

## МОТИВАЦИЯ И НАБЛЮДАЕМОЕ ПОВЕДЕНИЕ: ДАННЫЕ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПОВЕДЕНИЯ В УЛЬТИМАТИВНЫХ СДЕЛКАХ

Е.В. ТУГАРЁВА



Тугарёва Елена Валериевна — старший научный сотрудник Института психологии РАН, кандидат психологических наук.  
Сфера научных интересов — социальная и экономическая психология, принятие решений о выборе, экономическое поведение, социальное взаимодействие.  
Контакты: [tougareva@yandex.ru](mailto:tougareva@yandex.ru)

---

### Резюме

*Статья посвящена проблеме корректности интерпретации просоциальных решений, наблюдаемых в экономических экспериментальных исследованиях, как несомненного свидетельства просоциальной мотивации и соображений, учитывающих интересы другой стороны, у людей, принимающих подобные решения. Результаты основного исследования подтвердили гипотезу о том, что решения о равном распределении денег в ситуации ультимативной сделки не могут рассматриваться как опровержение аксиомы эгоизма классической экономической теории игр. Показано, что такие внешне просоциальные, кооперативные решения в подавляющем большинстве случаев были обусловлены стремлением заботиться исключительно о своих интересах, максимизируя при этом свою выгоду и минимизируя потери.*

**Ключевые слова:** ультимативная сделка, аксиома эгоизма, просоциальная мотивация и нормы, экономические решения, справедливость, кооперация, конкуренция

---

### Введение

Классическая теория игр постулирует, что поведение экономических агентов определяется эгоисти-

ческой мотивацией. Предполагается, что они принимают свои решения исключительно с индивидуалистической точки зрения, не рассматривают ситуацию с точки зрения других

участников экономической ситуации и не принимают во внимание их интересы. В течение последних десятилетий многочисленные экономические экспериментальные исследования наглядно продемонстрировали, что поведение игроков отклоняется от того, что прогнозирует классическая экономическая теория. К ним относятся исследования проявления кооперативного поведения в экономическом взаимодействии (Axelrod, 1984; Hirshleifer, Rasmusen, 1989), доверия (Berg, Dickhaut, McCabe, 1995), стремления к «справедливому» распределению, избегания неравенства, взаимообразного поведения (в частности, обмена действиями в интересах друг друга), действий в пользу общего блага в ущерб своим интересам (Rabin, 1993; Fehr, Schmidt, 2006; Bolton, Ockenfels, 2008). Было доказано, что экономические агенты имеют определенные представления относительно интересов своих партнеров по взаимодействию и/или их возможных реакций. Подобные соображения в той или иной степени обуславливают принимаемые решения. Современная «поведенческая» теория игр уже не столь однозначно трактует мотивацию экономических агентов и признает множественность возможных стратегий поведения в экономическом взаимодействии, в том числе кооперативных и альтруистических.

Выявляемые в исследованиях проявления кооперативного и даже альтруистического поведения по большей части интерпретировались как свидетельства просоциальных соображений и мотивации игроков, как доказательство детерминации

такого поведения различными социальными нормами. Предполагалось, что, принимая такие «просоциальные» решения, люди в той или иной степени учитывают интересы партнеров по экономическому взаимодействию и стремятся сохранить определенный баланс своих и чужих интересов. Отклонения от прогнозов классической теории игр приводились как аргумент в пользу опровержения «аксиомы эгоизма» в модели «экономического рационального человека» (Fehr, Kirchler, Weichbold, Gächter, 1998; Sen, 1994).

Однако вопрос об истинной мотивации — эгоистической или просоциальной — кооперативного поведения, наблюдаемого в экономических экспериментах, не столь однозначен и активно дискутируется. Например, если «аксиома эгоизма» трактуется как «допущение, что индивиды стремятся максимизировать свою собственную материальную выгоду в экономическом взаимодействии и *ожидают, что другие поступают так же*» (курсив мой. — *Е.В.*; цитируется по Henrich., Boyd et al., 2005, p. 797), то главным регулятором принимаемых решений вполне может стать просто осознание того, что другой также будет действовать эгоистически, стремясь увеличить свою собственную выгоду, а вовсе не желание учесть интересы другого.

Таким образом, возникает вопрос: какими методическими средствами можно выявить истинную мотивацию наблюдаемого просоциального поведения? Экспериментальные данные, в том числе полученные в ряде собственных экспериментальных исследований на российской выборке, подсказывают, что вопрос об

интерпретации принимаемых решений как просоциальных (следование социальной норме, учет интересов другого и стремление к сохранению баланса интересов) или индивидуалистических (учет исключительно своих интересов) заслуживает отдельного внимания — ему и посвящено настоящее исследование.

