

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»  
(РАНХиГС)

ДОКЛАД  
О НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЕ

ТЕМНАЯ ТРИАДА ЛИЧНОСТНЫХ ЧЕРТ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В  
СВЯЗИ С ТОЛЕРАНТНОСТЬЮ К НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Авторы:

Корниенко Д.С.

Профессор кафедры общей психологии ИОН, доктор психол. наук, доцент

ORCID 0000-0002-6597-264X

kornienko-ds@ranepa.ru

Балева М.В.

Доцент кафедры психологии развития

Пермского государственного национального исследовательского университета, канд.  
психол. наук, доцент

ORCID 0000-0001-7334-3635

milenabaleva@yandex.ru

Ячменева Н.П.

Старший преподаватель, кафедры общей психологии, Факультет психологии, ИОН

yachmeneva-np@ranepa.ru

Москва 2021

Аннотация.

Актуальность данного исследования состоит в рассмотрении психологических характеристик как предикторов экономического поведения, в частности, управления собственными финансами и принятия рискованных экономических решений. Цель исследования: изучить особенности экономического поведения в связи с толерантностью к неопределенности, ролью диспозиционных факторов при принятии решений относительно экономического поведения людьми с различной выраженностью черт Темной триады (макиавеллизм, нарциссизм, психопатия) и различной ориентацией на материализм. Методологической основой исследования является теория черт. Анализ экономического поведения и принятия решений будет проводиться на основе теории перспектив и экономико-психологического подхода.

Представлены два исследования, которые проведены корреляционным и квазиэкспериментальными методами. Исследование было организовано онлайн, в качестве психодиагностических методов использованы опрос и решение ситуационных задач. Выборку исследования составили студенты.

Основные результаты. Толерантность к неопределенности и выраженность черт Темной триады повышает вероятность принятия рискованных экономических решений на уровне реального поведения. При разной выраженности толерантности к неопределенности и Темной триады эффект фрейминга на принятие экономических решений оказывается одинаковым. Сочетание выраженности Темной триады и материализма выступает как основа различий в управлении собственными финансами, ориентация на материализм является более значимой характеристикой в предсказании экономического поведения. Различное сочетание ориентации на материализм и Темной триады приводит к различиям в экономическом поведении. Выводы исследования могут выступать основой для дальнейшего изучения экономического поведения, разработке прикладных программ развития и профилактики рискованного экономического поведения.

**Ключевые слова.** личность, макиавеллизм, нарциссизм, психопатия, толерантность к неопределенности, экономическое поведение, риск, склонность к риску, материализм, ценности

JEL Z19

RUSSIAN PRESIDENTIAL ACADEMY OF NATIONAL ECONOMY AND PUBLIC  
ADMINISTRATION  
RANEPA

SCIENTIFIC REPORT

THE DARK TRIAD TRAITS AND ECONOMIC BEHAVIOR IN RELATION TO  
TOLERANCE TO UNCERTAINTY

Authors:

Kornienko D.S.

Sc.D (Psychology), Professor,

Department of General Psychology, Institute for Social Sciences,

The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

ORCID 0000-0002-6597-264X

kornienko-ds@ranepa.ru

Baleva M.V.

PhD (Psychology), Associate Professor,

Department of Developmental Psychology,

Perm State University

ORCID 0000-0001-7334-3635

milenabaleva@yandex.ru

Yachmenyova N.P.

Senior lecturer, Department of General Psychology, Institute for Social Sciences,

The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

yachmeneva-np@ranepa.ru

Moscow 2021

## **Abstract**

The relevance of this research lies in the fact that it investigates psychological characteristics as predictors of economic behavior, specifically personal financial management and risky economic decisions. The purpose of this study is to examine 1) the characteristics of economic behavior concerning tolerance to uncertainty, 2) the impact of dispositional variables in economic behavior decisions made by individuals with various levels of the Dark Triad traits (Machiavellianism, narcissism, and psychopathy), and different levels of materialism. The methodological basis of the research is the theory of psychological traits. Economic behavior and decision-making were analyzed using the perspective theory and an economic-psychological approach.

Two studies are presented, one using correlational method and the other using quasi-experimental design. The research was conducted online, with diagnostic methods including a survey and resolution of situational tasks. The research sampling consists of undergraduate students.

Principal findings. Tolerance to ambiguity and the level of Dark Triad traits raise the chance of making risky economic decisions in actual behavior. With varying degrees of tolerance to uncertainty and the Dark Triad traits, framing has the same influence on economic decision-making. While the combination of the Dark Triad traits and materialism contributes to disparities in personal financial management, an inclination toward materialism is more predictive of economic behavior. Economic behavior varies according to the mix of materialistic orientation and the Dark Triad. The findings of the study can serve as the basis for additional research into economic behavior and the creation of practical programs to develop and prevent dangerous economic behavior.

**Keywords.** personality, Machiavellianism, narcissism, psychopathy, uncertainty tolerance, economic behavior, risk, risk appetite, materialism, values

# 1 Введение

Трансформации в социальной, политической и экономической сферах неизбежно создают ситуацию неопределенности и бросают вызов адаптационным возможностям человека. При этом на уровне отдельного индивида это реализуется в ежедневной активности и поведении, в частности, связанном с принятием решений. Изменения в экономической составляющей жизни связанное с распространением индивидуальных финансовых инструментов и их доступностью благодаря цифровым технологиям актуализирует не только когнитивные процессы, но и личностные характеристики человека. Поведенческая экономика, экономическая психология и психология личности располагают большим объемом исследований, в которых было показано что личностные черты играют неоднозначную роль в экономическом поведении приводя к принятию решений различной эффективности, степени риска.

Анализ подходов позволяет выделить ключевые аспекты экономического поведения: сберегательное, кредитно-заемное, инвестиционное, страховое и потребительское поведение [1, 2]. Отдельными авторами предлагается экономико-психологический подход, в рамках которых экономические модели расширяются за счет добавления в них психологических переменных с целью повышения прогностической надежности и/или создаются типологии, в основе которых лежит индуктивный анализ социально-психологических моделей [3, 4]. Объединение в едином исследовании экономических и психологических характеристик является перспективным с позиции прикладной науки и для решения практических задач [2].

## *1.1 Риск как фактор принятия экономических решений*

В экономической психологии исследования риска занимают особое место среди факторов, влияющих на экономические решения. С одной стороны, риск рассматривается как элемент ситуации (более рискованная или менее рискованная с точки зрения возможных потерь). С другой стороны, – в контексте личностных характеристик как относительное устойчивая диспозиция (большая или меньшая склонность к риску). Основными теориями, объясняющими выбор рискованного решения являются теория управления ошибками и теория перспектив.

*Теория управления ошибками утверждает, что* выбор, направленный на чрезмерную защиту от небольшой потери (или на ее компенсацию), при всей формальной нерациональности стратегически вполне рационален. Поскольку неопределенный исход всегда содержит некую долю риска, человек склонен скорее

выйти из зоны неопределенности, не допустив таким образом, возможный негативный исход (как более «дорогостоящий») даже ценой утраты позитивного (разумеется, в случае его не слишком значительной величины) [5].

*Теория перспектив* постулирует, во-первых, что на принятие экономических решений влияет субъективно установленная «точка отсчета», которая, собственно, и определяет вероятные исходы как рискованные в большей или меньшей степени. Во-вторых, между силой положительных и отрицательных ожиданий, т.е. между восприятием выигрыша и проигрыша существует асимметрия, которая проявляется в том, что положительная эмоция, связанная с выигрышем, субъективно слабее, чем отрицательная эмоция, связанная с потерей [6].

