boyle et al., 2013). Однако, у студентов с высоким *нарциссизмом* обнаружена значимая связь с *вербальным интеллектом*. Это противоречит данным в зарубежной литературе о более высоком *невербальном* (нежели *вербальном*) *интеллекте* у лиц с высоким уровнем свойств ТТ (Paulhaus et al., 2001), но соответствует данным о более высоких когнитивных способностях у лиц с высоким *нарциссизмом* (Paulhaus, Williams, 2002).

Ожидалось, что свойства ТТ как проявления нестабильного личностного ядра будут отрицательно сказываться на эмоциональной регуляции ПР, но они могут быть связаны с ЭИ. Полученные в зарубежных исследованиях связи разнятся: в одних исследованиях не обнаружены связи *макиавеллизма* и шкал различных методик измерения *эмоционального интеллекта* (напр., Austin et al., 2007), а в других показана положительная связь ЭИ с *нарциссизмом*, но отрицательная с *психопатией* и *макиавеллизмом* (напр., Petrides et al., 2011). Результаты, полученные в нашей работе, соответствуют последнему приведенному исследованию: в обеих выборках разные шкалы ЭИ положительно связаны с *нарциссизмом*, отрицательно с *макиавеллизмом* у студентов и отрицательно с *психопатией* у менеджеров.

В других исследованиях показана связь всех свойств ТТ с низким *согласием* (доброжелательностью и конформизмом), *психопатии* – с высокой *эмоциональной стабильностью*, а *макиавеллизма* и *психопатии* – с низкой *добросовестностью* (Paulhaus, Williams, 2002). На выборке студентов в нашем исследовании

установлены схожие связи: отрицательные для *психопатии* и *макиавеллизма* с *согласием* и *добросовестностью*. Можно говорить о такой специфике связей личностных свойств у руководителей среднего звена, как большая автономность в функционировании свойств Темной Триады (обнаружена только одна связь – отрицательная связь *психопатии* с *открытостью новому опыту*).

Выводы

1. *Нарциссизм* положительно связан с положительным отношением к неопределенности и шкалами *эмоционального интеллекта* на обеих выборках и может рассматриваться как наиболее «светлое» из свойств Темной Триады.
2. *Психопатия* и *макиавеллизм* проявились в отрицательных связях с чертами Большой Пятерки – *согласием* и *добросовестностью*, а также с *эмоциональным интеллектом*, что способствует, во-первых, пониманию этих свойств Темной Триады как отличных от *нарциссизма* и, во-вторых, как проявления нестабильного эмоционального ядра личности.
3. У студентов с высокими *макиавеллизмом* и *психопатией* выявлен паттерн как эффективных, так и неэффективных показателей стратегий, за которым может стоять ориентировка скорее на размер выигрыша, нежели на баланс потери-приобретения, не включаемый ими в эмоциональные предвосхищения.
4. Менеджеры с высоким уровнем *макиавеллизма* демонстрируют более хаотичную стратегию выбора, что – при отсутствии связей с эмоциональным интеллектом – характеризует снижение у них эффективности ПР.

В данной работе впервые выделена роль свойств Темной Триады в различных аспектах стратегий в игровой задаче, моделирующей условия неопределенности. В выборке руководителей обнаружен ряд связей с неэффективными показателями стратегий, однако свойства ТТ не выступили их предикторами.

Однако в этой части наших исследований не выявлялась регулятивная роль *самосознания* личности как предположительно ведущего уровня в координации разных процессов, опосредствующих принятие решений. Этому было посвящено специальное исследование 4.

Исследование 4: Роль самооценок как интегрирующих когнитивную и эмоционально-личностную регуляцию стратегий ПР

Постановка проблемы

В исследованиях 1-3 были показаны связи свойств интеллектуально-личностного потенциала человека, а также роль эмоционально-личностной и интеллектуальной регуляции показателей стратегий при принятии многоэтапных решений. Но интеллектуальная и эмоционально-личностная сферы не являются автономными. Учитывая развитие деятельностного подхода в представлениях о роли самосознания личности в регуляции решений и действий человека (Зейгарник, 1986; Леонтьев А.Н., 1975; Соколова Е.Т., 1989; Столин В.В., 1993; и др.) и концепцию множественной регуляции решений Т.В. Корниловой, мы подошли к рассмотрению самооценок интеллекта и личности в качестве связующих звеньев, интегрирующих взаимодействия когнитивной и эмоционально-личностной регуляции предвосхищений при ПР.

Ранее было показано, что интеллект и толерантность к неопределенности связаны через звено интегративной интеллектуальной Я-концепции (Корнилова, Новикова, 2011). Продемонстрированы связи прямых самооценок и свойств Темной Триады (Krasavtseva, 2018). Однако недостаточно данных об их связях с другими личностными переменными интеллектуально-личностного потенциала человека и не выявлялась их роль в стратегиях принятия решений в прогностической задаче.

При апробации нами методики прямой самооценки личности – СОЛ – (Krasavtseva, 2018) участникам исследования не предлагалось указывать свойства, по которым производилась оценка. Однако, вследствие проективного характера данной методики, где испытуемому самому предлагалось определить свойство, по которому он себя оценивает, представляется необходимым провести качественный анализ этих свойств. Целью этого дополнительного исследования стал подсчет и обобщение тех свойств, которые могут служить основой для оценки себя как личности при использовании методики прямой самооценки.

В Исследовании 1 уже показано отсутствие значимой связи между эмоциональным и академическим интеллектом на выборках студентов и

менеджеров. Однако не устанавливались связи интеллекта, в том числе эмоционального, и толерантности к неопределенности с самооценками у лиц, в деятельности которых выражено ПР. Такой выборкой и выступила для нас группа руководителей среднего звена, или менеджеров.

Гипотезы исследования 4

1. Самооценки личности и интеллекта, как представляющие уровень самосознания личности, должны быть связаны со свойствами, отражающими отношение к неопределенности, Темную Триаду и черты Большой Пятерки.
2. Самооценки интеллекта и личности положительно связаны с успешностью показателей стратегий при ПР в прогностической задаче.
3. Академический и эмоциональный интеллект выступают положительными предикторами самооценки интеллекта.
4. Интеллект и интегративная самооценка, включающая самооценки интеллекта и личности, связаны как латентные переменные; и именно через звено самооценки может реализовываться связь интеллектуальной сферы с эмоционально-личностной, что в первую очередь это относится к нарциссизму.

Исследование включило два этапа – предварительный и основной.

Предварительный этап. Качественный анализ оцениваемых свойств в прямой самооценке личности

Целью было выявление тех свойств, на которые участники опираются при прямой оценке себя как личности (по *самооценке личности* – СОЛ и *прогностической самооценке личности* – ПСОЛ). Поскольку несмотря на заданную шкалу со свойствами «хороший-плохой» в методике прямой самооценки личности, построенной по аналогии с прямой самооценкой интеллекта, присутствует проективный компонент, а при ПСОЛ – и прогностический компонент, так как помимо выбора свойств участнику необходимо еще представить, каким образом могли бы сложиться обстоятельства (в этой прогностической оценке). На данном этапе проводился качественный анализ, включивший в себя не только подсчет частоты встречаемости того или иного свойства при самооценивании, но и анализ «полюса» названного свойства (положительный, отрицательный, нейтральный).

Методика

Участники исследования. 221 студент различных ступеней образования в возрасте от 17 до 43 лет ($M = 22,5$, $SD = 4,9$), 79% женщины.

Для определения прямой *самооценки интеллекта* (СОИ) (процедура А. Фернхема в апробации: Новикова, Корнилова, 2012) испытуемым предлагался бланк с графиком гауссовского распределения баллов (где $M = 100$, $SD = 15$). С подробным текстом инструкций можно ознакомиться в Приложении 2.

Для определения *самооценки личности* (СОЛ) (как оценки себя в ориентировке на шкалу «хороший-плохой» – на данный момент и при иных обстоятельствах) схожий бланк предъявлялся после методики СОИ. Бланк СОЛ включал в себя аналогичный график нормального распределения (см. инструкции в Приложении 2), но в другом варианте шкалы. На графике по оси абсцисс располагались цифровые значения, где $M = 50$ ($SD = 7,5$) имело текстовое обозначение «средний», а крайние значения 5 и 95 – «плохой» и «хороший» соответственно. Данная шкала специально отличается от шкалы для СОИ, чтобы избежать гало-эффекта и переноса оценки интеллекта на самооценку личности.

Самооценка личности по приведенной методике предполагает проективный компонент: участникам исследования не предлагается набора единичного свойства или области, по которым предполагается оценка.

Оценка личности по первому пункту называется *прямой самооценкой личности* (сокращенно СОЛ), по аналогии с *прямой самооценкой интеллекта* (СОИ). Самооценка личности с учетом других обстоятельств называется *прогностической СОЛ*. Во втором пункте утверждение специально сформулировано неопределенно, и участникам предлагается самостоятельно прогнозировать и решать, в какую сторону изменятся предполагаемые обстоятельства.

В дополнение участникам предлагалось также написать то свойство, по которому они себя оценивали как на данный момент, так и при иных обстоятельствах. То есть, после оценки личности по баллам при помощи представленного графика участников просили написать, по какому свойству они только что оценивали себя как личность (СОЛ и прогностическая СОЛ). Это

дополнение в методике было задумано с целью определения тех качеств, на которые могут опираться участники исследования при самооценке личности.

Результаты апробации методики прямой самооценки личности

Из 221 участника 66 оценивали себя по одному и тому же свойству «на данный момент» и «при иных обстоятельствах». Остальные предпочли изменить то свойство, на которое они опирались при оценке себя как личности, если бы обстоятельства их жизни были бы иными. Четверо участников предложили варианты этих обстоятельств: «война», «при тяжелых жизненных моментах, упадке сил», «при худших обстоятельствах» и «успехи в учебе, работе; выполненные планы; улучшение внешнего облика», оценивая себя по тому же свойству, что и для актуальной СОЛ. При этом те, кто уточнял, что обстоятельства ухудшатся или будут «тяжелыми», ниже оценивал свою личность (см. Таблицу 20 в Приложении 1).

Указанные участниками свойства самооценивания были объединены в более широкие категории, включающие в себя, в том числе, полюсы одной шкалы (например, «хороший-плохой», «успешный-неуспешный», «активный-пассивный» и т.д.). Некоторые свойства были объединены в соответствии с описанием шкал Большой Пятерки. Так, в категорию *добросовестность*, например, были включены такие свойства, как ответственность и честность, в категорию *эмоциональная стабильность* – тревожность, спокойствие и т.д.

Схожие качества также объединялись в одну категорию (например, «ум», «интеллект», «мудрость») вместе с их антонимами (например, «тупой»). При перечислении участником множества свойств в категорию включалось первое из перечисленных.

Как видно из таблицы 21 в Приложении 1, свойства, на которые опираются участники при оценке себя как личности по шкале «плохой-хороший», разнообразны. Как в актуальной СОЛ, так и в прогностической (ПСОЛ) наиболее часто встречаемая категория состоит из «других» свойств, названных всего одним испытуемым. В категорию «другое» вошли такие свойства, как «пунктуальный», «удивительный», «скромный», «ленивый» и пр. (см. Таблицу 20 в Приложении 1). Категории «добрый-злой» и «хороший-плохой» в данном исследовании

дифференцированы. При оценке актуальной СОЛ, участники исследования чаще опирались на категорию «добрый», а прогностической СОЛ – на категорию «хороший». Возможно, из-за специфики выборки (учащиеся на разных этапах образовательного процесса) студенты при прямой самооценке часто опирались на свойства активности, целеустремленности, целенаправленности. В прогностической СОЛ, эти свойства встречались реже, а такие свойства как «успешность», «самореализация» и прочие описания, связанные с достижениями, а также «уверенность в себе» – чаще. В ПСОЛ часто указываемыми свойствами оказались связанные с отношением к другим людям: «помощь», «эмпатия», «отзывчивость».

Помимо подсчета частот названных категорий считались частоты использования позитивного полюса («добрый», «умный»), негативного полюса («тревожный», «несобранный») и нейтрального («обычный», «скептический»). При этом позитивный полюс необязательно означает явные положительные коннотации, а также указывает на утвердительную формулировку и включает, например, свойство «сложный». На данном этапе не учитывался тот количественный балл, который участник присваивал себе по выделенному свойству.

Как видно из таблицы 11 и проиллюстрировано на рисунке 3, участники чаще оценивали себя как личность, используя позитивную формулировку, и реже – негативную. Значимых различий частоты выделенных полюсов в актуальной и прогностической СОЛ не выявлено ($p \chi^2 = 0,975$).

Наконец, высота баллов по актуальной СОЛ ($M = 71,4$, $SD = 17,2$) оказалось выше прогностической СОЛ ($M = 64,4$, $SD = 22,5$, $p_{\text{Mann-Whitney}} < 0,01$).

Таблица 11. Частота и процент студентов, оценивших свою личность по выделенным полюсам

Полюс	Актуальная СОЛ		Прогностическая СОЛ	
	Частота	%	Частота	%
Позитивный	164	74,2	166	75,1
Негативный	21	9,5	20	9,0
Нейтральный	36	16,3	35	15,8

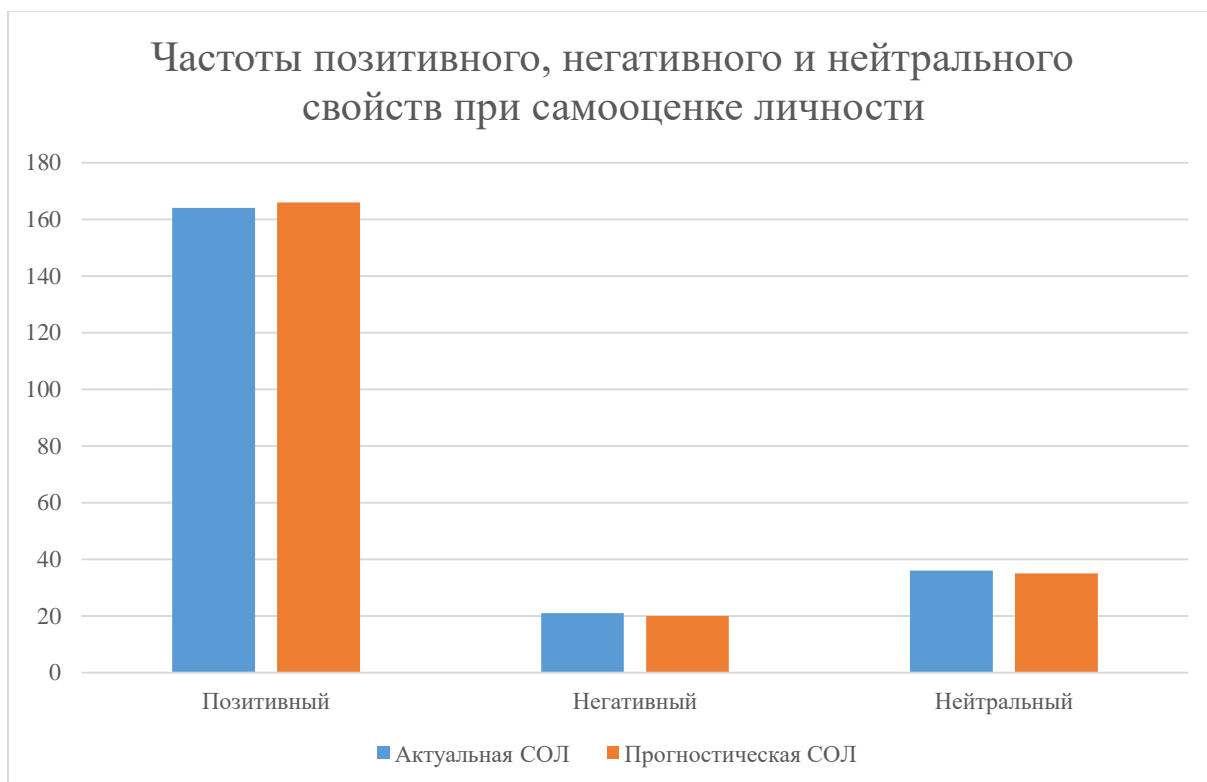


Рисунок 3. Частоты позитивного, негативного и нейтрального свойств при самооценке личности

Заключение по результатам предварительного этапа

В данном исследовании выявлены свойства, по которым участники оценивали себя как личность. В переходе к оцениванию себя в прогностической перспективе частота представленности свойств меняется, но соотношение полюсов остается неизменным. Апробировав данную методику, мы получили возможность сопоставить самооценки интеллекта и личности с ПР в прогностической задаче и с оценками интеллекта. Это стало целью следующего второго этапа.

Основной этап исследования 4. Самооценки интеллекта и личности в связях с личностными свойствами и стратегиями принятия решений в Игровой задаче Айова

Участниками исследования стали:

- 1) Менеджеры среднего звена – 62 человека, 32 женщины и 30 мужчин); выборка описана в предыдущем исследовании 2.
- 2) Студенты различных специальностей – 99 человек, 72% женщины, в возрасте от 18 до 39 лет ($M = 20,55$, $SD = 3,16$). Эта группа студентов была выбрана из числа тех, кто проходил методику по самооценке из первого этапа исследования 4 и методики из исследований 1-3.

Методики

В основном исследовании 4 использовались следующие методики:

1. *Игровая задача Айова.*
2. Разработанная методика прямой самооценки личности (СОЛ), прогностической самооценки личности (ПСОЛ) и самооценки интеллекта – СОИ.
3. *Тест интеллекта ICAR* (в адаптации: Корнилова и др., 2019).
4. *Новый Опросник Толерантности к Неопределенности – НТН* (Корнилова, 2010).
5. *Краткий опросник Большой Пятерки – КОБП* (Gosling et al., 2003; в адаптации: Корнилова, Чумакова, 2016).
6. *Опросник Темная Дюжина* (Jonason, Webster, 2010; в адаптации: Корнилова и др., 2015) .
7. *Опросник на эмоциональный интеллект – ЭМИн* (Люсин, 2009).

Результаты

Сравнение студентов и менеджеров по высоте переменных и внутригрупповых различий по фактору пола

Как показано в исследовании 1, менеджеры старше студентов ($p < 0,001$) и обладают более высоким *вербальным интеллектом*, что соответствует представлениям о связи возраста и этого вида интеллекта. Также в исследовании 1 обнаружено, что студенты показывают более высокие баллы по субшкале ЭИ *управление своими эмоциями* и шкале *контроль экспрессии*.

Как видно из Таблицы 12, студенты выше оценивают свой интеллект (по СОИ $p < 0,05$) и себя как личность (по СОЛ $p < 0,05$).

Таблица 12. Средние значения личностных переменных и непараметрические критерии различия для выборок руководителей и студентов

	Выборка	M	SD	Критерий Манна- Уитни	p
СОИ	Менеджеры	104,58	12,83	2029	0,021
	Студенты	109,37	15,22		
СОЛ	Менеджеры	66,70	13,62	865	0,042
	Студенты	71,88	15,92		
ПСОЛ	Менеджеры	74,25	21,15	920	0,146
	Студенты	69,24	19,99		

Примечание: СОИ – самооценка интеллекта; СОЛ – самооценка личности; ПСОЛ – прогностическая самооценка личности. Жирным шрифтом выделены значимые различия.

Среди студентов различий в высоте самооценок по фактору пола не выявлено. В выборке менеджеров мужчины отличаются значимо более высокими самооценками интеллекта, личности и прогностической самооценке себя как личности (по СОИ, СОЛ и ПСОЛ, см. Таблицу 22 в Приложении 1).

В обеих выборках самооценки интеллекта (СОИ) и личности (СОЛ) положительно связаны между собой (Таблица 13). У руководителей прогностическая самооценка личности (ПСОЛ) также связана с СОЛ.

Таблица 13. Значимые связи самооценок и интеллектуально-личностных переменных на выборках менеджеров и студентов (с поправками на пол и возраст)

Переменные	Менеджеры			Студенты		
	СОИ	СОЛ	ПСОЛ	СОИ	СОЛ	ПСОЛ
СОЛ	0,464**		0,322*	,231*		
ТН	0,553**	0,570**				
МИТН					-,249*	
IQ – невербальный	0,741**					,355*
Экстраверсия				,323**	,313**	,293**
Согласие					,286**	
Добросовестность				,226*		,227*
Эмоциональная стабильность				,384**	,268*	
Открытость новому опыту				,299**		,325**
Нарциссизм	0,433**	0,350**				
Психопатия			-0,694**			
Макиавеллизм		0,318**				
МП				,225*		,237*
МУ				,294**	,246*	
ВП					,303**	
ВУ				,337**	,455**	,227*
ВЭ				,251*		
МЭИ				,285**	,232*	
ВЭИ				,346**	,339**	
ПЭ	0,301*			,249*	,294**	,260*
УЭ				,402**	,346**	,157

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$. СОИ – самооценка интеллекта; СОЛ – самооценка личности; ПСОЛ – прогностическая самооценка личности; ТН – толерантность к неопределенности; ИТН – интолерантность к неопределенности; МИТН – межличностная интолерантность к неопределенности МП – понимание чужих эмоций; МУ – управление чужими эмоциями; ВП – понимание своих эмоций; ВУ – управление своими эмоциями; ВЭ – контроль экспрессии; МЭИ – межличностный эмоциональный интеллект; ВЭИ – внутриличностный эмоциональный интеллект; ПЭ – понимание эмоций; УЭ – управление эмоциями; ТН – толерантность к неопределенности; ИТН – интолерантность к неопределенности; МИТН – межличностная интолерантность к неопределенности.

Связи самооценок с показателями эффективности ПР

Самооценка интеллекта у студентов связана с отрицательным прагматическим показателем – с проигрышем на 1-м блоке игры (см. Табл. 24 в Приложении 1). А студенты с высокой *прогностической самооценкой личности* менее склонны к смене колод, что свидетельствует о снижении показателей хаотичности стратегий.

Анализ показателей стратегий менеджеров показал, что они получают более высокий прагматический результат по итогам 3-го и 4-го блоков при ПР (после середины игры) по сравнению с кем?. Менеджеры с высокой *самооценкой личности* (СОЛ) реже выбирают проигрышную колоду В, но чаще - выигрышную колоду С в начале игры (во 2-м блоке). Высокая *самооценка личности* связана со стабильным выбором выигрышных колод в начале игры (см. Табл. 23 в Приложении 1).

Связи самооценок с другими личностными свойствами

Менеджеры с высокой ТН выше оценивают себя по уму и по личностным свойствам хороший-плохой (по СОИ и СОЛ). Студенты с высокой МИТН ниже оценивают себя по СОЛ ($r = -0,249, p < 0,05$).

Менеджеры с высоким СОИ проявили более высокие баллы по *невербальному интеллекту*, а студенты – по *вербальному*.

Самооценки интеллекта и личности у студентов положительно связаны с большинством шкал и субшкал *эмоционального интеллекта*. На выборке студентов все три измеренные *самооценки* (СОИ, СОЛ и ПСОЛ) положительно связаны со шкалами *понимания и управления эмоциями*. У руководителей эта связь с ПЭ тоже значима, но только для СОИ.

Высокий *невербальный интеллект* у менеджеров значимо положительно связан с СОИ, а у студентов – с ПСОЛ; свойства Большой Пятерки не связаны у них с самооценками. Студенты с высокой *экстраверсией* выше оценивают себя по всем самооценочным методикам (СОИ, СОЛ и ПСОЛ). У студентов высокая *добросовестность* и *открытость новому опыту* положительно связаны с СОИ и ПСОЛ. Более *согласные* и *эмоционально стабильные* студенты выше оценивают себя как личность (по СОЛ), а высокая *эмоциональная стабильность* еще и связана с более высокой оценкой своего интеллекта (по СОИ).

Значимых связей самооценок и свойств Темной Триады на выборке студентов не выявлено, но они выявлены в выборке менеджеров.

Менеджеры с высокими *самооценками личности* оказываются более склонными к *нарциссизму* и *макиавеллизму*. Более высокие *самооценки интеллекта* сопутствуют у менеджеров повышению показателей *нарциссизма*. Менеджеры с высокими показателями *субклинической психопатии* склонны считать, что при иных обстоятельствах они как личность были бы «хуже» - по шкале «хороший-плохой».

Вербальный, невербальный и эмоциональный интеллекты как предикторы самооценок интеллекта и личности

Поскольку в данном исследовании представлены разнонаправленные гипотезы, регрессионный анализ применялся скорее для оценки вклада *самооценок* в объяснение дисперсии переменных *интеллекта* (а затем – наоборот), нежели для оценки влияния одних переменных на другие. И в качестве цели анализа ставилось изучение степени, в которой *интеллект* может предсказывать высоту *самооценки*. Это позволило проверять гипотезу 3.

Регрессионный анализ показал, что у руководителей *невербальный интеллект* является значимым положительным предиктором СОИ (Est. = 0,49, SE = 0,08, p(Est.) < 0,001, F = 20,87, df = 61, p(F) < 0,001, Adj. R² = 0,394), а у студентов – *вербальный интеллект* выступает положительным предиктором СОИ (Est. = 0,37, SE = 0,09, p(Est.) < 0,001, F = 11,27, df = 150, p(F) < 0,001, Adj. R² = 0,120).

У руководителей *невербальный интеллект* выступает значимым отрицательным предиктором ПСОЛ (Est. = -0,42, SE = 0,16, p(Est.) = 0,012, F = 4,93, df = 61, p(F) = 0,011, Adj. R² = 0,114), а *вербальный интеллект* – положительным (Est. = 0,47, SE = 0,20, p(Est.) = 0,023, F = 4,93, df = 61, p(F) = 0,011, Adj. R² = 0,114). У руководителей шкала *управление эмоциями* является значимым отрицательным предиктором СОИ (Est. = -0,53, SE = 0,60, p(Est.) = 0,027, F = 2,93, df = 52, p(F) = 0,022, Adj. R² = 0,157), а у студентов *управление своими эмоциями* - значимым положительным предиктором СОЛ (Est. = 0,71, SE = 0,85, p(Est.) < 0,001, F = 6,02, df = 84, p(F) < 0,001, Adj. R² = 0,230).

Самооценки интеллекта и личности как предикторы вербального и невербального интеллектов

Регрессионный анализ показал, что у менеджеров *СОИ* является значимым положительным предиктором *невербального интеллекта* ($Est. = 0,786, SE = 0,140, p(Est.) < 0,001, F = 21,99, df = 61, p(F) < 0,001, Adj. R^2 = 0,508$), а *СОЛ* – значимым отрицательным предиктором ($Est. = -0,310, SE = 0,129, p(Est.) < 0,01, F = 21,99, df = 61, p(F) < 0,001, Adj. R^2 = 0,508$) *невербального интеллекта*. *СОЛ* также является отрицательным предиктором ($Est. = -0,353, SE = 0,141, p(Est.) < 0,05, F = 2,819, df = 61, p(F) < 0,05, Adj. R^2 = 0,082$) *вербального интеллекта*, а *ПСОЛ* – положительным предиктором *вербального интеллекта* ($Est. = 0,357, SE = 0,086, p(Est.) < 0,05, F = 2,819, df = 61, p(F) < 0,05, Adj. R^2 = 0,082$) у менеджеров.

Самооценки как предикторы эмоционального интеллекта

Как видно из Таблицы 14, самооценки на выборке студентов вносят значимый вклад во все шкалы эмоционального интеллекта кроме *понимания эмоций* (в частности – своих).

Таблица 14. Результаты пошагового регрессионного анализа влияния самооценок на шкалы эмоционального интеллекта

	Параметры модели		Стандартизованные коэффициенты			
	R^2_{adj}		СОИ		СОЛ	ПСОЛ
Шкалы и субшкалы ЭИ	М	С	М	С	С	С
МП	0,12	0,51	0,37**	0,25*		
МУ	0,07	0,11	0,30*	0,35**		
ВП	0,07	0,11	0,29*		0,31**	-0,22*
ВУ		0,34		0,34**	0,40**	
ВЭ		0,11		0,35**		
МЭИ	0,13	0,10	0,38**	0,33**		
ВЭИ		0,25		0,33**	0,32**	
ПЭ	0,12	0,1	0,37**		0,30**	-0,22*
УЭ	0,24	0,28	0,50**	0,43**	0,24*	

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$. М – менеджеры; С – студенты.

СОИ – самооценка интеллекта; СОЛ – самооценка личности; ПСОЛ – прогностическая самооценка личности; МП – понимание чужих эмоций; МУ – управление чужими эмоциями; ВП – понимание своих эмоций; ВУ – управление своими эмоциями; ВЭ – контроль экспрессии; МЭИ – межличностный эмоциональный интеллект; ВЭИ – внутрличностный эмоциональный интеллект; ПЭ – понимание эмоций; УЭ – управление эмоциями.

Также прогностическая СОЛ является значимым отрицательным предиктором субшкалы *понимание своих эмоций* и шкалы *понимание эмоций*.

Сравнение предикторов в разнонаправленных гипотезах «самооценка предиктор интеллекта» и «интеллект предиктор самооценки» (то же для ЭИ) позволяет утверждать дву-направленность связей и ставить цель их интегративного обзора, что можно делать средствами *структурного моделирования*.

Структурная модель, включающая самооценку, интеллект и личностные свойства

Для выявления структурных связей латентных переменных, стоящих за измерениями самооценок, интеллекта, эмоционального интеллекта и ряда личностных свойств был использован метод структурного моделирования (что позволяло проверять гипотезу 4). На основе матриц интеркорреляций и данных, описанных в исследованиях 1-4, посредством приложения Amos для *IBM SPSS Statistics 20.0* была построена структурная модель (см. Рис. 4), объединяющая латентные переменные самооценки и интеллекта, а также шкалу ЭИИ – *управление эмоциями* и переменную Темной Триады – *нарциссизм*. Поскольку количество менеджеров недостаточно для того, чтобы построить валидную модель, учитывались только переменные, измеренные на группе студентов.

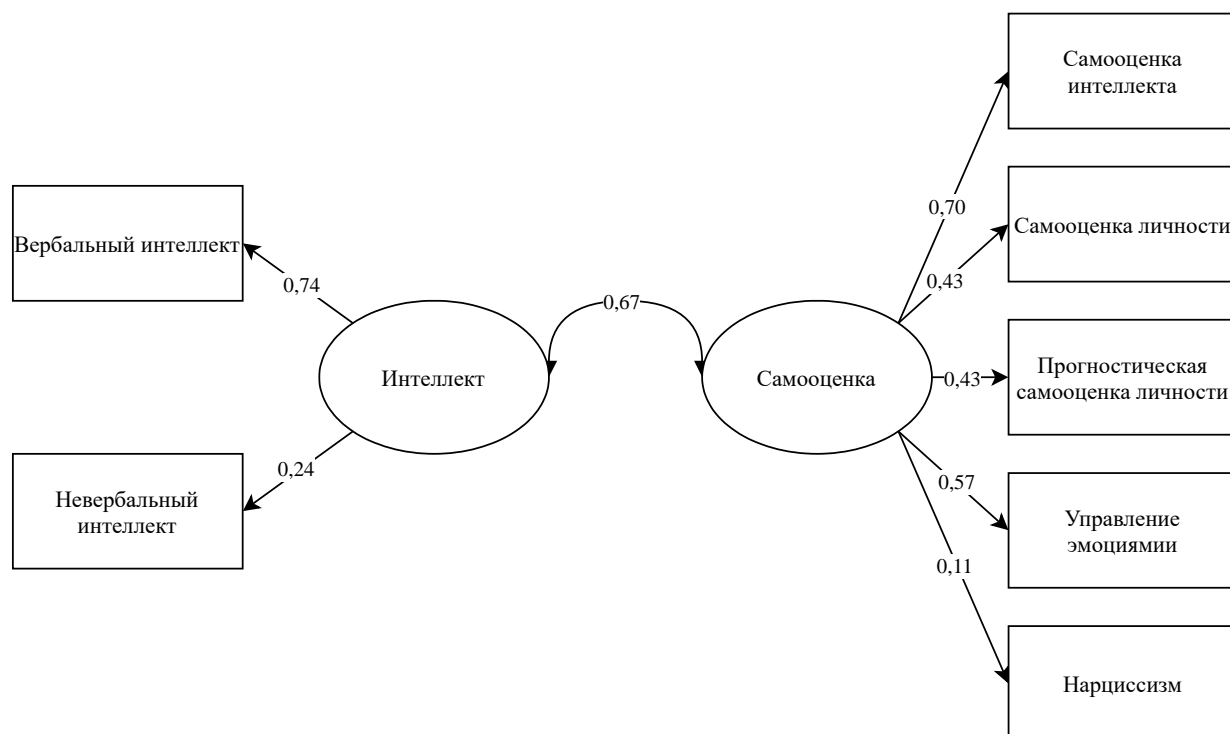


Рисунок 4. Структурная модель взаимосвязей интеллекта, самооценки, управления эмоциями и нарциссизма. Не представлены параметры ошибок и уникальной дисперсии. Все коэффициенты значимы ($p < 0,05$).

Структурная модель продемонстрировала хорошее согласие с данными: $\chi^2(13) = 7,429$, $CMIN/df = 0,571$ (приемлемое согласие в пределах 2). Проверка нулевой гипотезы о разности между эмпирической и воспроизведенной в модели ковариационными матрицами $p = 0,879$ ($p > 0,05$ считается хорошим согласием: Наследов, 2013). Показатели $RMSEA < 0,05$ ($HI90 = 0,023$, $PCLOSE = 0,1$); $CFI = 0,99$, $NFI = 0,925$ демонстрируют хорошее и приемлемое (для нормированного индекса) согласие.

Обсуждение результатов

Самооценка личности (СОЛ) оказалась связанной с показателями успешности познавательной ориентировки в Игровой задаче Айова, а *самооценка интеллекта* (СОИ) – с высокими прагматическими показателями стратегий в обследованной

группе руководителей, что в целом позволяет принять *гипотезу 2* о регулятивной роли самооценок интеллекта и личности при ПР.

Частично принимается и *гипотеза 1* о связях: связи черт Большой Пятерки (БП) с самооценками не обнаружались у менеджеров, но достигли уровня значимости у студентов. Показано, что люди могут с некоторой точностью оценить себя по свойствам БП, при этом *эмоциональная стабильность* положительно связана с СОИ, а *согласие* – отрицательно (Furnham, Chamorro-Premuzic, 2004). Полученные данные на выборке студентов частично соотносятся с ожидаемыми. Более того, студенты, набравшие высокие баллы по «положительные» свойствам БП, выше оценивают себя как личность в целом (СОЛ) и их прогностическая самооценка личности выше.

Мужчины-менеджеры значимо более высоко оценивают свой *интеллект* и себя как *личность* (по СОЛ и ПСОЛ) чем менеджеры-женщины, что соотносится с другими данными о СОИ (Furnham, 2001; Furnham et al., 2001), хотя нами ожидалось, что поскольку мужчины ниже оценивают свой эмоциональный интеллект, так как предполагается что ЭИ – в больше мере «женская» компетенция (Petrides et al., 2004), то и свою личность они будут оценивать ниже.

У менеджеров *академический интеллект* предсказывает прогностическую самооценку личности (ПСОЛ): при этом *невербальный интеллект* выступает положительным предиктором, а *вербальный* – отрицательным, что свидетельствует о более критичном отношении к себе при более высоком вербальном интеллекте. *Управление эмоциями* у руководителей предсказывает низкую *самооценку интеллекта*, а у студентов – высокую *самооценку личности*.

В нашем исследовании рассматривался вклад как самооценок в объяснение академического и эмоционального интеллектов, так и наоборот. Обнаруженный значимый двусторонний вклад – при отсутствии связи между эмоциональным и академическим интеллектами – может свидетельствовать о том, что эмоциональные и интеллектуальные переменные реализуют как бы разные пути связей с самооцениванием, а построенная структурная модель фиксирует, что связь между латентной переменной интеллект и эмоциональным интеллектом опосредствуется звеном самооценок, что свидетельствует об интегративной роли самосознания.

Полученная нами связь *самооценок интеллекта* с измеренным *невербальным* интеллектом у менеджеров выше (r более 0,7), чем обычно устанавливавшаяся на других выборках - r не более 0,3 (Paulhaus et al., 1998; Furnham, 2001; Furnham et al., 2001; Petrides et al., 2004 и др.). Но в исследовании на российских студенческих выборках также велик коэффициент связи латентной переменной Интегративная Я-концепция с латентной переменной Интеллект (Новикова, Корнилова, 2012).

За рубежом тестирование интеллекта проводится на разных этапах обучения и профессиональной деятельности в той или иной степени, что может быть связана с навыками самооценивания у участников исследований. В нашей академической и профессиональной культуре такие тестирования приняты реже. Полученные связи и двусторонние регрессии позволяют интерпретировать близость-дальность разных видов интеллекта к процессам самооценивания, чего пока не сделано в других работах. Таким образом, *гипотеза 3* принимается с поправкой на двунаправленность предикторов в связи интеллект-самооценки. *Интеллект* предсказывает высоту *самооценок интеллекта* в обеих выборках. Однако обратный вклад самооценок в высоту интеллектуальных переменных обнаруживается только у менеджеров, что может свидетельствовать о более точном оценивании своего интеллекта с повышением его у менеджеров, чем у студентов.

У студентов СОЛ выступила в качестве значимого положительного предиктора множества субшкал *эмоционального интеллекта* (ЭИ). Однако, высокая *прогностическая самооценка личности* предсказывает низкий уровень *понимания эмоций*, в том числе – *своих эмоций*. Для руководителей только СОИ выступает значимым положительным предиктором шкал ЭИ, то есть оценка себя как личности не включена в предсказание шкал *эмоционального интеллекта*. В данном исследовании, однако все переменные анализируются как ковариаты – коррелирующие переменные интеллектуально-личностного потенциала.

В прогностической оценке себе как личности предполагается двойной проективный компонент: (1) необходимо определить свойство или совокупность свойств, по которым происходит оценка и (2) предположить, что подразумевается под фразой «если бы обстоятельства складывались определенным образом». То есть участнику предлагается представить, как именно могли бы сложиться

обстоятельства в будущем, и как эти обстоятельства могли бы изменить его. Если оставаться в плоскости «хороший-плохой», то прогностический компонент предполагает опору, как минимум, на полярность «лучше-хуже». Например, обстоятельства могут улучшиться и тогда (1) «Я стану еще лучше» или (2) «Я мог бы стать хуже», «мне бы не пришлось стараться быть хорошим». И наоборот, если обстоятельства ухудшатся, (1) «Мне придется стать хуже», «я мог бы совершить что-то плохое» или (2) «Я стану лучше», «у меня будет возможность совершить что-то хорошее и проявить себя». Возможен и дополнительный вариант: «при любых обстоятельствах моя личность не изменится». Как было показано в Исследовании 4, не так много участников действительно остаются в плоскости «хороший-плохой» при оценке себя, как личности. Большинство участников оценивали себя по «уникальным», неповторяющимся у других участников свойствам. То есть, возможность для проекции расширяется далеко за пределы пяти вариантов оценки.