### **Краткий обзор экспериментальных исследований, предшествующих основному исследованию**

Основной идеей наших первых экспериментов было доказать, что решения игроков в экономической сделке обусловлены соображениями справедливости: тенденцией сохранить равенство соотношений «мой вклад/мой исход» и «вклад другого/исход другого» (см. теорию справедливости: Adams, 1965; Walster, Walster, Berscheid, 1978).

В этих экспериментах использовалась модель ультимативной сделки, которая была несколько модифицирована в соответствии с целями исследования. В исследовании, проведенном в 1990 г. в Линце совместно с Х. Орпвелом (Orpewal, Tougareva, 1992), экспериментальный дизайн включал в качестве контрольной классическую ситуацию ультимативной сделки с участием двух игроков. В ней двум игрокам предлагается разделить некоторую указанную сумму денег между собой. Одному из них предоставляется право сделать предложение, как разделить эту сумму (сколько он возьмет себе, а сколько отдаст другому). Второй игрок может либо согласиться с предложением, либо отказаться. Если он соглашается, то каждый получает день-

ги в соответствии с выдвинутым предложением. Если он отказывается, то никто ничего не получает. В дополнительных экспериментальных условиях в ситуацию вводился еще один персонаж со стороны игрока, отвечающего на сделанное предложение о распределении денег. Этот персонаж никак не мог активно влиять на решения игроков, однако игрок, отвечающий на предложение о распределении денег, был обязан отдать этому человеку часть полученных в результате сделки денег (в разных экспериментальных условиях соответственно 10%, 50%, 90%), и об этих условиях заранее знали все участники. Согласно классической экономической теории каких-либо различий в решениях обоих игроков, заключающих сделку, не должно было быть выявлено. Поэтому статистически значимые различия в решениях игроков в этих трех экспериментальных условиях трактовались нами как свидетельство учета интересов этого третьего персонажа и подтверждение нашей гипотезы, основанной на положениях теории справедливости. В 1991 г. этот эксперимент был проведен повторно и дополнен еще одним персонажем — человеком, которому предлагающий распределение денег игрок обязан был отдать соответственно 10%, 50%, 90% денег, полученных им от сделки (Tougareva, Orpewal, 1991a).

Результаты экспериментов, как в Линце, так и в Москве, показали, что оба игрока в сделке в той или иной степени меняют свои решения в зависимости от правил дележа денег с этими дополнительными персонажами. В принимаемых решениях прослеживалась тенденция к балансу

распределения денег между всеми персонажами, как активными, так и номинальными. Сопоставление результатов этих двух экспериментов показало, что выявленный эффект оказался гораздо более выражен у российских испытуемых (Tougareva, Orpewal, 1991b). В ситуации классической ультимативной сделки решения игроков, предлагающих распределение денег, в Линце были более близки к прогнозу «экономически рациональных» решений (2/3 себе; 1/3 другому), а в Москве они были склонны делить деньги, стоящие на кону, поровну (50/50). Аналогичные данные (предложения половины суммы) были получены в классической ультимативной сделке С.В. Малаховым в те же годы на выборке руководителей советских предприятий (Малахов, 1992).

В ряде других экспериментов, проведенных нами на российской выборке позднее, полученные данные снова подтверждали гипотезы, основанные на теории справедливости (например: Tougareva, 1995; Tougareva, Antonides, 1999; Тугарева, 1996). В эксперименте с моделированием конкурентного рынка труда, проведенном совместно с Э. Фером, было выявлено, что даже в условиях конкурентной среды и при высоких денежных ставках у участников сделки сохранялась тенденция к взаимному обмену выгодными для противоположной стороны, «справедливыми» решениями. В результате денежные выплаты обеих сторон оказывались сбалансированными (Fehr, Fischbacher, Tougareva, 2002).