Базовое нормативное стремление к избеганию потерь само по себе подвержено когнитивным искажениям. В исследованиях обнаружено два ключевых ситуационных фактора, влияющих на отклонения индивидуального поведения от этой общей закономерности. В качестве первого фактора рассматривается фрейминг, который представляет собой принципиальное изменение предпочтений или поведенческих решений при незначительном изменении формулировки задачи [7, 8]. В качестве второго фактора рассматривается опыт. В последние годы в когнитивной психологии все большую убедительность приобретают эксперименты, в которых моделирование разных вариантов частоты тех или иных исходов снимает даже стойкие когнитивные искажения [9].

## *1.2 Толерантность к неопределенности как личностная предпосылка склонности к риску*

Толерантность к неопределенности является генерализованным личностным свойством, фактором, который способствует стойкости и гибкости личности, ее более эффективным реакциям и действиям в неопределенных и непредсказуемых ситуациях, стремлению к новизне и изменениям. В условиях недостатка информации или невозможности предсказать исход толерантность к неопределенности оказывается необходимым качеством для конструктивного функционирования и выстраивания финансовых стратегий поведения. В зависимости от подхода толерантность к неопределенности (принятие условий неопределенности, умение действовать в них) и интолерантность к неопределенности (избегание неопределенности, стремление к ясности) [10] рассматриваются как независимые или как полярные характеристики, что приводит к различным эмпирическим результатам. Люди, демонстрирующие высокую толерантность, спокойно переживают ситуацию

неизвестности и в большей степени готовы к рассмотрению возможности негативного исхода при условии оценки вероятности его наступления как низкой [11, 12]. В основе интолерантности к неопределенности лежит генерализованный страх перед любыми ситуациями независимо от того представляют они реальную угрозу или нет, что в результате приводит к избеганию риска [13]. Это позволяет рассматривать толерантность к неопределенности как основу принятия рискованных экономических решений, а интолерантность к неопределенности, наоборот — снижать вероятность выбора риска.

Роль толерантности к неопределенности в финансовом поведении была эмпирически проверена в ряде исследований. Обнаружены различия в последствиях финансовых кризисов для инвестиций, так в странах с низкой толерантностью негативное влияние оказывается более сильным, чем в странах более терпимых к неопределенности [14]. Также различие между странами с большей терпимостью к неопределенности [14] проявляется в более быстром росте информационно-закрытых отраслей. Большая осторожность в потребительском, кредитном и инвестиционном поведении [15] проявляют люди с неопределенными ожиданиями независимо от других социально-экономических характеристик. Однако в большинстве исследований толерантность к неопределенности операционализируется на основе финансовых показателей стран (ВВП, инвестиции, национальные счета в ООН и т.д.).

Диспозиционные характеристики толерантности редко сопоставляются с особенностями финансового поведения, что представляется новым направлением в расширении междисциплинарного знания.

### *1.3 Черты Темной триады как предикторы экономического поведения*

Существует ряд исследований, рассматривающих симптомокомплекс Темная триада и отдельных свойства ее составляющие как предикторов экономического поведения. Обобщая исследования, можно обозначить, что независимо от свойства (макиавеллизм, нарциссизм или психопатия) люди с их высокой выраженностью склонны принимать эгоистические и бездушные решения в отношении средств других, при этом в ситуации отсутствия наказания за свои действия склонность принимать такие решения усиливается. Кроме того, носители черт Темной триады склонны использовать различные как когнитивные, так и импульсивные тактики для решения экономических задач, что может приводить к разным по эффективности

результатам. В целом высокая Темная триада приводит к эгоистичным поступкам в отношении денежных средств других людей [16].

Анализ исследований отдельных черт Темной триады позволяет обозначить специфические проявления в экономическом поведении.

Так, люди с выраженным нарциссизмом переоценивают себя и свои способности в плане экономического поведения [17, 18], что проявляется в том, что они испытывают неудачи в случае рискованных инвестиций и особенно в период экономического спада [19]. Кроме того, они склонны к большому риску и большим потерям [20, 21]. Их характеризует скорее мотивация приближения, чем избегания, что приводит к рисковому поведению и, в частности, проявляется в склонности к азартным играм [16].

Поведение макиавеллистов проявляется в поиске большего числа легальных и нелегальных возможностей для получения выгоды [22]. При этом рассмотрение обоих вариантов для макиавеллиста является равноценным в силу так называемой «этической слепоты», что приводит к предпочтению нелегального или легального варианта решения с позиции эффективности и в этом проявляется их стратегическое мышление [23]. Если рассматривать исследования, не связанные с финансовым поведением, то в задачах по контролю ресурсами они показывают превосходство, демонстрируя стратегическое мышление [23, 24].

Рассматривая лиц с выраженной неклинической психопатией, утверждается что они склонны принимать плохие финансовые решения в сравнении с людьми с высоким нарциссизмом и макиавеллизмом [25]. Их решения импульсивны, агрессивны [26], и они не уделяют внимание анализу потерь и затрат при принятии решений [27]. При этом даже в ситуации возможного наказания за неправильное решение они готовы рисковать средствами других и склонны недооценивать легальные решения [28].

Черты Темной триады (макиавеллизм, нарциссизм и психопатия) также могут выступать как основа для поведения, связанного с риском, так как в качестве частных характеристик включают импульсивность [19] и поиск ощущений [29]. Поведение, связанное с риском, асоциальное [30, 31] или зависимое [32], связано с выраженностью прежде всего импульсивности как составляющей психопатии [33, 34].



## *1.4 Материализм как ценностная ориентация, связанная с принятием экономических решений и негативным чертами личности*

Материализм - сложный конструкт, который может иметь как отрицательные, так и положительные последствия. Результаты исследований показывают, что материализм имеет неоднозначное влияние на психологические характеристики и на поведение, связанное с риском. Вместе с тем материализм не проявляется независимо от других черт и в совокупности с ними, (например, с большим стремлением к демонстрации себя или самоконтролю) приводит к различным поведенческим последствиям. Материализм как поведенческая переменная хорошо прогнозирует вероятность рискованного потребительского поведения (вероятность увеличения финансового долга с целью потребления) [35]. Стремление к материальному обогащению, обладанию нематериальными свидетельствами высокого положения и, в целом, более высокому статусу характерно для носителей высокой выраженности черт Темной триады [36]. При этом каждая черта (Макиавеллизм, нарциссизм и психопатия) связана с различными стремлениями к обладанию материальными ценностями. Так, макиавеллизм связан со стремлением к максимизации личных выгод в длительной перспективе, высокой мотивацией денежным вознаграждением, а также с представлением о том, что деньги являются индикатором социального успеха [37]. Психопатия, напротив, характеризует безрассудный финансовый риск даже при минимальном вознаграждении, а нарциссизм связан с большей (неоправданной) уверенностью в собственной финансовой компетентности и поиском вознаграждения и новизны [38]. Кроме того, нарциссизм и психопатия обнаруживают связи с ранним доходом у выпускников университетов [39], рисковым поведением и склонностью к азартным играм [40], тогда как макиавеллизм в большей степени ориентирован на долгосрочное финансовое планирование [51].

## **2 Постановка проблемы**

Обобщая имеющиеся исследования, можно сказать, что в основе различных аспектов экономического поведения лежат сознательность и эмоциональность. Роль негативных черт установлена для черт, составляющих Темную триаду.

Несмотря на разнообразие психологических переменных, возможно определить те, которые в большей степени отражаются на экономическом поведении в целом и приводят к принятию решений различной эффективности, и решений

различной степени риска. В данном проекте в качестве психологических факторов принятия финансовых решений рассматриваются черты Темной триады личностных черт (макиавеллизм, нарциссизм, психопатия), толерантность к неопределенности, ориентация на материализм (ценности материализма). В имеющейся психологической литературе данные характеристики рассматривались как значимые для экономического поведения, однако их сочетание и соотношение с принятием рискованных решений не получало своего рассмотрения.