Возможно, участники с низким уровнем *понимания эмоций* в меньшей степени опираются на многомерность, стоящую за *интегративной* Самооценкой, или меньше подвержены нюансам многочисленных вариантов рассуждений, связанных с *прогностической самооценкой личности*. Для того чтобы представить себя в «худших» проявлениях необходима опора на понимание дифференцированных эмоциональных состояний и сложности психологической реальности. При низком *понимании эмоций*, в частности *своих эмоций*, возможно, эта реальность упрощается, позволяя человеку «легче» оценивать свою личность как «хорошую» при любых обстоятельствах.

Структурная модель, построенная для группы студентов, подтвердила данные, полученные Корниловой и Новиковой (2013) в том, что связывает самооценку интеллекта с латентной переменной Интеллекта, включающей флюидный, вербальный интеллект и общий (по методике КОТ) (Kornilova, Novikova, 2013). В нашей работе в латентную переменную Самооценка помимо СОИ вошли еще две оценки личности: актуальная и прогностическая (хотя последняя и с низким коэффициентом). Наиболее согласованной оказалась модель, включающая также *управление эмоциями* и *нарциссизм*, связанные с латентной переменной Самооценки. Хотя эти связи обсуждались в литературе (напр., Maples-Keller, Miller, 2018;

Krasavtseva, 2018), структурная модель, включающая их в связи между интеллектом и самооценкой, построена впервые.

Выводы

1. *Самооценки* связаны со стабильными чертами Большой Пятерки у студентов, а у менеджеров – со свойствами «нестабильного личностного ядра» Темной Триады, что выявляет специфику личностного профиля менеджера.
2. *Самооценка личности* связана с успешными показателями стратегий ПР у участников в обеих выборках, что позволяет обобщать эту связь. Эффективным выбором у менеджеров также сопутствует высокая *самооценка интеллекта*.
3. *Самооценки интеллекта и личности* взаимообусловлены с *эмоциональным и академическим интеллектом*, что свидетельствует о множественных путях интеграции компонентов интеллектуально-личностного потенциала человека и регулятивную роль интегративных самооценок.
4. *Интегративная самооценка* как *латентная переменная*, включающая самооценки личности и интеллекта, связана с латентной переменной *интеллекта*, в которую входит вербальный и невербальный интеллект, и она связана с эмоциональным интеллектом (управление эмоциями) и нарциссизмом.

Заключение ко второй главе

Проведенные нами четыре основных исследования с использованием модельной ситуации ПР в Игровой задаче Айова показали специфику процессов регуляции стратегий в зависимости от выборки – студентов или менеджеров, а также специфический вклад компонентов интеллектуально-личностного потенциала человека у лиц, занятых профессиональной управленческой деятельностью. Показана многокомпонентная структура регуляции успешности динамики выборов в условиях неопределенности и шансов выигрышей-проигрышей, которые могут оцениваться участником при развертывании познавательной ориентировки в ситуации. Академический интеллект включается в успешность стратегий при снижении неопределенности. Показано, что роль эмоционального интеллекта, отношения к неопределенности, самооценивания, личностных черт и нестабильных свойств неоднозначна в ходе многоэтапных выборов: на разных этапах

регулятивную роль могут проявлять различные свойства интеллектуально-личностного потенциала человека, препятствуя или способствуя эффективности ПР.

Эмоциональное предвосхищение лишь косвенно могло оцениваться по успешности стратегий ПР в Игровой задаче Айова, предполагающей эмоционально-интуитивный компонент, но остается недостаточно изученной лакуной. Выделение прагматических и ориентировочных стратегий и показателей хаотичности выборов не обеспечивает необходимой наглядности предвосхищающего компонента. Сложные связи эмоциональной, интеллектуальной и личностной включенности человека в эти процессы ПР подчеркивает необходимость рассматривать поэтапное решение задачи с точки зрения динамической регуляции решений и выборов, но не позволяет сделать однозначных выводов о роли эмоциональной регуляции в ПР.

Таким образом, используя все возможности этой экспериментальной модели, мы поставили вопрос о необходимости разработки дизайна исследования на ином материале ПР и с использованием методик диагностики *предвосхищающих эмоций*, которые позволили бы обоснованно судить о включенности эмоционального предвосхищения в процессы подготовки и совершения выбора. Это поставило перед нами задачу создания отдельной методики и схемы, позволяющей дифференцировать предвосхищающие результат и «результатирующие» эмоции. При этом мы решили также выделить аспект изменения уровня риска в последовательности ПР, что не предполагалось в Игровой задаче Айова. Эти цели реализовывались в исследовании 5, описанном далее в третьей главе.

ГЛАВА 3. ПРЕДВОСХИЩАЮЩИЕ И РЕЗУЛЬТИРУЮЩИЕ ЭМОЦИИ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА

§3.1 Эмоциональное предвосхищение и оценка риска в играх с «экспериментальными деньгами»

Эмоциональное предвосхищение исследуется применительно к принятию решений сквозь призму как минимум двух концепций эмоций, основанных на предвосхищении (*anticipation-based emotions*). Разделяются следующие понятия. *Предвосхищаемые эмоции* (*anticipated emotions*), когда эмоции понимаются как объект антиципационных репрезентаций, относятся к ситуации, когда субъект предвосхищает, что он/она почувствует, если произойдет то или иное событие. Они рассматриваются в связи с их мотивационным влиянием на целенаправленное поведение. *Предвосхищающие эмоции* (*anticipatory emotions*) предполагают ожидания человека применительно к желательному или нежелательному событию, например, это надежда или страх (Miceli, Castelfranchi, 2014). Для удобства различения, мы будем использовать термин «предвосхищающие эмоции» для обозначения эмоций, оцененных при совершении выбора, но до того, как становится известен его результат (то есть, в предвкушении результата), и «результатирующие эмоции» для обозначения эмоций, оцененных после того, как результат ПР становится известен.

Предвосхищающая функция эмоций, как актуализация эмоциональных следов предыдущего опыта, отражается зачастую в опережающем развертывании того или иного события субъективном переживании, которое сигнализирует о возможном исходе – приятном или нет (Запорожец, Неверович, 1974). Предвосхищение удовольствия до того, как выполнение и результат действия занимают центральную роль, смещено к началу этого действия, приводя это действие в движение (Выготский, 1982). Предвосхищение событий может послужить более быстрым способом нахождения верного решения, что свидетельствует об эвристической функции эмоций (Тихомиров, Виноградов, 1969; и др.). При этом предвосхищение и эмоции, связанные с предстоящим событием, возникают в сложных связях с установками, потребностями, интересом, результатом

и с осмысленным предвосхищением, в том числе (Вилюнас, 2004). Соотнесение современных моделей эмоций в отношении к теории Вундта дает Д. Люсин (2019): они обычно двух- или трехкомпонентные, в зависимости от языка и культуры.

Эмоции могут влиять на суждение и выбор на каждом этапе процесса ПР. Возможное эмоциональное (или аффективное – в широком понимании этого конструкта) значение вариантов выбора представляется часто в форме валентности: категориального или порядкового представления полюсов положительного-отрицательного, хорошего-плохого и т.д. Зачастую эти значения полагаются в основе «сущностных» представлений (*gist representations*), посредством которых оказывают влияние на предпочтения при ПР (Rivers et al., 2008). При этом запоминание этой «сути» в соответствии с теорией нечетких следов (*fuzzy trace theory*) сводится не к точному воспроизведению данных, а к неясному запечатлению вроде «некоторое количество риска» или «небольшое количество человек» (Reyna, Brainerd, 1995).

Связь риска, чувства контроля и поведения при различных сценариях в реальных условиях ставок в казино или в условиях «экспериментальных денег» (понятие используется для лабораторных ситуаций выигрыша-проигрыша условных денежных величин) включает множество факторов. Денежные игры считаются низко-аффективными (*affect-poor*) для ПР, в сравнении с медицинскими решениями, в которых предполагается бóльшая эмоциональная включенность; в денежных играх в большей степени учитываются вероятности (Pachurt et al., 2014; Suter et al., 2017).

При денежном риске «игроки» не всегда принимают рациональные решения. Например, показано, что если человек сам бросает шар в рулетке, то испытывает бóльшее ощущение контроля и более готов к риску. Более того, если ставки делаются до того, как брошен шар, то они оказываются более рискованными, чем после бросания (Ladouceur, Mayrand, 2010). В гэмблинге важную роль играет иллюзия контроля² и когнитивное искажение, подсказывающее участнику, что

² Эллиен Лангер определяла «иллюзию контроля» как то, что возникает, когда «ожидаемая вероятность личного успеха неоправданно выше, чем объективная вероятность» (Langer, 1975, p. 311).

уровень его мастерства может помочь выиграть в азартную игру (Griffiths, 1990). В 6 исследованиях было показано, что когда факторы, возникающие в ситуациях, где требуются определенные навыки (например, соперничество, выбор, осведомленность, вовлеченность), «вмешиваются» в случайные ситуации, люди склонны чувствовать себя чрезмерно уверенно относительно исходов (Langer, 1975).

Проигрыши, которые очень близки к выигрышу («попадание близ цели»), способствуют более долгосрочной игре (Griffiths, 1990). Частые выигрыши укрепляют ощущение собственного контроля (Letarte et al., 1986). В моделях разделяют первичный иллюзорный контроль, о котором идет речь в исследованиях Лангер, и вторичный иллюзорный контроль. При вторичном иллюзорном контроле люди рассматривают случайное событие как проявление личностной характеристики, сходной со способностью («удачливый») (Rothbaum et al., 1982), или приписывают случайному событию другие объяснения (Letarte et al., 1986).

В теоретическом обзоре участия в игре в лотерею подчеркиваются такие паттерны искажений и «иррациональных мыслей» как неверное «попадания близ цели», восприятие размера выигрыша, эффект переноса, понимание вероятностей, ошибка игрока³, когнитивные ловушки, вера в «горячие» и «холодные» числа, нереалистичный оптимизм, вера в личную удачу, суеверное мышление, иллюзия контроля, ошибочное восприятие выигрышей (rollover effect)⁴, фрейминг результатов азартных игр⁵ и влияние социальных факторов на лотерею (Rogers, 1998).

Если рассматривать ПР с точки зрения совершения выбора после оценки определенных сигналов, то большинство нейровизуальных исследований (с

³ Так называемый «ложный вывод Монте-Карло», при котором возникает ложное ожидание, что если определенное событие происходит часто в определенный отрезок времени, то вероятность наступления этого же события в будущем снижается.

⁴ Rollover effect – эффект, при котором у игрока в лотерею складывается впечатление, что его крупные ставки будут позже компенсированы большим выигрышем.

⁵ Фрейминг эффект наблюдается в азартных играх, когда игроки оценивают свои проигрыши как случайные, незначительные, а выигрыши – как закономерные и значимые

использованием, например, фМРТ) предпринимают попытки анализа поведения человека, связанного с поиском вознаграждения, основываясь на предвосхищении вознаграждения и получении «подкрепления». Эти вознаграждения могут быть первичными (запах, вкус) или вторичными (деньги, баллы). В процессе предвосхищения вторичного вознаграждения нейробиологические исследования предлагают рассматривать роль полосатого тела, миндалины и орбитофронтальной коры (Ernst et al., 2004). Результаты исследований, направленных на изучение ПР с вторичным вознаграждением, выявляют роль нижней префронтальной коры, вентромедиальной и вентролатеральной фронтальной коры, передней поясной извилины, теменной коры и полосатого тела (Ernst et al., 2004). Выбор высокой величины вознаграждения увеличивает активность в островковой коре, миндалине, средней и задней поясной извилине, а также в базальных ганглиях. Выбор при низкой вероятности вознаграждения и при высокой рискованности увеличивает активность в передней части поясной извилины (Smith et al., 2009). Наличие «конфликта» в процессе ПР, по-видимому, значительно меняет схему нейронных связей в реакциях на вознаграждения (Smith et al., 2009).

Исследование в русле перспективной теории Д. Канемана и А. Тверски с использованием КГР показало, что эта реакция усиливается при увеличении суммы ставок; кроме того, проигрыши – и ситуации с близкими проигрышами – связаны с более высокими показателями КГР, чем исходы с выигрышами (Wu et al., 2015). Это полностью соответствует функции полезности – классическому феномену, демонстрирующему более широкий диапазон эмоций для зоны потерь, чем приобретений (Канеман, 2013; Плаус, 1998; и др.), хотя и с поправкой на линейность указанных изменений.

Данные ЭЭГ также подкрепляют положение, что «негативная реакция» сильнее при проигрышах и результатах «почти проигрыш» или «почти выигрыш», а амплитуда P300 выше при выигрышах и «полноценных» результатах (Ulrich, Hewig, 2014).

Однако в этих исследованиях не разводились предвосхищающие эмоции и результирующие, не связывались процессы эмоционального прогнозирования с интеллектуально-личностными свойствами принимающего решение человека.

Недостаточен диапазон инструментария, который может быть использован психологом для диагностики актуалгенеза эмоций участников при ПР, особенно если речь идет о глубинных, не полностью осознаваемых процессах. Показано, что невербальная оценка таких фундаментальных эмоциональных измерений, как удовольствие и возбуждение, связана с другими реактивными измерениями в физиологических и поведенческих проявлениях (Bradley, Lang, 1994). Оценка эмоций на основе вербальных методик может оказаться обременительной в плане времени и объема, но также подвержена влиянию со стороны культуры и языка (Люсин, 2019). Таким образом, использование невербальной методики для оценки эмоциональных состояний может служить инструментом для прямой оценки эмоций, связанных с определенным стимулом, объектом или ситуацией. В качестве такой методики нами была выбрана *модель для самооценки эмоций* (SAM – Self-assessment manikin).

Мы решили включить эту методику в игровую ситуацию ПР с исходами выигрышей и проигрышей, в которой в зависимости от решений участника будут изменяться условия ситуационного риска (его выборами). В Игровой задаче Айове не предполагалось такое изменение условий в следствие совершаемого выбора. Разработка такой игровой ситуации дает возможность актуально измерять выраженность предвосхищающих и результирующих эмоций.

Целями исследования 5 стали:

1. Апробация модели невербальной самооценки эмоций (SAM) на российской выборке.
2. Разработка методической процедуры, позволяющей изучить самооцениваемые эмоции в предвосхищении результата выбора и оценку эмоций после получения результата ПР.
3. Проверка гипотез:
 - 1) Участники игры с более высокими оценками предвосхищающих эмоций сделают более высокие прогнозы относительно результата принятого решения.

2) Высота прогнозируемого результата зависит от уровня ситуационного риска, при котором делается прогноз, и предыдущего результата: прогнозируется более высокий результат ПР, если перед ним человек выиграл.

3) Предвосхищающие эмоции (удовольствие, возбуждение, доминантность) в моделируемых экспериментальной игрой условиях выбора могут быть положительно связаны с личностными свойствами *готовность к риску* и *импульсивность* и с *толерантностью к неопределенности*, поскольку неопределенность не вызывает у них тревоги.

4) Высота оцениваемых эмоций при ПР зависит от уровня ситуационного риска и от результата выбора, а также от того, насколько высоко участник оценивал эти эмоции до того, как результат его выбора становится известным.

5) Высокая оценка *удовольствия*, *возбуждения* и *доминантности* при ПР влияет на продолжительность многоэтапных решений: чем выше оценка эмоций, тем дольше будет участником продолжаться игра.

§3.2 Эмпирическое исследование предвосхищающих и результирующих эмоций в задаче с ситуационным риском

Постановка проблемы

В предыдущих главах мы показали, что эмоциональное предвосхищение в процессе решения Игровой задачи Айова не исследуется напрямую. Гипотеза соматических маркеров (Damasio, 1996), в основе экспериментального подтверждения которой лежат данные КГР (Bechara et al., 1994, 1997), не охватывает ряд психологических аспектов, стоящих за эмоциональным предвосхищением. В частности, эта методика не позволяет выделять предвосхищающие эмоции, не дает возможности связать не фиксируемый в ней результат прогнозирования – и своих эмоций – с результатом выбора. С целью исследования компонентов эмоционального предвосхищения, оценок эмоций при прогнозируемом и достигаемом результате, нами была разработана компьютеризованная методика «Эмоциональное Предвосхищение в Игре в Казино» -ЭПИК.

Исследование ПР зачастую использует различные вариации задачи «Колесо Фортуны» (Wheel of Fortune Task – например, Ernst et al., 2004; Smith et al., 2009; Wu et al., 2015; Ulrich, Hewig, 2014 и др.), в которых испытуемому предлагается выбрать

один из двух вариантов (альтернатив) с иллюстрируемой различной долей вероятности. Например, испытуемому предъявляется круг, разделенный пополам (вероятность 50/50). Одна половина – розового цвета, вторая – голубого. На обеих сторонах предполагается выигрыш в \$4. Испытуемый должен выбрать один из цветов. Далее, компьютер случайным образом выбирает один из цветов (то есть, одну из половин). Если выбор компьютера совпадает с выбором испытуемого, то последний получает соответствующую сумму (то есть, в данном примере - \$4). Если не совпадает, то участник либо ничего не получает, либо теряет соответствующую сумму, в зависимости от дизайна исследования. Обычно, предъявляется несколько десятков подобных комбинаций с разными суммами и вероятностью выигрыша (например, 10% шанс выиграть \$4 и 90% шанс выиграть \$0,5; 30% шанс выиграть \$2 и 70% шанс выиграть \$1 и т.д.).

В задаче, разработанной Моник Эрнст с коллегами (Ernst et al., 2004) для исследования детей, испытуемым также предлагалось оценить по шкале от 1 до 5 их уверенность в выигрыше после ПР и отметить одно из «улыбающихся» лиц в ответ на вопрос «как вы себя чувствуете?» по результатам игры.

Учитывая данные зарубежных исследований о возникающей иллюзии контроля (напр., Langer, 1975), нами в инструкциях для участников специально подчеркивалось, что их оценка эмоций и предсказания относительно результата игры не влияют на исход («поворота рулетки»). Учитывая также специфику реакций на выигрыши, проигрыши и «близкие» к ним результаты (Wu et al., 2015; Urlich, Hewig, 2014 и др.), разработанный нами дизайн методики ЭПИК предполагал отсутствие «близких» исходов («почти» выигрыш или проигрыш), но включал чередование выигрышей и проигрышей. Чередование было необходимым для того, чтобы в рамках четырех выборов в каждой «категории» риска (при вероятности выигрыша 87,5%, 75%, 62,5%, 50%) были представлены ПР и после проигрышей, и выигрышей.

Учет переменной *ситуационного риска* при выборе был необходим вследствие концепции эвристики аффекта (affect heuristic), которая предполагает, что люди делают вывод о высоте риска сквозь призму позитивного или негативного аффекта, который они испытывают по отношению к деятельности (Finucane et al.,

2000) или ее потенциальному результату (Rottenstreich, Hsee, 2001; Slovic, Peters, 2006). Если участники исследования нормативно оценивали вероятность выигрыша или проигрыша, то в рамках каждой «категории» риска их предсказания относительно исхода вращения рулетки не должны различаться. Различия же в средних показателях предсказания исхода могут свидетельствовать об аффективных процессах при ПР. При этом, шкала «прогнозирования» была специально сформулирована таким образом, чтобы оценка вероятности не была очевидной (то есть не 10-балльная шкала или процентная вероятность), а шкала Ликерта от -5 (уверенность в проигрыше) до +5 (уверенность в выигрыше), параллельно исполнявшая функцию избегания фрейминг-эффекта (Tversky, Kahneman, 1989).

На основе анализа представленных в литературе связей ПР с выраженностью личностных свойств мы включили в дизайн измерение соответствующих свойств – отношения к неопределенности и риску.

Метод

Схема исследования включила три этапа:

1-й этап. Разработка компьютеризованной методики Эмоциональное Предвосхищение в Игре в Казино (ЭПИК).

2-й этап. Качественное исследование понимания модели самооценки эмоций (апробация методики на российской выборке).

Участники. В экспертной оценке репрезентации эмоций приняли участие 71 студент и аспирант факультета психологии МГУ имени М.В. Ломоносова в возрасте от 18 до 34 лет ($M_{\text{возраст}} = 21,03$, $SD_{\text{возраст}} = 3,44$), 73% женщины.

3-й этап. Основное исследование.

Участники. Всего на этом этапе 192 человека в двух 2 группах:

1) Студенты психологических факультетов МГУ им. М.В. Ломоносова и ПМГМУ им. И.М. Сеченова, всего 98 человек в возрасте от 18 до 33 лет ($M_{\text{возраст}}=19,7$, $SD=3,2$), 72% из них – женщины.

2) Пользователи интернета, которые откликнулись просьбу принять участие в исследовании в социальных сетях, набранные по методу «снежного

кома», всего 94 человека в возрасте от 19 до 50 лет ($M_{\text{возраст}}=28,2$, $SD=6,0$), 88% из них – женщины.

1-й этап. Разработанная методика ЭПИК

Компьютерная методика ЭПИК включила в себя процедурно: оценку участником игры субъективного эмоционального состояния при помощи методики Self-Assessment Manikin (см. далее 2-й этап), принятия решений при разных уровнях риска и предшествующее ему вынесение прогноза результата.

Участники открывают сайт epic.pp.ru, вводят пароль (разный для различных групп участников) и приступают к прочтению инструкций.

Всем участникам предлагаются одинаковые инструкции, в которых подробно описаны правила. В качестве мотивационной установки им сообщается, что среди участников, набравших максимальное количество виртуальных денег, будет разыгран приз – смартфон (см. Приложение 3).

После заполнения анкеты участникам открывается «игра». На рис. 5 изображен пример поля «рулетки»: сверху показана полоса, в которой отмечены «беспроигрышные ходы». 1-й и каждый 5-й ход – беспроигрышные. Таким образом, ко 2-му ходу у участника появляется выбор (далее повторяется на каждом ходу): забрать выигрыш⁶ или продолжить играть.

Выделяются переменные (см. Табл. 15), позволяющие анализировать процессы принятия решений в связи с самооцениваемыми эмоциями.

⁶ Если участник выбирает кнопку «забрать выигрыш», то игра для нее или него заканчивается.

Таблица 15. Переменные в ЭПИК

Переменная в ЭПИК	Уровни переменной	Интерпретация
Уровень риска	7/8 или 87,5% 3/4 или 75% 5/8 или 62,5% 1/2 или 50% 3/8 или 37,5% 1/4 или 25% 1/8 или 12,5%	«Ситуационный» риск, понимаемый как вероятность выиграть, рассчитанная, исходя из количества «выигрышных» ячеек. Уровень ситуационного риска повышается каждые пять ходов игрока.
Количество ходов	От 1 до 82	Поскольку уровень заданного «ситуационного» риска (см. выше) растет постепенно, то количество ходов, совершенных участником, свидетельствует о принимаемом риске.
Прогноз	От – 5 «уверен, что проиграю» до 5 «уверен, что выиграю»	Ожидание результата, оцениваемое после совершения выбора «играть» и <u>до</u> того, как становится известен результат (выигрыш или проигрыш)
Предвосхищающие эмоции	Удовольствие Возбуждение Доминантность (оцениваются по «шкале» от 1 до 5)	Эмоции, оцененные по методике SAM (см. Исследование 5.2) после совершения выбора «играть», но <u>до</u> того, как становится известен результат (выигрыш или проигрыш)
Результат	Выигрыш – в результате вращения участник выигрывает определенную сумму игровых денег Проигрыш – в результате вращения участник выигрывает определенную сумму игровых денег Беспроигрышный – очевидный выигрыш после хода, в котором нет ни одной проигрышной ячейки	Результат выбора, который становится известен после совершения выбора «играть», после осуществления прогноза и после оценки предвосхищающих эмоций
Эмоции после результата вращения	Удовольствие Возбуждение Доминантность	Эмоции, оцененные по методике SAM (см. Исследование 5.2) <u>после</u> того, как становится известен результат (выигрыш или проигрыш)

Если выбрана кнопка «играть», то рулетка крутится и участнику предлагается в верхней части экрана оценить по шкале от -5 (уверен, что проиграю) до +5 (уверен, что выиграю), какой, по его (или ее) мнению, будет результат вращения. Также участник выбирает из трех рядов картинок (по методике SAM) по одной ту, которая в наибольшей степени отражает его эмоции на данный момент (см. Рис. 6). В целях данного исследования, оценка эмоций на этом этапе – после совершения выбора, но до того, как участник узнает результат (то есть, пока «крутится рулетка»), анализируется как *эмоциональное предвосхищение* (это оценки *предвосхищающих эмоций*). На этом этапе происходит одновременно прогнозирование результата и оценка эмоций в предвкушении (то есть, предвосхищении) результата.

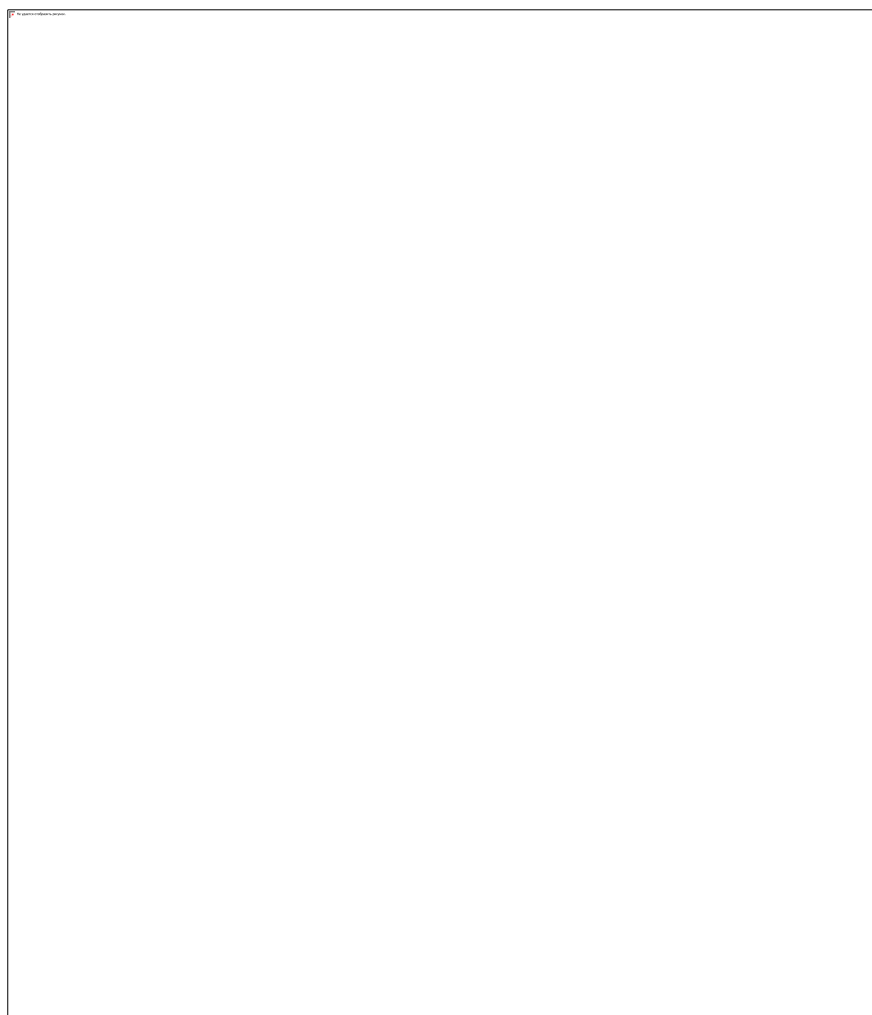


Рисунок 5. Экран второго хода методики ЭПИК

После того как участнику становится известен результат выбора – выигрыш или проигрыш на этом шаге игры, – снова предлагается оценить эмоции по той же методике. Эти эмоции мы называем *результатирующие эмоции*. Далее участнику снова предоставляется выбор: забрать выигрыш или играть дальше. После каждого беспроигрышного вращения увеличивается уровень ситуационного риска.

С каждым последующим ходом также увеличиваются суммы возможных выигрышей и проигрышей. Цифры в ячейках (см. Табл. 25 в Приложении 1) не случайны: каждая цифра – это увеличение общей суммы предыдущего хода на от 5% до 25% для выигрышных ячеек и от 15% до 35% для проигрышных. Предполагается, что с 22 хода добавляется еще и черная ячейка, попадание на которую приводит к потере всей выигранной суммы. Однако, поскольку среднее количество ходов составляет 16, в рамках данного исследования были проанализированы результаты первых 20 ходов для всех участников.

2-й этап. Субъективная оценка эмоций по методике Self-Assessment Manikin (SAM)

Для операционализации субъективного оценивания предвосхищающих и предвосхищенных эмоций нами была выбрана рисуночная методика Self-Assessment Manikin (SAM). Эта модель для самооценки эмоций (Bradley, Lang, 1994) предполагает невербальную оценку трех эмоциональных состояний: удовольствия (“pleasure”), возбуждения (“arousal”) и доминантности (“dominance”). Эти шкалы оценки эмоций были выделены в модели А. Мехрабьяна (Mehrabian, 1996).

Методика включает рисунки в трех рядах (по одному ряду на каждую из эмоций), по 5 в каждом – от «низкого» полюса проявления эмоционального состояния до «высокого» (см. Рис. 6).

На российских выборках методика использовалась для подбора эмоционально-нагруженного стимульного фотоматериала (Васанов и др., 2013) и акустического содержания (Высочил и др., 2016) для эмоциональной оценки слов (Четвериков, 2008; Малов, 2016, 2017); для сравнения эмоционального состояния студентов (Саперова, Момот, 2016). В работе Васанова и соавторов (2013)

обнаружены характерные паттерны (в форме «бумерангов») для оценки фотоматериала при помощи модели для самооценки эмоций. Схожесть этих паттернов с получаемыми в различных культурах с одной стороны указывает на эффективность подобранного материала, и с другой – на кросс-культурную релевантность методики SAM.

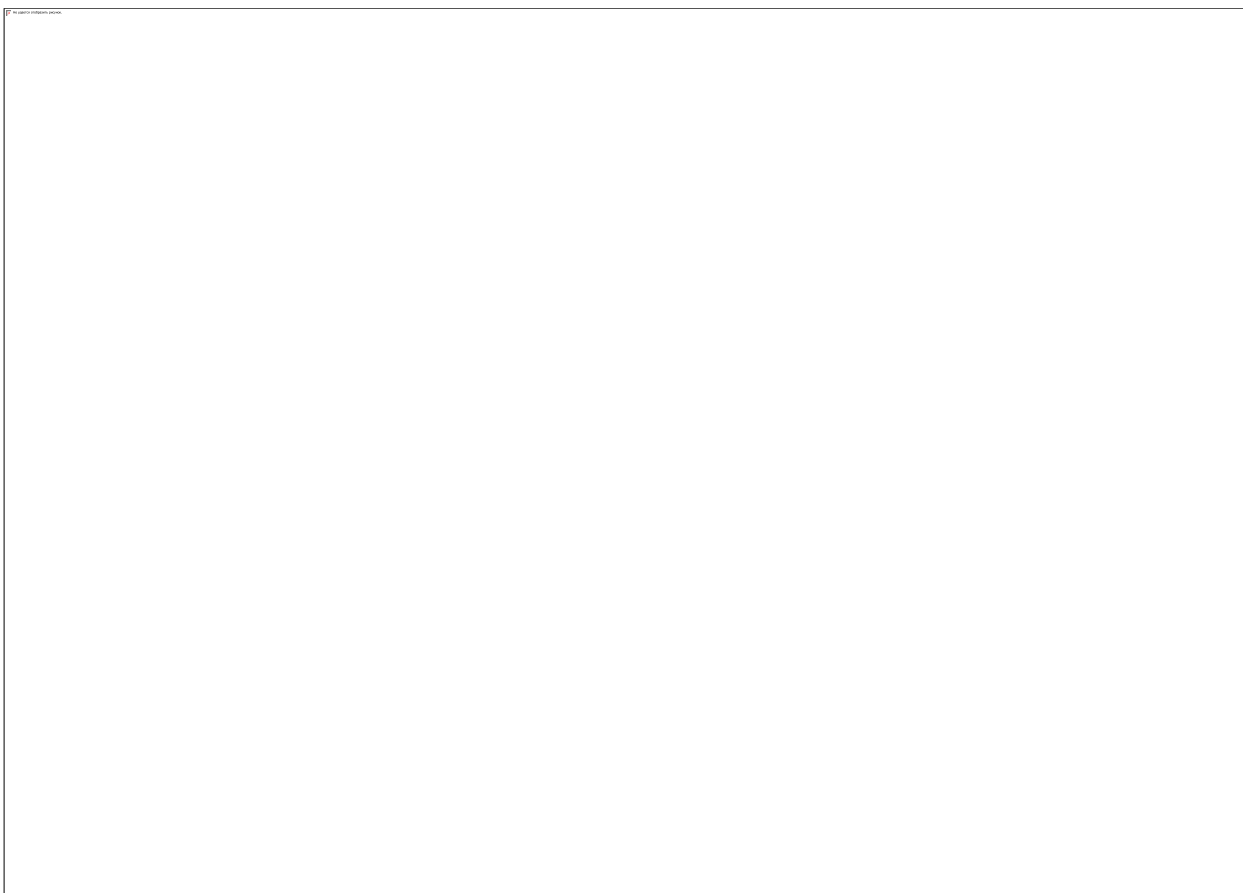


Рисунок 6. Стимульный материал для методики Self-Assessment Manikin (SAM) – модели для самооценки эмоций (Bradley, Lang, 1994).

Хотя стимульный фотоматериал (Международная система аффективных изображений (International Affective Picture System – IAPS) выступал объектом кросс-культурных сравнений (Huang et al., 2015; Silva, 2011; Deák et al., 2010 и др.), невербальная методика SAM не проходила апробацию на российских выборках.

Для того чтобы проверить, насколько эмоциональные репрезентации, представленные в модели самооценки эмоций (SAM), соотносятся с парами семантического дифференциала, использованными в зарубежном исследовании

(Bradley, Lang, 1994), на российской выборке было проведено дополнительное исследование.

Его *гипотезой* выступило предположение: вербальное описание эмоциональных состояний, репрезентированных в методике SAM, соотносится с парами семантического дифференциала, описанными авторами методики.

Методика

Участникам, выступившим экспертами выраженности эмоций на картинках, исследования предъявляли напечатанную на листе формата А5 методику Self-Assessment Manikin (SAM) – модель для самооценки эмоций (Bradley, Lang, 1994). Для каждого ряда «картинок» предлагалось написать, какая эмоция или какие эмоции предполагаются в этом ряду.

В сопоставлении модели эмоций и пар семантического дифференциала, авторы методики использовали 18 пар биполярных прилагательных и получили факторную структуру, в которой по 6 пар входят в каждый ряд картинок (Bradley, Lang, 1994). Авторы проводили сравнения исходя из оценок стимульного фотоматериала при помощи SAM и этих пар прилагательных. В данном исследовании дополнительный уровень переменных (фотоматериал) был бы избыточен для поставленных целей. Посредством экспертной оценки мы предполагали определить частоту, с которой участники российской выборки будут использовать прилагательные из предложенных авторами методики пар для описания эмоциональных состояний, репрезентированных в SAM.

Если одно из слов в описании совпадало с одним из пары семантического дифференциала, то этот ответ испытуемого был отнесен к этой категории. Если совпадали несколько слов из описания, то категория назначалась по первому перечисленному слову. Если ни одно из слов в описании участника не совпадало ни с одним из слов в паре, то для этого ответа назначалась категория «другое». Поскольку мы не ставили цель провести факторный анализ, если описание ряда эмоций подходило больше к парам из другого ряда, то этому ответу все равно присваивалась категория «другое».

Стоит отметить, что описание считалось соответствующим паре семантического дифференциала, если участник использовал синоним одному из

слов в паре (например, описание «грусть» засчитывалась как соответствие паре «Меланхоличный-Довольствующий», «радость» - как паре «Счастливый-Несчастливый» и т.д.).

Результаты этапа 2

Как видно из Таблицы 16, большинство (93%) участников описали эмоциональный ряд *удовольствие* в соответствии с парами семантического дифференциала, предложенными авторами методики (Bradley, Lang, 1994).

Таблица 16. Частота и процент студентов и аспирантов, описавших каждое эмоциональное состояние в соответствии с парами семантического дифференциала

	Частота	Процент
Удовольствие		
Счастливый-Несчастливый	56	78,9
Меланхоличный-Довольствующий	8	11,3
Удовлетворенный-Неудовлетворенный	2	2,8
Другое	5	7
Возбуждение		
Спокойный-Восторженный	19	26,8
Унылый-Нервный	14	19,7
Невозбужденный-Возбужденный	14	19,7
Вялый-Разъяренный	13	18,3
Сонный-Бдительный	1	1,4
Другое	10	14,1
Доминантность		
Благоговеющий-Значимый	14	20,6
Подчиняющийся-Доминантный	10	14,7
Ведомый-Автономный	5	7,4
Поддающийся влиянию-Влиятельный	3	4,4
Другое	36	52,9

Возможно, четыре участника, попавших в категорию «другое» не до конца поняли инструкции и описали ряд как «настроение», «средние», «нейтральные», а один участник описал ряд как «осознание».

Почти 86% участников восприняли эмоциональный ряд *возбуждение* в соответствии с ожидаемыми парами семантического дифференциала (полный список пар, полученных посредством двойного перевода, и их названия на английском языке см. в таблице 26 в Приложении 1), а 10 человек описали ряд другими прилагательными или эмоциями, например «горе», «внутренняя боль», «отвращение», «шок» (список ответов испытуемых см. в Табл. 27 в Приложении 1).

Наименьшее соответствие эмоционального ряда предложенным авторами парам семантического дифференциала наблюдается для *доминантности*. Именно по отношению к этому фактору эмоций высказывались сомнения в его репрезентативности (Люсин, 2019). Более половины участников дали свои версии описания, не соответствующие ни одной из пар, например, «страх», «гнев», «безразличие». Одной из гипотез такого несоответствия выступает различия в оценке эмоциональных стимулов при использовании невербальной методики (SAM) и вербальной (семантического дифференциала): при использовании невербальной методики субъект оценивает свое ощущение контроля над ситуацией, а при использовании шкалы семантического дифференциала участник оценивает предполагаемый уровень контроля объекта (Bradley, Lang, 1994). Стоит отметить, что фактор *доминантности* предполагает именно контроль, влияние, значимость, в большей степени, нежели мотивацию доминирования.