Таким образом, казалось очевидным, что российским участникам экспериментов в высшей степени свой-

ственно именно социально ориентированное поведение. Однако в эксперименте (Москва, 1994), направленном на исследование устойчивости стратегии поведения в разных типах экономических игр, оказалось, что большинство испытуемых были последовательно эгоистичны, и только небольшая их часть была последовательно альтруистична (Antonides, Menshikova, Tougareva, 1996). В исследовании использовались четыре типа игр с двумя игроками (предлагающий и отвечающий на предложение): игра «Доверие», расщепленная социальная дилемма (второй игрок принимает решение, зная решение первого), вариант ультимативной сделки и игра «Диктатор». В каждой игре испытуемые должны были выбрать один из двух вариантов распределения денег: эгоистический (себе больше) или альтруистический (больше другому). Равное распределение денег как вариант выбора по возможности исключалось. Несомненно, альтруизм является крайним типом просоциального поведения, и очевидно, что немногие люди в подобной ситуации выбрали бы альтруистический вариант. Кооперация предполагает удовлетворение интересов обеих сторон, поэтому в случае выбора между индивидуалистическим и кооперативным решением гораздо больше людей могут выбрать последний вариант, поскольку тогда их интересы, как и интересы противоположной стороны, тоже будут удовлетворены.

В связи с этими противоречивыми данными — преобладание индивидуалистических выборов в последнем исследовании и доминирование просоциальных решений во всех

других экспериментах — возникает закономерный вопрос: так ли верно интерпретировать выявленные нами «просоциальные» стратегии поведения испытуемых как свидетельство именно соображений «справедливости» и заботы не только о своих интересах, но и об интересах партнера? Можно ли утверждать наверняка, что решения о сбалансированном распределении денег были детерминированы не эгоизмом, а именно просоциальной мотивацией (учетом интересов других) или социальными нормами? Многие исследователи согласятся с тем, что кооперативное поведение вполне совместимо с проявлением чистого эгоизма — такова, например, «условная кооперативность», которая вызвана тем, что оппонент также ведет себя кооперативно (см.: Fischbacher, Gächter, Fehr, 2000).

Действительно, довольно трудно сказать наверняка, какого рода соображения предопределили те или иные решения, если мы фиксируем только результат принятия решения и не знаем, чем оно было обусловлено. Так, существует целый спектр теоретических объяснений проявления «взаимобразного» поведения или причин «справедливого» распределения денег, и часто невозможно с уверенностью сказать, какое из них лучше объясняет принятые решения (см., например: Gneezy, Güth, Verboven, 2000). В нашем случае равное распределение можно объяснить проявлением «соображений справедливости» (так, как это трактует теория справедливости), стремлением к равенству, избеганием неравенства. С другой стороны, возможно, что человек, предлагающий

другому половину денег, действовал исключительно из соображений максимизации собственной выгоды при минимуме потерь, поскольку риск отклонения данного предложения партнером по сделке был минимальным. Взаимобразно «справедливое» поведение могло быть следованием социальной норме: если со мной поступают хорошо, то и я должен ответить тем же. В этом случае мотивация поведения просоциальная, поскольку мысли о собственной выгоде уходят при этом на второй план, а главным становится стремление «отблагодарить партнера». С другой стороны, взаимобразно «справедливое» поведение могло просто быть реакцией на наказание и вознаграждение со стороны партнера (в денежном выражении). В этом случае мы имеем дело с чисто эгоистической мотивацией, поскольку человек начинает вести себя «взаимовыгодно» только для того, чтобы его собственные интересы не пострадали.

В целом можно сказать, что если действия человека в ситуации социального взаимодействия определяются соображениями типа «Я вынужден поступить так, чтобы мои интересы оказались бы удовлетворены», то мы явно имеем дело с эгоистической мотивацией. Напротив, следование социальным нормам, скорее, связано с субъективным ощущением «долженствования», соответствия своих действий определенному правилу поведения в ситуациях взаимодействия и обмена с другими людьми. Например, следование норме «справедливости» в ситуации простой ультимативной сделки: вклад обеих сторон одинаковый, значит, и исход должен быть равным.

Решения, принимаемые на основе следования социальной норме, должны быть более устойчивы к воздействию каких-либо ситуационных переменных, например таких, как заключительный раунд в повторяющейся серии игр или личностные особенности партнера, и т. д.