**Актуальность.** На основании обзора теоретических и эмпирических подходов к экономическому поведению, чертам личности, составляющим Темную триаду, ориентации на материализм, толерантности к неопределенности и их взаимосвязи с экономическим поведением и принятием решений, связанных с экономическим риском, были обозначены вопросы, решению которых посвящена данная работа.

**Новизна** работы состоит в том, что ней рассматриваются вопросы:

во-первых, насколько индивидуальные различия в толерантности к неопределенности и чертах Темной триады определяют склонность к рискованному поведению и как на принятие рискованных экономических решений влияют фрейминг и последовательность потерь;

во-вторых, каким образом индивидуальные различия в управлении финансами определяются сочетанием ориентации на материализм и его ценности и чертами Темной триады, т.е. возможно ли говорить о том, что высокая выраженность негативных черт личности в сочетании с ориентацией на материализм приводит к различным эффектам в отношении управления финансами;

**Цель исследования:** изучить особенности экономического поведения в связи с толерантностью к неопределенности, ролью диспозициональных факторов при принятии решений относительно экономического поведения людьми с различной выраженностью черт Темной триады (макиавеллизм, нарциссизм, психопатия) и различной ориентацией на материализм.

В соответствии с целью были выдвинуты **гипотезы исследования:**

1. Высокая выраженность Толерантности к неопределенности и Темной триады приводит к принятию экономических решений, характеризующихся повышенным риском. В частности, роль Толерантности к неопределенности и Темной триады в принятии рискованных экономических решений может по-разному проявляться на уровне установок (диспозиций) и реального экономического поведения. Кроме того, при контрастных уровнях Толерантности к неопределенности и Темной триады

эффекты фрейминга отличаются спецификой, связанной с разной личностной предрасположенностью к рискованному поведению.

2. Сочетание ориентаций на материальные ценности и черт Темной триады позволяет выделить группы респондентов, отличающихся в характеристиках негативных черт личности и обладании материальными ценностями как показателями успеха, счастья и центрированности на материальных ценностях. Данные группы будут демонстрировать специфику в экономическом поведении (управлении деньгами). Можно ожидать, что люди рассматривающие проявления успеха и счастья в материальных ценностях и имеющие высокую выраженность Темной триады будут меньше подвержены контролю и ответственности в области управления собственными финансами.

### **3 Методы**

Для решения исследовательских вопросов и проверке выдвинутых гипотез были организованы два исследования.

#### *Исследование 1.*

##### **1.1 Организация исследования**

Использовался квазиэкспериментальный дизайн, в котором респондентам предлагались задачи для изучения факторов риска и фрейминга в процессе принятия экономических решений. Участники участвовали в исследовании онлайн (платформа Ika.si), после заполнения опросников предлагались ситуационные задачи в форме кейсов с вариантами выбора ответа и интерактивной игры. Участие в исследовании являлось добровольным и поощрялось баллами по психологическим дисциплинам. В исследовании 1 и 2 собирались социально-демографические данные респондентов (возраст, пол, город проживания, место и профиль обучения).

##### **1.2 Выборка**

Участниками квазиэкспериментального исследования являлись 462 студента в возрасте от 17 до 46 лет ( $M=21,20$ ,  $SD=3,09$ ), 82,7% женщин.

##### **1.3 Методики исследования**

Ситуационные задачи были разработаны для диагностики рискованного поведения в области финансов и риска в ситуации проигрыша, диагностики принятия решения выбора в ситуации фрейминга. Было разработано три группы ситуационных задач для диагностики склонности к риску: как диспозиции, как реализованного поведения и для диагностики склонности к риску в ситуации фрейминга.

Для измерения склонности к риску как общей диспозиции участникам предлагался кейс, описывающий гипотетическую игру, в ходе которой вероятность проиграть 1000 руб. составляет 50:50. Для диагностики рискованного поведения участникам предлагалось сыграть в компьютерную игру, в ходе которой разыгрывались деньги, якобы полученные ими в виде премии. Игра предполагала выполнение следующих виртуальных действий: (1) совершение выбора (играть или не играть); (2) подбрасывание виртуальной монетки; (3) передачу проигрыша / получение выигрыша. Для диагностики склонности к риску под воздействием фрейминга участникам предлагалось 2 кейса с описанием идентичных экономических сюжетов с двумя вариантами ответов в каждом.

*Краткий опросник Темной триады* [42]. Опросник позволяет диагностировать три свойства: макиавеллизм, неклинический нарциссизм и неклиническую психопатию. Опросник содержит 27 утверждений, с которыми респондент выражает согласие используя шкалу от 1 (полностью согласен) до 5 (полностью не согласен).

*Шкала толерантности и интолерантности к неопределенности С. Баднера* [10]. Шкала диагностирует выраженность чувствительности к неопределенности и нечувствительности к неопределенности как содержательно различных конструктов и, соответственно, имеет два показателя толерантность и интолерантность к неопределенности. Шкала состоит из 16 пунктов. Степень согласия с каждым из пунктов определяется по шкале от 1 (абсолютно не согласен) до 7 (абсолютно согласен).

#### 1.4 Анализ данных

В качестве основных анализов использовались однофакторный дисперсионный ANOVA (межгрупповой дизайн) и Q-тест Кохрана (внутригрупповой дизайн). В качестве дополнительных – кластерный анализ (метод К-средних) и сравнительный анализ частот в независимых группах (критерий  $\phi^*$  Фишера). Анализы выполнялись в программах SPSS и Excel.

### *Исследование 2.*

#### 2.1 Организация исследования

В исследованиях использовался корреляционный дизайн для установления связей между чертами Темной триады, толерантностью к неопределенности, ориентацией на материальные ценности, особенностями экономического поведения. Участие в исследовании было добровольным и поощрялось дополнительными баллами по дисциплинам психологической направленности. Участникам предлагалось пройти

онлайн-опрос на платформе Ika.si., включающий личностные опросники и опросники, связанные с принятием экономических решений.

## 2.2 Выборка

Участниками корреляционного исследования являлись 442 студента в возрасте от 18 - 25 ( $M = 20,7$ ,  $SD = 1,67$ ); 83% женщин.

## 2.3 Методики исследования

*Шкала материализма* [43]. Шкала направлена на измерение степени субъективной ценности вещей и обладания ими, которая проявляется в оценивании успеха и счастья в количестве материальных ценностей, а обладание ими рассматривается как цель жизни. Шкала содержит 12 утверждений с вариантами ответа от 1 (полностью согласен) до 5 (полностью не согласен). Показатели материалистической ориентации: успех, счастье и центрированность.

*Краткий опросник Темной триады*. Подробное описание опросника приведено в п. 1.2.

*Шкала управления деньгами* [24]. Шкала направлена на оценку способности к рациональному расходу средств, подверженности импульсивным экономическим решениям, уверенности в собственном финансовом состоянии. Диагностируемые показатели: финансовый контроль и финансовая ответственность. Шкала включает шесть утверждений, шкала для ответов респондента от 1 (полностью согласен) до 7 (полностью не согласен). Шкала управления деньгами была адаптирована для данного исследования.

## 2.4 Анализ данных

Данные были проанализированы с помощью корреляционного, кластерного, дискриминантного и дисперсионного (ANOVA) анализов. Использовалось следующее программное обеспечение: SPSS, R-studio.