Полученные нами данные согласуются с результатами авторов методики (Bradley, Lang, 1994): для шкал *удовольствие* и *возбуждение* установлены значимые связи ($r_{\text{удовольствие}}=0,96-0,97$, $r_{\text{возбуждение}}=0,94-0,95$) с показателями по парам семантического дифференциала. А связь *доминантности* с семантическим дифференциалом установлена на уровне от $r=0,18$ до $r=0,23$.

Таким образом, полученные на российской выборке данные могут быть использованы для дальнейшего использования методики SAM, предполагая их схожую с зарубежными интерпретациями качественную основу. Однако, *доминантность* и соответствующие связи следует интерпретировать с

осторожностью, полагая, что за этой оценкой может стоять разное понимание смыслов, заложенных в этот ряд картинок.

3-й Основной этап

Роли эмоционального предвосхищения и прогнозирования результата ПР при разных уровнях риска

Схема и процедура

Студенты проходили тестирование по психодиагностическим опросникам в групповом формате, заполняя их письменно. Интернет-пользователи не заполняли опросники на данном этапе.

Все участники проходили на собственных гаджетах методику Эмоциональное Предвосхищение в Игре в Казино (ЭПИК).

Для группы студентов использовались *психодиагностические методики*:

1) *Опросник I7* (Импульсивность, 7-ая версия, Eysenck, Eysenck, 1978 в апробации: Корнилова, Долныкова, 1995) – включающий три шкалы: *импульсивность*, *склонность к риску*, *эмпатия*. *Импульсивность* отражает склонность к поиску новых ощущений и снижения самоконтроля. *Склонность к риску* связана в большей степени с темпераментом, чем *импульсивность*, но не стоит в одном ряду с чертами личности. *Эмпатия* понимается как способность сопереживать и сочувствовать другому, вовлекаться в его чувства.

2) *Опросник Личностные факторы принятия решений* (ЛФР-21, Корнилова и др., 2010) – включает шкалы *готовности к риску* (как готовности к принятию решений в условиях неполной информации) и *рациональности* (как готовности к поиску дополнительной осведомленности) как свойств саморегуляции.

3) *Новый опросник толерантности к неопределенности* – НТН (Корнилова, 2010) – измеряет шкалы *толерантности к неопределенности (ТН)*, *интолерантности к неопределенности (ИТН)* и *межличностной интолерантности к неопределенности (МИТН)*.

Результаты исследования 5

Сравнение выборок студентов и интернет-пользователей

Возможность проведения методики ЭПИК онлайн открывало возможности для дистанционного исследования большого количества разных групп людей и

снижения количества ошибок при обработке данных поскольку данные сохраняются автоматически. Однако заочное проведение любой методики составляет риск недобросовестного заполнения. Поэтому для проверки частной *гипотезы* об отсутствии различий в оценках эмоций было проведено сравнение средних показателей в ЭПИК между очным выполнением ПР студентами и заочным интернет-пользователями.

В Табл. 28 в Приложении 1 отражено, что интернет-пользователи были значимо старше студентов. Они также были более «оптимистичны» при прогнозировании результатов ПР и давали значимо более высокие прогнозы на ходах 2, 7, 8 и 10. Стоит отметить, что прогнозы на ходах 2 и 7 осуществляются после беспроигрышных ходов, а на ходах 8 и 10 – после проигрышных. Интернет-пользователи дали более высокие оценки эмоции *возбуждение* в предвосхищении результата в самом начале игры (на первых двух ходах). Их оценки *удовольствия* и *возбуждения* также были выше и после того, как результат выбора становился им известен.

Несмотря на то, что выявлены некоторые значимые отличия, которые могут свидетельствовать о большей «вовлеченности» в игру интернет-пользователей, мы нашли возможным далее анализировать данные по ЭПИК для двух групп совместно, с поправками на пол и возраст.

Наибольшее количество участников предпочитали забирать выигрыш после безопасных ходов: более 12% после первого, по 7,8% после шестого и 11, и 6,8% участников забирали свой выигрыш после 16 хода (см. Табл. 29 в Приложении 1).

Связи прогнозов и эмоций у студентов

Среди студентов все прогнозы на первых десяти ходах связаны между собой положительно (см. Табл. 30 в Приложении 1). Чем выше у студентов предвосхищающие и результирующие оценки *удовольствия* ($r_{\text{удовольствие}}=0,22-0,47$, $p<0,05$) и *доминантности* – чувства контроля ($r_{\text{доминантность}}=0,22-0,42$, $p<0,05$), тем выше *прогнозы*. Напротив, предвосхищающее и результирующее *возбуждение* отрицательно связано с высотой *прогнозов* ($r_{\text{возбуждение}}=\text{от } -0,23 \text{ до } -0,38$, $p<0,05$). При этом значимые связи обнаруживаются как с эмоциями, оцененными до, так и после

того, как участник узнает свой результат. Более того, связи оказываются значимы не только между прогнозом и эмоциями, оцененными непосредственно до или после соответствующего хода, но и с другими, более ранними и более поздними прогнозами.

Связи личностных свойств с переменными ЭПИК на группе студентов

Как видно из таблицы 17, студенты с высокой ИТН давали более низкие прогнозы относительно результата своего выбора на седьмом ходе, а у с высокой *готовностью к риску* – наоборот, выше, на восьмом.

Все связи оценок эмоций с личностными свойствами оказались значимыми с переменными ЭПИК только с седьмого по 10 ход (при уровне риска 3/4). Седьмой ход следует сразу за беспроигрышным вращением. Студенты с высокой *готовностью к риску* и низкой *рациональностью* выше оценили свое предвосхищающее удовольствие. Предвосхищающее удовольствие на 10-м ходе ниже у студентов с высокой *рациональностью* и *эмпатией*. Предвосхищающая *доминантность* оказалась выше у участников с низкой *импульсивностью*.

Таблица 17. Связи личностных свойств с прогнозом и оценкой эмоций в ЭПИК на группе студентов

	ИТН	Риск	Рациональность	Импульсивность	Эмпатия
Прогноз					
Ход 7	-,405*				
Ход 8		,270*			
Предвосхищающие эмоции					
Удовольствие (ход 7)		,294*	-,262*		
Удовольствие (ход 10)			-,361**		-,325*
Возбуждение (ход 10)					,381*
Доминантность (ход 8)				-,359*	

Примечание: в таблице указаны только значимые связи: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$

Связи прогнозов и эмоций у интернет-пользователей

Как и у студентов, у интернет-пользователей почти все прогнозы оказались положительно связаны между собой (см. Табл. 31 в Приложении 1). То есть,

несмотря на то, что уровень риска был разным и прогнозы осуществлялись, в том числе, и для безопасных ходов, участники, оценивавшие свои шансы на выигрыш высоко, делали похожий прогноз на протяжении нескольких ПР ($r_{\text{прогноз}}=0,31-0,78$, $p<0,05$).

Чем выше участники оценивали предвосхищающее *удовольствие* и *доминантность* от предполагаемого исхода своего решения, тем выше были их прогнозы при разных уровнях риска. Однако, предвосхищающее *возбуждение* было сильнее выражено при низких *прогнозах*. В начале игры более высокие *прогнозы* связаны с высокой оценкой *доминантности* после того, как результат становится известен, однако после пятого хода, связей этих двух переменных становится меньше. Стоит отметить, что связи проявляются между предвосхищающими эмоциями и прогнозами как на одном и том же ходе, так через несколько ходов.

Результаты многомерного дисперсионного анализа

Для выявления роли факторов *риска*, *результата* в высоте предвосхищающих и результирующих эмоций, а также роли эмоций и прогнозов в длительности игры был проведен дисперсионный анализ. *Прогнозы*, как предсказания исхода вращения рулетки, учитывались в качестве зависимой переменной, а уровень риска и последовательность хода (после «беспроигрышного» вращения, после выигрыша или после проигрыша) учитывались как независимые переменные. Результаты показали, что только *уровень риска* ($F=28,45$, $p<0,001$, $\eta^2=0,38$) оказывал статистически значимое влияние на *высоту* предсказания исхода.

По мере увеличения риска снижалась высота прогноза. Значимые различия выявлены между всеми уровнями риска, кроме риска $5/8$ и $1/2$, а также между риском $7/8$ и $3/4$ (таблица 32 в Приложении).

Результаты дисперсионного анализа показали (Таблица 18), что высота эмоций *до* и *после* исхода зависит от *результата*, *взаимодействия уровня риска и результата*, *взаимодействия результата и порядка выбора* (до и после того, как человек узнает результат своего выбора), а также различается для трех оцениваемых эмоций. Как показано ранее в таблице 19, под *результатом* подразумеваются три

возможных условия: «беспроеигрышное вращение», выигрыш и проигрыш. Рассматривается три вида *риска*: шанс выиграть 7/8, 3/4, 5/8 и 1/2.

Таблица 18. Различия в высоте оцениваемых эмоций до и после результата выбора (MANOVA)

Показатель	Значимость (p)	η^2
Результат	<0,001	0,24
Эмоция	<0,001	0,59
Риск * Выбор	0,02	0,16
Результат * Выбор	<0,01	0,20
Риск * Результат	0,04	0,46
Риск * Результат * Выбор	0,02	0,40

Примечание: в таблице указаны только значимые результаты

На рис. 7 показано, что результаты *проигрыш* и *выигрыш* вызывают максимальную высоту предвосхищающих эмоций при уровне риска, где шанс выиграть составляет 3/4. При этом оценки выше при проигрыше.

Рисунок 8 иллюстрирует, что оценка эмоций после проигрыша оказывается выше не только, чем оценки эмоций до получения результата, но и выше, чем высота результирующих эмоций после выигрыша.

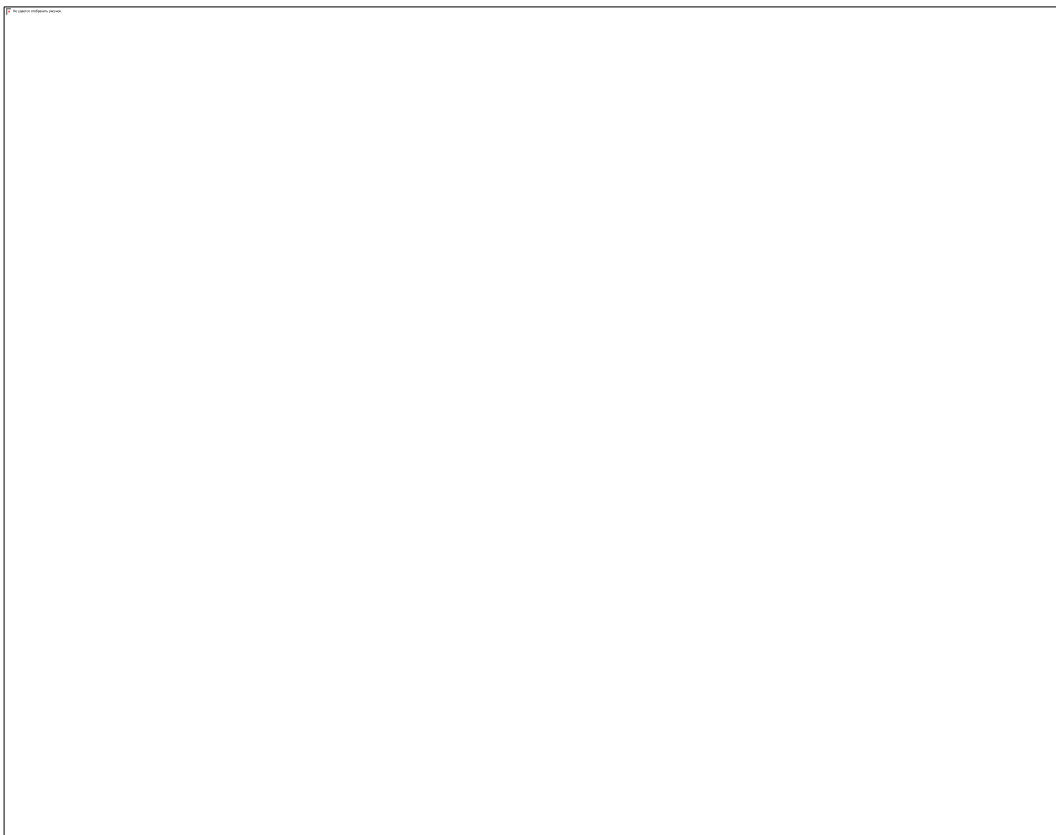


Рисунок 7. Взаимодействие уровня риска и результата выбора при оценке эмоций.

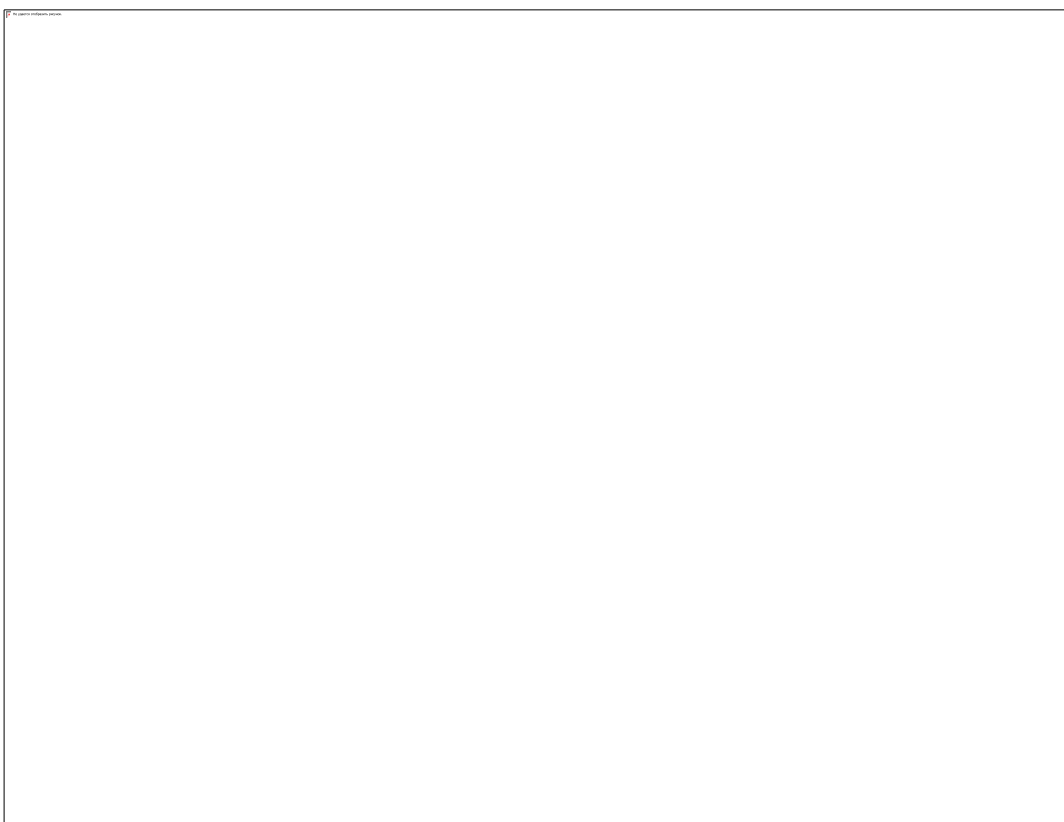


Рисунок 8. Взаимодействие результата, до и после выбора при оценке эмоций

Различия между высотой эмоций анализировались также отдельно для каждой из трех шкал. Как показано ниже в таблице 19, на высоту оцениваемого негативного аффекта (отрицательного полюса эмоции *удовольствие*) влияет *уровень риска, результат и порядок выбора* (до или после того, как результат становится известным), а также их *взаимодействие*.

При наибольшем риске негативный полюс эмоции *удовольствие* после того, как известен результат выбора, ниже, чем при других уровнях риска (см. Рис. 2 в Приложении 4). При этом оценки предвосхищающих эмоций при уровне риска 1/2 значимо отличаются от всех других уровней (все $p < 0,01$), а значимые различия между другими уровнями риска не обнаружены.

Таблица 19. Различия в высоте оцениваемого *удовольствия* до и после результата выбора (MANOVA)

Показатель	Значимость (p)	η^2
Риск	<0,001	0,349
Результат	<0,001	0,64
Выбор	0,006	0,125
Риск * Результат	<0,001	0,411
Риск * Выбор	<0,001	0,483
Результат * Выбор	<0,001	0,41
Риск * Выбор * Результат	<0,001	0,502

В Приложении 4 на Рис. 3 продемонстрировано, что негативный полюс *удовольствия* (неудовольствие) после того, как участник узнает результат своего выбора, ниже, если результат – выигрыш (как в случае с риском, так и в беспроигрышном вращении), и выше при проигрыше.

Попарные сравнения с применением критерия Бонферрони показали, что средние оценки эмоции *удовольствие* различаются при всех результатах, причем как в беспроигрышном, так и в выигрышном. Наибольшее неудовольствие оценивается при проигрыше (см. Таблицу 20).

Таблица 20. Попарные сравнения средних оценок эмоции «удовольствие» при беспроигрышном вращении, выигрыше и проигрыше

Результат	М	Ст. Ошибка	Сравниваемый результат	Средние различия	Ст. Ошибка	Значимость (p)
Беспроигрышный	1,996	0,098	Выигрыш	-,379	0,061	<0,001
			Проигрыш	-,752	0,077	<0,001
Выигрыш	2,375	0,095	Беспроигрышный	,379	0,061	<0,001
			Проигрыш	-,373	0,045	<0,001
Проигрыш	2,748	0,098	Беспроигрышный	,752	0,077	<0,001
			Выигрыш	,373	0,045	<0,001

Примечание: Все попарные сравнения рассчитаны с поправкой Бонферрони для множественных сравнений.

Единственной переменной, которая оказывает влияние на оценки эмоции результирующее *возбуждение*, оказался результат ПР ($F=4,93$, $p<0,01$, $\eta^2=0,08$). Попарные сравнения (с поправкой Бонферрони) показали, что значимые различия обнаружены между беспроигрышным ($M=1,15$, $SE=0,15$) и выигрышным ($M=1,33$, $SE=0,13$, $p<0,05$) ходами. То есть оценки результирующего *возбуждения* были выше при выигрыше вне зависимости от уровня риска. На высоту *возбуждения* не влияет, оценивает человек эту эмоцию до или после того, как стал известен результат.

Результат как самостоятельный фактор ($F=2$, $p<0,01$, $\eta^2=0,116$) и при взаимодействии с уровнем *риска* ($F=6$, $p<0,05$, $\eta^2=0,037$) влияли на высоту результирующей *доминантности*. При этом *доминантность* при беспроигрышном исходе значимо выше ($M=3,2$, $SE=0,13$), чем при выигрышном ($M=3,04$, $SE=0,12$, $p<0,01$) и проигрышном ($M=3,03$, $SE=0,12$, $p<0,05$) результатах.

Значимые различия в высоте оценки *доминантности*, как и *возбуждения*, не обнаружены до и после получения результата.

Доминантность оценивалась выше при беспроигрышном вращении (см. на следующей странице Рис. 9). При повышении уровня риска *доминантность* выше при проигрыше, чем при выигрыше (в отличии от менее рискованных ходов).

Наконец, при помощи однофакторного дисперсионного анализа, было подсчитано различие в количестве совершенных ходов в зависимости от оцениваемых эмоций.

Как видно из Таблицы 21, предвосхищающее *удовольствие* (оцениваемое после совершения выбора играть, но до того, как человек узнает результат своего хода) на 9-12 ходах, и их взаимодействия оказывают влияние на количество выборов, которое участник совершает на протяжении игры. 9-й и 10-й ходы совершаются при риске $3/4$, двенадцатый – при риске $5/8$, а 11-й ход – беспроигрышный. 10-й и 12-й ходы оказываются выигрышными, 9-й – проигрышным (см. Таблицу 25 в Приложении 1).

Попарные сравнения с применением критерия Бонферрони показали, что среднее количество совершенных ходов наибольшее при предвосхищающем *удовольствии* на 10-м ходу, оцененным на 4 (из пяти) баллов ($M=40, SD=3$): значимо выше, чем максимальном *удовольствии* ($M=20, SD=4, p<0,01$) и при среднем (3 балла из пяти, $M=28, SD=3, p<0,05$).

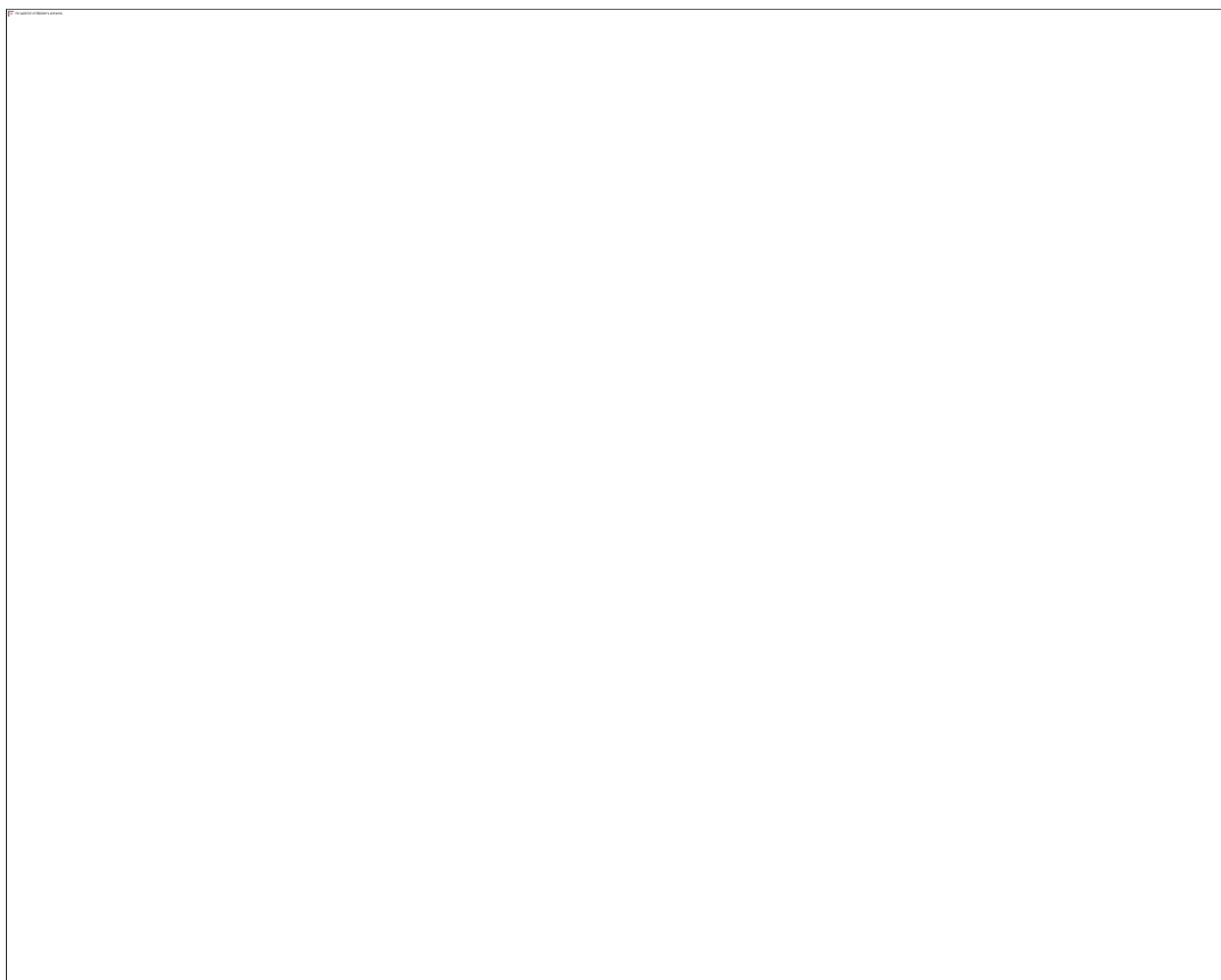


Рисунок 9. Взаимодействие риска и результата при оценке эмоции доминантность.

Таблица 21. Влияние превосходящей эмоции на количество совершенных выборов на определенных ходах (ANOVA)

Эмоция	Ходы	Значимость (p)	η^2	Модель
Удовольствие	10	0,003	0,325	$R^2 = 0,777$ (Adj. $R^2 = 0,519$)
	9 * 10	0,042	0,188	
	10 * 12	0,024	0,124	
	10 * 11 * 12	0,036	0,108	
Доминантность	1 * 2	0,026	0,108	$R^2 = 0,559$ (Adj. $R^2 = 0,126$)
	1 * 3	0,034	0,187	
	2 * 5	0,008	0,191	

Результаты регрессионного анализа

В выборке студентов предвосхищающее *возбуждение* на ходе 13 является отрицательным предиктором ($Est. = -0,51$, $p(Est.) < 0,05$, $F = 3,87$, $df = 53$, $p(F) < 0,05$, $Adj. R^2 = 0,10$) количества совершенных ходов, а возбуждение после результата ($Est. = 0,48$, $p(Est.) < 0,05$, $F = 3,87$, $df = 53$, $p(F) < 0,05$, $Adj. R^2 = 0,10$) – положительным предиктором. Поскольку этот ход является проигрышным (при риске $5/8$), можно рассматривать высокое *возбуждение* после проигрыша в качестве предиктора продолжительности игры.

На Рис. 10 изображено графическое представление концептуальной модели связей, описанное подробно выше.

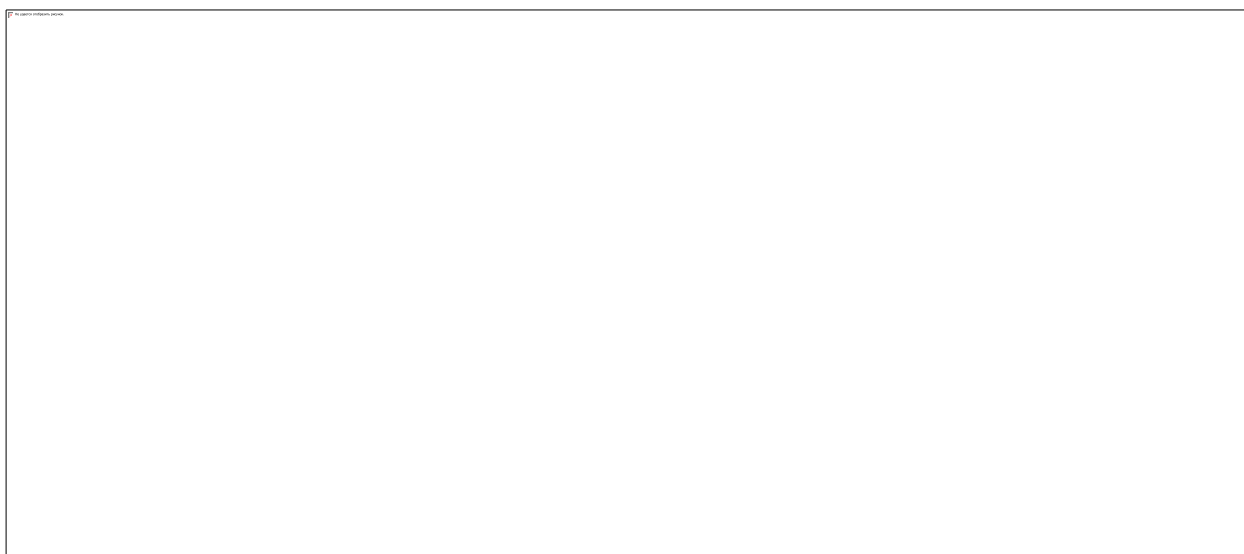


Рис. 10. Концептуальная модель связей и роли переменных в методике Эмоциональное Предвосхищение в Игре в Казино

Обсуждение результатов

Роль эмоций в принятии решений исследовалась с точки зрения различных аспектов (Loewenstein, 2001; Slovic et al., 2007; Slovic, Peters, 2006; Finucane et al., 2000 и др.), приводя к представлению о различных связях эмоций с процессом ПР. Вращение «рулетки» в некотором смысле уже использовалось в качестве экспериментальной методики в принятии решений (см. напр., Smith et al., 2009). Методика ЭПИК объединила несколько областей исследования.

Во-первых, принятие решения осуществляется при помощи графического представления задач по типу тех, которые предлагали своим испытуемым Канеман и Тверски (Tversky, Kahneman, 1989): участнику предлагается выбор между гарантированным «вознаграждением» или шансом увеличить выигрыш на 5-25% или потерять 10-35% от выигрыша с разным уровнем риска. Теория перспектив предполагает, что большинство людей при высокой вероятности выигрыша склонны избегать риск и выбирать гарантированное вознаграждение (Tversky, Kahneman, 1992).

В методике ЭПИК коэффициенты полезности каждого выбора были выше, если рискнуть и сыграть в рулетку, а риск постепенно увеличивался. Цифры рулетки были известны перед совершением выбора. То есть, по сути, методика ЭПИК представляет собой серию подобных выборов, предоставляя возможность «отследить», в какой момент человек предпочтет гарантированную сумму. В соответствии с теорией Тверски и Канемана, наибольший процент участников действительно предпочитал забрать гарантированную сумму после первого хода.

Во-вторых, наша экспериментальная модель ЭПИК, включившая этапы оценивания своих эмоций, позволила проследить, какие эмоциональные процессы включены в прогнозирование результатов ПР на этапах, где каждые несколько ходов снижается вероятность выигрыша (то есть, увеличивается ситуационный риск).

Наши данные свидетельствуют о том, что предсказание исхода (прогноз) снижается по мере увеличения риска. В соответствии со *второй гипотезой* исследования предполагалось, что уровень ситуационного риска и предыдущий результат будут влиять на высоту прогноза. Гипотеза принимается в том, что касается влияния риска, но не результата.

Высота оцениваемых *предвосхищающих* эмоций и *результатирующих* эмоций, полученных после того, как человек узнает результат совершенного выбора (который ему заранее не известен) различается для оценок разных эмоций и зависит как от уровня риска, так и от того, выиграл человек или проиграл. В соответствии с описываемой функцией полезности (выигрываемых и проигрываемых величин) и концепцией эвристики аффекта (Slovic et al., 2007), оценки эмоций оказываются выше при проигрыше, чем при выигрыше (как в ситуации риска, так и в

беспроегрышном вращении). И нейтральный исход – беспроегрышное вращение – приносит наибольшее *удовольствие*.

Впервые показано, что *доминантность* (в некоторой степени отражающая ощущение «подконтрольности» ситуации) выше, если человек проигрывает при более высоком уровне риска, чем если он выигрывает. То есть, более вероятный проигрыш при высоком риске приносит большее ощущения того, что человек контролирует ситуацию. От уровня прогнозируемого и результирующего *удовольствия*, получаемого на определенном этапе игры (при вероятности выиграть 75%) и от уровня *доминантности* в начале игры зависит количество совершаемых на протяжении всей игры ходов. Эти результаты соответствует представлениям Э. Лангер об иллюзии контроля при гэмблинге (Langer, 1975), а также показывают роль других эмоций (удовольствие и возбуждение) в процессе принятия рискованных решений.

На выборке студентов также обнаружено, что *возбуждение* после проигрыша предсказывает, сколько ходов будет совершать участник. Таким образом, принимается *пятая гипотеза*. Некоторые авторы считают, что для эмоций ключевую роль играют фактические убеждения и цели, но не оценочные компоненты (Miceli, Castelfranchi, 2014). То есть, например, чтобы испытать радость от наступления некоего события, важно, чтобы у субъекта наступление этого события было целью и присутствовало убеждение, что это событие наступило. При этом, не столь значимо, оценивает ли субъект это событие как благоприятное для себя. Для возникновения эмоции нужно, чтобы когнитивная система обнаружила совпадение между целью и убеждением. При совпадении эмоция будет положительной и наоборот. Если рассматривать полученные в нашем исследовании результаты с этой точки зрения, то вряд ли участники ставили своей целью проиграть. Однако, вероятно, что наступление проигрыша при более высоком риске было более ожидаемым событием. И это соответствие ожиданию отражается в повышенном ощущении *доминантности* при проигрыше, если он происходит при высоком уровне риска. *Четвертая гипотеза* принимается: на оценку эмоций влияет и уровень ситуационного риска, и полученный результат. Более того, методика ЭПИК позволила получить дифференцированный результат для разных эмоций.

В-третьих, показана связь личностных переменных с *прогнозом* и оценкой предвосхищающих эмоций на разных этапах принятия решений. И на группе студентов, и на группе интернет-пользователей показано, что высота прогнозируемого результата связана с прогнозами на других ходах, при разном уровне риска. То есть, можно предположить, что ожидание определенного результата связано с какой-то генерализованной переменной, которая позволяет высоко (или низко) оценивать будущий результат. Связь *удовольствия* и *доминантности* с высотой прогнозируемого результата позволяет принять *первую гипотезу* – о том, что высокие предвосхищающие эмоции связаны с более высокими прогнозами результата выбора.

Личностная переменная *готовность к риску* показала значимую связь с прогнозированием и удовольствием. *Эмпатия* связана с высоким *возбуждением*, которое в свою очередь значимо связано с низким *прогнозом* результата, может лишь частично объяснить связанность всех прогнозов, что соответствует данным о сложной связи неопределенности и аффекта (Anderson et al., 2019). Возможно также, в соответствии с теорией «эмоционального следа» (gist), процесс принятия решений связан с запоминанием «нечетких следов» из предыдущих жизненных событий (Rivers et al., 2008, Reyna, Brainerd, 1995), подобное «общее впечатление» отражено в прогнозах. Носящие идеаторный характер эмоции проявляются в связи с наступившими и грядущими событиями и предвосхищают события в соответствии с воображаемым или реально пережитым результатом (Вилюнас, 2004). То есть, некоторое слияние осознаваемого прогноза результата и эмоционального предвосхищения, а также эмоций, полученных после того, как становится известен результат собственного выбора, соответствует этому сложному представлению об эмоциях, подчеркивая необходимость комплексного анализа их составляющих.

Таким образом, можно сказать, что *третья гипотеза* подтвердилась лишь частично: в том, что касается *готовности к риску*. Однако в целом следует признать, в высоте оцениваемых эмоций в ПР при ситуационном риске задействованы другие факторы, сыгравшие более значимую роль, чем личностные переменные. Уровень предвосхищающего удовольствия и доминантности влияют на количество совершаемых ходов. Поскольку уровень ситуационного риска постепенно

повышается от хода к ходу, это количество ходов свидетельствует о принимаемом риске. Таким образом, предвосхищающие эмоции вносят большой вклад в уровень принимаемого риска.

По классификации Miceli и Castelfranchi (2004), в концепции антиципации и эмоций, ожидание (expectation) вызывает эмоцию. Ожидание понимается как предвосхищение или предсказание определенного исхода вместе с целью наступления того или иного события. Однако, в нашем исследовании показано, что это каузальное предположение недостаточно для того, чтобы объяснить связи эмоций, которые человек оценивает до и после результата выбора, не только с прогнозом на соответствующем этапе, но и с прогнозами (то есть, ожиданием) на последующих этапах. Тогда процессы построения прогноза и оценки эмоций следует представлять не только не только в их связи, но и предполагать метафорическое «эхо» эмоций от предыдущих выборов.

Мишели и Кастельфранчи (2004) также обобщают, что эмоции, основанные на инвалидации ожидания (invalidation-based), будут зависеть от того, насколько желаемо это ожидаемое событие и насколько уверен человек в его наступлении. В нашем исследовании показана связь эмоций с прогнозом: ожидание более высокого исхода связано с *удовольствием* и *доминантностью* (чувством контроля) положительно и с *возбуждением* отрицательно, причем как до того, как человек узнает свой результат, так и после, что позволяет частично принять пятую гипотезу исследования. Эта связь сохраняется при разных уровнях риска и при разных результатах. Показано, таким образом, что оценки эмоций зависят от взаимодействия результата и уровня риска и различается для разных эмоций.

Невербальная модель для самооценивания эмоций (SAM) является приемлемым инструментом для оценки трех эмоциональных состояний: удовольствия, возбуждения и доминантности. Хотя *доминантность* является наименее воспроизводимой шкалой (Люсин, 2019), в данном исследовании эта шкала выступила в качестве значимого фактора, от которого зависит уровень принимаемого риска (измеренный в количестве совершенных ходов).

Выводы

1. Высота прогнозирования результата в условиях игры (ЭПИК) не зависит от того, выиграл человек в предыдущем ходе или проиграл, но зависит от *уровня ситуационного риска*. При этом наиболее высокие *прогнозы* делают участники, которые отмечают высокие уровни *предвосхищающих удовольствия* и *доминантности*, но низкий уровень *возбуждения*.

2. Личностная *готовность к риску* проявляет себя в связях парциально при низком уровне риска: чем выше *готовность к риску*, тем выше прогноз результата и *предвосхищающее удовольствие*.

3. Высота *предвосхищающих* и *результатирующих* эмоций зависит от *уровня ситуационного риска*, при котором совершается выбор, и от предварительно достигнутых *результатов* ПР; причем по-разному для разных эмоций: после проигрыша при более высоком уровне риска удовольствие ниже, а ощущение подконтрольности – выше. При этом, *возбуждение* выше при выигрыше (вне зависимости от уровня риска).

4. Количество совершаемых ходов (при которых выбор делается в пользу продолжения игры, а не гарантированного вознаграждения) зависит от ощущения *доминантности* в начале игры и *удовольствия* на более поздних этапах. При этом, высокое *возбуждение* после проигрыша предсказывает более долгую игру.

5. Высота *предвосхищающих эмоций* влияет на количество рискованных выборов (т.е. на предпочтение сыграть в рулетку нежели забрать гарантированный выигрыш): в начале игры – *доминантность*, а затем – *удовольствие* влияют на количество совершаемых выборов. Высокий уровень *возбуждения* после проигрыша предсказывает большее количество рискованных выборов.

Заключение к третьей главе

Для исследования эмоционального предвосхищения в процессе принятия рискованных решений нами была разработана специальная компьютеризованная методика Эмоциональное Предвосхищение в Игре в Казино (ЭПИК), объединяющая классические задачи на принятие решений (выбор между гарантированным вознаграждением и рискованной игрой с более высоким коэффициентом

полезности) с прогнозированием результата и самооцениванием эмоций (как предвосхищающих и результирующих). Учитывая, что любые эмоции имеют базовый компонент *чувства* (Люсин, 2019; Смирнов, 2018) и несовпадение этапов порождения и названия эмоций, мы прибегли к методике самооценивания эмоций на невербальном уровне (SAM), позволяющей оценить три фундаментальные эмоциональные измерения: удовольствие, возбуждение и доминантность (Bradley, Lang, 1994).

Исследование 5 строилось на модели ПР в денежной игре – специально разработанной нами процедуре Эмоциональное Предвосхищение в Игре в Казино (ЭПИК). Сочетание в дизайне исследования ЭПИК с оценками предвосхищающих и результирующих эмоций позволило протестировать гипотезы об их влиянии на ПР.