В 1999 г. мы в точности повторили эксперимент 1991 г. (Tougareva, Orpewal, Grishin, 2000). За этот период в стране произошли кардинальные изменения в экономической и социальной политике, которые объективно привели к усилению индивидуалистических ценностей в обществе и ослаблению кооперативных. Произошла смена поколений, и новое стало гораздо более ориентированным на собственные интересы, чем ранее. Испытуемые в этом повторном эксперименте были того же возраста, что и в предыдущем, также студенты университета (психологи). Было интересно выяснить, в какую сторону изменится поведение игроков в наших экспериментальных условиях в ситуации, когда участники сделки предположительно являются более эгоистичными. Полученные результаты оказались несколько неожиданными. Тенденция к равному распределению денег для всех действующих в условии эксперимента лиц, как активных, так и номинальных, не ослабела, а усилилась. Это стало характерно не только для тех игроков, которые предлагали распределение денег, но и для тех, кто отвечал на предложение. В отличие от результатов 1991 г. отвечающие на предложение игроки стали гораздо

более «несговорчивыми», повысив планку того минимального количества денег для своей стороны, на которое они начинали соглашаться. Складывалось впечатление, что, принимая свои решения, активные участники сделки до рубля просчитывают исходы по формуле «всем поровну», ориентируясь на то, сколько процентов от своей суммы они и партнеры по сделке обязаны отдать номинальным участникам. Было ли это на самом деле следованием принципу «справедливого распределения» и стремлением учесть интересы других людей или они просто боролись за свои собственные интересы? Могли ли эти внешне «справедливые» решения быть обусловлены исключительно «экономически рациональными» соображениями и воспринимались игроками как максимально возможные в данной ситуации исходы для себя при минимальном риске потерь?

В представленном далее эксперименте мы попытались найти ответы на эти вопросы, и в частности, объяснить такое расхождение между результатами экспериментов 1991 и 1999 гг.

## Основное исследование

### Метод

Экспериментальное исследование с использованием классической модели ультимативной сделки было проведено в Москве в 2000 г.<sup>1</sup> Испытуемыми были молодые люди в возрасте 14–18 лет, 50% — юноши и

<sup>1</sup>Исследование проведено совместно с Вячеславом Гришиным.

50% — девушки. Общее количество испытуемых — 108 человек, по 18 пар игроков в каждом экспериментальном условии.

Экспериментальная процедура включала 2 этапа. На первом этапе испытуемые отвечали на опросник К. Томаса, направленный на выявление предпочитаемых стратегий поведения в конфликтных ситуациях. На втором этапе проводился один раунд классической ультимативной сделки между двумя анонимными игроками. До начала эксперимента испытуемым были случайным образом присвоены роли: Игрок X — тот, кто делает предложение о распределении денег; и Игрок Y — тот, кто отвечает на выдвинутое предложение.

*Инструкция испытуемым.* «Вам предлагается принять участие в эксперименте «Заключение сделки». Перед началом эксперимента вы были случайным образом разбиты на пары (Игрок X и Игрок Y). Оба человека не знают, кто конкретно является его партнером. Роли в ситуации также распределены заранее. Игроку X в каждой паре экспериментаторами выделено 12 рублей. Однако он не может просто взять эти деньги, а должен разделить эту сумму с Игроком Y. Ему предоставляется право сделать предложение о том, как эти деньги будут распределены: сколько он оставит себе, а сколько отдаст другому. Игрок Y может либо принять, либо отвергнуть предложение. Если он принимает предложение, то сделка считается состоявшейся и каждый из игроков получает в результате ту сумму, которая была указана в принятом предложении. Если он отвергает предложение, то сделка считается

несостоявшейся и никто из игроков ничего не получает.

Игроки X и Y принимают решение отдельно. Игрок X записывает свое предложение: сколько он оставит себе, а сколько отдаст партнеру (в рублях, без копеек). Игрок Y принимает решение «принять» или «отвергнуть» по каждому из возможных предложений с шагом в 1 рубль:

Игрок X	Игрок Y	Решение
12	0	принимаю/отвергаю
11	1	принимаю/отвергаю
10	2	принимаю/отвергаю
9	3	принимаю/отвергаю
8	4	принимаю/отвергаю
7	5	принимаю/отвергаю
6	6	принимаю/отвергаю
5	7	принимаю/отвергаю
4	8	принимаю/отвергаю
3	9	принимаю/отвергаю
2	10	принимаю/отвергаю
1	11	принимаю/отвергаю
0	12	принимаю/отвергаю

Затем решения, принятые в паре, сводятся воедино. Если предложение, записанное Игроком X, оказалось в числе тех предложений, которые были отмечены Игроком Y как принятые, то сделка считается состоявшейся и участникам выплачиваются деньги, согласно принятому предложению. Если предложение, записанное Игроком X, оказалось в числе тех предложений, которые были отмечены Игроком Y как отвергнутые, то сделка считается несостоявшейся и никаких выплат не будет. На этом эксперимент заканчивается.

В эксперименте будет проведен только один раунд, повторных раундов не будет».