# 4 Результаты

## 4.1 Исследование 1. Толерантность к неопределенности и Темная триада как факторы принятия рискованных экономических решений

На основе значений асимметрии и эксцесса для шкал стандартизированных методик была сделана проверка на нормальность распределения, которая позволила сделать вывод о близости распределения к нормальному.

#### 4.1.1 Толерантность к неопределенности как фактор принятия рискованных экономических решений

Кластерный анализ (метод k-средних) был сделан для выделения групп с контрастными значениями показателей толерантности к неопределенности (ТН) и интолерантности к неопределенности (ИНТ). В результате были сформированы две группы, первая с высокой ТН и низкой ИНТ ( $n = 99$ ), вторая с низкой ТН и высокой ИНТ ( $n = 95$ ), которые будут обозначены как группы с низкой и высокой Толерантностью к неопределенности для удобства. По обоим показателям использованным для выделения групп обнаружены значимые различия ( $F_{ТН} = 150,24$ ,  $p < 0,001$ ;  $F_{ИНТ} = 670,19$ ,  $p < 0,01$ ).

Анализ различий по переменной Толерантность к неопределенности у участников с разными показателями склонности к риску как диспозиции и как реализованного поведения показал, что значимых различий в выраженности толерантности к неопределенности не наблюдалось, таблица 1. Вместе с тем, в группах участников<sup>1</sup>, продемонстрировавших и не продемонстрировавших риск на уровне реализованного поведения, обнаружено различие в выраженности толерантности к неопределенности при статистической мощности различий более 70%.

Таблица 1

Результаты сравнительных анализов по показателю Толерантность к неопределенности при разной выраженности диспозиционной и поведенческой склонности к риску

Проявления риска	Различия в выраженности ТН		
	Критерий Левена	Критерий Фишера	Мощность критерия
	F (p)	F (p)	1-β
Склонность к риску как диспозиция	1,25 (0,281)	1,34 (0,242)	0,52
Склонность к риску как реализованное поведение:			

<sup>1</sup> Примечание. Число участников, сыгравших 2, 3 или 4 раза, оказалось существенно меньшим, чем число участников, сыгравших 0, 1 или 5 раз. Дисперсии значений ТН в малочисленных и многочисленных группах значимо различались между собой ( $p < .05$ ) и не подлежали сравнению. Таким образом, в анализ были включены только самые многочисленные группы участников, выбравших игру 0, 1 или 5 раз.

Проявления риска	Различия в выраженности ТН		
	Критерий Левена	Критерий Фишера	Мощность критерия
	F (p)	F (p)	1-β
выбор игры (риска) в 1 раунде	3,39 (0,067)	7,01 (0,009)	0,75
общее количество выбранных игр	0,91 (0,402)	4,15 (0,017)	0,73

Частотный анализ показал, что более высокая склонность к риску (на уровне диспозиций) обнаруживается у участников с высокой толерантностью к неопределенности при фрейминге с эффектом возможности ( $\varphi^* = 2.15$ ,  $p < .05$ ), но отсутствует при фрейминге с эффектом определенности ( $\varphi^* = 1.44$ ,  $p > .10$ ). При высокой толерантности к неопределенности возрастает склонность к рискованному экономическому поведению в ситуации, в которой большинство людей предпочитает избегать риска. Однако, в ситуации вероятностных потерь склонность к риску у респондентов с высокой ТН статистически не превосходит показатели в группе участников с низкой ТН, таблица 2.

Таблица 2

Результаты частотного анализа диспозиционного выбора риска при разных условиях фрейминга между группами с контрастными уровнями Толерантности к неопределенности (ТН) (по  $\varphi^*$ -критерию Фишера).

Условия фрейминга	Выбор риска, %		Значимость межгрупповых эффектов
	группа с низкой ТН	группа с высокой ТН	
Фрейминг с акцентом на приобретении (эффект возможности)	5,26	14,14	$\varphi^* = 2,15$ , $p < .05$
Фрейминг с акцентом на потере (эффект определенности)	30,53	40,40	$\varphi^* = 1,44$ , $p > .10$

Далее был проведен анализ внутригрупповых различий. Было установлено что эффект фрейминга наблюдался в группах с разной толерантностью к неопределенности. Независимо от уровня ТН отказ от риска является предпочтительным выбором в ситуациях возможного приобретения (эффект возможности) и потери (эффект определенности) денег, таблица 3.

Таблица 4

Результаты частотного анализа диспозиционного выбора риска и отказа от риска в условиях фрейминга с эффектом возможности и с эффектом определенности внутри групп с контрастными уровнями Толерантности к неопределенности (ТН) (по Q-критерию Кохрана).

Условия фрейминга	Выборка участников с низкой ТН		Выборка участников с высокой ТН	
	Выбор риска, %	Отказ от риска, %	Выбор риска, %	Отказ от риска, %
Фрейминг с акцентом на приобретении (эффект возможности)	5,26	94,74	14,14	85,86
Фрейминг с акцентом на потере (эффект определенности)	30,53	69,47	40,40	59,60
Значимость внутригрупповых эффектов фрейминга	Q = 20,57, p < 0,001		Q = 16,90, p < 0,001	

Несмотря на меньшую абсолютную выраженность эффекта фрейминга в группе участников с низкой толерантностью к неопределенности он был статистически значимым в обеих группах.

#### 4.1.2 Темная триада как предпосылка рискованного экономического поведения

Из общей выборки, с помощью кластерного анализа (метод k-средних), были выделены три группы с различной выраженностью общего показателя Темной триады (ТТ). Между группами с низкой (n = 100), средней (n = 215) и высокой (n = 147) выраженностью интегративного показателя Темной триады обнаруживаются значимые различия (F = 879,41, p < 0,001).

Дисперсионный анализ позволил установить отсутствие значимых различий в группах с высокой, средней и низкой выраженностью интегративного показателя Темной триады при разном уровне демонстрации *диспозиционной готовности* к риску. Однако, различия в выраженности интегративного показателя Темной триады обнаруживаются при анализе фактора *поведенческого риска*, статистическая мощность более 75%.

Таблица 5

Результаты дисперсионного анализа интегративного показателя ТТ при разной выраженности диспозиционной и поведенческой<sup>2</sup> склонности к риску.

<sup>2</sup> Примечание. Число участников, сыгравших 2, 3 или 4 раза, оказалось существенно меньшим, чем число участников, сыгравших 0, 1 или 5 раз. Дисперсии значений Темной триады в малочисленных



Проявления риска	Различия в выраженности ТТ		
	Критерий Левена	Критерий Фишера	Мощность критерия
	F (p)	F (p)	1-β
Склонность к риску как диспозиция	1,26 (0,274)	1,39 (0,217)	0,54
Склонность к риску как реализованное поведение:			
выбор игры (риска) в 1 раунде	0,93 (0,335)	7,58 (0,006)	0,78
общее количество выбранных игр	1,63 (0,195)	4,63 (0,010)	0,78

Результаты частотного анализа диспозиционного выбора риска в условиях фрейминга с эффектом возможности и с эффектом определенности представлены в таблицах 8 и 9. Данные приводятся на выборках участников с низкими и высокими значениями интегративного показателя.

Частотный анализ диспозиционного выбора риска в условиях фрейминга с эффектом возможности и с эффектом определенности показал, что более высокая склонность к риску (на уровне диспозиций) у участников с высоким значением интегративного показателя Темной триады наблюдается только при фрейминге с эффектом определенности. Таким образом респонденты с высокой Темной триадой в большей степени склонны к рискованному экономическому поведению в ситуации, провоцирующей выбор риска, но в ситуациях, предрасполагающих избегание риска, они не склонны к рискованным решениям.