Эмоциональное предвосхищение уже изучалось в связях с различными аспектами ПР (Краснов, 2014; Краснов, Чумакова, 2014), однако подобная методика, позволяющая изучить эмоции до и после того, как человек узнает результат своего выбора на материале рулетки (или wheel-of-fortune), разработана впервые. Применение методики ЭПИК позволило подтвердить известные в литературе (напр., Finucane et al., 2000; Slovic et al., 2007) данные о более высоком уровне «аффекта» при проигрышах, нежели при выигрышах. Помимо этого, исследование с применением ЭПИК позволило более тонко дифференцировать различия между тремя категориями эмоций, оцененных посредством известной методики SAM (Bradley, Lang, 1994). Полученные результаты показывают, что разные предвосхищающие и результирующие эмоции включаются в выбор на разных этапах и оказывают разное влияние на ПР. Более того, эффекты разных эмоций при ПР необходимо дифференцировать, так как *возбуждение* и *удовольствие*, например, оказывают противоположное влияние на прогнозирование результата.

Личностные переменные оказались связаны лишь с небольшим количеством показателей в ЭПИК. *Готовность к риску* и *рациональность* как переменные личностной саморегуляции проявили наиболее обоснованную регулятивную роль.

Предвосхищающие эмоции играют значимую роль в уровне принимаемого риска и прогнозирования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

Заключение

Процессы принятия решений в ситуации неопределенности включают в себя процессы их множественной регуляции со стороны как диспозициональных интеллектуальных и личностных свойств, так и со стороны ситуационных факторов. Предполагалось, что эмоциональные предвосхищения и эмоционально-личностная регуляция в процессах многоэтапных ПР выполняют ключевую роль в условиях максимальной неопределенности, а когнитивные компоненты (прогнозирование результатов выборов, включенность интеллекта и направленность) вносят вклад на этапах, когда уже состоялась ориентировка в ситуации и в образе ситуации уже представлены ее элементы, связанные с результативностью ПР. Серия проведенных исследований на материале Игровой задачи Айова показала, что взаимосвязи компонентов интеллектуально-личностного потенциала и их роль в построении эффективных стратегий ПР менее однозначны, чем предполагалось.

Игровая задача Айова во многих исследованиях используется в качестве задачи, которая моделирует среду для развертывания реальных решений, включающих вознаграждение, «наказание» и неопределенность результатов в сложной ситуации. Мы не предполагаем, что Игровая задача Айова прямо предсказывает успешность ПР, принимаемых в условиях профессиональной деятельности (например, решений менеджеров), однако данная методика демонстрирует сложно организованную систему предвосхищений и показывает, какие множественные и многоуровневые связи интеллектуально-личностных переменных стоят за ПР в такой, казалось бы, простой задачей.

Дальнейшего исследования требуют процессы или этапы эмоционального предвосхищения, включенные, но обособленные от самой прогностической задачи. Для углубления изучения процессов ПР потребуется более четкое разделение поведенческих стратегий многоэтапных выборов и собственно предвосхищений. То есть, на данный момент недостает методики или методик, позволяющих анализировать отдельно те элементы прогностического решения, связанные с предвосхищениями.

А. Дамасио определяет предвосхищающий аспект в IGT как КГР, лежащую в

основе гипотезы соматического маркера, в связи с выбором рискованных или безопасных колод. В методике не предполагается эксплицитное выделение эмоционального предвосхищения, которое предполагается за психофизиологическими коррелятами. Такое сведение эмоционального предвосхищения к физиологическим показателям суть упрощение сложной психологической реальности (см. Корнилова, Смирнов, 2017) и уже подвергалось критике (см., напр., Dunn et al., 2006). Если бы эмоциональное предвосхищение в той или иной мере диагностировалось как отдельный аспект в комплексе с решением прогностической задачи, желательно также связанной с риском и неопределенностью, но более эксплицитно, исследователи бы получили доступ к непосредственным данным об этих процессах.

Эмоциональное предвосхищение несводимо к процессам, диагностируемым посредством Игровой задачи Айова. Эмоциональные предвосхищения (ЭП) должны включаться в уровневые связи с одной стороны с верхними уровнями регуляции на уровне самооценивания, и с нижними – на уровне толерантности к неопределенности, с другой. При этом ЭП следует рассматривать не только в связях с эмоциональным интеллектом (ЭИ), но и в более иерархически организованных *динамических регулятивных системах* (ДРС), где представлен индивидуальный стиль принятия решений. Регулятивная роль ЭИ не исключает роль психометрического интеллекта, как было показано в серии проведенных исследований. И если роль ЭИ подтверждает гипотезу А. Дамасио об эмоциональном предвосхищении, то роль академического интеллекта ей противоречит.

Мы показали, что нестабильное эмоциональное ядро личности (Темная Триада) может быть включено в регуляцию стратегий, но проявляется по-разному у студентов и менеджеров. У студентов – как менее стабильная составляющая интеллектуально-личностного потенциала (так как Темная Триада влияет на неэффективность стратегий). Менеджеры, как представители профессии, где ПР осуществляется на профессиональном уровне, не подвержены влиянию свойств ТТ при осуществлении выборов.

Более того, на разных этапах в последовательности ПР включаются и связи с

самооцениванием: самооценка личности проявляется на более ранних стадиях, а самооценка интеллекта – ближе к середине Игровой задачи Айова. Самооценки не прямо включены в регуляцию стратегий, но играют роль в компонентах интеллектуально-личностного профиля, которые в свою очередь предсказывают стратегии выборов.

Связь эмоционального предвосхищения с эмоциональной саморегуляцией не подвергается сомнению, и эта регуляция рассматривалась в условиях стратегий принятия решений в условиях неопределенности. При этом эмоциональное предвосхищение не рассматривалось как отдельная переменная, и результаты проведенной серии исследований не предполагают его рассмотрения в качестве латентной переменной, но свидетельствуют в пользу рассмотрения эмоционального предвосхищения в контексте динамических регулятивных систем. Эмоциональный интеллект рассматривается как компонент более широкой эмоциональной регуляции (напр., Peña-Sarrionandia, 2015; Mester et al., 2016). Эмоциональный интеллект, когнитивные и личностные переменные проявляется в разных связях и выступают в значимой роли на разных этапах решений прогностической задачи. Таким образом, предлагается расширить рассмотрение ЭП за пределы гипотезы соматических маркеров.

Как мы показали в обзоре литературы, проблема ЭП выделяется наряду с более широкой проблемой эмоциональной регуляции и более частной – включенности эмоционального интеллекта в регуляцию стратегий ПР. В наших исследованиях показана неоднозначная роль ЭИ в процессах ПР: разные шкалы могут как способствовать, так и препятствовать эффективному ПР. То есть, даже компонент ЭИ, как компонент эмоциональной регуляции, не всегда способствует наиболее успешным выборам. Помимо этого, в данном исследовании установлен вклад и со стороны академического интеллекта, толерантности к неопределенности и самооценок, проявляющихся на разных этапах в динамике выборов.

Если рассматривать свойства Темной Триады как проявление нестабильного личностного ядра, то и с этой точки зрения роль эмоционально-личностного компонента неоднозначна, так как свойства ТТ вносят вклад и в показатели успешности стратегий, и в «проигрышные» выборы.

Таким образом, в работе мы выходим за рамки узкого понимания эмоционального предвосхищения и переходим к комплексному анализу эмоционально-личностной и когнитивной регуляции принятия решений на материале Игровой задачи Айова, предполагающей эмоциональное предвосхищение.

Однако при использовании этой модельной игровой ситуации мы не имели возможности прямо фиксировать эмоциональные предвосхищения, но могли реконструировать их регулятивную роль, интерпретировать на основе анализа показателей стратегий. Анализ связей и роли этих переменных и показателей стратегий позволил делать выводы о том, как когнитивная и личностная регуляция решений опосредует выбор стратегий.

Полученные взаимосвязи отношения к неопределенности, стабильных и «нестабильных» личностных свойств, эмоционального и академического интеллектов и самооценок на разных этапах решения прогностической задачи, предполагающей эмоциональное предвосхищение, позволили углубить и дополнить понимание роли эмоций в принятии решений и функционирования динамических регулятивных систем.

Но мы пришли и к необходимости эксплицитно разделить эмоциональное предвосхищение на уровне самооцениваемых эмоций для анализа психологической составляющей этой части процесса ПР. Для этого нами была разработана методика Эмоционального Предвосхищения в Игре в Казино (ЭПИК), позволяющей впервые разделить предвосхищающие и результирующие эмоции в процессе ПР при ситуационном риске и изучить их вместе с прогнозами относительно результата выбора. Таким образом, удалось проследить связь предвосхищающего и результирующего *удовольствия* и *доминантности* с высотой прогнозируемого результата. Предвосхищающие эмоции отличаются от результирующих в зависимости от уровня *ситуационного риска* и результата выбора: например, ощущение доминантности (как подконтрольности ситуации) выше, если человек проигрывает при более высоком риске. Доминантность в начале игры и удовольствие на более поздних этапах при повышении риска играют роль в продолжительности игры: чем выше человек оценивает эти эмоции (до и после того,

как ему становится известен результат), тем больше выборов он делает в пользу того, чтобы сыграть в «казино» (нежели забрать гарантированный выигрыш).

Общие выводы

1. *Эмоциональный интеллект* у менеджеров связан с *положительным отношением к неопределенности*, а у студентов – с отрицательным и со всеми чертами Большой Пятерки (кроме *согласия*). *Нарциссизм* положительно связан со шкалами *эмоционального интеллекта* и положительным отношением к неопределенности на обеих выборках. *Психопатия* и *макиавеллизм* проявились в отрицательных связях с чертами Большой Пятерки – *согласием* и *добросовестностью*, а также с *эмоциональным интеллектом*, что способствует, во-первых, пониманию этих свойств Темной Триады как отличных от *нарциссизма* и, во-вторых, как проявления нестабильного эмоционального ядра личности.
2. *Самооценки интеллекта и личности* связаны с *толерантностью к неопределенности*, академическим *интеллектом* и свойствами Темной Триады у менеджеров и с чертами Большой Пятерки и *эмоциональным интеллектом* у студентов, а также с показателями успешных стратегий (у всех групп).
3. Показаны множественные связи компонентов интеллектуально-личностного потенциала человека и интегративных самооценок. Построенная структурная модель позволяет рассматривать интегративные самооценки в качестве звена, связанного как с латентной переменной интеллекта, так и некоторыми проявлениями эмоционального интеллекта и нестабильного личностного ядра (нарциссизм).
4. *Эмоциональный интеллект* связан с менее успешными показателями познавательной ориентировки и прагматическими показателями стратегий на ранних этапах ПР. В обеих обследованных выборках – у руководителей среднего звена и студентов – выявлена связь шкал ЭИ с показателями хаотичности стратегией на протяжении всей Игровой задачи Айова. При этом шкалы ЭИ, связанные с пониманием или управлением *своими эмоциями*,

- оказывают положительное влияние на результативность стратегий, а шкалы понимания или управления *чужими эмоциями* – отрицательное. Таким образом, не все шкалы эмоционального интеллекта способствуют успешному ПР в ситуациях, предполагающих опору на эмоциональное предвосхищение.
5. Положительная роль *вербального интеллекта* в успешности предвосхищений проявляется в обеих выборках. У руководителей *вербальный* интеллект выступает предиктором прагматической эффективности ПР и успешности познавательной ориентировки (на протяжении всей Игровой задачи Айова.)
 6. Положительное отношение к неопределенности связано с эффективными показателями стратегий многоэтапных выборов только у студентов.
 7. Сопоставление связей показателей интеллектуально-личностного потенциала в двух выборках позволило как выделить общие связи, так и особенности личностного профиля и регуляции стратегий у лиц, в профессиональной деятельности которых ПР занимают важное место. Руководители с высокими уровнями *нарциссизма* и *макиавеллизма* более хаотично принимают решения на последних этапах выборов в прогностической задаче. У студентов все свойства Темной Триады выступают предикторами как успешных, так и неэффективных стратегий выбора.
 8. Черты Большой Пятерки по-разному связаны со стратегиями: *открытость новому опыту* связана с высокими показателями успешности познавательной ориентировки в Игровой задаче Айова, а *добросовестность* и *согласие* – наоборот, с неэффективными показателями стратегий (у менеджеров).
 9. Предвосхищающие и результирующие эмоции зависят от уровня ситуационного риска и результата выбора. Ощущение *доминантности* и *удовольствия* влияют на количество совершаемых рискованных выборов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Андреева И.Н.* О становлении понятия “эмоциональный интеллект” // Вопросы психологии. – 2008. – № 5. – С. 83–95.
2. *Арестова О.Н.* Аффективные искажения в понимании пословиц // Вопросы психологии. – 2006. – № 1. – С. 83-93.
3. *Арестова О.Н.* Диагностика мотивационного конфликта личности с помощью метода пиктограмм // Вопросы психологии. – 2007. – № 2. – С. 161-170.
4. *Арестова О.Н.* Развитие представлений о роли мотивации в мыслительной деятельности // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. – 2008. – №. 2. – С. 128-139.
5. *Асмолов А.Г.* Психология современности: вызовы неопределенности, сложности и разнообразия // Психологические исследования. – 2015. – Т. 8. – No 40. – С. 1. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 18.06.2019).
6. *Асмолов А.Г.* Установочные эффекты как предвидение будущего: историко-эволюционный анализ // The Russian Journal of Cognitive Science. – 2017. – Т. 4. – № 1. – С. 25.
7. *Бабаева Ю.Д., Березанская Н.Б., Васильев И.А., Войскунский А.Е., Корнилова Т.В.* Смысловая теория мышления // Вестник Московского Университета. Серия 14: Психология. – 2008. – № 2. – С. 26-58.
8. *Барабанищikov В.А.* Принцип системности в современной психологии // Психология. Журнал высшей школы экономики. – 2004. – Т. 1. – №. 3. – С. 3-17.
9. *Бороздина Л.В.* Сущность самооценки и ее соотношение с Я-концепцией // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. – 2011. – № 1. – С. 54-65.
10. *Бороздина Л.В., Видинска Л.* Притязания и самооценка // Вестник МГУ. Серия 14. Психология. –1986. – № 3. – С. 21-30.
11. *Васанов А.Ю., Марченко О.П., Севостьянова М.С.* Подбор культурноспецифичных эмоционально окрашенных фотоизображений для экспериментальных исследований // Экспериментальная психология. – 2013. – Т. 6. – №. 4. – С. 105-114.

12. *Васильев И.А.* Место и роль эмоций в психологической системе // Вестник Московского университета. Серия 14: Психология. – 2008. – № 2. – С.113-127.
13. *Васильев И.А.* Мотивация и смысловая регуляция мыслительной деятельности // Современная психология мотивации / Под ред. Д.А. Леонтьева. – М.: Смысл, 2002. – С. 214-232.
14. *Васильев И.А., Поплужный В.Л., Тихомиров О.К.* Эмоции и мышление. – М.: Изд-во МГУ, 1980. – 192 с.
15. *Вилюнас В.К.* Психология эмоций // СПб.: Питер. – 2004. – 288 с.
16. *Вудкок М., Фрэнсис Д.* Раскрепощенный менеджер. Для руководителя-практика. – М.: Дело. – 1991. – 320 с.
17. *Выготский Л.С.* Мышление и речь. – М.; Л.: Учпедгиз. – 1934. – 352 с.
18. *Выготский Л.С.* Предмет и методы современной психологии // М.: Изд-во БЗО при педфаке. – 1929. – 172 с.
19. *Выготский Л.С.* Собрание сочинений: В 6-ти т. Т. 2. Проблемы общей психологии / Под ред. В.В. Давыдова. – М.: Педагогика, 1982. – 504 с.
20. *Высочил Н.А., Носуленко В.Н., Самойленко Е.С.* Межкультурное исследование эмоциональной составляющей воспринимаемого качества акустических событий // Экспериментальная психология. – 2016. – Т. 9. – №. 4. – С. 33-47.
21. *Гальперин П.Я.* Психология мышления и учение о поэтапном формировании умственных действий // Исследования мышления в советской психологии. – М., 1966. – 248 с.
22. *Гарднер Г.* Структура разума. Теория множественного интеллекта. – Москва: Вильямс. – 2007. – 501 с.
23. *Гоулман Д.* Эмоциональный интеллект. Почему он может значить больше, чем IQ – Москва: Манн, Иванов и Фербер. – 2017. – 544 с.
24. *Егорова М.С., Паршикова О.В., Ситникова М.А.* Половые различия по показателям Темной Триады // Психологические исследования. – 2015. – Т. 8. – No 39. – С. 12. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 07.07.2019).
25. *Егорова М.С., Ситникова М.А., Паршикова О.В.* Адаптация Короткого опросника Темной Триады // Психологические исследования. – 2015. – Т. 8. – No 43. – С. 1. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 07.07.2019).

26. *Егорова М.С., Ситникова М.А., Паршикова О.В., Черткова Ю.Д.* Меняются ли показатели Темной Триады с возрастом? // Психологические исследования. – 2015. – Т. 8. – № 43. – С. 4. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 07.07.2019).
27. *Ениколопов С.Н., Медведева Т.И., Воронцова О.Ю.* Моральные дилеммы и особенности личности // Психология и право. – 2019. – Т. 9. – № 2. – С. 141-155.
28. *Журавлев А.Л., Нестик Т.А.* Психологические особенности глобальных рисков и отношение к ним в обществе // Психология отношения человека к жизнедеятельности: проблемы и перспективы. – 2016. – С. 12-17.
29. *Запорожец А.В., Неверович Я.З.* К вопросу о генезисе, функции и структуре эмоциональных процессов у ребенка // Вопросы психологии. – 1974. – Т. 6. – С. 59-73.
30. *Зейгарник Б.В.* Патопсихология. – М.: Рипол Классик. – 1986. – 177 с.
31. *Зинченко В.П.* Общество на пути к «человеку психологическому» // Вопросы психологии. – 2008. – №. 3. – С. 3-10.
32. *Зинченко В.П., Моргунов Е.Б.* Человек развивающийся. Очерки российской психологии. – М.: Тривола. – 1994. – 304 с.
33. *Зиренко М.С., Корнилова Т.В.* Интеллект, мотивация и черты Большой пятерки в регуляции решения детерминисткой задачи (П. Васона) // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. – 2020. – № 1. – С. 3-21.
34. *Знаков В.В.* Маккиавелизм, манипулятивное поведение и взаимопонимание в межличностном общении // Вопросы психологии. – 2002. – №. 6. – С. 45-54.
35. *Иванников В. А.* Психологические механизмы волевой регуляции. – М.: Питер. – 2006. – 203 с.
36. *Кабаченко Т.С.* Психология управления. – М.: Педагогическое общество России. – 2000. – 384 с.
37. *Каменев И.И., Корнилова Т.В., Разваляева А.Ю.* Связи риска при принятии решений с мотивацией и саморегуляцией (на выборке медицинских работников) // Вопросы психологии. – 2018. – № 1. – С. 127-137.
38. *Канеман Д.* Думай медленно... решай быстро. – М.: Litres, 2014. – 656 с.
39. *Канеман Д., Тверски А.* Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 34 – № 4. – С. 31-42.

40. *Карпов А.В.* Психология принятия решения. Ярославль: Институт психологии РАН; Яросл. гос. ун-т. – 2003. – 240 с.
41. *Карпов А.В.* Структурно-функциональная организация процессов принятия групповых решений // Вопросы психологии. – 2004. – Т. 1. – С. 130-136.
42. *Козелецкий Ю.* Психологическая теория решений. – М.: Прогресс. – 1979. – 503 с.
43. *Колтаков В.М.* Теория и практика принятия управленческих решений. – Киев: МАУП. – 2004. – 504 с.
44. *Корнилов С.А., Григоренко Е.Л.* Методический комплекс для диагностики академических, творческих и практических способностей // Психологический журнал. – 2010. – Т. 31. – № 2. – С. 90-103.
45. *Корнилова Т.В.* Вступительное слово // Психология. Журнал Высшей Школы экономики. – 2018. – Т. 15. – № 1. – С. 5–9.
46. *Корнилова Т.В.* Динамическое функционирование интеллектуально-личностного потенциала человека в психологической регуляции решений и выборов // Вестник Московского университета. Серия 14: Психология. – 2011. – № 1. – С. 66-78.
47. *Корнилова Т.В.* Интеллектуально-личностный потенциал человека в условиях неопределенности и риска. – Нестор-История Санкт-Петербург, 2016а. – 334 с.
48. *Корнилова Т.В.* Представления о «каузальном инкрементализме» и психологической неопределенности как перспективах развития объяснения в психологии / В сб.: Психологическое знание: современное состояние и перспективы развития / Под ред. А.Л. Журавлева и А.В. Юревича. – М.: Изд-во Институт психологии РАН, 2018. – С. 368-384.
49. *Корнилова Т.В.* Методологические проблемы психологии принятия решений // Психологический журнал. – 2005. – Т. 26. – № 1. – С. 7-17.
50. *Корнилова Т.В.* Новый опросник толерантности к неопределенности // Психологический журнал. – 2010. – Т. 31. – № 1. – С. 74-86.
51. *Корнилова Т.В.* О типах интеллектуальных стратегий принятия решений // Вестник Московского ун-та. Серия XIV: Психология. – 1985. – № 3. – С. 11-24.

52. *Корнилова Т.В.* Перспективы динамической парадигмы в психологии выбора // Психологические исследования. – 2014а. – Т. 7. – № 36. – С. 2. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 24.06.2019).
53. *Корнилова Т.В.* Психология выбора как мыслительное и личностное опосредствование преодоления неопределенности // Психологический журнал. – 2016б. – Т. 37. – № 3. – С. 113-124.
54. *Корнилова Т.В.* Психология неопределенности: единство интеллектуально-личностной регуляции решений и выборов // Психологический журнал. – 2013. – Т. 34. – № 3. – С. 89-100.
55. *Корнилова Т. В.* Психология риска и принятия решений. – М. : Аспект Пресс. – 2003. – 285 с.
56. *Корнилова Т.В.* Толерантность к неопределенности и эмоциональный интеллект при принятии решений в условиях подсказки // Психология. Журнал высшей школы экономики. 2014б. – Т. 11. – № 4. – С. 19–36.
57. *Корнилова Т.В., Долныкова А.А.* Диагностика импульсивности и склонности к риску // Вестник МГУ. Сер. 14. Психология. – 1995. – Т. 14. – С. 46-56.
58. *Корнилова Т.В., Каменев И.И., Степаносова О.В.* Мотивационная регуляция принятия решений // Вопросы психологии. – 2001. – № 6. – С. 55-65.
59. *Корнилова Т.В., Корнилов С.А.* Интуиция, интеллект и личностные свойства (результаты апробации шкал опросника С. Эпстайна) // Психологические исследования. – 2013. – Т. 6. – № 28. – С. 5. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 24.06.2019).
60. *Корнилова, Т.В., Корнилов, С.А., Чумакова, М.А., Талмач, М.С.* Методика диагностики личностных черт “Темной Триады”: апробация опросника “Темная Дюжина” // Психологический журнал. – 2015. – Т. 36. – № 2. – С. 99-112.
61. *Корнилова Т.В., Новикова М.А.* Самооценка в структуре интеллектуально-личностного потенциала человека // Психологический журнал. – 2011. – Т. 32. – № 2. – С. 25-35.
62. *Корнилова Т.В., Новотоцкая-Власова Е.В.* Соотношение уровней нравственного самосознания, эмоционального интеллекта и принятия неопределенности // Вопросы психологии. – 2009. – № 6. – С. 61-71.

63. Корнилова Т.В., Разваляева А.Ю. Апробация русскоязычного варианта полного опросника С. Эпстайна «Рациональный-Опытный» (Rational-Experiential Inventory) // Психологический журнал. – 2017. – Т. 38. – № 3. – С. 92-107.
64. Корнилова Т.В., Смирнов С.Д. Методологические основы психологии: учебник для академического бакалавриата. 2-е изд. – Москва: Юрайт. – 2017. – 490 с.
65. Корнилова Т.В., Степаносова О.В., Григоренко Е.Л. Интуиция и рациональность в уровневой регуляции вербальных прогнозов при принятии решений // Вопросы психологии. – 2006. – № 2. – С. 126-137.
66. Корнилова Т.В., Чудина Т.В. Личностные и ситуационные факторы принятия решений в условиях диалога с ЭВМ // Психологический журнал. – 1990. – Т. 11. – №. 4 – С. 32-37.
67. Корнилова Т.В., Чумакова М.А. Апробация краткого опросника большой пятерки (TIPI, КОБП) // Психологические исследования. – 2016. – Т.9. – No 46. – С.5. – URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 06.07.2019).
68. Корнилова Т.В., Чумакова М.А. Шкалы толерантности и интолерантности к неопределенности в модификации опросника С. Баднера // Экспериментальная психология. – 2014. – Т.7. – № 1. – С. 92-110.
69. Корнилова Т.В., Чумакова М.А., Гаджиева Г.И. Кросс-культурное исследование связей Темной Триады с эмоциональным интеллектом (на российской и азербайджанской выборках) // Психологические исследования. – 2016. – Т. 9. – No 47. – С. 9. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 07.07.2019).
70. Корнилова Т.В., Чумакова М.А., Корнилов С.А., Новикова М.А. Психология неопределенности: единство интеллектуально-личностного потенциала человека. – М.: Смысл. – 2010. – 334 с.
71. Корнилова Т.В., Новотоцкая-Власова Е.В. Соотношение нравственного самосознания личности, эмоционального интеллекта и принятия неопределенности // Вопросы психологии. – 2009. – № 6. – С. 61–70.
72. Красавцева Ю.В., Корнилова Т.В. Нарциссизм как светлый аспект в Темной триаде // Консультативная психология и психотерапия. — 2019. — Т. 27. — № 4. — С. 65-80.

73. *Красавцева Ю.В., Корнилова Т.В.* Свойства Темной Триады в регуляции стратегий принятия решений (на материале Игровой задачи Айова-IGT) // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Психологические науки. – 2016. – № 2. – С. 22-33.
74. *Красавцева Ю.В., Корнилова Т.В.* Эмоциональный и академический интеллект как предикторы стратегий в Игровой задаче Айова (IGT) // Психологический журнал. – 2018. – Т. 39. – № 3. – С. 29-43.
75. *Краснов Е.В.* Личностные свойства и интеллект как предикторы принятия решений в игровых стратегиях Айова-теста (на выборке военных руководителей) // Экспериментальная психология. – 2017. – Т. 10. – № 2. – С. 54-66.
76. *Краснов Е.В.* Методика множественного выбора на материале эмоционального предвосхищения в вербальных задачах (на выборке военных преподавателей) // Психологические исследования. – 2014. – Т. 7. – № 35. – С. 8. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 07.012.2019).
77. *Краснов Е.В., Корнилова Т.В.* Эмоциональный интеллект и толерантность к неопределенности как предикторы результативности деятельности военных руководителей // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 16. Психология. Педагогика. – 2016. – № 3. – С. 28-43.
78. *Краснов Е.В., Чумакова М.А.* Предикторы личностного выбора на материале методики эмоционального предвосхищения // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2014. – Т. 11. – № 4. – С. 37-55.
79. *Ларичев О.И.* Наука и искусство принятия решений. – М.: Наука. – 1979. – 200 с.
80. *Леонова А.Б., Абдуллаева М.М., Базаров Т.Ю., Базарова Г.Т., Барабанищикова В.В., Блинникова И.В., Качина А.А., Кузнецова А.С., Летуновский В.В., Липатов С.А., Лузянина М.С., Мотовилина И.А., Широкая М.Ю., Штроо В.А.* Организационная психология: Учебник. – М.: Инфра-М. – 2013. – 429 с.
81. *Леонтьев А.А.* Языковое сознание и образ мира // Вопросы психолингвистики. – 2016. – № 1 (27). – С. 296-299.
82. *Леонтьев А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Политиздат. – 1975. – 304 с.

83. *Леонтьев А.Н.* Образ мира как мера человека. Восприятие и мировосприятие— условие его существования и развития // Мир психологии. – 2003. – № 4. – С. 10-18.
84. *Леонтьев Д.А.* Вызов неопределенности как центральная проблема психологии личности // Психологические исследования. – 2015. – Т. 8. – № 40. – С. 2. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 18.06.2019).
85. *Леонтьев Д.А.* Психология выбора. Часть I. За пределами рациональности // Психологический журнал. – 2014а. – Т. 35. – № 5. – С. 5–18.
86. *Леонтьев Д.А.* Психология выбора. Часть II. Личностные предпосылки и личностные последствия выбора // Психологический журнал. – 2014б. – Т. 35. – № 6. – С. 56–68.
87. *Ломов Б.Ф.* Личность в системе общественных отношений // Психологический журнал. – 1981. – Т. 2. – №. 1. – С. 3-17.
88. *Ломов Б.Ф., Сурков Е.Н.* Антиципация в структуре деятельности. – М.: Наука. – 1980. – 279 с.
89. *Люсин Д.В.* Опросник на эмоциональный интеллект ЭМИн: новые психометрические данные // Социальный и эмоциональный интеллект: от моделей к измерениям. – 2009. – С. 264-278.
90. *Люсин Д.В.* Трехмерная модель структуры эмоциональных состояний, основанная на русскоязычных данных // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2019. – Т. 16. – № 2. – С. 341-358.
91. *Люсин Д.В.* Эмос-15: самоотчётная методика для измерения ядерного аффекта // Психологический журнал. – 2019. – Т. 40. – №. 5. – С. 97-106.
92. *Люсин Д.В., Ушаков Д.В.* (ред.) Социальный интеллект. – М.: Издательство Института психологии РАН. – 2004. – 176 с.
93. *Малов А.А.* Базы данных аффективных норм языка как способ систематизации аффективной лексики // Успехи современной науки. – 2016. – Т. 1. – №. 3. – С. 141-147.
94. *Малов А.А.* О скалярном подходе и аффективных рейтингах русскоязычных номинаций базовых эмоций // Вестник Череповецкого государственного университета. – 2017. – № 4 (79). – С. 64-69.

95. *Матюшкина А.А.* Творческое мышление как предмет исследования в отечественной психологии: научные школы О.К. Тихомирова, А.М. Матюшкина, Я.А. Пономарева // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. – 2008. – № 2. – С. 102-112.
96. *Медведева Т.И., Ениколопова Е.В., Ениколопов С.Н.* Гипотеза соматических маркеров Дамасио и игровая задача (IGT): обзор // Психологические исследования. – 2013. – Т. 6. – № 32. – С. 10. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 03.05.2019).
97. *Молчанова О.Н.* Самооценка: стабильность или изменчивость? // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2006. – Т. 3. – № 2. – С. 23– 51.
98. *Молчанова О.Н.* Самооценка. Теоретические проблемы и эмпирические исследования: учебное пособие. – М.: Флинта. – 2010. – 460 с.
99. *Наследов А.Д.* IBM SPSS Statistics 20 и AMOS: профессиональный статистический анализ данных. – СПб: Питер. – 2013. – 416 с.
100. *Новикова М.А., Корнилова Т.В.* Самооценка интеллекта в структурных связях с психометрическим интеллектом и академической успеваемостью // Психологические исследования. – 2012. – Т. 5. – № 23. – С. 2. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 08.07.2019).
101. *Новикова М.А., Корнилова Т.В.* “Шкалы психологической разумности”: апробация опросника на российских выборках // Психологический журнал. – 2014. – Т. 35. – № 1. – С. 63–78.
102. *Омельченко Н.В.* Диспозиционные особенности (черты личности и ценностные ориентации) играющих в компьютерные игры с разным игровым опытом // Южно-российский журнал социальных наук. – 2010. – №. 4. – С. 124–132.
103. *Павлова Е.М.* Креативность и эмоциональный интеллект в структуре интеллектуально-личностного потенциала человека / Дисс. канд. психол. наук. – М. – 2015. – 215 с.
104. *Павлова Е.М., Корнилова Т.В.* Креативность и толерантность к неопределенности как предикторы актуализации эмоционального интеллекта в

- личностном выборе // Психологический журнал. – 2012. – Т. 33. – № 5. – С. 39–49.
105. *Петренко В.* Основы психосемантики. – СПб: Питер. – 2005. – 480 с.
106. *Плаус С.* Психология оценки и принятия решений. – М.: Филинь. – 1998. – 368 с.
107. *Пономарев Я.А.* Психология творчества. – М.: Наука. – 1976. – 304 с.
108. *Саати Т.* Принятие решений // Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь. – 1993. – Т. 320. – С. 2.
109. *Саперова Е.В., Момот Е.А.* Изучение адаптации студентов из Туркменистана к процессу обучения в российском вузе // Материалы Всероссийской заочной научной конференции с международным участием, посвященной 85-летию факультета естественнонаучного образования Чувашского государственного педагогического университета им. И. Я. Яковлева. – Чебоксары, 2016. – С. 208.
110. *Сергиенко Е.А.* Раннее когнитивное развитие. – М.: Издательство Институт психологии РАН. – 2006. – 464 с.
111. *Сергиенко Е.А., Ветрова И.И.* Тест Дж. Майера, П. Сэловея и Д. Карузо «Эмоциональный интеллект» (MSCEIT v. 2.0.). – М.: Изд-во Институт психологии РАН. – 2010. – 176 с.
112. *Смирнов С.Д.* Прогностическая направленность образа мира как основа динамического контроля неопределенности // Психологический журнал. – 2016. – Т. 37. – № 5. – С. 5–13.
113. *Смирнов С.Д., Чумакова М.А., Корнилова Т.В.* Образ мира в динамическом контроле неопределенности // Вопросы психологии. – 2016. – Т. 4. – С. 3–13.
114. *Смирнов С.Д., Чумакова М.А., Корнилов С.А., Краснов В.Е., Корнилова Т.В.* Когнитивная и личностная регуляция стратегий решения прогностической задачи (на материале Iowa Gambling Task) // Вестник Моск-го ун-та. Серия 14: Психология. – 2017. – № 3. – С. 39–59.
115. *Соколова Е.Е.* К проблеме методологии построения общепсихологической теории в школе А.Н. Леонтьева // Методология и история психологии. – 2007. – Т. 2. – № 4. – С. 85–96.

116. *Соколова Е.Т.* Культурно-историческая и клинико-психологическая перспектива исследования феноменов субъективной неопределенности // Вестник Московского университета. Серия 14: Психология. – 2012. – №. 2. – С. 37-47.
117. *Соколова Е.Т.* Нарциссизм как клинический и социокультурный феномен // Вопросы Психологии. – 2009. – №1. – С. 67–80.
118. *Соколова Е.Т.* Самосознание и самооценка при аномалиях личности. – М.: Изд-во МГУ. – 1989. – 210 с.
119. *Соколова Е.Т.* Утрата Я: клиника или новая культурная норма? // Эпистемология & Философия Науки. – 2014. – Т. 40. – № 3. – С. 191–209.
120. *Соколова Е.Т., Чечельницкая Е.П.* Моделирование стратегий психотерапевтического общения при патологических внутренних диалогах // Консультативная психология и психотерапия. – 2001. – Т. 9. – № 1. – С. 102-120.
121. *Стейн С.Д., Бук Г.И.* Преимущества EQ. Эмоциональный интеллект и ваши успехи. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс. – 2007. – 384 с.
122. *Степаносова О.В., Корнилова Т.В.* Мотивация и интуиция в регуляции вербальных прогнозов при принятии решений. Психологический журнал. – 2006. – Т. 27. – № 2. – С. 60–68.
123. *Столин В.В.* Самосознание личности. – М: Изд-во МГУ. – 1983. – 284 с.
124. *Тихомиров О.К.* Понятия и принципы общей психологии : учебное пособие для слушателей ФПК факультета психологии / О.К. Тихомиров. – Москва: Издательство Московского университета. – 1992. – 88 с.
125. *Тихомиров О.К.* Психологические механизмы целеобразования. – М.: Наука, 1977. – 259 с.
126. *Тихомиров О.К., Виноградов Ю.Е.* Эмоции в функции эвристик // Психологические исследования. – Вып. 1. – М.:Изд-во МГУ. – 1969. – С. 443-451.
127. *Тихомиров О.К., Бабаева Ю.Д., Березанская Н.Б., Васильев И.А., Войскунский А.Е.* Развитие деятельностного подхода в психологии мышления // Традиции и перспективы деятельностного подхода в психологии. Школа А.Н. Леонтьева / Под ред. А.Е. Войскунского, А.Н. Ждан, О.К. Тихомирова. – М.: Смысл. – 1999. – 425 с.

128. *Тихомиров О.К., Корнилова Т.В.* Принятие интеллектуальных решений в диалоге с компьютером. – М.: Изд-во МГУ. – 1990. – 192 с.
129. *Узнадзе Д.Н.* Установка у человека. Проблема объективации // Психология личности в трудах отечественных психологов. – СПб.: Питер. – 2000. – 480 с.
130. *Фейгенберг И.М., Иванников В.А.* Вероятностное прогнозирование и преднастройка к движениям. М.: Изд-во Моск. ун-та. – 1978. – 112 с.
131. *Хаэр Р.Д.* Лишенные совести. – М.: ООО «ИД Вильямс». – 2007. – 288 с.
132. *Четвериков А.А.* Влияние неосознанного восприятия слов, связанных с виной и горем // Проблемы управления психоэмоциональным состоянием человека: материалы Международной научно-практической конференции. – Астрахань. – 2008. – С. 3-5.
133. *Чумакова М.А.* Психологические аспекты решения задач на конструирование // Вопросы психологии. – 2010. – № 4. – С. 83–94.
134. *Akhtar R., Boustani L., Tsivrikos D., Chamorro-Premuzic T.* The engageable personality: Personality and trait EI as predictors of work engagement // Personality and individual differences. – 2015. – Vol. 73. – P. 44–49.
135. *Allman J.M., Hakeem A., Erwin J.M., Nimchinsky E., Hof P.* The anterior cingulate cortex: the evolution of an interface between emotion and cognition // Annals of the New York Academy of Sciences. – 2001. – Vol. 935. – №1. – P. 107-117.
136. *Anderson E., Carleton N., Diefenbach M., Han P.* The relationship between uncertainty and affect // Frontiers in psychology. – 2019. – Vol. 10. – P. 2504.
137. *Ashton M.C., Lee, K.* Empirical, theoretical, and practical advantages of the HEXACO model of personality structure // Personality and Social Psychology Review. – 2007. – Vol. 11. – № 2. – P. 150–166.
138. *Austin E.J., O'Donnell M.M.* Development and preliminary validation of a scale to assess managing the emotions of others // Personality and Individual differences. – 2013. – Vol. 55. – № 7. – P. 834–839.
139. *Austin E.J., Saklofske D.H., Smith M., Tohver G.* Associations of the managing the emotions of others (MEOS) scale with personality, the Dark Triad and trait EI // Personality and Individual Differences. – 2014. – Vol. 65. – P. 8-13.