Далее испытуемые получали бланки ответов согласно присвоенным ролям. Перед тем как принять свои решения, им предлагалось ответить на два дополнительных вопроса.

Первый вопрос (В1), одинаковый для обеих ролей: «Как вы считаете, чья позиция в данной ситуации сильнее — Игрока Х или Игрока Y?»

Второй вопрос (В2) для Игрока Х: «Как вы думаете, на какую сумму денег для себя согласится Игрок Y как минимум?»

Второй вопрос (В2) для Игрока Y: «Как вы думаете, какую сумму денег оставит себе Игрок X?»

В эксперименте было контрольное условие и два экспериментальных условия:

1) *Контрольное условие*. Отсутствие какой-либо дополнительной информации игрокам друг о друге.

2) *«Соперничество»*. После общей вводной инструкции и перед тем, как игрокам были розданы бланки ответов, согласно их ролям, им сообщалось, что, по результатам заполненного ими ранее опросника, их партнер предпочитает стратегию *соперничества* в конфликтных ситуациях. Он стремится добиться удовлетворения исключительно своих интересов в ущерб интересам другого человека.

3) *«Сотрудничество»*. После общей вводной инструкции и перед тем, как игрокам были розданы бланки ответов, согласно их ролям, им сообщалось, что, по результатам заполненного ими ранее опросника, их партнер предпочитает стратегию *сотрудничества* в конфликтных си-

туациях. Он старается уделять внимание не только своим интересам, но и интересам других людей, а в спорной ситуации стремится прийти к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Поскольку направленность опросника К. Томаса достаточно очевидна для тех, кто его заполняет, то правдивость предоставленной информации о партнере сомнений у испытуемых не вызывала.

Полученные данные анализировались с точки зрения того, что игроки ожидали получить как максимум в заданных условиях и какие окончательные решения по своему доходу от сделки они принимали.

**Независимые переменные** при анализе данных:

Информация о поведении партнера в конфликтных ситуациях — нет информации (контрольное условие), партнер склонен к соперничеству, партнер склонен к сотрудничеству.

**Зависимые переменные:**

*Воспринимаемое преимущество в силе позиции игроков в заданной ситуации* — ответ на первый вопрос (В1): сильнее позиция предлагающего, сильнее позиция отвечающего на предложение (ответ «позиции равны» в данном эксперименте был исключен).

Для Игрока Х:

*Ожидаемый максимум того, что Игрок Y позволит Игроку X оставить для себя* — общая сумма денег (12 рублей) минус сумма денег, которую предлагающий вписал при ответе на второй вопрос (В2).

*Решение, сколько оставить себе,* — сумма денег, которую предлагающий игрок решил оставить себе.



*Отклонение решения от ожидаемого максимума* — «оставить себе» минус «ожидаемый максимум».

Для Игрока Y:

*Ожидает получить* — сумма денег, которая, по предположению отвечающего игрока, будет ему предложена. Общая сумма денег (12 рублей) минус сумма денег, которую он вписал при ответе на второй вопрос (B2).

*Принимает как минимум* — сумма денег для себя, которую отвечающий игрок принимает как минимум в соответствии с его решениями (принять или отвергнуть) по всем возможным вариантам распределения денег между игроками.

*Принимает как максимум* — сумма денег для себя, которую отвечающий игрок принимает как максимум в соответствии с его решениями (принять или отвергнуть) по всем возможным вариантам распределения денег между игроками.

*Отклонение решения принять как минимум от суммы, которую он ожидает получить* — принимает как минимум минус ожидает получить.

#### *Основная гипотеза*

Если преобладание у испытуемых в ситуации ультимативной сделки «справедливых» решений обусловлено эгоистической мотивацией и «экономически рациональными» соображениями, то предполагается различие между контрольным условием и условием «сотрудничающий партнер», поскольку такой фактор, как большая покладистость партнера, может подтолкнуть игроков, руководствующихся эгоизмом, к более выгодным для себя решениям. Раз-

личий между контрольным условием и ситуацией «соперничающий партнер» не будет.

#### *Альтернативная гипотеза*

Если преобладание у испытуемых в ситуации ультимативной сделки «справедливых» решений обусловлено просоциальной мотивацией и соображениями «справедливости» (социальными нормами), то различий между контрольным и экспериментальными условиями не предполагается. Подобная мотивация и соображения предполагают достаточно стабильные решения в ситуации заключения сделки, и принимаемые решения в этом случае не должны зависеть от влияния такого ситуационного фактора, как личностные особенности партнера (склонности к соперничеству или сотрудничеству).