Таблица 6

Результаты частотного анализа диспозиционного выбора риска в условиях фрейминга с эффектом возможности и с эффектом определенности между группами с контрастными уровнями интегративного показателя Темной триады (ТТ) (по  $\phi^*$ -критерию Фишера).

---

и многочисленных группах значимо различались между собой ( $p < .05$ ) и не подлежали сравнению. Таким образом, в анализ были включены только самые многочисленные группы участников, выбравших игру 0, 1 или 5 раз.

Условия фрейминга	Выбор риска, %		Значимость межгрупповых эффектов
	группа с низкой ТТ	группа с высокой ТТ	
Фрейминг с акцентом на приобретении (эффект возможности)	10,00	12,24	$\varphi^* = 0,55, p > 0,10$
Фрейминг с акцентом на потере (эффект определенности)	30,00	40,14	$\varphi^* = 1,64, p < 0,05$

Внутригрупповые различия участников с высоким и низким интегративным показателем Темной триады показал, что эффект фрейминга проявляется в обеих группах, таблица 7.

Таблица 7

Результаты частотного анализа диспозиционного выбора риска и отказа от риска в условиях фрейминга с эффектом возможности и с эффектом определенности внутри групп с контрастными уровнями интегративного показателя Темной триады (по Q-критерию Кохрана).

Условия фрейминга	Выборка участников с низкой ТТ		Выборка участников с высокой ТТ	
	Выбор риска, %	Отказ от риска, %	Выбор риска, %	Отказ от риска, %
Фрейминг с акцентом на приобретении (эффект возможности)	10,00	90,00	12,24	87,76
Фрейминг с акцентом на потере (эффект определенности)	30,00	70,00	40,14	59,86
Значимость эффекта фрейминга	$Q = 16,67, p < 0,001$		$Q = 31,72, p < 0,001$	

Независимо от выраженности интегративного показателя Темной триады частоты выбора предсказуемого и непредсказуемого варианта действий значимо отличается, хотя у участников с высокой ТТ абсолютные значения выше.

## *4.2 Исследование 2. Сочетание выраженности Темной триады и материализма как основа различий в управлении собственными финансами*

### *4.2.1 Взаимосвязь ориентации на материализм и черт Темной триады*

Выделение групп с различным соотношением выраженности интегративного показателя Темной триады и ориентации на материализм был проведен кластерный

анализ (метод k-средних). Основанием для выделения групп является концепция «Денежных миров» М.Татжел (2002) [44] и исследования «Двойственной природы материализма» Горник-Дюроз и Плич (2016) [41].

В результате было выделено четыре группы, которые обнаруживают значимые различия в выраженности интегративного показателя Темной триады ( $F = 204,9$ ;  $p < 0,01$ ) и ориентации на материализм ( $F = 182,6$ ;  $p < 0,01$ ). Для дальнейшего рассмотрения группы различным соотношением выраженности интегративного показателя Темной триады и ориентации на материализм будут обозначены как: Темные материалисты ( $n = 114$ ), Темные нематериалисты ( $n=90$ ), Светлые материалисты ( $n = 79$ ) и Светлые нематериалисты ( $n = 159$ ).

Дискриминантный анализ позволил определить значимость отдельных черт Темной триады и ориентаций на материализм счастье, успех, центрированность. Дискриминантный анализ позволил правильно классифицировать 91% всех респондентов, 96,2% Светлых нематериалистов, 86,1% Светлых материалистов, 86,7% Темных нематериалистов и 90,4% Темных материалистов.

В результате было получено три канонических функции. Первая функция 64,1% дисперсии (собств.знач. = 2,04; каноническ.корр. = 0,819; Лямбда Уилка = 0,142; хи-квадрат  $2 = 852,06$ ; ст.св. = 18; ур. знач.  $p < 0,001$ ), объединяет успех как материалистическую ориентацию, макиавеллизм и психопатию. Вторая 30% дисперсии (собств.знач. = 0,955; каноническ.корр. = 0,70; Лямбда Уилка = 0,431; хи-квадрат = 367,26; ст.св. = 10; ур. знач.  $p < 0,001$ ), представлена центрированностью на материальных ценностях. Третья функция 5,9% дисперсии (собств.знач. = 0,187; каноническ.корр. = 0,397; Лямбда Уилка = 0,842; хи-квадрат = 74,87; ст.св. = 4; ур. знач.  $p < 0,001$ ), объединяет низкую ориентацию на материализм как показатель счастья и нарциссизм. Примечание — жирным шрифтом выделены переменные значимые для канонических функций 1, 2 и 3 соответственно.

Дисперсионный анализ по показателям ориентации на материализм и чертам Темной триады, обнаружил значимые различия между группами по всем показателям ( $p < 0,05$ ). Выраженность показателей в группах показана на рисунке 1.

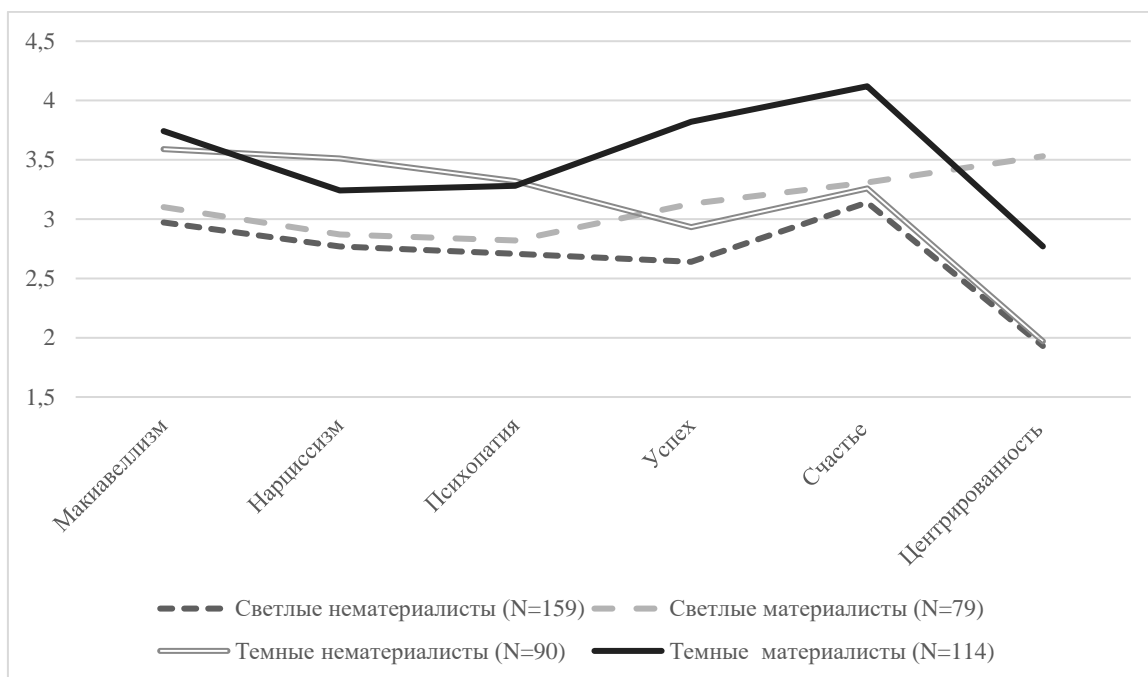


Рисунок 1 — Выраженность общих показателей материализма и черт Темной триады в группах (стандартизованные значения).

#### 4.2 Сочетание выраженности Темной триады и материализма как основа различий в управлении собственными финансами

Было проведено сравнение характеристик управления собственными финансами (финансовый контроль и финансовая ответственность) в группах с различным сочетанием ориентации на материализм и Темной триады. В качестве основного предположения рассматривается то, что люди, ориентированные на материальные ценности и имеющие высокую выраженность Темной триады будут меньше контролировать собственные финансы и ответственно подходить к расходам.