140. *Averill J.R.* Intelligence, emotion, and creativity: From trichotomy to trinity / Handbook of emotional intelligence: Theory, development, assessment, and application at home, school, and in the workplace / Eds. by Bar-On R., Parker J.D.A. San Francisco, CA: Jossey-Bass. – 2000. – P. 363–376.
141. *Azizli N., Atkinson B.E., Baughman H.M., Chin K., Vernon P.A., Harris E., Veselka L.* Lies and crimes: Dark Triad, misconduct, and high-stakes deception // Personality and Individual Differences. – 2016. – Vol. 89. – P. 34-39.
142. *Barchard K.A., Brackett M.A., Mestre J.M.* Taking stock and moving forward: 25 years of emotional intelligence research // Emotion Review. – 2016. – Vol. 8. – № 4. – P. 303–312.
143. *Bar-On R., Tranel D., Denburg N.L., Bechara A.* Emotional and social intelligence // Social neuroscience: key readings. – 2004. – Vol. 223. – P. 52.
144. *Bechara A., Damasio H., Damasio A.R.* Deciding advantageously before knowing the advantageous strategy // Science. – 1997. – Vol. 275. – № 5304. – P. 1293–1295.
145. *Bechara A., Damasio A.R., Damasio H., Anderson S.W.* Insensitivity to future consequences following damage to human prefrontal cortex // Cognition. – 1994. – Vol. 50. – № 1–3. – P. 7–15.
146. *Bechara A., Damasio H., Damasio A.R., Tranel D.* The Iowa Gambling Task and the somatic marker hypothesis: some questions and answers // Trends in cognitive sciences. – 2005. – V. 9. – № 4. – P. 159–162.
147. *Berezkei T.* The manipulative skill: Cognitive devices and their neural correlates underlying Machiavellian's decision making // Brain and cognition. – 2015. – Vol. 99. – P. 24– 31.
148. *Beyer S.* Gender differences in the accuracy of grade expectancies and evaluations // Sex Roles. – 1999. – Vol. 41. – №. 3-4. – C. 279-296.
149. *Birkás B., Matuz A., Csathó Á.* Examining the Deviation From Balanced Time Perspective in the Dark Triad Throughout Adulthood // Frontiers in psychology. – 2018. – Vol. 9. – Art. 1046. – P. 1–10.
150. *Blanchette I., Richards A.* The influence of affect on higher level cognition: A review of research on interpretation, judgement, decision making and reasoning // Cognition & Emotion. – 2010. – Vol. 24. – № 4. – P. 561–595.

151. *Book A., Visser B.A., Volk A.A.* Unpacking “evil”: Claiming the core of the Dark Triad // *Personality and Individual Differences*. – 2015. – Vol. 73. – P. 29–38.
152. *Brackett M.A., Mayer J.D.* Convergent, discriminant, and incremental validity of competing measures of emotional intelligence // *Personality and social psychology bulletin*. – 2003. – Vol. 29. – № 9. – P. 1147–1158.
153. *Brackett M.A., Rivers S.E., Salovey P.* Emotional intelligence: Implications for personal, social, academic, and workplace success // *Social and Personality Psychology Compass*. – 2011. – Vol. 5. – № 1. – P. 88–103.
154. *Bradley M.M., Lang P.J.* Measuring emotion: the self-assessment manikin and the semantic differential // *Journal of behavior therapy and experimental psychiatry*. – 1994. – Vol. 25. – № 1. – P. 49–59.
155. *Brevers D., Bechara A., Cleeremans A., Noël X.* Iowa Gambling Task (IGT): twenty years after—gambling disorder and IGT // *Frontiers in psychology*. – 2013. – Vol. 4. – P. 665.
156. *Buelow M.T., Suhr J.A.* Construct validity of the Iowa gambling task // *Neuropsychology review* – 2009. – Vol. 19. – № 1. – P. 102–114.
157. *Campion J.* Gender prejudice and IQ // *The Psychologist*. – 1992. – Vol. 5. – P. 456.
158. *Burke C.J., Tobler P.N.* Reward skewness coding in the insula independent of probability and loss // *Journal of neurophysiology*. – 2011. – Vol. 106. – № 5. – P. 2415–2422.
159. *Carre J.R., Jones D.N.* Decision making, morality, and machiavellianism: The role of dispositional traits in gist extraction // *Review of General Psychology*. – 2017. – Vol. 21. – № 1. – P. 23–29.
160. *Carre J.R., Jones D.N.* The impact of social support and coercion salience on Dark Triad decision making // *Personality and Individual Differences*. – 2016. – Vol. 94. – P. 92–95.
161. *Caruso D.R., Salovey P.* The emotionally intelligent manager: How to develop and use the four key emotional skills of leadership. – San Francisco: John Wiley & Sons, 2004. – 294 P.

162. *Chaiken S.* Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion // *Journal of personality and social psychology.* – 1980. – Vol. 39. – № 5. – P. 752.
163. *Chamorro-Premuzic T., Furnham A.* Self-assessed intelligence and academic performance // *Educational Psychology.* – 2006. – Vol. 26. – №. 6. – P. 769–779.
164. *Checa P., Fernández-Berrocal P.* Cognitive control and emotional intelligence: Effect of the emotional content of the task. Brief reports // *Frontiers in psychology.* – 2019. – Vol. 10. – P. 195.
165. *Chen S., Chaiken S.* The heuristic-systematic model in its broader context // *Dual-process theories in social psychology.* – 1999. – P. 73–96.
166. *Cherniss C., Goleman D.* The emotionally intelligence workplace // *How to select for measure and improve emotional intelligence in individuals, groups and organizations.* – San Francisco: Jossey-Bass. – 2001. – 352 p.
167. *Chick C.F.* Cooperative versus competitive influences of emotion and cognition on decision making: A primer for psychiatry research // *Psychiatry research.* – 2019. – Vol. 273. – P. 493–500.
168. *Claparède E.* La genèse de l'hypothèse: étude expérimentale // *Archives de psychologie.* – 1933. – № 24. – P. 1-155
169. *Condon D.M., Revelle W.* The International Cognitive Ability Resource: Development and initial validation of a public-domain measure // *Intelligence.* – 2014. – Vol. 43. – P. 52-64.
170. *Craparo G., Magnano P., Paolillo A., Costantino V.* The Subjective Risk Intelligence scale. The development of a new scale to measure a new construct // *Current Psychology.* – 2018. – Vol. 37. – № 4. – P. 966-981.
171. *Crysel L.C., Crosier B.S., Webster G.D.* The Dark Triad and risk behavior // *Personality and individual differences.* – 2013. – Vol. 54. – № 1. – P. 35-40.
172. *Cunha P.J., Bechara A., de Andrade A.G., Nicastrri S.* Decision-making deficits linked to real-life social dysfunction in crack cocaine-dependent individuals // *The American journal on addictions.* – 2011. – Vol. 20. – № 1. – P. 78-86.

173. *Dai D.Y., Sternberg R.J.* (ed.). *Motivation, emotion, and cognition: Integrative perspectives on intellectual functioning and development.* – London: Routledge. – 2004. – 451 p.
174. *Dalgleish T., Power M.* (ed.). *Handbook of cognition and emotion.* – New York: John Wiley & Sons. – 2000. – 831 p.
175. *Damasio A.R.* Feelings of emotion and the self // *Annals of the New York Academy of Sciences.* – 2003. – Vol. 1001. – № 1. – P. 253–261.
176. *Damasio A.R.* The somatic marker hypothesis and the possible functions of prefrontal cortex // *Philosophical Transactions: Biological Sciences.* – 1996. – Vol. 351. – № 1346. – P. 1413-1420.
177. *Day A.L., Carroll S.A.* Using an ability-based measure of emotional intelligence to predict individual performance, group performance, and group citizenship behaviours // *Personality and Individual Differences.* – 2004. – Vol. 36. – № 6. – P. 1443-1458.
178. *Deák A., Csenki L., Révész G.* Hungarian ratings for the International Affective Picture System (IAPS): A cross-cultural comparison // *Empirical Text and Culture Research.* – 2010. – Vol. 4. – P. 90-101.
179. *Demaree H.A., Burns K.J., DeDonno M.A.* Intelligence, but not emotional intelligence, predicts Iowa Gambling Task performance // *Intelligence.* – 2010. – Vol. 38. – № 2. – P. 249–254.
180. *Denburg N.L., Weller J.A., Yamada T.H., Shivapour D.M., Kaup A.R., LaLoggia A., Cole C.A., Tranel D., Bechara A.* Poor decision making among older adults is related to elevated levels of neuroticism // *Annals of Behavioral Medicine.* – 2009. – Vol. 37. – № 2. – P. 164-172.
181. *Denes-Raj V., Epstein S.* Conflict between intuitive and rational processing: When people behave against their better judgment // *Journal of personality and social psychology.* – 1994. – Vol. 66. – № 5. – P. 819.
182. *Djeriouat H., Trémolière B.* The Dark Triad of personality and utilitarian moral judgment: The mediating role of Honesty/Humility and Harm/Care // *Personality and Individual Differences.* – 2014. – Vol. 67. – P. 11-16.

183. *D'Souza M., Lima G.A.S.F.* The dark side of power: the Dark Triad in opportunistic decision-making // *Advances in Scientific and Applied Accounting, São Paulo.* – 2015. – Vol. 8. – № 2. – P. 135-156.
184. *Dunn E.W., Brackett M.A., Ashton-James C., Schneiderman E., Salovey P.* On emotionally intelligent time travel: Individual differences in affective forecasting ability // *Personality and social psychology bulletin.* – 2007. – Vol. 33. – № 1. – P. 85–93.
185. *Dunn B.D., Dalgleish T., Lawrence A.D.* The somatic marker hypothesis: A critical evaluation // *Neuroscience & Biobehavioral Reviews.* – 2006. – Vol. 30. – № 2. – P. 239-271.
186. *Egan V., Chan S., Shorter G.W.* The Dark Triad, happiness and subjective well-being // *Personality and Individual Differences.* – 2014. – Vol. 67. – P. 17-22.
187. *Egan V., Hughes N., Palmer E.J.* Moral disengagement, the dark triad, and unethical consumer attitudes // *Personality and Individual Differences.* – 2015. – Vol. 76. – P. 123-128.
188. *Epstein S., Pacini R., Norris P.* The Rational-Experiential Inventory, long form // *Unpublished inventory.* – Amherst: University of Massachusetts. – 1998. – P. 972.
189. *Ernst M., Dickstein D.P., Munson S., Eshel N., Pradella A., Jazbec S., Pine D.S., Leibenluft E.* Reward-related processes in pediatric bipolar disorder: a pilot study // *Journal of Affective Disorders.* – 2004. – Vol. 82. – P. 89-101.
190. *Ernst M., Nelson E. E., McClure E.B., Monk C.S., Munson S., Eshel N., Zarah E., Leibenluft E., Zametkin A, Towbin K., Blair J., Charney D., Pine D.S.* Choice selection and reward anticipation: an fMRI study // *Neuropsychologia.* – 2004. – Vol. 42. – № 12. – P. 1585-1597.
191. *Eysenck S.B.G., Eysenck H.J.* Impulsiveness and venturesomeness: Their position in a dimensional system of personality description // *Psychological reports.* – 1978. – Vol. 43. – № 3. – P. 1247-1255.
192. *Fernández-Berrocal P., Extremera N.* Ability emotional intelligence, depression, and well-being // *Emotion Review.* – 2016. – Vol. 8. – № 4. – P. 311-315.

193. *Finucane M.L., Alhakami A., Slovic P., Johnson S.M.* The affect heuristic in judgments of risks and benefits // *Journal of behavioral decision making.* – 2000. – Vol. 13. – №. 1. – P. 1-17.
194. *Forsyth D.R., Banks G.C., McDaniel M.A.* A meta-analysis of the Dark Triad and work behavior: a social exchange perspective // *Journal of applied psychology.* – 2012. – Vol. 97. – № 3. – P. 557.
195. *Furnham A.* Self-estimates of intelligence: Culture and gender difference in self and other estimates of both general (g) and multiple intelligences // *Personality and Individual Differences.* – 2001. – Vol. 31. – №. 8. – P. 1381-1405.
196. *Furnham A., Chamorro-Premuzic T.* Estimating one's own personality and intelligence scores // *British Journal of Psychology.* – 2004. – Vol. 95. – № 2. – P. 149-160.
197. *Furnham A., Hosoe T., Tang T.L.P.* Male hubris and female humility? A crosscultural study of ratings of self, parental, and sibling multiple intelligence in America, Britain, and Japan // *Intelligence.* – 2001. – Vol. 30. – № 1. – P. 101-115.
198. *Furnham A., Richards S.C., Paulhus D. L.* The Dark Triad of personality: A 10 year review // *Social and Personality Psychology Compass.* – 2013. – Vol. 7. – № 3. – P. 199-216.
199. *Furtner M.R., Maran T., Rauthmann J.F.* Dark leadership: The role of leaders' dark triad personality traits // *Leader development deconstructed.* – Springer, Cham. – 2017. – P. 75-99.
200. *Gardner H.* Multiple intelligences: the theory in practice. – New York: Basic Books. – 1993. – 304 p.
201. *Gardner L., Stough C.* Examining the relationship between leadership and emotional intelligence in senior level managers // *Leadership & organization development journal.* – 2002. – Vol. 23. – № 2. – P. 68-78.
202. *George J.M.* Emotions and leadership: The role of emotional intelligence // *Human relations.* – 2000. – Vol. 53. – № 8. – P. 1027-1055.
203. *Gosling S.D., Rentfrow P.J., Swann Jr W.B.* A very brief measure of the Big-Five personality domains // *Journal of Research in personality.* – 2003. – Vol. 37. – № 6. – P. 504-528.

204. *Grasman R., Wagenmakers E.* A DHTML implementation of the Iowa Gambling Task. – 2005 URL: <http://purl.oclc.org/NET/rgrasman/jscript/IowaGamblingTask> (дата обращения: 12.07.2019).
205. *Gray J.R., Braver T.S., Raichle M.E.* Integration of emotion and cognition in the lateral prefrontal cortex // *Proceedings of the National Academy of Sciences.* – 2002. – Vol. 99. – № 6. – P. 4115-4120.
206. *Graziano W.G., Tobin R.M.* Agreeableness // *Handbook of individual differences in social behavior / M.R. Leary, R.H. Hoyle (Eds.)* – New York: The Guilford Press. – 2009. – P. 46-61.
207. *Greene J.D.* Why are VMPFC patients more utilitarian? A dual-process theory of moral judgment explains // *Trends in cognitive sciences.* – 2007. – Vol. 11. – № 8. – P. 322-323.
208. *Griffiths M.D.* The cognitive psychology of gambling // *Journal of gambling studies.* – 1990. – Vol. 6. – № 1. – P. 31-42.
209. *Gross J.J.* Emotion regulation: Affective, cognitive, and social consequences // *Psychophysiology.* – 2002. – Vol. 39. – № 3. – P. 281-291.
210. *Gutiérrez-Cobo M.J., Cabello R., Fernández-Berrocal P.* The relationship between emotional intelligence and cool and hot cognitive processes: a systematic review // *Frontiers in behavioral neuroscience.* – 2016. – Vol. 10. – P. 101.
211. *Hastie R., Dawes R.M.* Rational choice in an uncertain world: The psychology of judgment and decision making. – London: Sage. – 2010. – 373 p.
212. *Hayes S.M., Buchler N., Stokes J., Kragel J., Cabeza R.* Neural correlates of confidence during item recognition and source memory retrieval: evidence for both dual-process and strength memory theories // *Journal of Cognitive Neuroscience.* – 2011. – Vol. 23. – № 12. – P. 3959-3971.
213. *Heilman R.M., Crişan L.G., Houser D., Miclea M., Miu A.C.* Emotion regulation and decision making under risk and uncertainty // *Emotion.* – 2010. – Vol. 10. – № 2. – P. 257.
214. *Hoerger M., Chapman B.P., Epstein R.M., Duberstein P.R.* Emotional intelligence: a theoretical framework for individual differences in affective forecasting // – *Emotion.* 2012. – V. 12. – № 4. – P. 716–725.

215. *Hogan R., Curphy G. J., Hogan J.* What we know about leadership: Effectiveness and personality // *American psychologist*. – 1994. – Vol. 49. – № 6. – P. 493.
216. *Huang J., Xu D., Peterson B.S., Hu J., Cao L., Wei N., Zhang Y., Xu W., Xu Y., Hu, S.* Affective reactions differ between Chinese and American healthy young adults: a cross-cultural study using the international affective picture system // *BMC psychiatry*. – 2015. – Vol. 15. – №. 1. – P. 60.
217. *Hughes D.J., Evans T.R.* Comment: Trait EI moderates the relationship between ability EI and emotion regulation // *Emotion Review*. – 2016. – Vol. 8. – № 4. – P. 331-332.
218. *Husin W.N.I.W., Santos A., Ramos H.M., Nordin M.S.* The place of emotional intelligence in the 'intelligence taxonomy': crystallized intelligence or fluid intelligence factor? // *Procedia –Social and Behavioral Sciences*. – 2013. – Vol. 97. – P. 214–223.
219. *Imran N., Aftab M.A., Haider I.I., Farhat A.* Educating tomorrow's doctors: A cross sectional survey of emotional intelligence and empathy in medical students of Lahore // *Pakistan journal of medical sciences*. – 2013. – Vol. 29. – № 3. – P. 710–714.
220. *Ivcevic Z., Brackett M.A., Mayer J.D.* Emotional intelligence and emotional creativity // *Journal of personality*. – 2007. – Vol. 75. – № 2. – P. 199–236.
221. *James S., Kavanagh P.S., Jonason P.K., Chonody J.M., Scrutton H.E.* The Dark Triad, schadenfreude, and sensational interests: Dark personalities, dark emotions, and dark behaviors // *Personality and Individual Differences*. – 2014. – Vol. 68. – P. 211-216.
222. *Jonason P.K., Foster J.D., Csatho A., Gouveia, V.* Expectancy biases underneath the Dark Triad traits: Associations with optimism, pessimism, and hopelessness // *Personality and Individual Differences*. – 2018. – Vol. 134. – P. 190-194.
223. *Jonason P.K., Krause L.* The emotional deficits associated with the Dark Triad traits: Cognitive empathy, affective empathy, and alexithymia // *Personality and Individual Differences*. – 2013. – Vol. 55. – № 5. – P. 532-537.
224. *Jonason P.K., Lyons M., Baughman H.M., Vernon P.A.* What a tangled web we weave: The Dark Triad traits and deception // *Personality and Individual Differences*. – 2014. – Vol. 70. – P. 117-119.

225. *Jonason P.K., Strosser G.L., Kroll C.H., Duineveld J.J., Baruffi S.A.* Valuing myself over others: The Dark Triad traits and moral and social values // *Personality and Individual Differences*. – 2015. – Vol. 81. – P. 102-106.
226. *Jonason P.K., Webster G.D.* The dirty dozen: a concise measure of the dark triad // *Psychological assessment*. – 2010. – T. 22. – №. 2. – C. 420.
227. *Jonason P.K., Wee S., Li N.P.* Competition, autonomy, and prestige: Mechanisms through which the Dark Triad predict job satisfaction // *Personality and Individual Differences*. – 2015. – Vol. 72. – P. 112-116.
228. *Jones D.N.* Risk in the face of retribution: Psychopathic individuals persist in financial misbehavior among the Dark Triad // *Personality and individual Differences*. – 2014. – Vol. 67. – P. 109-113.
229. *Jones D.N.* What's mine is mine and what's yours is mine: The Dark Triad and gambling with your neighbor's money // *Journal of Research in Personality*. – 2013. – Vol. 47. – № 5. – P. 563-571.
230. *Jones D.N., Figueredo A.J.* The core of darkness: Uncovering the heart of the Dark Triad // *European Journal of Personality*. – 2013. – Vol. 27. – № 6. – P. 521-531.
231. *Jones D.N., Paulhus D.L.* The role of impulsivity in the Dark Triad of personality // *Personality and Individual Differences*. – 2011. – Vol. 51. – № 5. – P. 679-682.
232. *Kahneman D., Frederick S.* Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgment // *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. – 2002. – Vol. 49. – P. 81.
233. *Kajonius P.J., Persson B.N., Jonason P.K.* Hedonism, achievement, and power: Universal values that characterize the Dark Triad // *Personality and Individual Differences*. – 2015. – Vol. 77. – P. 173-178.
234. *Katsaros K.K., Nicolaidis C.S.* Personal traits, emotions, and attitudes in the workplace: Their effect on managers' tolerance of ambiguity // *The Psychologist-Manager Journal*. – 2012. – Vol. 15. – № 1. – P. 37-55.
235. *Katz H.* The relationship of intrinsic motivation, cognitive style and tolerance of ambiguity and creativity in scientists. – *Seton Hall University Dissertations and Theses (ETDs)*. – 2001. – P. 1734.

236. *Kelley N.J., Glazer J.E., Pornpattananankul N., Nusslock R.* Reappraisal and suppression emotion-regulation tendencies differentially predict reward-responsivity and psychological well-being // *Biological psychology*. – 2019. – Vol. 140. – P. 35-47.
237. *Kokis J.V., Macpherson R., Toplak M.E., West R.F., Stanovich K.E.* Heuristic and analytic processing: Age trends and associations with cognitive ability and cognitive styles // *Journal of Experimental Child Psychology*. – 2002. – Vol. 83. – № 1. – P. 26-52.
238. *Kornilova T.V., Chumakova M.A., Kornilov S.A.* Tolerance and intolerance for uncertainty as Predictors of Decision Making and Risk acceptance in gaming strategies of the Iowa Gambling Task // *Psychology in Russia*. – 2018. – Vol. 11. – № 3. – P. 86-95.
239. *Kornilov S.A., Krasnov E., Kornilova T.V., Chumakova M. A.* Individual differences in Performance on Iowa Gambling Task are Predicted by Tolerance and Intolerance for Uncertainty / *EuroAsianPacific Joint Conference on Cognitive Science (EAPCogSci2015)*. – Torino, Italy. – 2015. – September. – P. 728-731 (URL: <http://ceur-ws.org/Vol-1419/paper0121.pdf>).
240. *Kornilova T.V., Chigrinova I.A.* Personal values, moral development, and emotional intelligence in the regulation of choice in situations that involve interpersonal interactions // *Психология. Журнал Высшей Школы Экономики*. – 2014. – Т. 11. – № 4. – С. 56–74.
241. *Kornilova T.V., Kornilov S.A.* Intelligence and tolerance/intolerance for uncertainty as predictors of creativity // *Psychology in Russia: State of the Art. Scientific Yearbook / Yu. P. Zinchenko, V. F. Petrenko (Eds.)*, Moscow: Lomonosov Moscow State University; Russian Psychological Society. – 2010. – Vol. 3. – P. 240–255.
242. *Kornilova T.V., Novikova M.A.* Self-assessed intelligence, psychometric intelligence, personality, and academic achievement: Two structural models // *Educational achievement: Teaching strategies, psychological factors and economic impact*. – 2013. – P. 197-212.
243. *Kowalski C.M., Rogoza R., Vernon P.A., Schermer J.A.* The Dark Triad and the self-presentation variables of socially desirable responding and self-monitoring // *Personality and Individual Differences*. – 2018. – Vol. 120. – P. 234-237.

244. *Kramer M., Cesinger B., Schwarzingger D., Gelléri P.* Investigating entrepreneurs' dark personality: How narcissism, machiavellianism, and psychopathy relate to entrepreneurial intention // Proceedings of the 25th ANZAM conference. – Wellington, New Zealand : Australia and New Zealand Academy of Management, 2011. – P. 1-15.
245. *Krasavtseva Y.* The Relationship between Self-Assessed Intelligence and Self-Assessed Personality, Tolerance of Uncertainty and the Dark Triad Traits in Managers // Psychology. Journal of Higher School of Economics. – 2018. – Vol. 15. – № 1. – P. 54-68.
246. *Ladouceur R., Mayrand M.* The level of involvement and the timing of betting in roulette // The Journal of Psychology. – 1987. – Vol. 121. – № 2. – P. 169-176.
247. *Lane M.S., Klenke K.* The ambiguity tolerance interface: A modified social cognitive model for leading under uncertainty // Journal of Leadership & Organizational Studies. – 2004. – Vol. 10. – № 3. – P. 69-81.
248. *Langer E.J.* The illusion of control // Journal of personality and social psychology. – 1975. – Vol. 32. – № 2. – P. 311-328.
249. *Letarte A., Ladouceur R., Mayrand M.* Primary and secondary illusory control and risk-taking in gambling (roulette) // Psychological reports. – 1986. – Vol. 58. – № 1. – P. 299-302.
250. *Liu C.* Relevant researches on tolerance of ambiguity // Theory and Practice in Language Studies. – 2015. – Vol. 5. – № 9. – P. 1874-1882.
251. *Loewenstein G.* The creative destruction of decision research // Journal of Consumer Research. – 2001. – Vol. 28. – № 3. – P. 499-505.
252. *Majors T.M.* The interaction of communicating measurement uncertainty and the dark triad on managers' reporting decisions // The Accounting Review. – 2015. – Vol. 91. – № 3. – P. 973-992.
253. *Malesza M.* The effects of the Dark Triad traits in prisoner's dilemma game // Current Psychology. – 2018. – P. 1-8.
254. *Malesza M., Ostaszewski P.* Dark side of impulsivity—Associations between the Dark Triad, self-report and behavioral measures of impulsivity // Personality and Individual Differences. – 2016. – Vol. 88. – P. 197-201.

255. *Maples-Keller J.L., Miller J.D.* Insight and the Dark Triad: Comparing self- and meta-perceptions in relation to psychopathy, narcissism, and Machiavellianism // *Personality Disorders: Theory, Research, and Treatment*. – 2018. – Vol. 9. – № 1. – P. 30-39.
256. *Mayer J.D.* Personal Intelligence: The power of personality and how it shapes our lives. – N.Y.: Farrar, Straus and Giroux. – 2014. – 288 p.
257. *Mayer J.D., Caruso D.R., Salovey P.* Emotional intelligence meets traditional standards for an intelligence // *Intelligence*. – 1999. – Vol. 27. – № 4. – P. 267-298.
258. *Mayer J.D., Caruso D.R., Salovey P.* The ability model of emotional intelligence: Principles and updates // *Emotion Review*. – 2016. – Vol. 8. – № 4. – P. 290-300.
259. *Mayer J.D., Salovey P.* The intelligence of emotional intelligence // *Intelligence*. – 1993. – Vol. 17. – P. 433-442.
260. *Mayer J.D., Salovey P., Caruso D.R.* Emotional intelligence: new ability or eclectic traits? // *American psychologist*. – 2008. – V. 63. – № 6. – P. 503-517.
261. *Mayer J.D., Salovey P., Caruso D.R., Sitarenios G.* Measuring emotional intelligence with the MSCEIT V2.0 // *Emotion*. – 2003. – Vol. 3. – № 1. – P. 97.
262. *Mehrabian A.* Pleasure-arousal-dominance: A general framework for describing and measuring individual differences in temperament // *Current Psychology*. – 1996. – Vol. 14. – № 4. – P. 261-292.
263. *Mestre J.M., MacCann C., Guil R., Roberts R.D.* Models of cognitive ability and emotion can better inform contemporary emotional intelligence frameworks // *Emotion Review*. – 2016. – Vol. 8. – № 4. – P. 322-330.
264. *Miceli M., Castelfranchi C.* Expectancy and emotion. – Oxford: Oxford University Press. – 2014. – 277 p.
265. *Mobilis in Mobili: личность в эпоху перемен / Под общ. ред. Александра Асмолова.* – М.: Издательский Дом ЯСК. – 2018. – 546 с.
266. *Nakanishi D., Ohtsubo Y.* Do people react differently to natural and social risk? // *Journal of Social, Evolutionary, and Cultural Psychology*. – 2008. – Vol. 2. – № 3. – P. 122.

267. *Nicolaidis C., Katsaros K.* Tolerance of ambiguity and emotional attitudes in a changing business environment: A case of Greek IT CEOs // *Journal of Strategy and Management*. – 2011. – Vol. 4. – № 1. – P. 44-61.
268. *Noser A.E., Zeigler-Hill V., Besser A.* Stress and affective experiences: The importance of dark personality features // *Journal of Research in Personality*. – 2014. – Vol. 53. – P. 158-164.
269. *Osumi T., Ohira H.* The positive side of psychopathy: Emotional detachment in psychopathy and rational decision-making in the ultimatum game // *Personality and individual differences*. – 2010. – Vol. 49. – № 5. – P. 451-456.
270. *Pachur T., Hertwig R., Wolkewitz R.* The affect gap in risky choice: Affect-rich outcomes attenuate attention to probability information // *Decision*. – 2014. – Vol. 1. – № 1. – P. 64.
271. *Patton J. R.* Intuition in decisions // *Management Decision*. – 2003. – Vol. 41. – № 10. – P. 989-996.
272. *Paulhus D.L., Lysy D.C., Yik M.S.M.* Self-report measures of intelligence: Are they useful as proxy IQ tests? // *Journal of personality*. – 1998. – Vol. 66. – № 4. – P. 525-554.
273. *Paulhus D.L., Williams K.M.* The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy // *Journal of research in personality*. – 2002. – Vol. 36. – № 6. – P. 556-563.
274. *Pavlova E.M., Kornilova T.V.* Creativity and tolerance for uncertainty predict the engagement of emotional intelligence in personal decision making // *Psychology in Russia: State of the Art. Scientific Yearbook*. – 2013. – Vol. 6. – № 4. – P. 34-46.
275. *Pavlova E.M., Kornilova T.V.* The “Positive Triad” of the regulation of personal choice among creative professionals // *Psychology of creativity / Eds. G.B. Moneta, E. Rogaten*. – N.Y.: Nova Science Publishers. – 2016. – P. 153–166.
276. *Peña-Sarrionandia A., Mikolajczak M., Gross J.J.* Integrating emotion regulation and emotional intelligence traditions: a meta-analysis // *Frontiers in psychology*. – 2015. – Vol. 6. – Art. 160. – P. 1–27.

277. *Perera H.N., DiGiacomo M.* The relationship of trait emotional intelligence with academic performance: A meta-analytic review // *Learning and individual differences*. – 2013. – Vol. 28. – P. 20–33.
278. *Pérez-González J.C., Sanchez-Ruiz M.J.* Trait emotional intelligence anchored within the Big Five, Big Two and Big One frameworks // *Personality and individual differences*. – 2014. – Vol. 65. – P. 53–58.
279. *Peters J., Büchel C.* The neural mechanisms of inter-temporal decision-making: understanding variability // *Trends in cognitive sciences*. – 2011. – Vol. 15. – № 5. – P. 227-239.
280. *Petrides K.V.* Four thoughts on trait emotional intelligence // *Emotion Review*. – 2016. – Vol. 8. – № 4. – P. 345-345.
281. *Petrides K.V., Furnham A., Martin G.N.* Estimates of emotional and psychometric intelligence: Evidence for gender-based stereotypes // *The Journal of social psychology*. – 2004. – Vol. 144. – № 2. – P. 149-162.
282. *Petrides K.V., Mikolajczak M., Mavroveli S., SanchezRuiz M.-J., Furnham A., Pérez-González J.-C.* Developments in trait emotional intelligence research // *Emotion review*. – 2016. – V. 8. – № 4. – P. 335–341.
283. *Petrides K.V., Vernon P.A., Schermer J.A., Veselka L.* Trait emotional intelligence and the dark triad traits of personality // *Twin Research and Human Genetics*. – 2011. – Vol. 14. – № 1. – P. 35-41.
284. *Phelps E.A.* Emotion and cognition: insights from studies of the human amygdala // *Annu. Rev. Psychol.* – 2006. – Vol. 57. – P. 27-53.
285. *Pilárik L., Sarmány-Schuller I.* Emotional intelligence and decision-making of female students of social work in the Iowa Gambling Task // *Studia psychologica*. – 2009. – Vol. 51. – № 4. – P. 319-328.
286. *Pilárik L., Sarmány-Schuller I.* Personality predictors of decision-making of medical rescuers // *Studia Psychologica*. – 2011. – Vol. 53. – № 2. – P. 175-184.
287. *Pomerantz E.M., Ruble D.N.* Distinguishing Multiple Dimensions of Conceptions of Ability: Implications for Self-Evaluation // *Child Development*. – 1997. – Vol. 68. – № 6. – P. 1165-1180.

288. *Ray R.D., Zald D.H.* Anatomical insights into the interaction of emotion and cognition in the prefrontal cortex // *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*. – 2012. – Vol. 36. – № 1. – P. 479-501.
289. *Razvaliaeva A.U., Kornilova T.V.* Psychological mindedness is related to cognitive strategies of choice and decision making in a prognostic task // *Седьмая Международная Конференция По Когнитивной Науке: Тезисы докладов*. Светлогорск, 20-24 июня 2016. – Институт психологии РАН Москва, 2016. – P. 63–65.
290. *Reilly J., Mulhern G.* Gender differences in self-estimated IQ: The need for care in interpreting group data // *Personality and Individual Differences*. – 1995. – Vol. 18. – № 2. – P. 189-192.
291. *Reyna V.F., Brainerd C.J.* Fuzzy-trace theory: An interim synthesis // *Learning and individual Differences*. – 1995. – Vol. 7. – № 1. – P. 1-75.
292. *Rhee K.S., White R.J.* The emotional intelligence of entrepreneurs // *Journal of Small Business & Entrepreneurship*. – 2007. – Vol. 20. – № 4. – P. 409-425.
293. *Rivers S.E., Reyna V.F., Mills B.* Risk taking under the influence: A fuzzy-trace theory of emotion in adolescence // *Developmental Review*. – 2008. – Vol. 28. – № 1. – P. 107-144.
294. *Roberts R.D., MacCann C., Guil R., Mestre J.M.* Reimagining emotional intelligence: A healthy, much needed, and important progression for the field // *Emotion Review*. – 2016. – Vol. 8. – № 4. – P. 334-334.
295. *Rogers P.* The cognitive psychology of lottery gambling: A theoretical review // *Journal of gambling studies*. – 1998. – Vol. 14. – № 2. – P. 111-134.
296. *Rothbaum F., Weisz J.R., Snyder S.S.* Changing the world and changing the self: A two-process model of perceived control // *Journal of personality and social psychology*. – 1982. – Vol. 42. – № 1. – P. 5.
297. *Rottenstreich Y., Hsee C.K.* Money, kisses, and electric shocks: On the affective psychology of risk // *Psychological science*. – 2001. – Vol. 12. – № 3. – P. 185-190.
298. *Sanchez-Ruiz M. J., Mavroveli S., Poullis J.* Trait emotional intelligence and its links to university performance: an examination // *Personality and individual differences*. – 2013. – № 54. – P. 658–662.

299. *Schneider W.J., Mayer J.D., Newman D.A.* Integrating hot and cool intelligences: Thinking broadly about broad abilities // *Journal of intelligence*. – 2016. – Vol. 4. – № 1. – P. 1.
300. *Schwarz N., Clore G.L.* How do I feel about it? Informative functions of affective states // *Affect, cognition, and social behavior* / K. Fiedler, J. Forgas (Eds.). – Toronto: Hogrefe International. – 1988. – P. 44–62.
301. *Séguin J.R., Arseneault L., Tremblay R.E.* The contribution of “cool” and “hot” components of decision-making in adolescence: Implications for developmental psychopathology // *Cognitive Development*. – 2007. – Vol. 22. – № 4. – P. 530-543.
302. *Shiffrin R.M., Schneider W.* Controlled and automatic human information processing: II. Perceptual learning, automatic attending and a general theory // *Psychological review*. – 1977. – Vol. 84. – № 2. – P. 127.
303. *Shipper F., Kincaid J., Rotondo D.M., Hoffman IV R.C.* A cross-cultural exploratory study of the linkage between emotional intelligence and managerial effectiveness // *The International Journal of Organizational Analysis*. – 2003. – Vol. 11. – № 3. – P. 171-191.
304. *Shiv B., Loewenstein G., Bechara A., Damasio H., Damasio A.R.* Investment behavior and the negative side of emotion // *Psychological science*. – 2005. – Vol. 16. – № 6. – P. 435-439.
305. *Silva J.R.* International Affective Picture System (IAPS) in Chile: A crosscultural adaptation and validation study // *Terapia Psicológica*. – 2011. – Vol. 29. – № 2. – P. 251-258.
306. *Simon D., Stenstrom D.M., Read S.J.* The coherence effect: Blending cold and hot cognitions // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 2015. – Vol. 109. – № 3. – P. 369.
307. *Sleep C.E., Weiss B., Lynam D.R., Miller J.D.* An examination of the Triarchic Model of psychopathy's nomological network: A meta-analytic review // *Clinical psychology review*. – 2019. – Vol. 71. – P. 1-26.
308. *Sloman S.A.* The empirical case for two systems of reasoning // *Psychological bulletin*. – 1996. – Vol. 119. – № 1. – P. 3.

309. *Slovic P., Finucane, M.L., Peters E., MacGregor D.G.* The affect heuristic // European journal of operational research. – 2007. – Vol. 177. – № 3. – P. 1333-1352.
310. *Slovic P., Peters E.* Risk perception and affect // Current directions in psychological science. – 2006. – Vol. 15. – № 6. – P. 322-325.
311. *Smith B.W., Mitchell D.G., Hardin M.G., Jazbec S., Fridberg D., Blair R.J.R., Ernst M.* Neural substrates of reward magnitude, probability, and risk during a wheel of fortune decision-making task // Neuroimage. – 2009. – Vol. 44. – № 2. – P. 600-609.
312. *Smith E.R., DeCoster J.* Dual-process models in social and cognitive psychology: Conceptual integration and links to underlying memory systems // Personality and social psychology review. – 2000. – Vol. 4. – № 2. – P. 108-131.
313. *Stanovich K.E., West R.F.* Advancing the rationality debate // Behavioral and brain sciences. – 2000. – Vol. 23. – № 05. – P. 701-717.
314. *Stanovich K.E.* Who is rational?: Studies of individual differences in reasoning. – New York: Psychology Press. – 1999. – 289 p.
315. *Stead R., Fekken G.C.* Agreeableness at the Core of the Dark Triad of Personality // Individual Differences Research. – 2014. – Vol. 12. – № 4-A. – P. 131-141
316. *Stoycheva K.* Tolerance for ambiguity, creativity, and personality // Bulgarian Journal of Psychology. – 2010. – № 1-4. – P. 178-188.
317. *Suter R.S., Pachur T., Hertwig R.* How affect shapes risky choice: Distorted probability weighting versus probability neglect // Journal of Behavioral Decision Making. – 2016. – Vol. 29. – № 4. – P. 437-449.
318. *Toplak M.E., Sorge G.B., Benoit A., West R.F., Stanovich K.E.* Decision-making and cognitive abilities: A review of associations between Iowa Gambling Task performance, executive functions, and intelligence // Clinical psychology review. – 2010. – Vol. 30. – № 5. – P. 562–581.
319. *Trombly D.R.C., Zeigler-Hill V.* The dark triad and disordered gambling // Current Psychology. – 2017. – Vol. 36. – № 4. – P. 740-746.
320. *Tsujii T., Sakatani K.* Neural mechanisms for dual-process reasoning: Evidence from the belief-bias effect // Advances in Brain Imaging. – 2012. – P. 35-50.
321. *Tversky A., Kahneman D.* Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty // Journal of Risk and uncertainty. – 1992. – Vol. 5. – № 4. – P. 297-323.