#### *Результаты*

Большинство игроков в обеих ролях считали, что их позиция в сделке сильнее, чем у их партнера. Это относится ко всем трем условиям эксперимента (см. таблицу 1). Это свидетельствует о том, что игроки чувствовали, что именно они контролируют ситуацию и что их позиция достаточно сильна, чтобы повлиять на исход сделки. Интересно, что когда игроки получали информацию о том, что их партнер склонен к сотрудничеству, то подобная уверенность в преимуществе своей позиции в сделке была выражена сильнее. Процент таких мнений значительно увеличился по сравнению с другими условиями. Только 3 из 18

предлагающих и 4 из 18 отвечающих игроков в данном экспериментальном условии посчитали позицию партнера по сделке сильнее. Статистический анализ не выявил значимых различий между контрольным и экспериментальными условиями в восприятии распределения силы позиции между ролями, за исключением контрольного условия и условия «сотрудничающий партнер» для игроков Х. В контрольном условии мнения игроков, находящихся в данной роли, разделились поровну, а в условии «сотрудничающий партнер» количество тех, кто считал свою позицию сильнее, стало более 80%.

Был проведен статистический анализ, направленный на выявление значимых различий между контрольным условием и условием «соперничающий партнер», а также контрольным условием и условием

«сотрудничающий партнер» по показателям, отражающим ожидания игроков, и по их решениям. Использовались как параметрический (Т-test), так и непараметрический тест Манна–Уитни (U Test), более корректный в данном случае, для несвязанных выборок. Описательная статистика и значимость различий отражены в таблице 2 для предлагающих игроков и в таблице 3 для игроков, отвечающих на предложение.

Наиболее интересными и показательными, с точки зрения иллюстрации действительной мотивации игроков, являются результаты по игрокам, делающим предложение о распределении денег.

В контрольном условии данные оказались абсолютно сходны с результатами, полученными в ситуации классической ультимативной сделки в наших предыдущих исследованиях (1991 и 1999 гг.). Предлагающие

Таблица 1

Частоты ответов относительно того, у кого из игроков преимущество в силе позиции в данной ситуации заключения сделки

<i>Предлагающий</i>				<i>Отвечающий</i>			
Условия эксперимента	Игрок Х сильнее	Игрок Y сильнее	Сумма	Условия эксперимента	Игрок Х сильнее	Игрок Y сильнее	Сумма
Контрольное условие	9	9	18	Контрольное условие	7	11	18
% по строкам	50.00	50.00		% по строкам	38.89	61.11	
Партнер соперничающий	12	6	18	Партнер соперничающий	7	11	18
% по строкам	66.67	33.33		% по строкам	38.89	61.11	
Партнер сотрудничающий	15	3	18	Партнер сотрудничающий	4	14	18
% по строкам	83.33	16.67		% по строкам	22.22	77.78	
Все группы	36	18	54	Все группы	18	36	54
% по строкам	66.67	33.33		% по строкам	33.33	66.67	

Таблица 2

**Ожидания относительно решений партнера по сделке и собственные решения игроков, предлагающих распределение денег. Результаты анализа значимости различий по этим показателям между контрольным и двумя экспериментальными условиями**

	Среднее	Медиана	Минимум	Максимум	Квартильный интервал	Станд. откл.
<b>Ожидаемый максимум того, что партнер позволит оставить для себя</b>						
Контрольное условие	6.06	6	2	8	0	1.16
Партнер соперничающий	6.0	6	0	9	1	2.06
t-критерий Стьюдента: 0.0997 ( $p = 0.921$ ), U-критерий Манна–Уитни: 149 ( $p = 0.631$ )						
Контрольное условие	<b>6.06</b>	<b>6</b>	2	8	0	1.16
Партнер сотрудничающий	<b>7.28</b>	<b>7</b>	4	10	1	1.36
t-критерий Стьюдента: -2.895 ( $p = 0.0066$ ), U-критерий Манна–Уитни: 68 ( $p = 0.0016$ )						
<b>Решение, сколько денег оставить себе</b>						
Контрольное условие	6.11	6	6	7	0	0.32
Партнер соперничающий	6.17	6	5	9	0	0.923
t-критерий Стьюдента: -0.241 ( $p = 0.811$ ), U-критерий Манна–Уитни: 157 ( $p = 0.835$ )						
Контрольное условие	<b>6.11</b>	<b>6</b>	6	7	0	0.32
Партнер сотрудничающий	<b>7.22</b>	<b>7</b>	4	10	2	1.40
t-критерий Стьюдента: -3.291 ( $p = 0.002$ ), U-критерий Манна–Уитни: 64 ( $p = 0.0006$ )						

игроки были так же, как и ранее, склонны делить выделенную им сумму денег пополам (50/50). В данном исследовании удалось выяснить: они при этом ожидали, что их партнер по сделке согласится как минимум только на сумму денег, равную или очень близкую к половине (медиана равна 6 рублям, 50%).