Дисперсионный анализ (ANOVA) в группах различной выраженностью общего показателя материализма и Темной триады показал значимые различия по финансовому контролю ( $F = 7,48; p < 0,001$ ), финансовой ответственности ( $F(3, 438) = 12,16, p < 0,001$ ) и общем показателе управления деньгами ( $F = 13,18; p < 0,001$ ). В результате были обнаружены значимые различия в общем показателе управления деньгами, а также в финансовом контроле и финансовой ответственности. Средние и стандартные отклонения показателей приведены в таблице 8. Апостериорные сравнения показали, что Светлые и Темные нематериалисты отличаются от Светлых и Темных материалистов в общем показателе управления финансами ( $p < 0,05$ ). Кроме

того, Светлые материалисты и нематериалисты отличаются в финансовом контроле ( $p < 0,05$ ).

Таблица 8

Средние (M) и стандартные отклонения (SD) показателей управления деньгами в группах с различной выраженностью общего показателя материализма и Темной триады

Группа	Показатели					
	Финансовая ответственность		Финансовый контроль		Управление деньгами (общий показатель)	
	M	SD	M	SD	M	SD
Светлые нематериалисты	4,26	0,96	5,37	1,02	9,63	1,54
Светлые материалисты	3,52	1,07	4,77	1,12	8,3	1,75
Темные нематериалисты	3,95	1,2	5,48	0,82	9,43	1,69
Темные материалисты	3,56	1,25	5,1	1,35	8,66	2,2
Вся выборка	3,88	1,15	5,22	1,12	9,1	1,87

## 5 Обсуждение результатов

### 5.1 Обсуждение результатов Исследования 1.

Вероятность принятия рискованных экономических решений на уровне реального поведения повышается при высокой толерантности к неопределенности. Однако, на уровне предполагаемого поведения толерантность к неопределенности оказывает влияние на принятие рискованных экономических решений. Аналогичные результаты получены и при анализе респондентов с различным уровнем выраженности Темной триады. Полученный результаты в отношении толерантности к неопределенности и Темной триады однозначно показывает, что принятие рискованных экономических решений на уровне реального поведения демонстрируют индивиды с высокими значениями данных личностных характеристик, что совпадает с предыдущими исследованиями [39, 40, 41]. Однако, когда речь идет об установке на риск или предполагаемом рисковом поведении, то различие между индивидами с высокими и низкими значениями толерантности и Темной триады исчезает.

В отношении ситуационного фреймингового воздействия Темная триада усиливает, а Толерантность к неопределенности ослабляет его нормативные эффекты. В результате принятие рискованного решения в условиях финансовой стабильности более характерно будет для респондентов с толерантностью к неопределенности,

тогда как принятие рискованного решения в условиях финансовой потери будет характеризовать носителей высокой Темной триады.

## *5.2 Обсуждение результатов Исследования 2.*

Группы с различной выраженностью материализма и Темной триады описывают различные личностные особенности. Высокая выраженность негативных черт при разном уровне материализма характеризует различия между людьми склонными к манипулятивному поведению (при высоком материализме) и склонными к демонстративности при низком материализме. Это позволяет говорить о том, что сочетание негативных черт и высокого материализма создает портрет человека, который не только стремится к реализации своих целей за счет других, но и оценивает жизненный успех и достижения в количестве материальных ценностей. В то же время при низкой выраженности черт Темной триады различия в ориентации на материализм будут иметь значение. Взаимосвязи характеристик показывают, что основными чертами, связанными с ориентацией на материализм, являются нарциссизм и психопатия. При соотнесении выделенных групп с типами по Горник-Дюроз и Плич (2016) [41] можно предполагать, что тип Павлин (демонстративный и стремящийся к роскоши) соответствует Темным материалистам, а тип Мышь (экономный и стремящийся к накоплению) — Светлым материалистам.

Несмотря на выраженность негативных личностных черт низкая ориентация на материализм является предпочтительной в отношении оценки собственного финансового состояния, предсказания доходов и планирования расходов. Большая выраженность ориентации на материализм в сочетании с низкими чертами Темной триады скорее приводит к финансовой дезорганизации, тогда как низкая выраженность ориентации на материализм и низкая выраженность негативных черт в большей степени способствует финансовому контролю и ответственности. Необходимо отметить, что при высоких значениях макиавеллизма, нарциссизма и психопатии, но низкой ориентации на материализм будет также обнаруживаться достаточно высокая степень контроля и управления собственными финансами, что подтверждает идею о большей важности ориентации на материализм в управлении собственными деньгами, чем личностных черт.

Сравнивая результаты различий групп с разным сочетанием Темной триады и материализма в управлении финансами с типами и стратегиями М. Татжел [44] можно констатировать следующее. Экономная стратегия будет характерна для Светлых нематериалистов, тогда как стратегия больших расходов для Светлых материалистов.

Стратегия поиска опыта близка Темным нематериалистам. Однако стратегия Темных материалистов не так однозначна, так как они близки к стратегии поиска лучшей цены и к стратегии поиска опыта.

### *5.3. Общее обсуждение*

Основываясь на сходстве в выборе рискованных решений в условиях реального поведения, можно полагать, что толерантность к неопределенности и Темная триада могут формировать сходные поведенческие паттерны основанные на опыте принятия рискованных решений. Опыт успешных последствий рискованного решения мог приводить к их предпочтению в дальнейшем не только в плане выгоды, но и в отношении предсказуемости среды. [45]. Такое предположение близко к идеям мотивационного подхода к личности, который рассматривает черты личности как подкрепленные устойчивые поведенческие стратегии [46]. Независимо от выраженности толерантности к неопределенности и Темной триады предпочтение отдается стратегии предполагающую предотвращение возможных потерь. Данный факт интересен с точки зрения классического расхождения между установками и поведением [47]. Однако, принятия рискованного решения в условиях сохранения финансовой стабильности усиливается при высокой толерантности к неопределенности. Тогда как принятие рискованного решения в условиях вероятной финансовой потере, что само по себе является риском, более характерно для носителей Темной триады. Отметим, что риск в основе которого находятся черты Темной триады, является экономически более рациональным, чем риск, вызванный Толерантностью к неопределенности. Вероятно, это объясняется склонностью к либеральным (более рисковым) установкам при выраженности толерантности к неопределенности [48] и высокой материалистической направленностью носителей Темной триады [49].

Анализируя сочетание выраженности материализма и Темной триады, обнаруживается что склонность к манипулированию другими и чувство превосходства и исключительности отличают людей с высокой и низкой ориентацией на материализм. Учитывая результаты исследования принятия рискованных решений, можно полагать, что расчетливый (аспект манипулятивности) и ориентированный на материалистические ценности человек будет склонен к прагматичному и экономически более выгодному риску; Однако при выборе стратегии финансового поведения материалистически ориентированный человек с высокой темной триадой демонстрирует средний уровень управления собственными финансами стремясь

найти лучшее предложение на рынке или испытать опыт, который может дать приобретение новой вещи [44]. Противоположная стратегия экономического поведения и принятия рискованных решений будет более характерна для людей с низкой ориентацией на материальные ценности и выраженностью негативных черт. Такая стратегия соответствует типу Мышь, который ориентирован на высокую экономию и стремление к накоплению [41]. При их высокой степени контроля личных доходов и рациональности в расходах, риск в будущем будет скорее рассматриваться как путь к финансовым потерям.