322. *Tversky A., Kahneman D.* Rational choice and the framing of decisions // Multiple criteria decision making and risk analysis using microcomputers. – Springer, Berlin, Heidelberg. – 1989. – P. 81-126.
323. *Ulrich N., Hewig J.* A miss is as good as a mile? Processing of near and full outcomes in a gambling paradigm // *Psychophysiology*. – 2014. – Vol. 51. – № 9. – P. 819-823.
324. *Van der Linden D., Tsaousis I., Petrides K.V.* Overlap between general factors of personality in the Big Five, Giant Three, and trait emotional intelligence // *Personality and individual differences*. – 2012. – Vol. 53. – № 3. – P. 175–179.
325. *Van der Zee K., Thijs M., Schakel L.* The relationship of emotional intelligence with academic intelligence and the Big Five // *European journal of personality*. – 2002. – Vol. 16. – № 2. – P. 103–125.
326. *Van Overwalle F., Vandekerckhove M.* Implicit and explicit social mentalizing: dual processes driven by a shared neural network // *Frontiers in human neuroscience*. – 2013. – Vol. 7. – P. 560.
327. *Verdejo-Garcia A., Bechara A., Recknor E., Perez-Garcia M.* Decision-making and the Iowa Gambling Task: Ecological validity in individuals with substance dependence // *Psychologica Belgica*. – 2006. – Vol. 46. – № 1-2. – P. 55-78.
328. *Veselka L., Schermer J.A., Vernon P.A.* The Dark Triad and an expanded framework of personality // *Personality and Individual Differences*. – 2012. – Vol. 53. – № 4. – P. 417-425.
329. *Vize C.E., Collison K.L., Miller J.D., Lynam D.R.* Examining the effects of controlling for shared variance among the dark triad using meta-analytic structural equation modelling // *European Journal of Personality*. – 2018. – Vol. 32. – № 1. – P. 46-61.
330. *Vonk J., Zeigler-Hill V., Ewing D., Mercer S., Noser A.E.* Mindreading in the dark: Dark personality features and theory of mind // *Personality and Individual Differences*. – 2015. – Vol. 87. – P. 50-54.
331. *Walker S.E., Gorodezki J., Zhang M., Ho C., Olderbak S., MacCann C.* Exploring the emotional world of the Dark Triad: a meta-analysis of the Dark Triad and emotion

- regulation // Brisbane: Australian Conference on Personality and Individual Differences (ACPID). – 2019. – P. 2-3.
332. *Walter F., Cole M.S., Humphrey R.H.* Emotional intelligence: Sine qua non of leadership or folderol? // The academy of management perspectives. – 2011. – Vol. 25. – № 1. – P. 45–59.
333. *Watts A.L., Waldman I.D., Smith S.F., Poore H.E., Lilienfeld S.O.* The nature and correlates of the dark triad: The answers depend on the questions // Journal of abnormal psychology. – 2017. – Vol. 126. – № 7. – P. 951.
334. *Webb C.A., Del Donno S., Killgore W.D.S.* The role of cognitive versus emotional intelligence in Iowa Gambling Task performance: What's emotion got to do with it? // Intelligence. – 2014. – Vol. 44. – P. 112–119.
335. *Weber E.U., Tada Y., Blais, A. R.* From Shakespeare to Spielberg: Predicting modes of decision making // Society of Judgment and Decision Making. – Dallas: Presidential Address. – 1998.
336. *White R.P., Shullman S.L.* Acceptance of uncertainty as an indicator of effective leadership // Consulting Psychology Journal: Practice and Research. – 2010. – Vol. 62. – № 2. – P. 94.
337. *Wissing B.G., Reinhard M.A.* The dark triad and the PID-5 maladaptive personality traits: accuracy, confidence and response bias in judgments of veracity // Frontiers in psychology. – 2017. – Vol. 8. – P. 1549.
338. *Wu Y., Van Dijk E., Aitken M., Clark L.* Missed losses loom larger than missed gains: Electrodermal reactivity to decision choices and outcomes in a gambling task // Cognitive, Affective, & Behavioral Neuroscience. – 2016. – Vol. 16. – № 2. – P. 353-361.
339. *Zenasni F., Besancon M., Lubart T.* Creativity and tolerance of ambiguity: An empirical study // The Journal of Creative Behavior. – 2008. – Vol. 42. – № 1. – P. 61-73.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ТАБЛИЦЫ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЙ 1-5

Таблица 1. Значимые различия между выборками менеджеров и студентов по показателям успешности познавательной ориентировки в Игровой задаче Айова

Переменные	Группа	M	SD	Критерий Манна-Уитни	p
Выбор колоды А (1 блок)	Студенты	3,95	2,03	2826,0	,000
	Менеджеры	2,82	1,97		
Выбор колоды В (1 блок)	Студенты	6,75	3,33	3425,5	,047
	Менеджеры	8,07	4,02		
Выбор колоды С (1 блок)	Студенты	4,48	2,55	2525,5	,000
	Менеджеры	3,22	2,81		
Выбор колоды D (1 блок)	Студенты	4,82	2,78	3286,5	,018
	Менеджеры	5,89	3,49		
Выбор колоды С (2 блок)	Студенты	3,86	2,98	3086,0	,004
	Менеджеры	2,85	3,08		
Кумулятивный выбор колоды А (2 блок)	Студенты	7,23	3,47	3018,0	,002
	Менеджеры	5,60	3,21		
Кумулятивный выбор колоды С (2 блок)	Студенты	8,34	4,94	2640,5	,000
	Менеджеры	6,07	4,44		
Кумулятивный выбор колоды D (2 блок)	Студенты	10,39	4,82	3020,0	,002
	Менеджеры	12,93	5,52		
Выбор колоды В (3 блок)	Студенты	6,86	3,88	3175,5	,008
	Менеджеры	4,91	4,07		
Выбор колоды С (3 блок)	Студенты	4,09	3,02	2916,0	,001
	Менеджеры	2,71	3,00		
Выбор колоды D (3 блок)	Студенты	5,79	3,74	2285,0	,000
	Менеджеры	9,58	5,20		
Кумулятивный выбор колоды А (3 блок)	Студенты	10,49	4,86	3125,0	,005
	Менеджеры	8,40	4,70		
Кумулятивный выбор колоды С (3 блок)	Студенты	12,43	7,08	2626,0	,000
	Менеджеры	8,78	5,92		
Кумулятивный выбор колоды D (3 блок)	Студенты	16,18	7,29	2347,5	,000
	Менеджеры	22,51	8,80		
Кумулятивный выбор колоды А (4 блок)	Студенты	13,47	6,31	3420,5	,046
	Менеджеры	11,40	5,76		
Кумулятивный выбор колоды С (4 блок)	Студенты	16,45	9,11	2895,0	,001
	Менеджеры	12,78	9,67		
Кумулятивный выбор колоды D (4 блок)	Студенты	22,99	9,63	2536,5	,000
	Менеджеры	30,40	11,52		
Выбор колоды В (5 блок)	Студенты	6,61	4,06	2634,5	,000
	Менеджеры	3,85	4,12		
Выбор колоды D (5 блок)	Студенты	6,22	4,14	3258,5	,015
	Менеджеры	7,67	4,81		
	Студенты	20,60	11,72		

Кумулятивный выбор колоды С (5	Менеджеры	17,62	13,36	3331,0	,026
Кумулятивный выбор колоды D (5 блок)	Студенты	29,21	12,27	2494,5	,000
	Менеджеры	38,07	13,50		

Таблица 2. Значимые различия между группами менеджеров и студентов по показателям хаотичности стратегий в Игровой задаче Айова

Переменные	Группа	M	SD	Критерий Манна-Уитни	p
Кумулятивная смена колод (1 блок)	Студенты	4,72	1,57	3474,0	,057
	Менеджеры	4,31	1,26		
Смена колод (2 блок)	Студенты	4,03	1,86	3263,0	,014
	Менеджеры	3,44	1,30		
Кумулятивная смена колод (2 блок)	Студенты	8,75	2,58	2879,0	,001
	Менеджеры	7,75	1,58		
Смена колод (3 блок)	Студенты	3,81	2,00	3125,0	,005
	Менеджеры	3,02	1,52		
Кумулятивная смена колод (3 блок)	Студенты	12,56	3,80	2717,0	,000
	Менеджеры	10,76	2,10		
Кумулятивная смена колод (4 блок)	Студенты	16,21	5,18	2828,0	,000
	Менеджеры	13,93	3,02		
Кумулятивная смена колод (5 блок)	Студенты	19,63	6,38	2937,0	,001
	Менеджеры	17,11	3,81		

Таблица 3. Различия в возрасте и в высоте вербального, невербального и эмоционального интеллектов по фактору пола на выборке менеджеров

Переменные	Пол	М	SD	Критерий Манна-Уитни	р
Возраст	Ж	37,04	8,95	349,00	,986
	М	36,72	9,15		
IQ - невербальный	Ж	102,29	16,96	298,50	,358
	М	98,16	16,80		
IQ - вербальный	Ж	101,50	12,33	293,00	,309
	М	97,20	14,68		
МП	Ж	24,57	2,25	197,00	,006
	М	22,72	3,27		
МУ	Ж	20,39	2,71	226,00	,026
	М	18,76	2,83		
ВП	Ж	20,50	1,82	259,50	,101
	М	19,16	2,88		
ВУ	Ж	10,32	1,42	236,00	,033
	М	9,60	0,82		
ВЭ	Ж	13,54	2,85	263,00	,117
	М	14,44	3,06		
МЭИ	Ж	44,96	4,51	205,50	,010
	М	41,48	5,14		
ВЭИ	Ж	44,36	4,44	326,00	,667
	М	43,20	5,04		
ПЭ	Ж	45,07	3,42	212,50	,014
	М	41,88	5,67		
УЭ	Ж	44,25	5,09	284,50	,241
	М	42,80	4,73		

Примечание: МП – субшкала понимание чужих эмоций; МУ – субшкала управление чужими эмоциями; ВП – субшкала понимание своих эмоций; ВУ – субшкала управление своими эмоциями; ВЭ – шкала контроль экспрессии; МЭИ – шкала межличностный эмоциональный интеллект; ВЭИ – шкала внутриличностный эмоциональный интеллект; ПЭ – шкала понимание эмоций; УЭ – шкала управление эмоциями.

Ж – женщины; М – мужчины.

Жирным шрифтом выделены статистически значимые различия.

Таблица 4. Различия в возрасте и в высоте вербального, невербального и эмоционального интеллектов по фактору пола на выборке студентов

Переменные	Пол	M	SD	Критерий Манна-Уитни	p
Возраст	Ж	19,96	1,90	670,00	,017
	М	21,96	4,92		
IQ - невербальный	Ж	94,69	11,09	704,00	,035
	М	100,56	13,78		
IQ - вербальный	Ж	89,79	12,48	933,50	,762
	М	89,41	12,90		
МП	Ж	24,69	5,29	887,00	,503
	М	23,67	5,72		
МУ	Ж	19,46	4,19	813,00	,210
	М	18,15	5,38		
ВП	Ж	18,89	4,38	932,50	,756
	М	19,19	6,25		
ВУ	Ж	13,31	3,78	939,50	,797
	М	13,56	3,48		
ВЭ	Ж	9,71	3,11	605,00	,004
	М	11,89	4,10		
МЭИ	Ж	44,15	8,24	835,50	,283
	М	41,81	10,40		
ВЭИ	Ж	41,90	7,47	768,00	,109
	М	44,63	11,78		
ПЭ	Ж	43,58	8,07	941,50	,810
	М	42,85	10,39		
УЭ	Ж	42,47	8,12	905,00	,598
	М	43,59	9,30		

Примечание: МП – субшкала понимание чужих эмоций; МУ – субшкала управление чужими эмоциями; ВП – субшкала понимание своих эмоций; ВУ – субшкала управление своими эмоциями; ВЭ – шкала контроль экспрессии; МЭИ – шкала межличностный эмоциональный интеллект; ВЭИ – шкала внутриличностный эмоциональный интеллект; ПЭ – шкала понимание эмоций; УЭ – шкала управление эмоциями. Ж – женщины; М – мужчины.

Жирным шрифтом выделены статистически значимые различия.

Таблица 5. Результаты пошаговой линейной регрессии шкал академического и эмоционального интеллектов на показатели успешности познавательной ориентировки в Игровой задаче Айова

		Показатели коэффициентов		Показатели модели	
Зависимая переменная	Выборка	Независимая переменная	β	R^2	F
Выбор выигрышных колод (1 блок)	Менеджеры	ВЭИ	-0,33*	0,11	6,25*
	Студенты	<i>IQ</i> вербальный	-0,30*	0,09	4,70*
Выбор выигрышных колод (2 блок)	Менеджеры	<i>IQ</i> вербальный	0,60**	0,42	17,91**
		ВП	0,26*		
Выбор выигрышных колод (3 блок)	Менеджеры	<i>IQ</i> вербальный	0,45**	0,20	12,90**
Выбор выигрышных колод (4 блок)	Менеджеры	<i>IQ</i> вербальный	0,52**	0,40	16,30**
		<i>IQ</i> невербальный	0,28*		
Выбор выигрышных колод (5 блок)	Менеджеры	<i>IQ</i> вербальный	0,48**	0,30	10,90**
		ВП	0,28*		
Выбор выигрышных колод за игру	Менеджеры	<i>IQ</i> вербальный	0,62**	0,38	31,29**

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$. ВП – субшкала понимание своих эмоций; ВЭИ – шкала внутриличностный эмоциональный интеллект.

N для менеджеров для шкал эмоционального интеллекта = 50.

Таблица 6. Результаты пошаговой линейной регрессии шкал академического и эмоционального интеллектов на прагматические показатели стратегий в Игровой задаче Айова

		Показатели коэффициентов		Показатели модели	
Прибыль					
Зависимая переменная	Выборка	Независимая переменная	β	R^2	F
Прибыль (3 блок)	Менеджеры	<i>IQ</i> вербальный	0,36**	0,13	7,38**
Прибыль (4 блок)	Менеджеры	МП	-0,30*	0,09	4,77*
Прибыль (5 блок)	Менеджеры	<i>IQ</i> вербальный	0,43**	0,19	11,56**
Кумулятивная (накопленная) прибыль					
Кумулятивная прибыль (3 блок)	Менеджеры	<i>IQ</i> вербальный	0,38**	0,20	6,30**
		ВП	0,26*		
Кумулятивная прибыль (4 блок)	Менеджеры	<i>IQ</i> вербальный	0,50**	0,25	17,18**
Кумулятивные деньги (Общий счет в <i>IGT</i>)	Менеджеры	<i>IQ</i> вербальный	0,63**	0,39	32,75**
	Студенты	МП	-	0,26	6,25**
		ВУ	0,47**		

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$. МП — понимание чужих эмоций, ВП — понимание своих эмоций, ВУ — управление своими эмоциями.

N для менеджеров для шкал эмоционального интеллекта = 50.

Таблица 7. Результаты пошаговой линейной регрессии шкал академического и эмоционального интеллектов на показатели хаотичности стратегий в Игровой задаче Айова

Зависимая переменная	Выборка	Показатели коэффициентов		Показатели модели	
		Независимая переменная	B	R ²	F
Смена колод (1 блок)	Студенты	ВЭИ	-0,38*	0,14	6,18*
Смена колод (2 блок)	Менеджеры	МП	0,65**	0,36	6,66**
		<i>IQ</i> вербальный	-0,31*		
		ПЭ	-0,98**		
		ВЭ	0,31*		
Смена колод (3 блок)	Менеджеры	УЭ	0,34*	0,20	6,10**
		<i>IQ</i> вербальный	-0,29*		
Смена колод (4 блок)	Менеджеры	МП	0,34*	0,11	6,50*
	Студенты	МП	0,35*	0,12	5,22*
		<i>IQ</i> вербальный	-0,33*	0,11	5,89*
Смена колод (5 блок)	Менеджеры	<i>IQ</i> вербальный	-0,33*	0,21	6,49**
		МП	0,30*		
Смена колод за игру	Менеджеры	МП	0,36**	0,20	6,35**
		<i>IQ</i> вербальный	-0,26*		

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$. МП – субшкала понимание чужих эмоций; ВЭ – шкала контроль экспрессии; ВЭИ – шкала внутриличностный эмоциональный интеллект; ПЭ – шкала понимание эмоций; УЭ – шкала управление эмоциями.

N для менеджеров для шкал эмоционального интеллекта = 50.

Таблица 8. Различия в высоте шкал толерантности-интолерантности к неопределенности и свойств Большой Пятерки между менеджерами и студентами

Переменные	Выборка	M	SD	Критерий Манна-Уитни	p
ТН	Менеджеры	59,67	8,30	858,5	,031
	Студенты	63,19	6,60		
ИТН	Менеджеры	59,92	9,33	1107,5	,744
	Студенты	59,04	8,45		
МИТН	Менеджеры	30,60	7,63	710,0	,001
	Студенты	35,33	5,52		
Экстраверсия	Менеджеры	8,17	3,39	1125,0	,842
	Студенты	8,13	2,53		
Согласие	Менеджеры	8,85	2,68	1132,5	,885
	Студенты	8,94	2,22		
Добросовестность	Менеджеры	11,04	3,05	851,0	,026
	Студенты	9,69	3,20		
Эмоциональная стабильность	Менеджеры	9,21	2,34	686,0	,001
	Студенты	7,19	2,91		
Открытость новому опыту	Менеджеры	8,50	3,11	658,5	,000
	Студенты	10,73	1,76		

Примечание: ТН – толерантность к неопределенности; ИТН – интолерантность к неопределенности; МИТН – межличностная интолерантность к неопределенности.

Жирным шрифтом выделены статистически значимые различия.

N для менеджеров для шкал Большой Пятерки = 50 (описание выборки см. в Исследовании 1).

Таблица 9. Различия в возрасте и в высоте вербального, невербального и эмоционального интеллектов по фактору пола на выборке менеджеров

Переменные	Пол	M	SD	Критерий Манна-Уитни	p
Толерантность к неопределенности	М	62,61	6,41	243,50	,057
	Ж	57,56	9,12		
Интолерантность к неопределенности	М	59,32	8,47	310,50	,481
	Ж	60,72	9,85		
Межличностная интолерантность к неопределенности	М	30,46	7,34	343,50	,908
	Ж	30,76	7,67		
Экстраверсия	М	8,70	3,60	240,50	,254
	Ж	7,36	3,02		
Согласие	М	9,37	2,63	230,50	,179
	Ж	8,23	2,60		
Добросовестность	М	10,85	3,16	285,50	,816
	Ж	11,18	2,92		
Эмоциональная стабильность	М	8,15	2,09	114,50	,000
	Ж	10,64	1,92		
Открытость новому опыту	М	9,11	2,86	231,50	,185
	Ж	7,86	3,31		

Примечание: Ж – женщины; М – мужчины.

Жирным шрифтом выделены статистически значимые различия.

N для шкал Большой Пятерки = 50 (описание выборки см. в Исследовании 1).

Таблица 10. Различия в возрасте и в высоте вербального, невербального и эмоционального интеллектов по фактору пола на выборке студентов

Переменные	Пол	M	SD	Критерий Манна-Уитни	p
Толерантность к неопределенности	М	60,59	9,23	27,00	,530
	Ж	64,00	6,68		
Интолерантность к неопределенности	М	62,24	10,03	18,00	,151
	Ж	56,25	4,92		
Межличностная интолерантность к неопределенности	М	36,24	5,86	22,00	,281
	Ж	31,75	6,90		
Экстраверсия	М	8,46	2,77	755,50	,526
	Ж	8,04	2,75		
Согласие	М	9,17	2,24	673,00	,174
	Ж	8,43	1,95		
Добросовестность	М	9,90	2,91	696,00	,248
	Ж	9,04	3,13		
Эмоциональная стабильность	М	6,97	2,70	441,50	,001
	Ж	9,39	3,01		
Открытость новому опыту	М	10,90	1,82	769,00	,604
	Ж	11,00	2,43		

Примечание: Ж – женщины; М – мужчины.

Жирным шрифтом выделены статистически значимые различия.

N для шкал Большой Пятерки = 50 (описание выборки см. в Исследовании 1).

Таблица 11. Интеркорреляции личностных свойств отношения к неопределенности, свойств Большой Пятерки и эмоционального интеллекта (по коэффициенту Спирмена)

	ТН	ИТН	МИТН	Э	С	Д	ЭС	О	МП	МУ	ВП	ВУ	ВЭ	МЭИ	ВЭИ	ПЭ	УЭ
ТН		-0,14	-0,03	0,17	0,21	-0,20	-0,04	,343*	0,02	0,17	0,02	0,12	0,17	0,07	0,11	0,02	0,20
ИТН	-0,04		0,11	0,15	-0,15	,420**	0,12	-0,03	,310*	0,15	0,05	0,19	0,02	,314*	0,06	0,17	0,17
МИТН	0,10	0,11		-,290*	-0,26	-0,20	-0,26	-0,24	-0,24	-,304*	0,11	-0,21	-0,17	-,298*	-0,12	-0,04	-,307*
Э	0,18	-0,01	0,06		0,16	,347*	-0,07	,478**	0,23	,487**	0,13	,339*	0,00	,447**	0,22	0,20	,373**
С	-0,01	-0,20	-0,14	0,07		-0,07	0,22	0,04	0,06	0,20	-0,15	0,14	-0,10	0,16	-0,05	-0,04	0,16
Д	-0,09	,438**	-0,05	-0,12	-,328*		0,19	0,15	,346*	,332*	0,24	,316*	0,20	,448**	,308*	,316*	,358*
ЭС	0,00	0,20	-0,02	-0,20	-0,27	,412**		0,18	-0,01	0,03	0,08	,458**	,554**	-0,01	,410**	0,04	,446**
О	0,10	-0,16	0,05	,781**	0,23	-,338*	-,363*		0,22	,434**	,288*	,409**	0,13	,358*	,364*	0,28	,411**
МП	,297*	-0,23	0,00	0,12	,303*	0,08	-,301*	0,17		,366*	,321*	,425**	0,23	,825**	,414**	,754**	,456**
МУ	0,27	-0,06	-0,08	0,07	0,17	-0,03	-	0,19	,689**		,351*	,621**	0,01	,798**	,471**	,423**	,744**
ВП	,426**	-0,17	-0,06	-0,09	-0,01	0,06	-0,20	-0,05	,565**	,623**		,423**	0,28	,390**	,791**	,834**	,434**
ВУ	0,23	-0,02	-0,05	0,03	0,15	0,05	-0,20	0,24	,411**	,316*	,286*		,433**	,638**	,811**	,508**	,918**
ВЭ	-0,22	-0,01	-0,15	-0,10	-0,04	0,06	0,21	-0,17	0,14	0,22	0,24	-0,10		0,12	,642**	,322*	,562**
МЭИ	,322*	-0,18	-0,03	0,11	0,28	0,01	-	0,19	,922**	,895**	,606**	,390**	0,17		,517**	,701**	,710**
ВЭИ	0,07	-0,07	-0,15	-0,19	-0,01	0,07	-0,03	-0,11	,447**	,517**	,725**	0,28	,745**	,484**		,762**	,828**
ПЭ	,429**	-,290*	-0,03	0,05	0,21	0,05	-0,28	0,09	,929**	,682**	,799**	,394**	0,14	,878**	,574**		,542**
УЭ	0,05	0,04	-0,15	-0,06	0,11	0,04	-0,24	0,04	,548**	,842**	,561**	,285*	,635**	,723**	,797**	,543**	

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.; ТН – толерантность к неопределенности; ИТН – интолерантность к неопределенности; МИТН – межличностная интолерантность к неопределенности; Э – экстраверсия; С – согласие; Д – добросовестность; ЭС – эмоциональная стабильность; О – открытость новому опыту; МП – субшкала понимание чужих эмоций; МУ – субшкала управление чужими эмоциями; ВП – субшкала понимание своих эмоций; ВУ – субшкала управление своими эмоциями; ВЭ – шкала контроль экспрессии; МЭИ – шкала межличностный эмоциональный интеллект; ВЭИ – шкала внутриличностный эмоциональный интеллект; ПЭ – шкала понимание эмоций; УЭ – шкала управление эмоциями.

Под диагональю представлены результаты для менеджеров, над диагональю – для студентов.

Жирным шрифтом выделены значимые интеркорреляции.

N для менеджеров по шкалам эмоционального интеллекта и Большой Пятерки = 50.

Таблица 12. Связи свойства Большой Пятерки с показателями стратегий принятия решений в Айова-тесте на выборке менеджеров

	Экстраверсия	Согласие	Добросовестность	Эмоциональная стабильность	Открытость новому опыту
Выбор колоды D	,15	-,29	-,04	,01	,11
Выбор колоды А в блоке 5	-,07	,20	-,30	-,02	,00
Выбор колоды В в блоке 1	-,11	,34	-,11	-,20	,15
Выбор колоды В в блоке 3	-,10	-,30	,29	-,10	-,20
Выбор колоды С в блоке 1	,11	-,33	,09	,15	-,02
Выбор колоды С в блоке 2	-,08	,32	,08	,07	-,04
Выбор колоды D в блоке 2	,10	-,31	,00	,07	,11
Выбор колоды D в блоке 3	,24	,20	-,19	-,07	,31
Выбор колоды D в блоке 5	-,01	-,31	,02	,12	-,08
Выбор выигрышных колод в блоке 1	,14	-,35	,04	,11	-,10
Выбор проигрышных колод в блоке 1	-,14	,35	-,04	-,11	,10
Смена колод в блоке 2	,26	,32	,14	-,06	,17
Смена колод в блоке 4	,03	,04	,34	,12	-,06

Примечание: для выделенных корреляций $p < 0,05$. $N = 50$ (см. описание выборки в Исследовании 1).

Таблица 13. Результаты пошагового регрессионного анализа влияния черт Большой Пятерки на показатели стратегий у менеджеров

Показатели стратегий	Параметры модели		Стандартизованные коэффициенты		
	F	R ² _{adj}	C	Э	ЭС
Выбор проигрышных колод (блок 1)	4,55*	0,064	0,420*		
Смена колод (блок 2)	5,09*	0,073	0,481*		
Выигрыш (блок 3)	6,437**	0,106	0,305**	-0,261*	
Смена колод (блок 4)	12,186**	0,196		0,462**	
Кумулятивная смена колод (блок 4)	14,838**	0,231		0,498**	
Проигрыш (блок 5)	5,474*	0,087			0,327*
Прибыль (блок 5)	5,819*	0,095			-0,338*
Кумулятивная прибыль (блок 5)	4,969*	0,079			-0,315*
Кумулятивный выигрыш (блок 5)	5,110*	0,082			0,319*
Кумулятивный проигрыш (блок 5)	5,475*	0,089			0,329*
Кумулятивная смена колод (блок 5)	6,583*	0,108		0,357*	

Примечание: *p<0,05; **p<0,01. Э – экстраверсия; С – согласие; ЭС – эмоциональная стабильность.
N для менеджеров = 50.

Таблица 14. Связи свойств Большой Пятерки с показателями стратегий принятия решений в Айова-тесте на выборке студентов

	Э	С	Д	ЭС	О
Выбор колоды D (блок 1)	-0,07	0,23*	0,13	0,01	0,13
Выигрыш (блок 1)	-0,04	-0,22*	0,06	0,06	-0,17
Смена колод (блок 1)	-0,05	0,35**	0,14	0,02	0,04
Выбор колоды В (блок 2)	-0,14	0,24*	0,06	0,00	-0,05
Кумулятивная прибыль (блок 2)	-0,06	0,12	0,03	-0,02	0,23*
Кумулятивный проигрыш (блок 2)	0,05	-0,09	-0,02	-0,01	-0,23*
Кумулятивная смена колод (блок 2)	-0,03	0,26*	0,17	0,11	0,03
Выбор колоды В (блок 3)	-0,05	0,21*	0,01	0,03	-0,03
Выбор колоды D (блок 3)	-0,04	-0,07	0,21*	0,10	-0,18
Кумулятивная смена колод (блок 3)	-0,07	0,23*	0,12	0,12	0,05
Выбор колоды В (блок 4)	0,00	0,23*	0,10	-0,01	-0,15
Выбор колоды С (блок 4)	0,22*	-0,12	0,10	-0,10	0,18
Выбор колоды D (блок 4)	-0,23*	0,00	-0,15	0,14	-0,03
Проигрыш (блок 4)	0,14	0,22*	0,08	-0,10	-0,10
Смена колод (блок 4)	0,09	0,15	0,24*	-0,04	0,12
Кумулятивный выбор колоды В (блок 4)	0,21*	-0,11	0,00	-0,02	0,20
Кумулятивная смена колод (блок 4)	-0,01	0,23*	0,21*	0,09	0,08
Выбор колоды В (блок 5)	-0,12	0,31**	0,03	0,04	-0,07
Кумулятивный выбор колоды В (блок 5)	-0,07	0,25*	0,08	0,05	-0,06

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$. Э – экстраверсия; С – согласие; Д – добросовестность; ЭС – эмоциональная стабильность; О – открытость новому опыту.

Таблица 15. Результаты пошагового регрессионного анализа влияния черт Большой Пятерки на показатели стратегий у студентов

Показатели стратегий	Параметры модели		Стандартизованные коэффициенты				
	F	R ² _{adj}	С	Э	О	ЭС	Д
Смена колод (блок 1)	12,384**	0,110	0,346**				
Смена колод (блок 2)	7,229*	0,119		0,372*			
Кумулятивная прибыль (блок 2)	4,165*	0,033			0,209*		
Кумулятивный выигрыш (блок 2)	9,743*	0,160				0,422**	
Кумулятивный проигрыш (блок 2)	4,922*	0,041			-0,227*		
Выигрыш (блок 3)	5,878*	0,050	0,246*				
Кумулятивный выигрыш (блок 3)	6,953*	0,115				0,366*	
Проигрыш (блок 4)	4,472*	0,036	0,216*				
Смена колод (блок 4)	6,507*	0,056					0,258*
Кумулятивный выигрыш (блок 4)	5,661*	0,092				0,334*	
Кумулятивная смена колод (блок 4)	5,532*	0,047	0,239*				
Выигрыш (блок 5)	5,464*	0,045	0,236*				

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$. Э – экстраверсия; С – согласие; Д – добросовестность; ЭС – эмоциональная стабильность; О – открытость новому опыту.

Таблица 16. Связи свойств Темной Триады с другими переменными интеллектуально-личностного потенциала человека у менеджеров и студентов (с поправками на пол и возраст)

	Менеджеры			Студенты		
	М	П	Н	М	П	Н
М		,265*	,606**	,295**	,295**	,316**
П			-,001			,111*
СОИ	,224	,058	,433**	,061	,110	,061
СОЛ	,318*	-,231	,350**	-,072	-,044	,137
ПСОЛ	-,047	-,694**	,118	-,079	-,043	-,078
МП	,105	-,254	,229	-,173	-,068	,140
МУ	-,084	-,155	,186	-,253**	-,083	,219*
ВП	,074	-,161	,230	,053	,028	,111
ВУ	-,046	-,043	,154	-,036	-,014	,112
ВЭ	-,228	-,331*	-,051	,189	-,036	,037
МЭИ	,041	-,206	,237	-,231*	-,089	,175
ВЭИ	-,204	-,321*	,034	,064	,002	,114
ПЭ	,147	-,209	,277*	-,080	-,007	,165
УЭ	-,229	-,300*	,036	-,098	-,033	,190
ТН	,248	-,058	,294*	-,004	,031	,264**
ИТН	,058	,309*	,097	-,005	-,011	,003
МИТН	,105	-,062	,238	,037	-,112	,194**
Э	,105	-,254	,229	,070	-,057	,232**
С	-,084	-,155	,186	-,137**	-,359**	-,042
Д	,074	-,161	,230	-,104*	-,108*	-,054
ЭС	-,046	-,043	,154	-,038	,094	-,176**
О	-,228	-,331*	-,051	-,031	-,021	,119*
IQ-Н	,007	,024	,026	,023	,052	,075
IQ-В	-,244	-,248	-,038	-,090	-,057	,137*

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$. М – макиавеллизм; П – психопатия; Н – нарциссизм; ТН – толерантность к неопределенности; ИТН – интолерантность к неопределенности; СОИ – самооценка интеллекта; СОЛ – самооценка личности; ПСОЛ – прогностическая самооценка личности; МИТН – межличностная интолерантность к неопределенности; Э – экстраверсия; С – согласие; Д – добросовестность; ЭС – эмоциональная стабильность; О – открытость новому опыту; МП – субшкала понимание чужих эмоций; МУ – субшкала управление чужими эмоциями; ВП – субшкала понимание своих эмоций; ВУ – субшкала управление своими эмоциями; ВЭ – шкала контроль экспрессии; МЭИ – шкала межличностный эмоциональный интеллект; ВЭИ – шкала внутриличностный эмоциональный интеллект; ПЭ – шкала понимание эмоций; УЭ – шкала управление эмоциями; IQ-Н – невербальный интеллект; IQ-В – вербальный интеллект.

N для менеджеров по шкалам эмоционального интеллекта и Большой Пятерки = 50. N для студентов по шкалам Темной Дюжины = 71.