В экспериментальном условии «соперничающий партнер», когда предлагающие игроки «знали», что их партнер по сделке склонен к соперничеству и удовлетворению ис-

ключительно своих собственных интересов, результаты несколько не изменились. Они склонны были делить деньги пополам, ожидая при этом, что их партнер по сделке согласится как минимум только на половину. Не было выявлено значимых различий между контрольным условием и условием «соперничающий партнер» ни по показателю ожиданий предлагающих игроков, ни по их решениям.

Однако в ситуации, когда предлагающие игроки «знали», что их

Таблица 3

**Ожидания относительно решений партнера по сделке и собственные решения игроков, отвечающих на предложение о распределение денег.**  
**Результаты анализа значимости различий по этим показателям между контрольным и двумя экспериментальными условиями**

	Среднее	Медиана	Минимум	Максимум	Квартильный интервал	Станд. откл.
<b>Ожидает получить</b>						
Контрольное условие	5.61	6	4	6	1	0.608
Партнер соперничающий	5.17	5	2	7	1	1.98
t-критерий Стьюдента: 1.502 ( $p = 0.142$ ), U-критерий Манна–Уитни: 119 ( $p = 0.135$ )						
Контрольное условие	5.61	6	4	6	1	0.608
Партнер сотрудничающий	5.67	6	0	8	0	1.534
t-критерий Стьюдента: $-0.143$ ( $p = 0.887$ ), U-критерий Манна–Уитни: 131 ( $p = 0.212$ )						
<b>Принимает как минимум</b>						
Контрольное условие	4.94	5	1	6	1	1.474
Партнер соперничающий	4.56	5	0	6	2	1.653
t-критерий Стьюдента: 0.745 ( $p = 0.461$ ), U-критерий Манна–Уитни: 128 ( $p = 0.255$ )						
Контрольное условие	<b>4.94</b>	<b>5</b>	1	6	1	1.474
Партнер сотрудничающий	<b>5.94</b>	<b>6</b>	4	11	1	1.392
t-критерий Стьюдента: $-2.092$ ( $p = \mathbf{0.044}$ ), U-критерий Манна–Уитни: 109 ( $p = \mathbf{0.061}$ )						
<b>Принимает как максимум</b>						
Контрольное условие	10.56	12	6	12	2	2.431
Партнер соперничающий	10.33	12	6	12	4	2.521
t-критерий Стьюдента: 0.269 ( $p = 0.789$ ), U-критерий Манна–Уитни: 160 ( $p = 0.940$ )						
Контрольное условие	10.56	12	6	12	2	2.431
Партнер сотрудничающий	9.39	9.5	6	12	5	2.477
t-критерий Стьюдента: 1.426 ( $p = 0.163$ ), U-критерий Манна–Уитни: 118.5 ( $p = 0.134$ )						

партнер по сделке склонен к сотрудничеству и учету интересов обеих сторон, принимаемые решения стали более эгоистическими и более соответствующими прогнозам классической теории игр для ультимативной сделки. Они ожидали, что отвечающий на их предложение игрок будет достаточно «покладистым» и согласится как минимум на сумму, приблизительно равную 1/3 от общей суммы распределяемых денег, и предлагали такое распределение денег, в котором оставляли себе сумму, равную приблизительно 2/3 от общей суммы. Принимая подобные решения, испытуемые явно не стремились учесть интересы своих партнеров. Наоборот, считая их более сговорчивыми, они начинали их эксплуатировать.

Только трое испытуемых предложили равное распределение или распределение в пользу принимающего предложение игрока. Оказалось, что эти три человека считали, что позиция их партнера по сделке сильнее, чем их собственная. Таким образом, можно предположить, что посредством «справедливых» предложений о разделе денег эти несколько игроков просто стремились защитить свои собственные интересы в соответствии с их восприятием данной ситуации. Они стремились избежать возможного отклонения их предложения, если оно будет эгоистическим.