## **6 Заключение**

Основными итогами работы является следующее:

1. Вероятность принятия рискованных решений повышается при высоком уровне толерантности к неопределенности и высоком уровне Темной триады. Однако, на уровне предполагаемого поведения или поведенческих установок связи с данными характеристиками не обнаруживаются.
2. При разной выраженности толерантности к неопределенности и Темной триады эффект фрейминга на принятие экономических решений оказывается одинаковым. Вместе с тем толерантность к неопределенности усиливает принятие рискованных решений в ситуации предполагающей стабильность экономической ситуации и нормативном избегании риска. Темная триада, напротив, усиливает принятие рискованных решений в нестабильной экономической ситуации и нормативном стремлении к риску.
3. В основе принятия экономических решений, проявляющихся в реальном поведении, связанных с риском при разной выраженности Темной триады и толерантности к неопределенности могут быть сходные паттерны, основанные на положительном опыте. Специфика принятия рискованных решений в стабильных и нестабильных ситуациях связана с выраженностью психологических характеристик, в частности, устойчивостью к изменениям и импульсивностью. Обнаруженные различия в поведенческих проявлениях и установках в связи с выраженностью толерантности к неопределенности и Темной триады могут являться основанием для продолжения исследования, например, исследования совместного вклада психологических характеристик в принятие рискованных решений.
4. Сочетание выраженности ориентации на материализм и Темной триады позволяет выделять группы, различающиеся прежде всего в склонности к



манипулятивному и импульсивному поведению, а также оцениванием жизненного успеха в материальных ценностях. В группах с высокой выраженностью Темной триады различия в большей степени связаны с разной выраженностью отдельных черт, чем с ориентацией на материализм, тогда как в группах с низкой выраженностью Темной триады, наоборот.

5. Различное сочетание ориентации на материализм и Темной триады приводит к различиям в экономическом поведении. Лучше всего управление собственными финансами осуществляют люди с низкой материалистической направленностью и не обладающие выраженностью макиавеллизма, нарциссизма и психопатии, а при высокой ориентации на материализм, не подкрепленной негативными чертами, возникает финансовая дезорганизация.
6. Обнаруженные типы с различным соотношением материализма и Темной триады представляют различные стратегии управления собственными доходами и расходами. При контрастных вариантах Темной триады большая выраженность материализма может приводить к стратегиям, связанным с большими расходами и поиском лучшего предложения, тогда как при низком материализме предпочитаемыми стратегиями могут быть поиск новых впечатлений и экономная стратегия. Данное утверждение может являться основой для продолжения исследования с привлечением характеристик связанных, например, с реальным потребительским поведением или другими видами экономического поведения.
7. В качестве рекомендаций на основании результатов и выводов работы можно предложить следующее: развивать компетенции в области поведенческой экономики, экономической психологии, психологии критического мышления и принятия решений; учитывать личностные характеристики устойчивости к неопределенности, негативные черты и ценностные ориентации при оценке и подборе сотрудников на должности, связанные с принятием экономических решений в условиях риска; разрабатывать стратегии индивидуального финансового поведения с учетом соотношения различных личностных черт и соотношение реального и возможного поведения связанного с экономическим риском; повышать финансовую и психологическую грамотность населения с целью профилактики неэффективного экономического поведения.

## **7 Ограничения исследования**

Результаты данного исследования получены на студенческой выборке с преобладанием лиц женского пола, что ограничивает возможности генерализации результатов. Будущие исследования могут восполнить данный пробел за счет привлечения выборки мужчин и анализа социально-экономических факторов. Использование разных методов позволило получить спектр интересных результатов, которые не всегда могут быть сопоставимы, что требует учета в дальнейших исследованиях. Результаты, полученные на контрастных группах и группах с различной выраженностью личностных черт, несмотря на статистическую и теоретическую обоснованность, требуют проверки на воспроизводимость и расширения исследования различных стратегий экономического поведения.

## **Благодарности**

Материал подготовлен в рамках выполнения научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС

## **Список источников**

1. Галишникова Е. В. Финансовое поведение населения: сберегать или тратить // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. - 2012. - N 2(12). - С. 133-140.
2. Кузина О.Е. Экономико-психологическое моделирование финансового поведения населения // Психология. Журнал ВШЭ. - 2004. - N 3. - С. 83-105. URL: <https://psy-journal.hse.ru/data/2011/04/28/1210639608/83-105.pdf> (дата обращения: 04.06.2021).
3. Сариева И.Р. Современные исследования факторов страхового поведения // Психология. Журнал ВШЭ. - 2013. - N 4. - С. 108-120. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-issledovaniya-faktorov-strahovogo-povedeniya> (дата обращения: 04.06.2021)
4. Дементьева И.Н. Теоретико-методологические подходы к изучению потребительского поведения // Проблемы развития территории. - 2018. - N 1 (93) - С. 122-131. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoretiko-metodologicheskie-podhody-k-izucheniyu-potrebitelskogo-povedeniya> (дата обращения: 04.06.2021).

5. Haselton M. G., Buss D. M. Error management theory: a new perspective on biases in cross-sex mind reading //Journal of personality and social psychology. – 2000. – V. 78. – N. 1. – P. 81-91. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.78.1.81>
6. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk //Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I. – 2013. – P. 99-127.
7. Fecteau J. H., Munoz D. P. Saliency, relevance, and firing: a priority map for target selection. Trends in Cognitive Sciences. – 2006. – V.10. – N. 8. – P. 382–390. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2006.06.011>
8. Ratcliff J. J., Lassiter G. D., Schmidt H. C., Snyder C. J. Camera perspective bias in videotaped confessions: Experimental evidence of its perceptual basis //Journal of Experimental Psychology: Applied. – 2006. – V. 12. – N. 4. – P. 197–206. <https://doi.org/10.1037/1076-898X.12.4.197>.
9. Warren P. A., Gostoli U., Farmer G. D., El-Dereby W., Hahn U. A re-examination of “bias” in human randomness perception //Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance. – 2018. – V. 44. –N. 5. – P. 663–680. <https://doi.org/10.1037/xhp0000462>.
10. Корнилова Т. В., Чумакова М. А. Шкалы толерантности и интолерантности к неопределенности в модификации опросника С. Баднера //Экспериментальная психология. - 2014. - Т. 7. - N 1. - С. 92-110.
11. Carleton R.N, Sharpe D., Asmundson G.J. Anxiety sensitivity and intolerance of uncertainty: requisites of the fundamental fears? // Behaviour Research and Therapy. - 2007. – V.45 – N. 10. - P. 2307–2316. DOI: 10.1016/j.brat.2007.04.006
12. Carleton R.N. The intolerance of uncertainty construct in the context of anxiety disorders: theoretical and practical perspectives // Expert Review of Neurotherapeutics. - 2012. – V. 12 – N. 8. - P. 937–947. DOI: 10.1586/ern.12.82. PMID: 23002938
13. Hunt C., Cooper S.E., Hartnell M.P., Lissek S. Anxiety sensitivity and intolerance of uncertainty facilitate associations between generalized Pavlovian fear and maladaptive avoidance decisions //Journal of abnormal psychology. – 2019. – V. 128. – N. 4. – P. 315. DOI: 10.1037/abn0000422
14. Huang R. R. Tolerance for uncertainty and the growth of informationally opaque industries //Journal of Development Economics. – 2008. – V. 87. – N. 2. – P. 333-353.
15. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Does culture affect economic outcomes? //Journal of Economic perspectives. – 2006. – V. 20. – N. 2. – P. 23-48.