Таблица 17. Связи свойств Темной Триады с показателями стратегий принятия решений в Игровой задаче Айова на выборке менеджеров (с поправкой на пол и возраст)

	Макиавеллизм	Психопатия	Нарциссизм
Показатели успешности познавательной ориентировки			
Выбор колоды С (блок 2)		-0,293*	
Выбор колоды D (блок 4)	-0,272*		
Выбор колоды В (блок 5)	0,254*		
Показатели хаотичности стратегий			
Смена колод (блок 5)	0,276**		0,251*

Примечание: * $p < 0,05$

Таблица 18. Результаты пошагового регрессионного анализа свойств Темной Триады как предикторов прагматических показателей стратегий у студентов

Показатели стратегий	Параметры модели		Стандартизованные коэффициенты	
	F	R ² _{adj}	Нарциссизм	Макиавеллизм
Проигрыш (блок 2)	4,513*	0,416		0,436*
Прибыль (блок 2)	6,195*	0,191		-0,477*
Кумулятивный проигрыш (блок 2)	6,161*	0,19	0,476*	
Кумулятивный выигрыш (блок 2)	6,511*	0,2	0,486*	
Кумулятивная прибыль (блок 3)	5,065*	0,156	-0,441*	
Кумулятивный проигрыш (блок 3)	8,436*	0,253	0,535**	
Кумулятивный выигрыш (блок 3)	8,918**	0,265	0,546**	
Кумулятивный проигрыш (блок 4)	5,276*	0,163	0,448*	
Кумулятивная прибыль (блок 5)	4,696*	0,144	-0,427*	
Кумулятивный выигрыш (блок 5)	6,679*	0,205	0,491*	
Кумулятивный проигрыш (блок 5)	5,596*	0,173	0,459*	

Примечание: * $p < 0,05$

Таблица 19. Результаты пошагового регрессионного анализа свойств Темной Триады как предикторов показателей успешности познавательной ориентировки у студентов

Показатели стратегий	Параметры модели		Стандартизованные коэффициенты	
	F	R ² _{adj}	Макиавеллизм	Психопатия
Выбор колоды С (блок 1)	4,558*	0,062	0,281*	
Кумулятивный выбор колоды В (блок 2)	5,117*	0,158		-0,443*
Кумулятивный выбор колоды В (блок 3)	5,649*	0,174		-0,460*
Кумулятивный выбор колоды D (блок 3)	4,791*	0,147		-0,431*
Кумулятивный выбор колоды В (блок 4)	5,481*	0,169		-0,455*
Кумулятивный выбор колоды D (блок 4)	5,047*	0,155		-0,440*
Кумулятивный выбор колоды В (блок 5)	4,724*	0,145		-0,429*
Кумулятивный выбор колоды D (блок 5)	4,798*	0,147		-0,431*

Примечание: *p<0,05

Таблица 20. Баллы и свойства, по которым участники Исследования 4 оценивали себя как личность

СОЛ	СОЛ: свойство	ПСОЛ	ПСОЛ: свойство	Обстоятельства
75	"Добрость"	95	"Добрость"	
63	"гармоничность" личности	79	"гармоничность" личности	
80	"по личной оценке"	95	"по личной оценке"	
85	"по поступкам своим"	70	"по поступкам своим"	
65	адекватность	70	адекватность	
100	адекватность	100	адекватность	
70	жизнерадостный	20	активный	
30	не гармоничный	45	активный	
30	скромный	60	активный	
90	ленивый, любопытный и немного инертный	37	аккуратный	

60	удивительный	50	амбивелентным	
90	скептический	35	безынтересный	
100	целеустремлённый		беспристрастный	
	хороший	60	более активный	
50	обычный	60	более весёлый	
80	открытый	50	более закрытый	
25	неактивный, пассивный	90	более нервный	
70	медлительный	80	более организованный	
75	несобранный	90	более работоспособный	
96	тревожный, ответственный как следствие	60	более сбалансированным и открытым	
78	добрый, заботливый, терпеливый	90	более спокойный	
80	тревожный	50	более спокойный	
90	целеустремленный и творческий	70	более спокойный	
70	открытый и справедливый	50	более спокойным	
70	ответственный	40	более уверенный в себе	
84	сомневающийся	40	более уверенный в себе	
80	сформировавшийс я	70	более уверенный в себе	
	умный и беспечный	85	более уверенный и умный	
75	адекватный	4	более циничный	
50	"стремящийся"	70	более чуткий	
45	внутренняя свобода	95	внутренняя свобода	
70	интересность, глубина	40	интересность, глубина	Война
70	ласковый, дружелюбный, эрудированный	85	волевой	
80	гармоничный	90	гармоничный	
	многосторонний	70	гармоничный	
60	добрый	50	гибкий	
85	уравновешенный	50	гибкий	
74	гибкость	50	гибкость	
80	гуманность	100	гуманность	
75	деятельный	90	деятельный	
80	доброжелательнос ть	90	доброжелательность	
75	умный	50	доброжелательный	
90	добросовестная, честная	90	добросовестная, честная	
50	доброта	95	доброта	

70	доброта	95	доброта	
85	доброта	95	доброта	
90	доброта	30	доброта	
66	доброта, искренность	90	доброта, искренность	
80	доброта, искренность	90	доброта, искренность	
82	доброта, мудрость, гармония, любовь к людям, стремление делать людей счастливыми	50	доброта, мудрость, гармония, любовь к людям, стремление делать людей счастливыми	
95	доброта, открытость, характер	100	доброта, открытость, характер	
80	доброта, понимание	80	доброта, понимание	
75	доброта, преданность	75	доброта, преданность	
20	доброта, умение вести себя в обществе	0	доброта, умение вести себя в обществе	
85	хороший	70	добрый	
80	замечательный	60	домашний	
85	дружелюбие, общительность, смелость, чувство юмора, харизматичность, доброта, интерес в общении, умение чего-либо делать	50	дружелюбие, общительность, смелость, чувство юмора, харизматичность, доброта, интерес в общении, умение чего-либо делать	
30	душевный	32	душевный	
85	добропорядочност ь	90	если жизнь заставит могу стать лучше	
65	хороший	85	еще более хороший	
70	добрый	90	еще добрее	
70	желание помочь другим	70	желание помочь другим	
85	тревожный	90	жесткий	
90	хороший	90	жесткий	
50	простой	75	жизнерадостный	
90	самостоятельный	50	зависимый	
	добрый	25	завистливый	
87	стабильный	70	импульсивный	
85	интеллект, отношение к себе, к людям, моральные качества	70	интеллект, отношение к себе, к людям, моральные качества	

75	качества характера	40	качества характера	
70	тревожный, но стремящийся к совершенствованию	80	который несмотря на неопределённость и новизну ситуаций, быстро сориентировался и помог остальным	
100	нервный	76	креативный	
75	личность в целом	90	личность в целом	
	разносторонне развитый	40	лучший	
60	люблю помогать людям, понимаю многих, всегда иду навстречу	70	люблю помогать людям, понимаю многих, всегда иду навстречу	
75	отзывчивый	50	менее отзывчивый	
80	уверенный и ответственный	90	менее тревожный	
80	разносторонний	40	менее удовлетворенный	
75	ответственный	45	менее хороший	
70	мировоззрение, восприятие себя в коллективе, поступки	85	мировоззрение, восприятие себя в коллективе, поступки	
70	морально-этические, умственные, все	70	морально-этические, умственные, все	
60	моральные качества, характер	40	моральные качества, характер	
80	мотивация достижения, стремление к самоактуализации	60	мотивация достижения, стремление к самоактуализации	
65	средний	80	мягкий	
70	интересность: наличие собственных интересов, независимость мышления, открытость опыту	70	интересность: наличие собственных интересов, независимость мышления, открытость опыту	
65	целостный	30	невежественный	
75	тревожный	75	невероятный	
75	тревожный	60	независимый	
50	очень общительный	40	незакомплексованный	
60	открытый, общительный	55	немного мягче	
90	развивающийся	20	неразвивающийся	
50	нормальный	75	нормальный	

60	общительный	65	нормальный	
49	нравственность, мораль, жизнелюбие, поведение в обществе	79	нравственность, мораль, жизнелюбие, поведение в обществе	
35	образованность, человечность, гибкость в отношениях с людьми	80	образованность, человечность, гибкость в отношениях с людьми	
70	интересность и положительность моей личности для других	90	интересность и положительность моей личности для других	успехи в учебе, работе. Выполненные планы. Улучшение внешнего облика
90	самоорганизованный	20	общительный	
80	упорный	40	общительный	
69	дикий, ленивый и неорганизованный, но хороший	80	организованный	
85	целеустремлённый	38	организованный	
90	честный	90	организованный	
75	субличный	75	ординарный	
99	беспомощный	68	осмысленным	
75	в общем	75	осталась бы собой	
50	ответственность, рациональность	75	ответственность, рациональность	
79	ответственность, честность, чувство юмора	85	ответственность, честность, чувство юмора	
50	добрый	50	ответственный	
50	никчемный	70	ответственный	
11	обыкновенный	25	ответственный	
75	рассеянный	90	ответственный	
80	отзывчивость	90	отзывчивость	
40	отзывчивость, сострадание	60	отзывчивость, сострадание	
85	активный, ответственный	60	отзывчивым	
69	веселый	49	открытый	
95	добрый	80	открытый	
80	замкнутый	55	открытый	

70	отношение к другим людям и к себе, альтруизм, эгоизм, см бланк	0	отношение к другим людям и к себе, альтруизм, эгоизм, см бланк	
50	отношение к жизни	50	отношение к жизни	
95	свободный	30	плохой	
50	средний	5	плохой	
	тревожный	30	плохой	
	хороший	10	плохой	
85	позитивная настроенность относительно мира, открытость миру, доброжелательность, любовь к людям	85	позитивная настроенность относительно мира, открытость миру, доброжелательность, любовь к людям	
60	полноценность, уверенность, доброта, энтузиазм	65	полноценность, уверенность, доброта, энтузиазм	
93	знание себя, принятие и жизнь в гармонии с собой	80	знание себя, принятие и жизнь в гармонии с собой	при тяжелых жизненных моментах, упадке сил
70	интеллектуальная и нравственная развитость	55	интеллектуальная и нравственная развитость	при худших обстоятельствах прошлого
85	самодостаточный	40	привязчивым	
50	смелый	30	пунктуальный	
55	сдержанность	77	раздражительность	
85	пристрастный		разносторонне развитый	
90	целеустремлённый	60	расслабленный	
75	рассудительность	75	рассудительность	
75	адекватный	55	рациональный	
88	неуверенный	71	решительный	
90	ответственный	80	решительный	
80	спокойный	36	рисковый	
50	самоактуализация	80	самоактуализация	
90	открытый новому опыту	40	самоактуализированным	
50	самоанализ, мировоззрение	50	самоанализ, мировоззрение	
50	самореализация	70	самореализация	
90	нормальный и глубокий	95	самостоятельным и грустным	
10	неуверенный в себе	90	самоуверенный	

80	хороший, приятный в общении, надежны	90	самоуверенный
75	целеустремлённый	55	сильный
50	приятный и добрый	50	скучный и грубый
85	самодостаточный	65	слабым
55	сложный	40	смелым
80	интересный	50	собранный
20	нервный	75	спокойный
80	ответственный	75	спокойный
55	открытый	50	спокойный
74	самостоятельный	43	спокойный
80	сложный (противоречивый)	80	спокойный
70	спокойный и надежный	80	спокойный и надежный
80	творческий, целеустремленный	40	спокойным
77	честный, справедливый, настойчивый	80	спортивный
60	хороший	45	средний
80	спокойный	75	старательный
80	спокойный, неконфликтный	70	творческий
75	целеустремленный	80	творческим
75	целеустремленный	80	творческим
60	активный	50	терпеливый
80	мудрый	99	терпимый (принимающий)
70	целеустремлённый	70	трудолюбивый
70	трудоспособность, умственные способности, саморазвитие, эрудированность	90	трудоспособность, умственные способности, саморазвитие, эрудированность
75	уверенность в себе, решительность	70	уверенность в себе, решительность
65	добрый	70	уверенный
70	доброжелательный		уверенный в себе
	мужественный	80	уверенный в себе
60	отзывчивый	75	уверенный в себе
65	увлекающийся	80	уверенный в себе
85	глубокий, созидающий	80	уже реализованным
80	заботливый	80	умный
90	любящий помогать другим	50	умный
70	тупой	50	умный
70	организованный	60	умным

85	доброжелательный	70	уравновешенный	
95	творческий	75	уравновешенный	
80	чувственный	70	усердный	
60	успешность	85	успешность	
	высокомерный	90	успешный	
90	ответственный	30	успешный	
50	творческий	50	успешный	
85	хороший, отзывчивый, сильный	50	успешный	
85	эмоционально нестабильный	20	успешный	
65	творческий	65	формальный	
35	характер	100	характер	
60	характер	40	характер	
30	характер, мировоззрение	30	характер, мировоззрение	
70	характер, окружение, темперамент	100	характер, окружение, темперамент	
75	хороший	75	хитрый	
	гибкий	75	хороший	
	доброжелательный	65	хороший	
	зрелый	90	хороший	
	интересный	80	хороший	
	интересный, многогранный	70	хороший	
	нарциссический	90	хороший	
70	неоднозначный	90	хороший	
	неплохой	78	хороший	
	одинокий	30	хороший	
	ответственный	60	хороший	
	открытый и экспрессивный	75	хороший	
	приятный	77	хороший	
	умеющий решать сложные задачи	95	хороший	
90	хороший	70	хороший	
	хороший	85	хороший	
	человек слова	70	хороший	
70	хороший	50	хуже	
75	рациональный	75	целеустремлённый	
85	традиционный	35	целеустремлённый	
90	целеустремленный	60	циничный	
90	человечность	75	человечность	
70	честность, доверие, самоотверженность, надежность	65	честность, доверие, самоотверженность, надежность	

70	целеустремленный и внимательный к другим	70	честный	
50	щедрость, отдача другим, доброжелательность	70	щедрость, отдача другим, доброжелательность	
70	интровертированный, надежный, стремящийся к достижениям	60	экстравертированным	
90	эмоциональность	40	эмоциональность	
60	рациональный	40	эмоциональным	
60	эмпатия	1	эмпатия	
70	эмпатия	70	эмпатия	
70	эмпатия, рассудительность, доброта	50	эмпатия, рассудительность, доброта	

Таблица 21. Частота и процент студентов, оценивших свою личность по выделенным категориям

Актуальная СОЛ			Прогностическая СОЛ		
Классы характеристик	Частота	%	Классы характеристик	Частота	%
Другое	35	15,8	Другое	32	14,5
Добрый	23	10,4	Хороший	26	11,8
Целеустремленный, активный	17	7,7	Отзывчивый, доброжелательный, помогающий другим	18	8,1
Эмоциональная стабильность	15	6,8	Эмоциональная стабильность	17	7,7
Добросовестность	15	6,8	Добрый	14	6,3
В целом	14	6,3	В целом	14	6,3
Хороший	14	6,3	Успешный, самореализованный	13	5,9
Отзывчивый, доброжелательный, помогающий другим	13	5,9	Уверенный в себе	12	5,4
Сложный, глубокий, разносторонний	11	5,0	Добросовестность	11	5,0
Дружелюбный, общительный	9	4,1	Целеустремленный, активный	10	4,5
Гармоничный	7	3,2	Умный	8	3,6

Открытый	7	3,2	Гармоничный	7	3,2
Умный	7	3,2	Открытый	5	2,3
Интересный	6	2,7	Творческий	5	2,3
Адекватный	4	1,8	Дружелюбный, общительный	4	1,8
Творческий	4	1,8	Жесткий	4	1,8
Уверенный в себе	4	1,8	Организованный	4	1,8
Успешный, самореализованный	4	1,8	Интересный	3	1,4
Самостоятельный, самодостаточный	3	1,4	Гибкий	3	1,4
Организованный	3	1,4	Адекватный	2	,9
Жизнерадостный, веселый	2	,9	Жизнерадостный, веселый	2	,9
Рациональный	2	,9	Сложный, глубокий, разносторонний	2	,9
Свободный	1	,5	Самостоятельный, самодостаточный	2	,9
Гибкий	1	,5	Сильный	2	,9
			Рациональный	1	,5

Таблица 22. Различия между мужчинами и женщинами по высоте самооценок у менеджеров

Переменные	Пол	M	SD	Критерий Манна-Уитни	p
СОИ	М	108,57	12,83	233,50	,034
	Ж	100,12	11,49		
СОЛ	М	72,32	12,06	167,50	,001
	Ж	60,40	12,66		
СОЛ(О)	М	79,29	22,06	212,00	,014
	Ж	68,60	18,96		

Примечание: СОИ – самооценка интеллекта; СОЛ – самооценка личности; ПСОЛ – прогностическая самооценка личности. М – мужчины, Ж – женщины.

Таблица 23. Связи самооценок с показателями стратегий в Игровой задаче Айова у менеджеров (с поправками на пол и возраст)

	СОИ	СОЛ
Кумулятивная прибыль (3 блок)	,286*	0,053
Кумулятивная прибыль (4 блок)	,330**	0,05
Выбор колоды В (2 блок)	-0,19	-,345**
Выбор колоды С (2 блок)	0,201	,415**
Выбор выигрышных колод (блок 2)	0,148	,274*

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

В таблице указаны только показатели, значимо связанные с СОЛ или СОИ

Таблица 24. Связи самооценок с показателями стратегий в Игровой задаче Айова у студентов (с поправками на пол и возраст)

	СОИ	ПСОЛ
Проигрыш (1 блок)	,388*	0,418
Смена колод (3 блок)	0,144	-,465*
Кумулятивная смена колод (3 блок)	0,064	-,451*
Кумулятивная смена колод (5 блок)	0,061	-,434*

Примечание: * $p < 0,05$.

В таблице указаны только показатели, значимо связанные с СОЛ или СОИ

Таблица 25. Цифры и исходы для каждого хода в методике ЭПИК

Ход	Ячейки								Результат вращения	Общий результат
	1	2	3	4	5	6	7	8		
1	50000	45000	60000	65000	70000	75000	80000	85000	50000	50000
2	2500	5000	7500	10000	12500	3500	9000	-7500	5000	55000
3	2750	5500	8250	11000	13750	3850	9900	-8250	-8250	46750
4	2338	4675	7013	9350	11688	3273	8415	-7013	9350	56100
5	2805	5610	8415	11220	14025	3927	10098	-8415	-8415	47685
6	7153	9537	11921	14306	16690	19074	21458	23843	16690	64375
7	3219	6437	9656	12875	16094	4506	-12875	-9656	-9656	54719
8	2736	5472	8208	10944	13680	3830	-10944	-8208	3830	58549
9	2927	5855	8782	11710	14637	4098	-11710	-8782	11710	46839
10	2342	4684	7026	9368	11710	3279	-9368	-7026	7026	53865
11	8080	10773	13466	16159	18853	21546	24239	26932	21546	75411
12	3771	7541	11312	15082	18853	-18853	-15082	-11312	3711	79181
13	3959	7918	11877	15836	19795	-19795	-15836	-11877	-19795	59386
14	2969	5939	8908	11877	14847	-14847	-11877	-8908	-8908	50478
15	2524	5048	7572	10096	12620	-12620	-10096	-7572	5048	55526
16	8329	11105	13881	16658	19434	22210	24987	27763	24987	80513
17	20128	24154	28179	32205	-24154	-20128	-16103	-12077	-16103	64410
18	16103	19323	22544	25764	-19323	-16103	-12882	-9662	22544	86954
19	21738	26086	30434	34781	-26086	-21738	-17391	-13043	34781	121735
20	30434	36521	42607	48694	-36521	-30434	-24347	-18260	-36521	85215

21	12782	17043	21304	25564	29825	34086	38347	42607	25564	110779
22	77545	88623	99701	109671	-33234	-27695	-22156		-110779	0
23	87500	100000	112500	125000	-37500	-31250	-25000		125000	125000
24	87500	100000	112500	123750	-37500	-31250	-25000		-31250	93750
25	65625	75000	84375	92813	-28125	-23438	-18750		75000	168750
26	25313	33750	42188	50625	59063	67500	75938	84375	84375	253125
27	253125	316406	379688	442969	-75938	-63281	-50625		379688	632813
28	632813	791016	949219	1107422	-37500	-31250	-25000		-632813	0
29	635000	793750	952500	1111250	-379500	-316250	-253000		793750	793750
30	793750	992188	1190625	1389063	-238125	-198438	-158750		-158750	635000
31	95250	127000	158750	190500	222250	254000	285750	317500	127000	762000
32	762000	952500	1143000	1333500	-228600	-190500	-152400		-228600	533400
33	533400	666750	800100	933450	-160020	-133350	-106680		800100	1333500
34	1333500	1666875	2000250	2333625	-400050	-333375	-266700		1333500	2667000
35	2667000	3333750	4000500	4667250	-800100	-666750	-533400		-2667000	
36	300000	350000	400000	450000	500000	550000	600000	650000	400000	400000
37	500000	600000	700000	-140000	-120000	-100000	-80000		500000	900000
38	1125000	1350000	1575000	-315000	-270000	-225000	-180000		-225000	675000
39	843750	1012500	1181250	-236250	-202500	-168750	-135000		-675000	0
40	812500	975000	1137500	-227500	-195000	-162500	-130000		975000	975000
41	146250	195000	243750	292500	341250	390000	438750	487500	195000	1170000
42	1462500	1755000	2047500	-409500	-351000	-292500			1755000	2925000
43	3656250	4387500	5118750	-1023750	-877500	-731250			-2925000	0
44	875000	1050000	1225000	-245000	-210000	-175000			875000	875000
45	1093750	1312500	1531250	-306250	-262500	-218750			-262500	612500

46	91875	122500	153125	183750	214375	245000	275625	306250	153125	765625
47	957031	1148438	1339844	-267969	-229688	-191406			-191406	574219
48	717773	861328	1004883	-200977	-172266	-143555			1004883	1579102
49	1973877	2368652	2763428	-552686	-473730	-394775			-552686	1026416
50	1283020	1539624	1796228	-359246	-307925	-256604			1539624	2566040
51	384906	513208	641510	769812	898114	1026416	1154718	1283020	513208	3079248
52	4618872	5388684	-1231699	-1077737	-923774	-769812			4618872	7698120
53	11547180	13471710	-3079248	-2694342	-2309436	-1924530			-3079248	4618872
54	6928308	8083026	-1847549	-1616605	-1385662	-1154718			-1385662	3233210
55	4849816	5658118	-1293284	-1131624	-969963	-808303			5658118	8891329
56	1333699	1778266	2222832	2667399	3111965	3556531	4001098	4445664	3556531	12447860
57	21783755	24895720	-4979144	-4356751	-3734358				-12447860	0
58	17500000	20000000	-4000000	-3500000	-3000000				17500000	17500000
59	30625000	35000000	-7000000	-6125000	-5250000				35000000	52500000
60	91875000	105000000	-21000000	-18375000	-15750000				-18375000	34125000
61	5118750	6825000	8531250	10237500	11943750	13650000	15356250	17062500	17062500	51187500
62	102375000	-23034375	-20475000	-17915625	-15356250				-15356250	35831250
63	71662500	-16124063	-14332500	-12540938	-10749375				71662500	107493750
64	214987500	-48372188	-42997500	-37622813	-32248125				-48372188	59121563
65	118243125	-26604703	-23648625	-20692547	-17736469				118243125	177364688
66	26604703	35472938	44341172	53209406	62077641	70945875	79814109	88682344	53209406	230574094
67	461148188	-103758342	-92229638	-80700933	-69172228				461148188	691722281
68	1383444563	-311275027	-276688913	-242102798	-207516684				- 691722281	0
69	200000000	-45000000	-40000000	-35000000	-30000000				200000000	200000000

70	400000000	-900000000	-800000000	-700000000	-600000000				-700000000	1300000000
71	195000000	260000000	325000000	390000000	455000000	520000000	585000000	650000000	585000000	1885000000
72	3770000000	-848250000	-754000000	-659750000	-565500000				-754000000	1131000000
73	2262000000	-508950000	-452400000	-395850000	-339300000				-508950000	622050000
74	1244100000	-27992250	-24882000	-21771750	-18661500				-21771750	40433250
75	80866500	-18194963	-16173300	-14151638	-12129975				-18194963	22238288
76	3335743	4447658	5559572	6671486	7783401	8895315	10007229	11119144	7783401	30021688
77	60043376	-13509760	-12008675	-10507591	-9006506				60043376	90065064
78	180130129	-40529279	-36026026	-31522773	-27019519				-36026026	54039039
79	108078077	-24317567	-21615615	-18913664	-16211712				-18913664	35125375
80	70250750	-15806419	-14050150	-12293881	-10537613				70250750	105376125
81	15806419	21075225	26344031	31612838	36881644	42150450	47419256	52688063	47419256	152795382

Примечание: проигрышные ячейки обозначены со знаком минус, пустые – это те ячейки, попадание на которые приведет к потере всех накопленных денег

Таблица 26. Английские названия биполярных аффективных пар (по Bradley, Lang, 1994) и результат их двустороннего перевода на русский язык

Номер	Биполярные аффективные пары	Перевод биполярных аффективных пар	Эмоция
1	Unhappy-Happy	Счастливы-Несчастливый	Удовольствие
2	Annoyed-Pleased	Раздраженный-Довольный	
3	Unsatisfied-Satisfied	Удовлетворенный-Неудовлетворенный	
4	Melancholic-Contented	Меланхоличный-Довольствующий	
5	Despairing-Hopeful	Отчаявшийся-Полный надежд	
6	Bored-Relaxed	Скучающий-Расслабленный	
7	Relaxed-Stimulated	Расслабленный - Стимулированный	
8	Calm-Excited	Спокойный-Восторженный	
9	Sluggish-Frenzied	Вялый-Разъяренный	
10	Dull-Jittery	Унылый-Нервный	
11	Sleepy-Wide awake	Сонный-Бдительный	
12	Unaroused-Aroused	Невозбужденный-Возбужденный	Доминантность
13	Controlled-Controlling	Контролируемый-Контролирующий	
14	Influenced-Influential	Поддающийся влиянию-Влиятельный	
15	Cared for-In control	Нуждающийся в заботе- Держащий под контролем	
16	Awed-Important	Благоговеющий-Значимый	
17	Submissive-Dominant	Подчиняющийся-Доминантный	
18	Guided-Autonomous	Ведомый-Автономный	

Таблица 27. Описание каждого ряда эмоций в модели самооценки эмоций и присвоенный код

"Удовольствие": описание	Код	"Возбуждение": описание	Код	"Доминантность": описание	Код
счастье	1	ярость, раздражение	9	унижение	21
радость / печаль	1	внутреннее возбуждение / спокойствие	12	оценка, ощущение себя / значимости во внешнем мире	16
радость / грусть	1	импульсивность / истощение	10	отстраненность, тревожность	21
радость / плаксивость	1	взрыв, всплеск негативной эмоции / закрытость, разочарование	9	градация	21

радость, удовлетворение, нейтральность, грусть, отчаяние	1	взрыв, злость, раздражение, волнение, трепет, покой	9	безразличие	21
средние, умеренные	19	безразличие	10	безразличие	21
радость, грусть, печаль	1	тревога, спокойствие, смирение	8	безразличие	21
радость / разочарование, печаль	1	удивление, принятие, спокойствие	8	непонимание, удивление	21
счастье - несчастье	1	стресс - спокойствие	8	важность	16
радость - печаль	1	раздраженность - принятие	12	безразличие	21
радость - грусть	1	возбуждение - спокойствие	12	беззащитность, сила, значимость	16
радость - печаль, обида	1	грусть	20	гнев	21
радость, спокойствие, грусть, обида	1	гнев, раздражимость, умиротворение	8	нейтральное состояние	21
радость, удовольствие, умиротворение, грусть, печаль	1	гнев, злость, раздражение, возражение, несогласие	12	печаль, грусть, умиротворение, радость, веселье	21
счастье - печаль	1	удивление - печаль	20	пустота, презрение, страх, тревожность	21
радость, принятие, нейтральность, печаль, грусть	1	страх, напряжение, легкое напряжение, нейтральность	12	неуверенность, неудовлетворенность, желание самоактуализироваться	17
счастье, радость, удовлетворение, меланхолия, грусть	1	истерика, почти истерика, обреченность, испачкался и расстроился, спит	11	потерянный, смущенный, безразличный, самодовольный, эгоист	17
счастье, радость, приподнятое настроение, безразличие, грусть, уныние	1	неопределенность, метание - гармония с собой	8	заниженная самооценка, озлобленность, адекватное оценивание себя, самолюбивый, эгоизм	16
счастье, удовлетворение, равнодушие, грусть, печаль / хандра	1	гнев, раздражение, неприязнь, смирение, апатия	9	робость, застенчивость, трусость, неуверенность в себе, уверенность в себе, высокомерие, эгоцентричность	16
радость - разочарование	1	успокоение - приход в себя	8	прилив сил, становление человека как личности	18

счастлив, удовлетворен, нейтрален, грусть, печаль	1	шок, беспокойство, тревога, беспокойство	10	уверенность в себе	16
радость - грусть	1	злость - умиротворение	8	подавленность - самооужание	16
настроение (радость - грусть)	1	состояние (злость / возбужденность - спокойствие)	12	самооценка	21
счастье/радость, удовлетворение, равнодушие, уныние, печаль/грусть	1	ощущение эмоций (до апатии)	10	самооценка	21
осознание	19	принятие	20	самостоявление	18
счастье, радость, апатия, грусть, глубокая печаль	1	шок, потрясение, недоумение, смирение, спокойствие	8		
настроение (степень счастья)	1	внутренняя боль	20	терпимость	17
настроение	19	душевное беспокойство	9	ощущения себя в обществе	14
настроение	19	пылкость	12	общественное влияние	14
счастье	1	чувство тревоги	10	чувство собственного достоинства	16
разочарование, расстройство	3	успокоение	8	самоуверенность	16
радость - грусть	1	тревожность, потрясение	10	недоумевание	21
грусть	4	ярость	9	меланхолия	21
радость - грусть	1	ярость	9	самооценка	16
веселье - грусть	1	вспыльчивость	9	ответственность	14
веселье - грусть	1	смешанность чувств - спокойствие	8	спокойствие	21
ехидность - грусть	4	ярость, спокойствие	8	важность (гордость)	16
радость - грусть	4	голод, чувство совести	20	равнодушие, самооценка	16
уныние	4	тревога	10	равнодушие	21
счастье - грусть	1	ярость - спокойствие	8	комфортное ощущение в теле (самоощущение)	21
очень веселый (радостный), веселый, обычный, грустный, очень грустный	1	очень сильные эмоции, сильные эмоции, эмоции есть, слабые эмоции, эмоций почти нет	12	очень маленький (слабый), маленький (слабый), обычный, большой (сильный), очень большой (сильный)	21

радость, удовлетворенность, безразличие, печаль, уныние	1	скрытая ярость, скрытое недовольство, возбуждение, недоумение, фрустрация	12	одиночество, уравновешенность, стабильное спокойствие, напряженность, нарциссическое превосходство (чувство превосходства)	17
сильная радость - безразличие - печаль	1	гнев - тревога - спокойствие	8	маленькое сомнение - большое сомнение	21
счастье, умиротворение, отрешенность (пофигизм), печаль, хандра	1	гнев (ярость), гневливость, возмущение, негодование, покой	8		
радость, умиротворенность, расслабленность, грусть, отчаяние	1	злость, раздражение, печаль, грусть, пофигизм	12		
радость	1	спокойствие	8	величие	17
радость	1	тревога	10	чувство самоуверенности	17
удовольствие/неудовольст вие	3	спокойствие/возбужде ние	12	неуверенность/ уверенность	17
радость - грусть	1	возбуждение спокойствие	12	сила эмоции	21
тоска	4	тревога	10	уныние	21
нейтральная	19	раздражимость	12	недовольство	21
радость-грусть	1	страх	20	стыд	21
радость - печаль	1	агрессия-равнодушие	10	неуверенность/ уверенность	17
радость	1	тревога	10	гнев	21
радость	1	гнев	9	страх	21
радость - грусть	1	тревога-спокойствие	10	неуверенность- грандиозность	18
радость - грусть	1	гнев-спокойствие	8	низкая-высокая самооценка/ чувство собственного достоинства	16
радость - грусть	1	гнев, возбуждение- спокойствие	8	малозначимость- высокомерие, напыщенность	16
радость - грусть	1	тревога-спокойствие	10	уверенность в себе (самооценка)	17
веселье - грусть	1	нервозность или нейротизм	10	тоска	21

радость	1	агрессия	20	чувство собственного величия	17
радость - грусть	1	ярость - спокойствие	8	тревога-паника	21
радость, счастье-грусть, отчаяние	1	горе, потеря	20	гнев, недовольство	21
счастье - грусть	1	гнев-расстройство	9	сюрприз- нейтральный	21
грусть	4	гнев	9	презрение	21
радость	1	гнев	9	спокойствие	21
радость - грусть	1	возбуждение спокойствие	8	напряжение	21
легкая грусть	4	шок	20	гнев	21
удовлетворение-печаль	4	гнев-прощение/ смирение	9	самоуверенность	18
радость - грусть	1	спокойствие/ возбуждение	12	самоуверенность	18
радость - грусть	1	отвращение	20	страх	21

Примечание: коды в таблице соответствуют номерам биполярных аффективных пар, приведенных в таблице 14 в Приложении 1; 19 – категория «другое» для эмоции «удовольствие», 20 – категория «другое» для эмоции «возбуждение», 21 – категория «другое» для эмоции «доминантность».

Таблица 28. Различия средних значений возраста и показателей в ЭПИК между студентами и интернет-пользователями

Переменная	Группа	N	M	SD	U- критерий Манна- Уитни	Значимость (p)
Возраст	И	94	28,26	8,24	809	<0,001
	С	98	19,71	3,25		
Прогноз						
Прогноз (ход 2)	И	78	2,29	2,51	2928	0,037
	С	92	1,60	2,40		
Прогноз (ход 7)	И	48	1,98	3,27	1341	0,046
	С	71	1,13	2,77		
Прогноз (ход 8)	И	45	2,71	2,56	1159	0,021
	С	69	1,70	2,60		
Прогноз (ход 10)	И	43	2,95	2,03	1036,5	0,022
	С	65	1,72	2,80		
Предвосхищающие эмоции						
Возбуждение (ход 1)	И	94	2,46	1,31	3804	0,042
	С	98	1,88	1,05		

Возбуждение (ход 2)	И	78	2,56	1,26	3011,5	0,062
	С	92	2,18	0,98		
Результирующие эмоции						
Удовольствие (ход 2)	И	75	4,20	0,90	2800,5	0,027
	С	92	3,93	0,86		
Удовольствие (ход 6)	И	53	4,32	1,07	1638,5	0,017
	С	80	2,10	0,81		
Удовольствие (ход 8)	И	45	4,00	1,21	1144	0,013
	С	69	3,64	0,87		
Возбуждение (ход 1)	И	93	2,63	1,37	3804	0,042
	С	98	2,17	1,04		
Возбуждение (ход 8)	И	45	2,64	1,35	1180	0,025
	С	69	2,07	1,13		
Возбуждение (ход 9)	И	43	2,81	1,47	978,5	0,003
	С	66	2,33	1,23		
Возбуждение (ход 10)	И	40	2,60	1,28	995,5	0,048
	С	64	2,09	1,09		

Примечание: в таблице указаны только значимые различия. И – интернет-пользователи, С – студенты.

Таблица 29. Частоты выбора забрать выигрыш на каждом ходу среди всех участников

Ход	Частота	%	Кумулятивный %
1	24	12,5	12,5
2	8	4,2	16,7
3	10	5,2	21,9
4	12	6,3	28,1
5	4	2,1	30,2
6	15	7,8	38
7	4	2,1	40,1
8	4	2,1	42,2
9	4	2,1	44,3
10	5	2,6	46,9
11	15	7,8	54,7
12	1	0,5	55,2
13	2	1	56,3
14	2	1	57,3

15	3	1,6	58,9
16	13	6,8	65,6
17	1	0,5	66,1
18	4	2,1	68,2
19	7	3,6	71,9
21	11	5,7	77,6
22	2	1	78,6
23	4	2,1	80,7
24	1	0,5	81,3
26	5	2,6	83,9
27	1	0,5	84,4
29	1	0,5	84,9
31	2	1	85,9
32	1	0,5	86,5
33	2	1	87,5
34	2	1	88,5
37	1	0,5	89,1
38	1	0,5	89,6
40	1	0,5	90,1
41	2	1	91,1
42	4	2,1	93,2
45	1	0,5	93,8
49	1	0,5	94,3
51	2	1	95,3
52	1	0,5	95,8
67	1	0,5	96,4
70	1	0,5	96,9
81	6	3,1	100

Таблица 30. Связи прогнозов и эмоций с 1 по 10 ход у студентов

	П1	П2	П3	П4	П5	П6	П7	П8	П9	П10
Прогноз										
П1		,716**	,629* *	,750**	,650**	,591**	,542* *	,620**	,429* *	,712**
П2			,689* *	,757**	,754**	,650**	,708* *	,630**	,608* *	,716**
П3				,792**	,638**	,543**	,607* *	,512**	,498* *	,553**

П4					,762**	,660**	,650*	,690**	,562*	,728**
П5						,606**	,704*	,729**	,652*	,751**
П6							,666*	,587**	,464*	,587**
П7								,665**	,645*	,670**
П8									,693*	,742**
П9										,641**
П10										
Предвосхищающие эмоции										
Удовольствие (ход 1)			,269*		,284*					
Удовольствие (ход 2)		,324**	,241*		,303**	,259*	,239*	,242*		,306*
Удовольствие (ход 3)	,243*	,221*	,446*	,348**		,237*		,308*		
Удовольствие (ход 4)	,284**	,256*	,394*	,477**				,286*		
Удовольствие (ход 5)					,326**			,239*		,272*
Удовольствие (ход 6)			,383*	,274*	,247*	,476**	,326*	,258*		
Удовольствие (ход 7)					,306**		,354*	,324**	,303*	
Удовольствие (ход 8)			,279*	,256*	,280*			,370**		,293*
Удовольствие (ход 9)			,333*				,280*	,241*		,300*
Удовольствие (ход 10)								,269*		
Возбуждение (ход 1)		-,247*					-	,240*		-,270*
Возбуждение (ход 2)							-	,237*		
Возбуждение (ход 4)							-	,281*		
Возбуждение (ход 5)	-,259*				-,235*		-	,298*	,327**	-,301*
Возбуждение (ход 6)	-	-	-	-,269*			-	,303*		-
	,358**	,294**	,258*							,333**

Доминантность (ход 8)				,240*	,240*		,271*	,333**		,310*
Доминантность (ход 10)	,318*			,292*	,334**		,311*	,330**		,334**

Примечание: в таблице показаны только значимые корреляции. П1-П10: прогноз на ходах 1-10. * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$

Таблица 31. Связи прогнозов и эмоций с 1 по 10 ход у интернет-пользователей

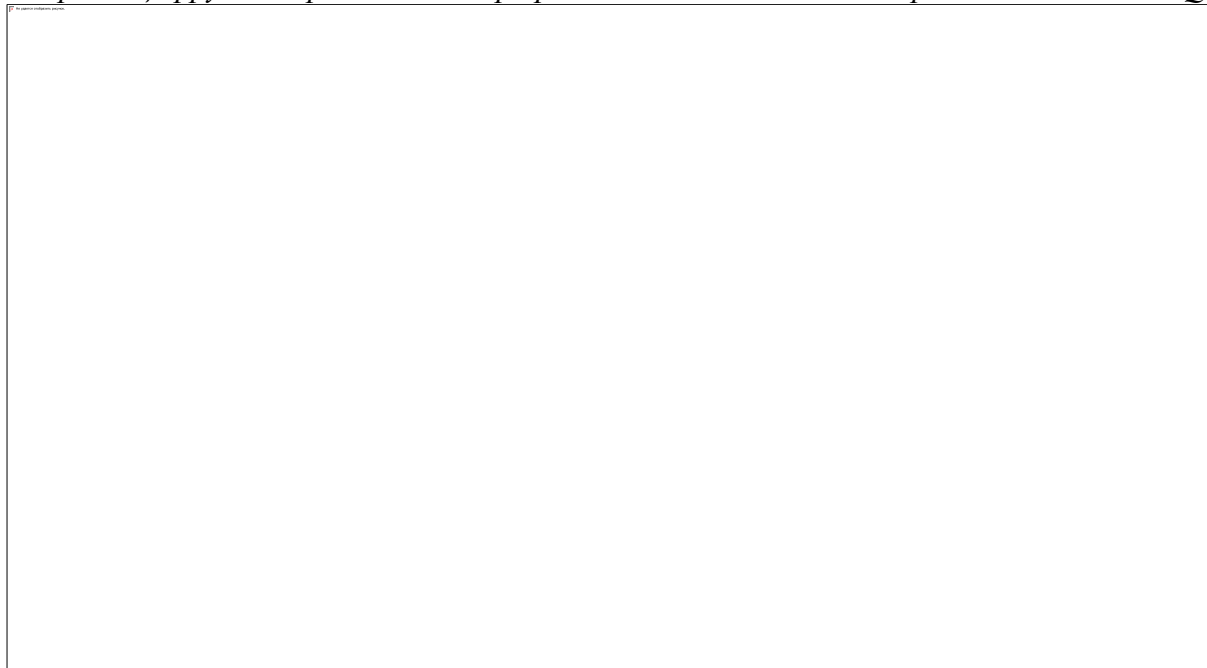
	П1	П3	П4	П5	П6	П7	П8	П9	П10
Прогноз									
П1	,598**	,403**	,502* *	,490* *	,532* *	,310 *	,399* *	,440* *	,475**
П2		,702**	,742* *	,580* *	,397* *	,631**	,359* *	,382* *	,342 *
П3	,702**		,776* *	,671* *	,409* *	,661**	,458* *	,437* *	,335 *
П4	,742**	,776**		,754* *	,625* *	,674**	,534* *	,603* *	,483**
П5	,580**	,671**	,754* *		,568* *	,783**	,765* *	,778* *	
П6	,397**	,409**	,625* *	,568* *		,389**	,518* *	,448* *	
П7	,631**	,661**	,674* *	,783* *	,389* *		,767* *	,788* *	
П8	,359 *	,458**	,534* *	,765* *	,518* *	,767**		,842* *	,446**
П9	,382 *	,437**	,603* *	,778* *	,448* *	,788**	,842* *		,381 *
П10	,342 *	,335 *	,483* *				,446* *	,381* *	
Предвосхищающие эмоции									
Удовольствие (ход 1)	,233* *								
Удовольствие (ход 2)		,283 *	,251* *						
Возбуждение (ход 3)		- ,250* *	- ,328* *						- ,346* *
Удовольствие (ход 5)				,421* *					
Возбуждение (ход 6)				- ,367* *	- ,408* *		- ,380* *		
Возбуждение (ход 7)								- ,322* *	
Доминантность (ход 6)					,279* *	,394**	,320* *		
Доминантность (ход 7)			,317* *	,356* *		,419**			

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ИНСТРУКЦИИ ДЛЯ МЕТОДИК САМООЦЕНИВАНИЯ

Инструкция и стимульный материал для методики самооценки интеллекта (СОИ).