16. Gunnthorsdottir A., McCabe K., Smith V. Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game // *Journal of Economic Psychology*. - 2002. - Vol. 23. - P. 49-66. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(01\)00067-8](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(01)00067-8)
17. Smith S. S., Newman J. P. Alcohol and drug abuse-dependence disorders in psychopathic and nonpsychopathic criminal offenders // *Journal of abnormal psychology*. - 1990. - V. 99. - N. 4. - P. 430-439. <https://doi.org/10.1037/0021-843X.99.4.430>.
18. Lyons M. Risk anything! Secondary, rather than primary psychopathy, is associated with diverse risk-taking in evolutionarily relevant domains // *Evolutionary Behavioral Sciences*. - 2015. - V. 9. - N. 3. - P. 197. <https://doi.org/10.1037/ebs0000039>.
19. Rogers J., Viding E., Chamorro-Premuzic T. Instrumental and disinhibited financial risk taking: Personality and behavioural correlates // *Personality and Individual Differences*. - 2013. - Vol. 55 - № 6. - P. 645-649. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2013.05.011>
20. Егорова М.С., Ситникова М.А., Паршикова О.В. Адаптация Короткого опросника Темной триады // *Психологические исследования [Электронный ресурс]*. - 2015. - Т. 8. - N 43. - С. 1. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 04.11.2021).
21. Rauthmann J. F., Will T. Proposing a multidimensional Machiavellianism conceptualization // *Social Behavior and Personality: an international journal*. - 2011. - V. 39. - N. 3. - P. 391-403. <https://doi.org/10.2224/sbp.2011.39.3.391>.
22. Foster J. D., Shenese J. W., Goff J. S. Why do narcissists take more risks? Testing the roles of perceived risks and benefits of risky behaviors // *Personality and Individual Differences*. - 2009. - V. 47. - N. 8. - P. 885-889. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2009.07.008>.
23. Lee K., Ashton M. C. Psychopathy, Machiavellianism, and narcissism in the Five-Factor Model and the HEXACO model of personality structure // *Personality and Individual Differences*. - 2005. - V. 38. - N. 7. - P. 1571-1582. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2004.09.016>
24. Xiao J. J., Dew J. P., The financial management behavior scale: Development and validation. - 2011. - V.22. - N. 1. - P. 19-35.
25. Bracken D. W. Snakes in Suits: When Psychopaths Go to Work // *Personnel Psychology*. - 2007. - Vol. 60. - № 1. - P. 257-260.
26. Lilienfeld S. O. The multidimensional nature of psychopathy: Five recommendations for research // *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*. - 2018. - Vol. 40. - № 1. - P. 79-85.

27. Jones D. N. Risk in the face of retribution: Psychopathic individuals persist in financial misbehavior among the Dark Triad // *Personality and Individual Differences*. - 2014. - N 67. - P. 109-113.
28. Curtis S. R., Basak A., Carre J.R., Bošanský B., Černý J., Ben-Asher N., Gutierrez M., Jones D.N., Kiekintveld C. The Dark Triad and strategic resource control in a competitive computer game // *Personality and Individual Differences*. - 2021. - N 168. - P. 110343.
29. 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.
30. Lee, K., Ashton, M. C., Wiltshire, J., Bourdage, J. S., Visser, B. A., Gallucci, A. Sex, Power, and Money: Prediction from the Dark Triad and Honesty-Humility // *European Journal of Personality*. - 2013. - Vol. 27. - № 2. - P. 169-184. <https://doi.org/10.1002/per.1860>
31. Rauthmann J. F., Kolar G. P. The perceived attractiveness and traits of the Dark Triad: Narcissists are perceived as hot, Machiavellians and psychopaths not // *Personality and Individual Differences*. - 2013. - № 5 (54). - P. 582-586. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.11.005>
32. ten Brinke L., Black P. J., Porter S., Carney D. R. Psychopathic personality traits predict competitive wins and cooperative losses in negotiation // *Personality and Individual Differences*. - 2015. - N 79. - P. 116-122. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.02.001>
33. Nyhus E. K., Webley P. The role of personality in household saving and borrowing behavior // *European Journal of Personality*. - 2001. - № 15. - P. S85-S103. <http://dx.doi.org/10.1002/per.422>.
34. Warneryd K. E. Personality and saving / CentER for Economic Research, Tilburg University, Progress Report. 1996. - № 39.
35. Ponchio M. C., Aranha F. Materialism as a predictor variable of low income consumer behavior when entering into installment plan agreements // *Journal of Consumer Behaviour: An International Research Review*. – 2008. – V. 7. – N. 1. – P. 21-34.
36. Paulhus D. L., Williams K. M. The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy // *Journal of research in personality*. – 2002. – V. 36. – N. 6. – P. 556-563. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(02\)00505](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(02)00505)
37. Maggalatta A., Adhariani D. For love or money: investigating the love of money, Machiavellianism and accounting students' ethical perception // *Journal of International*

- Education in Business. – 2020. – V.13. – N. 2. – P. 203–220.  
<https://doi.org/10.1108/JIEB-09-2019-0046>
38. 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. – V. 47. – N. 5. – С. 563-571. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2013.04.005>
39. Jonason P. K., Koehn M. A., Okan C., O’Connor P. J. The role of personality in individual differences in yearly earnings // *Personality and Individual Differences*. – 2018. – V. 121. – P. 170-172. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.09.038>
40. Crysel L. C., Crosier B. S., Webster G. D. The Dark Triad and risk behavior. *Personality and Individual Differences*. – 2013. – V. 54. – N. 1. – P. 35–40. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.07.029>
41. Górník-Durose M. E., Pilch I. The dual nature of materialism. How personality shapes materialistic value orientation // *Journal of Economic Psychology*. – 2016. – V. 57. – P. 102-116. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2016.09.008>
42. Егорова М.С., Ситникова М.А., Паршикова О.В. Адаптация Короткого опросника Темной триады // *Психологические исследования [Электронный ресурс]*. - 2015. - Т. 8. - N 43. - С. 1. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 04.11.2021).
43. Хащенко В. А. Адаптация русскоязычной версии опросника ориентации на материализм // *Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология*. - 2016. - Т. 1. - N 2. - С. 79-98.
44. Tatzel M. “Money worlds” and well-being: An integration of money dispositions, materialism and price-related behavior // *Journal of Economic Psychology*. – 2002. – V. 23. – N. 1. – P. 103-126. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(01\)00069-1](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(01)00069-1)
45. Wittmann B.C., Bunzeck N., Dolan R.J., Düzel E. Anticipation of novelty recruits reward system and hippocampus while promoting recollection // *NeuroImage*. - 2007. - N 38. - P. 194–202. DOI: 10.1016/j.neuroimage.2007.06.038
46. Dweck C.S. From needs to goals and representations: Foundations for a unified theory of motivation, personality, and development // *Psychological Review*. - 2017. – V. 124 – N. 6. - P. 689–719. DOI: 10.1037/rev0000082
47. Glasman, L. R., Albarracín, D. Forming attitudes that predict future behavior: A meta-analysis of the attitude-behavior relation // *Psychological Bulletin*. - 2006. – V. 132. – N. 5. - P. 778–822. DOI: 10.1037/0033-2909.132.5.778

48. Jost J.T., Glaser J., Kruglanski A.W., Sulloway F.J. Political conservatism as motivated social cognition // *Psychological Bulletin*. - 2003. – V. 129. – N. 3. - P. 339–375. DOI: 10.1037/0033-2909.129.3.339
49. Lee K., Ashton M.C., Wiltshire J., Bourdage J.S., Visser B.A., Gallucci A. Sex, Power, and Money: Prediction from the Dark Triad and Honesty–Humility // *European Journal of Personality*. - 2013. – V. 27. – N. 2. - P. 169–184. DOI: 10.1002/per.1860