«На данном графике представлено среднее нормальное распределение коэффициента интеллекта (IQ) у взрослых. По Оси X Расположены IQ баллы, по Оси Y – частота, с которой встречаются соответствующие баллы IQ. Таким образом, коэффициент интеллекта большинства людей (99%) находится в диапазоне между 55 и 145 баллами.

Выберите цифру, которая на этом графике, как Вам кажется, отражает Ваш балл IQ».



Инструкция и стимульный материал для методики самооценки личности (СОЛ) и прогностической самооценки личности (ПСОЛ).

«На данном графике представлено среднее нормальное распределение, но уже по другому свойству.

Пожалуйста, дополните следующие утверждения так, чтобы они наиболее правдиво отражали действительность. Используйте график нормального распределения, чтобы определить, где именно находитесь Вы.

Впишите свой балл (в цифрах):

- 1) Мне кажется, в целом, как личность, я _____ человек (укажите свой балл по шкале X).*
- 2) Если бы обстоятельства складывались определенным образом, я мог бы быть _____ человеком (укажите свой балл по шкале X)».*



**ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ИНСТРУКЦИИ ДЛЯ МЕТОДИКИ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ
ПРЕДВОСХИЩЕНИЕ В ИГРЕ В КАЗИНО (ЭПИК)**

Эмоциональное Предвосхищение в Игре в Казино (методика ЭПИК)

Предлагаем вам сыграть в виртуальную рулетку с шансом
выиграть смартфон!

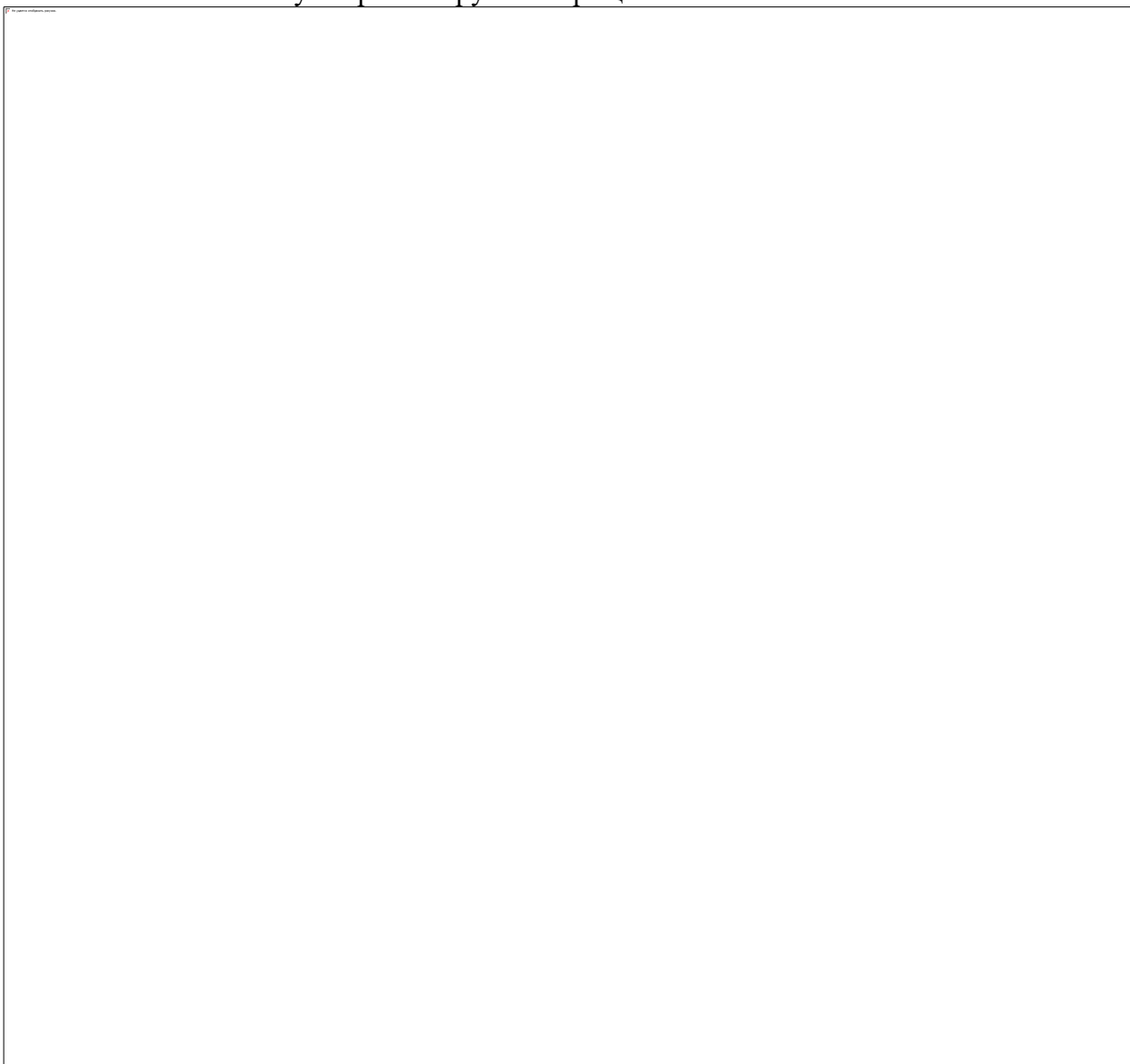
Среди участников, набравших максимальное количество виртуальных денег будет
разыгран приз.

Не забудьте оставить свой email и телефон, чтобы мы смогли передать Вам приз в случае
выигрыша!

Ваша задача – получить как можно больше денег.

Правила игры:

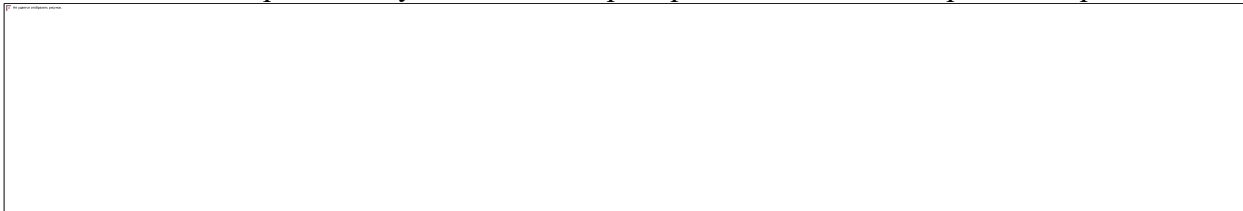
1. Вы нажимаете кнопку «играть» и рулетка вращается:



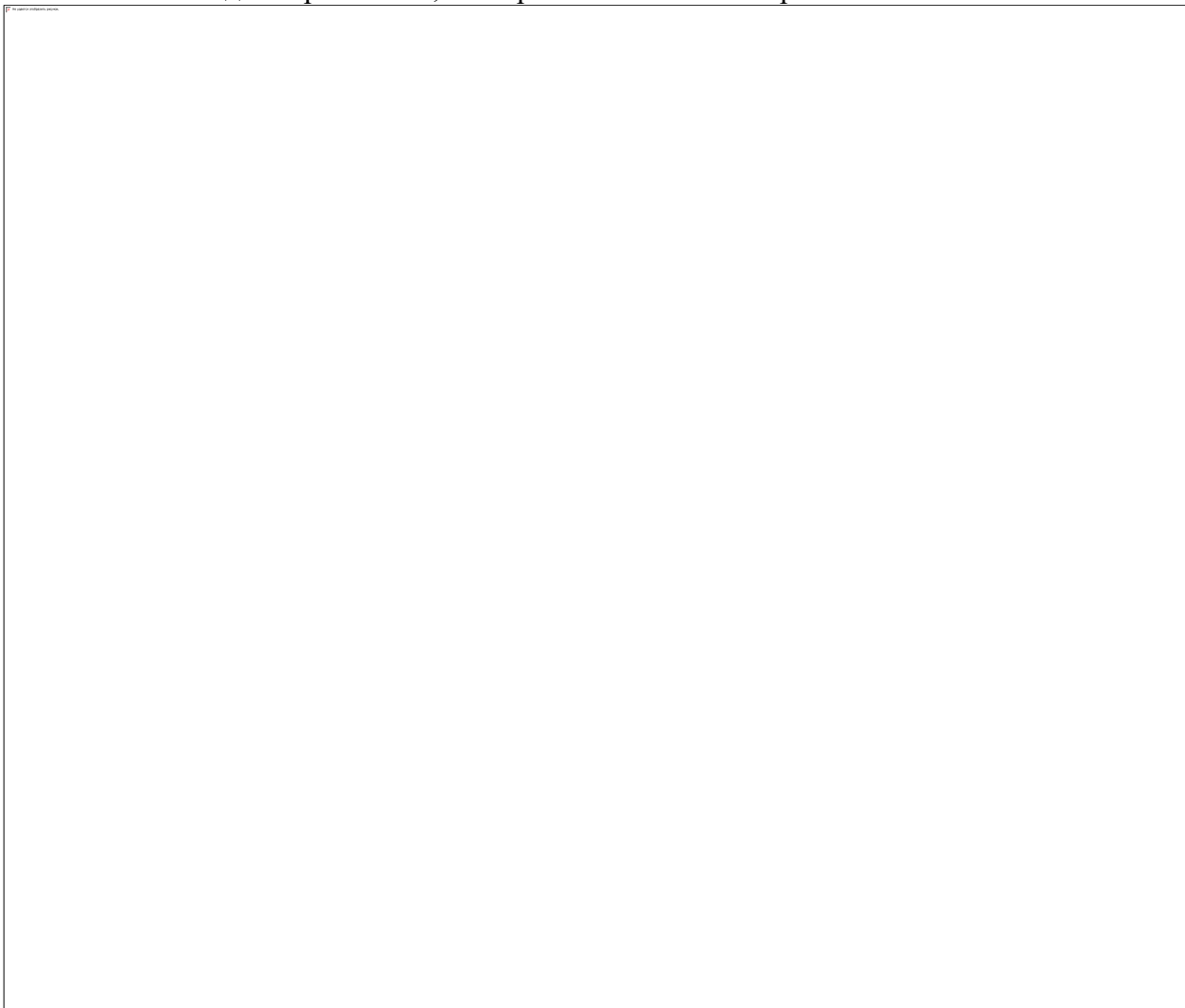
2. Когда рулетка остановится, вы либо проиграете, либо выиграете какую-то сумму игровых денег:



3. После каждого вращения, у вас есть выбор: играть дальше или забрать выигрыш:

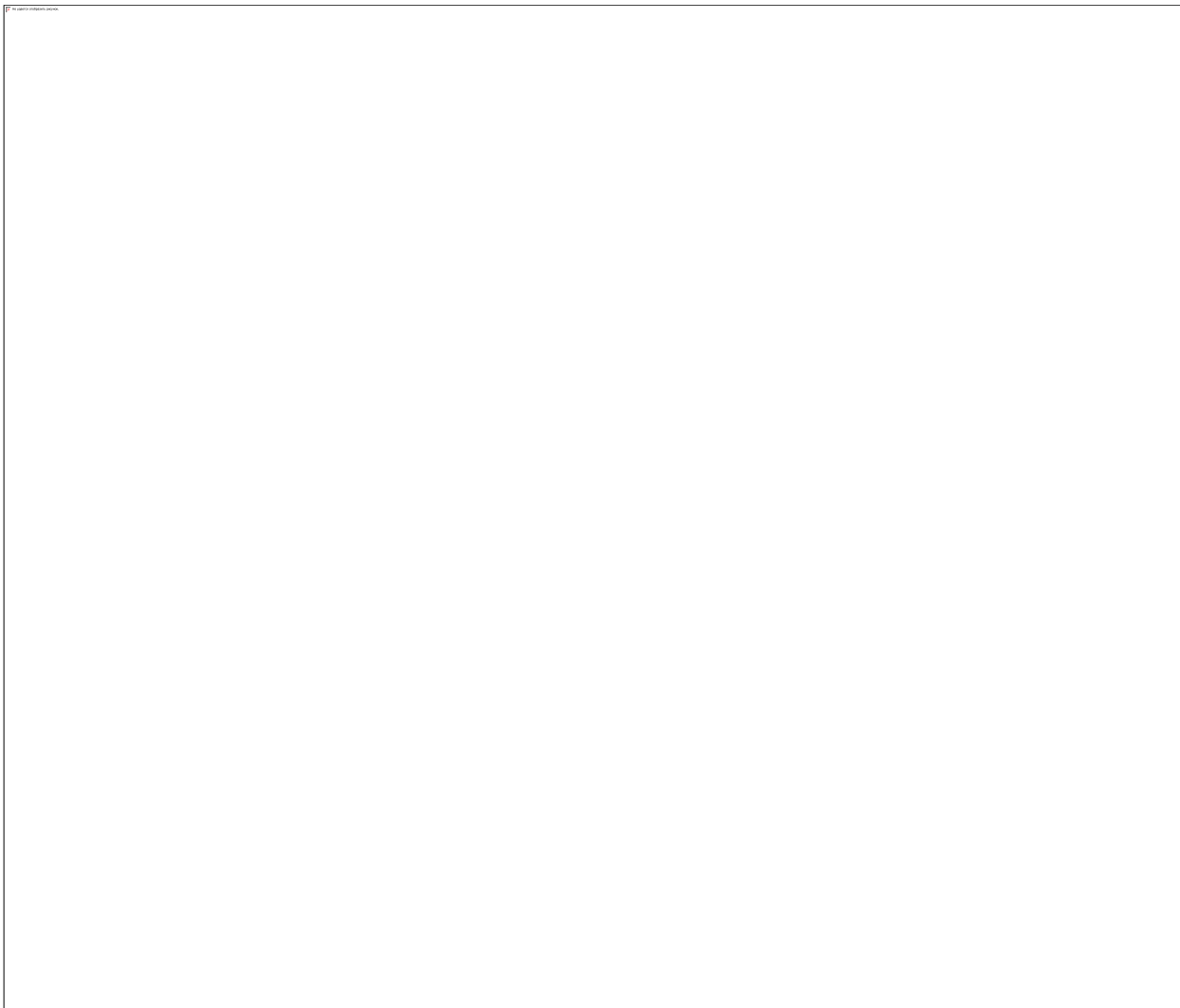


4. Если вам выпадет черное поле, вы теряете весь ваш выигрыш:



5. Даже после потери всего выигрыша, вы можете продолжить игру.

6. Каждое пятое вращение – беспроигрышное.

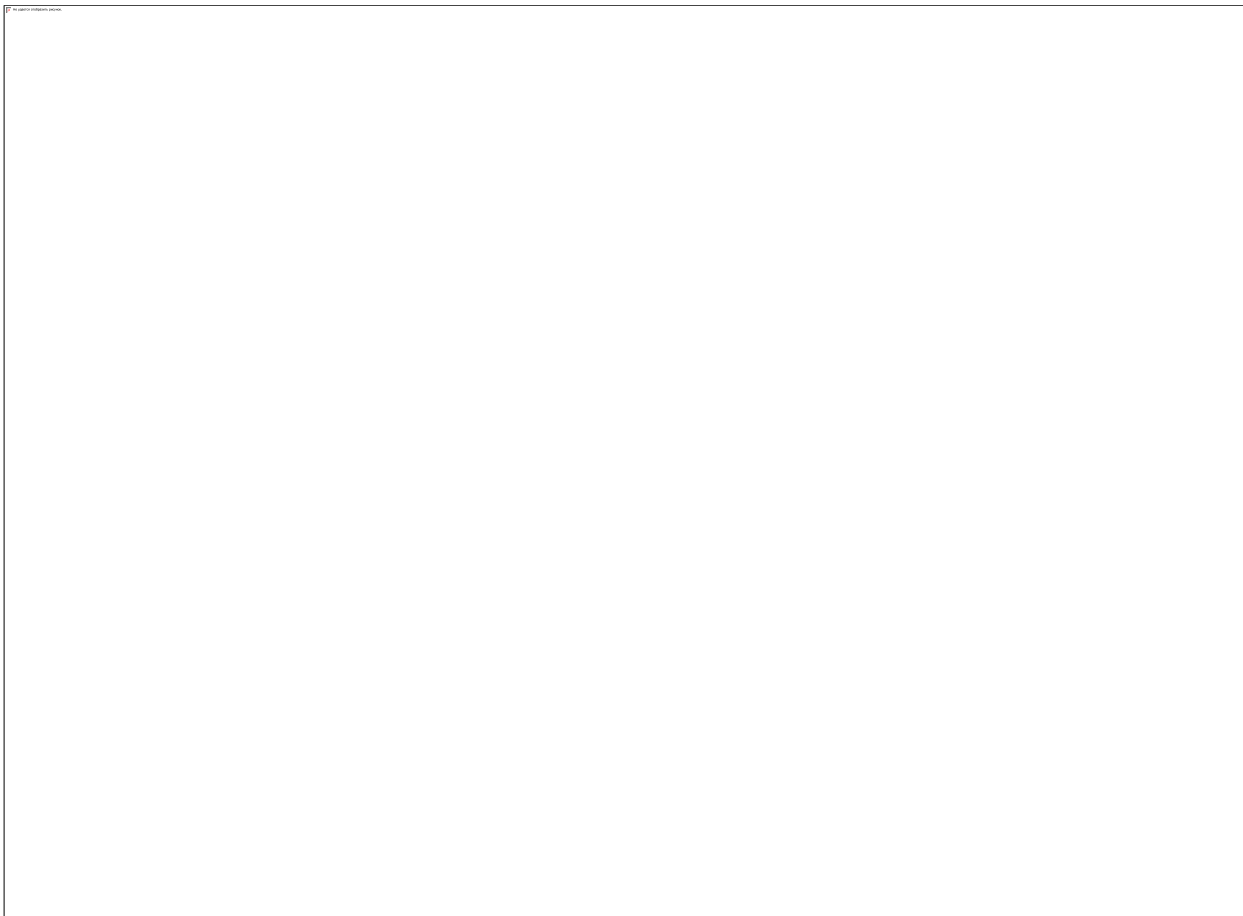


Важно:

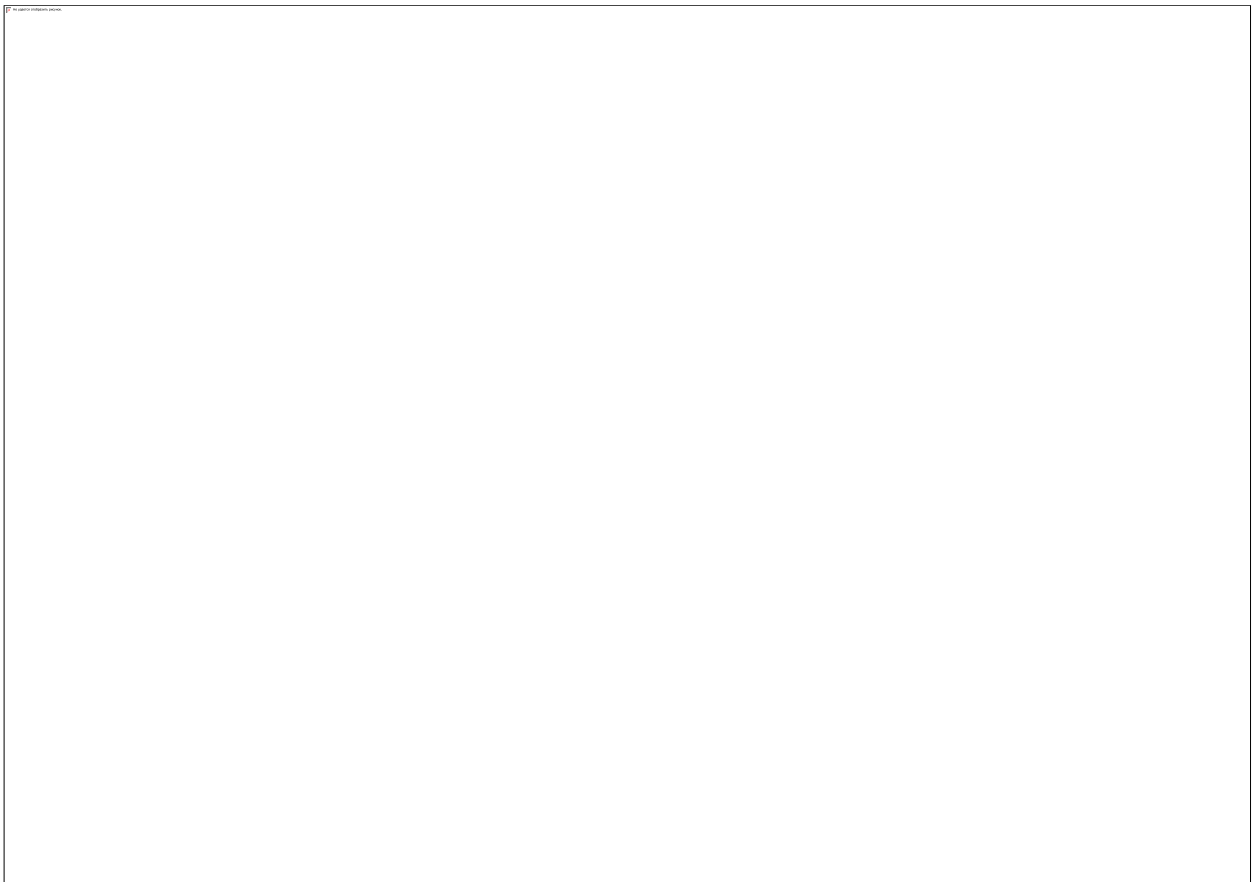
А. Каждый раз, пока вращается рулетка, постарайтесь угадать результат и оценить, насколько вы уверены, что вы выиграете или проиграете от -5 (я уверен, что проиграю) до 5 (я уверен, что выиграю).



Б. ДО и ПОСЛЕ каждого вращения, вам будут предлагаться «картинки». В каждой из трех строк выбирайте по 1 картинке, соответствующей той эмоции, которую вы испытываете на данный момент.



После того, как вы уже узнали ваш результат, заново выберите по одной картинке в каждом ряду:



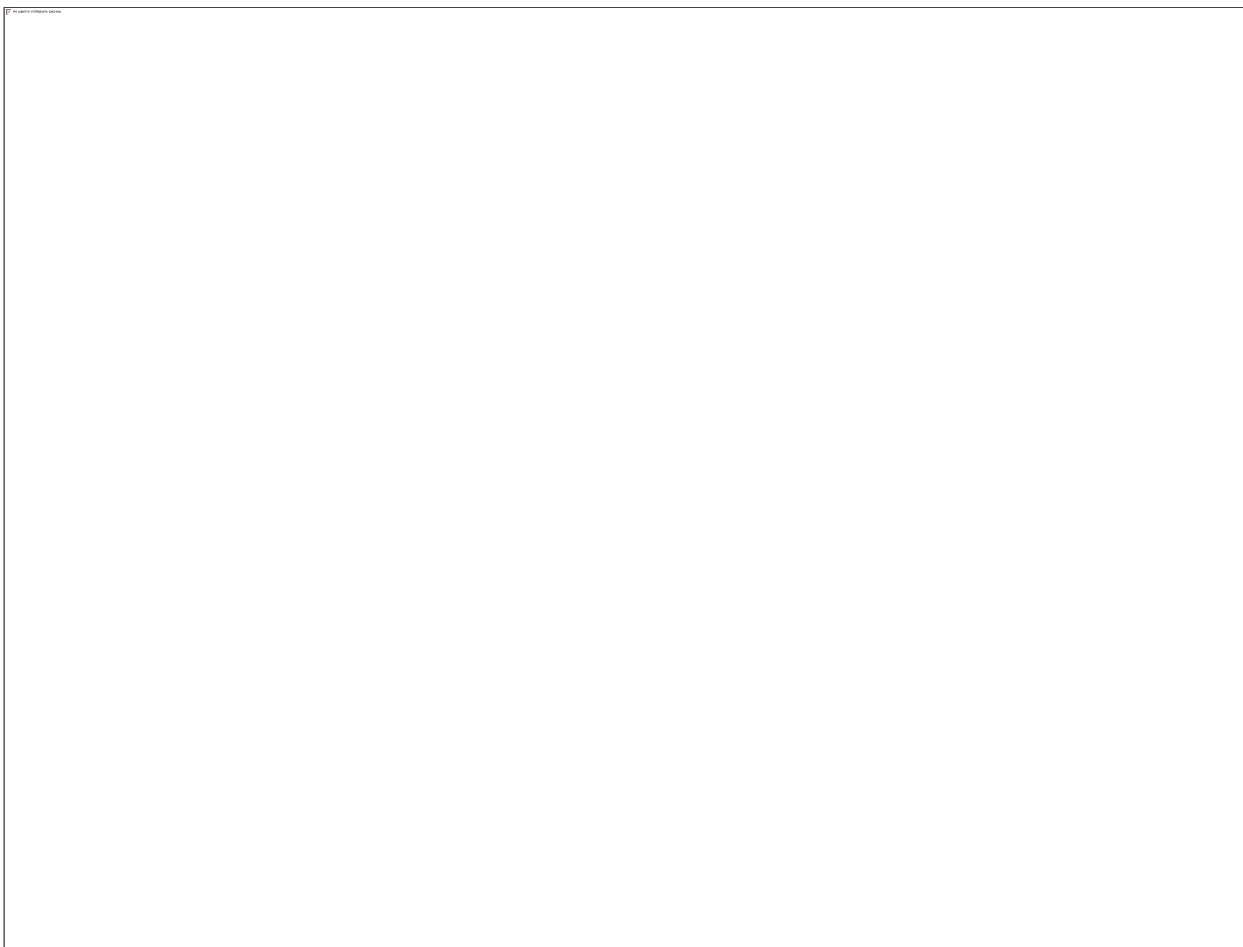
- Пункты А и Б на результат НЕ ВЛИЯЮТ, а требуются лишь для исследования.

Игра закончится, если:

- Вы решите забрать выигрыш (и это будет ваш окончательный результат в розыгрыше смартфона). Помните, чем больше ваш денежный результат, тем больше шансов, что вы **ВЫИГРАЕТЕ СМАРТФОН!**
ИЛИ
- Сумма вашего выигрыша станет меньше нуля

Как отслеживать свой прогресс:

- В верхней части экрана на полосе показано:
 1. Сколько ходов вы уже совершили
 2. Сколько осталось до следующего беспроигрышного хода



- Снизу от рулетки сообщается:
1. Показан номер текущего хода
 2. Выиграли вы или проиграли после каждого вращения
 3. Сколько вы выиграли после каждого вращения
 4. Сколько вы выиграли в общем (Общая сумма)

Игра проводится в рамках психологического исследования принятия решений. Ваши данные будут использованы исключительно в научных интересах. Ваша личная информация не будет передана третьим лицам. Участие в исследовании добровольное. Вы можете отказаться от участия в любой момент.

Если вы согласны участвовать в исследовании и вам понятны правила, то заполните анкету и нажмите кнопку Продолжить.

ФИО (полностью)

телефон

Email

возраст

пол

М Ж

сфера деятельности

работаю учусь другое

Ежемесячный доход, которым вы
реально располагаете
(какими деньгами вы лично
можете распоряжаться)

Ежемесячный доход, которым
вам бы хотелось располагать

ПРИЛОЖЕНИЕ 4. РИСУНКИ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ 5

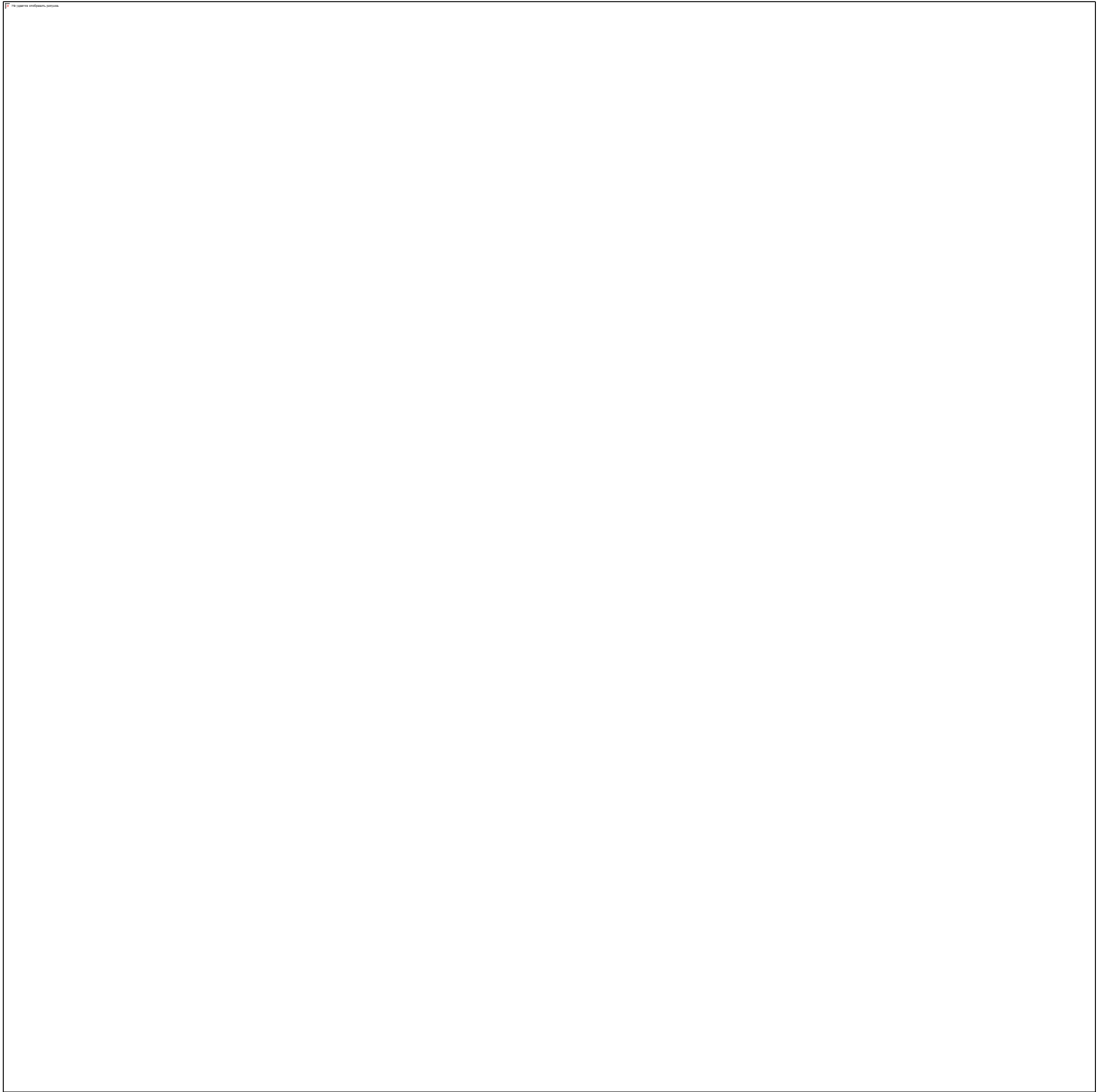


Рисунок 1. Экран оценки эмоций и прогноза методики ЭПИК

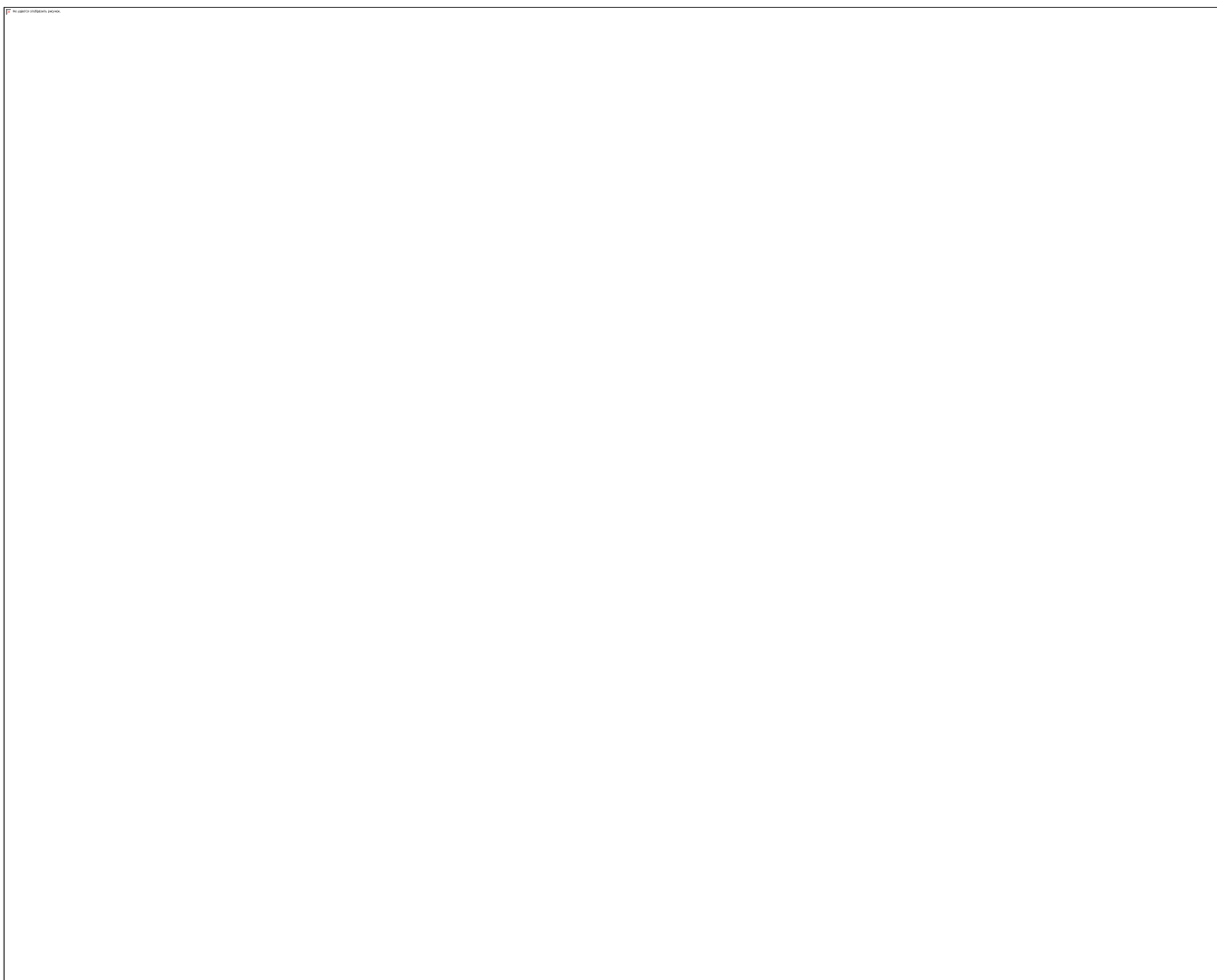


Рисунок 2. Взаимодействие риска, до и после выбора при оценке негативного полюса эмоции «удовольствие»

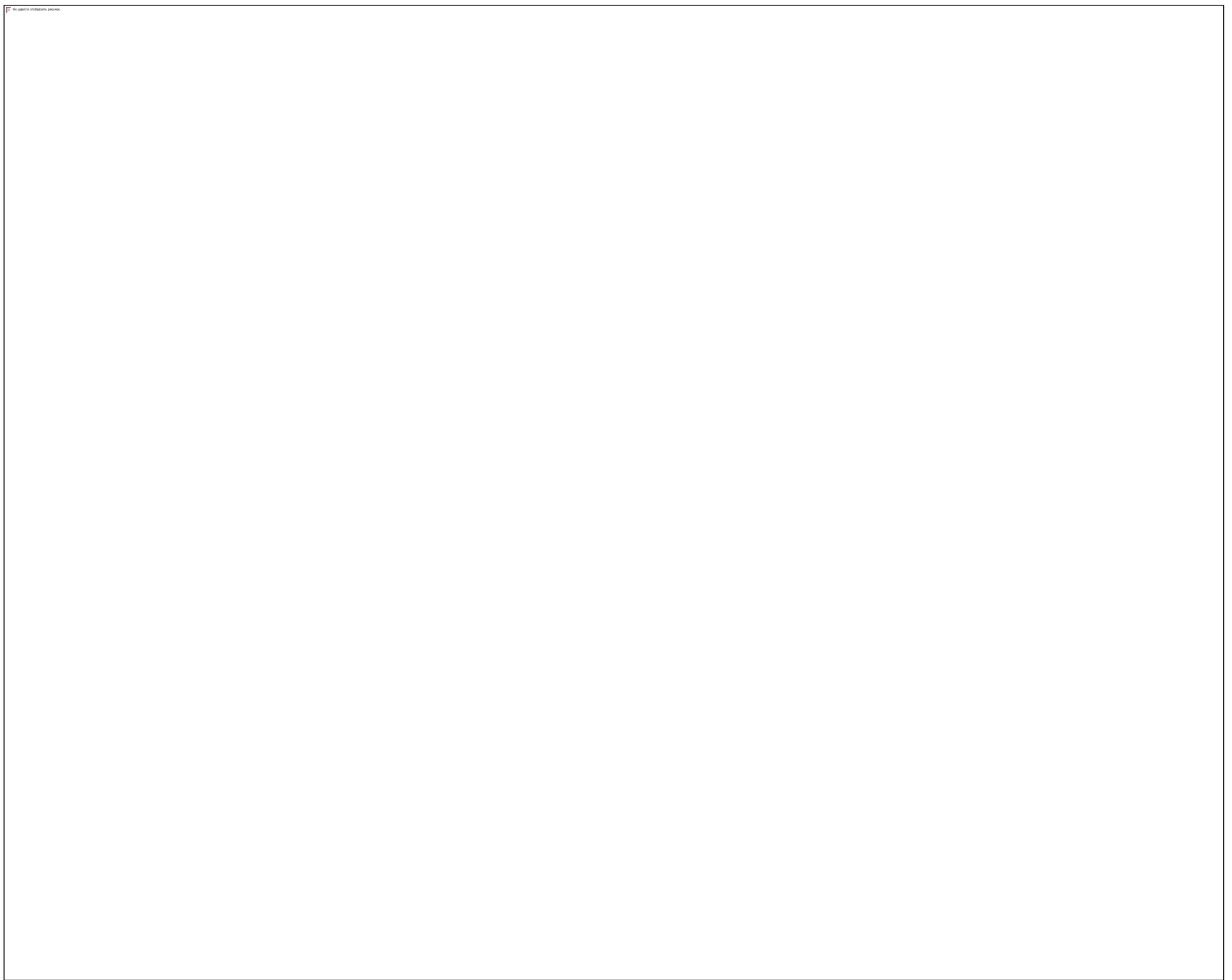


Рисунок 3. Взаимодействие результата, до и после выбора при оценке негативного полюса эмоции «удовольствие»