В целом для тех, кто выступал в эксперименте в роли предлагающих распределение денег, различия в их ожиданиях и принимаемых решениях между контрольным условием и условием «сотрудничающий партнер» оказались статистически значимыми ( $p < 0.001$ ).

Результаты по игрокам, отвечающим на предложение о распределении денег, также достаточно информативны, с точки зрения понимания реальной мотивации их поведения, хотя возможная интерпретация полученных данных и не столь очевидна, и более дискуссионна.

Значимых различий между условиями эксперимента по предположениям этих игроков относительно решений партнера не было выявлено. Во всех ситуациях они ожидали, что партнер предложит им 50% от общей суммы денег или около того. Подобные ожидания вполне объяснимы в ситуации «сотрудничающий партнер», поскольку такое предположение очевидно в отношении того, кто, по определению, стремится к удовлетворению интересов обеих сторон. Соображения, которыми руководствовались испытуемые, предполагая, что, например, «соперничающий партнер» оставит себе немногим меньше половины денег, не вполне ясны и без специального исследования трудно с уверенностью говорить о том, каковы они были и чем обусловлены. Скорее всего, логика подобных ожиданий в данном случае более сложная, зависит от восприятия всей ситуации в целом и возможностей обоих участников сделки повлиять на ее исход. Можно предположить, что не последнюю роль здесь играет и то, что игроки Y не считали свою позицию в ситуации сделки «подчиненной», «слабой». Ощущение как минимум равенства с партнером в своих возможностях определить исход сделки могло быть тем фактором, который определил предположение игроков о том, что даже партнер, склонный учитывать

исключительно свои интересы, будет вынужден с ними считаться. Надо сказать все же, что в ситуации с «соперничающим» партнером большинство игроков Y считали, что тот оставит себе на 1–2 рубля больше, чем половина денег, т. е. в определенной мере учитывалась склонность такого человека «тянуть одеяло на себя».

В контрольном условии и в условии «соперничающий партнер» испытуемые, находящиеся в этой роли, в своих решениях проявляли небольшую осторожность. Они соглашались принять как минимум на один, реже на два рубля меньше, чем половина денег. Практически абсолютное большинство игроков, отвечающих на предложение, как максимум соглашались забрать все деньги. Значимых различий в решениях игроков Y между этими условиями эксперимента выявлено не было.

Различия в решениях игроков Y на значимом уровне были обнаружены между контрольным условием и условием «сотрудничающий партнер». Игроки были более уверены, что предлагающий оставит себе только половину денег (50%), если «знали», что партнер стремится учесть интересы обеих сторон, и соглашались взять как минимум именно половину денег (50%), а не меньше. Достаточно интересными оказались результаты по решениям игроков Y относительно того, какую сумму они соглашались взять как максимум. Только 7 испытуемых в данном экспериментальном условии проявили абсолютный эгоизм, соглашаясь как максимум на всю сумму денег. Пятеро продемонстрировали некоторое стремление пойти навстречу интересам партнера («альт-

руизм») и в качестве «широкого жеста» не совсем законченного эгоиста они отвергли максимально выгодные для них предложения: получить все или почти все деньги. Почему это скорее «красивый жест»? Потому, что все равно в качестве максимума они соглашались забрать себе немного меньше, чем все деньги. При этом, вероятно, они считали вариант поступления предложения забрать себе все деньги совершенно нереальным, но хотели показать, что «совесть» у них есть.

Стоит еще отметить тот факт, что во всех условиях эксперимента среди игроков Y было по 3–5 испытуемых, чье поведение можно было бы объяснить наличием «соображений справедливости». Эти испытуемые принимали предложения о распределении денег только в районе 50%/50% (половина или плюс-минус один, максимум два рубля), отвергая при этом как невыгодные, так и выгодные для себя предложения.

Для подтверждения нашего предположения о том, что даже «справедливые решения» игроков в ситуации ультимативной сделки не являются неоспоримым отвержением «аксиомы эгоизма» и модели «рационального экономического человека» экономической теории, важно было проанализировать, насколько отклоняются принимаемые игроками решения от субъективно ожидаемого максимума того, что они могут получить в сделке. Решения подавляющего большинства игроков, находящихся по обе стороны в сделке (независимо от роли), оказались либо совпадающими с субъективно воспринимаемым максимумом того, что можно извлечь в денежном

выражении из ситуации (см. таблицу 4), либо были чуть меньше его. Другими словами, можно сказать, что испытуемые ориентировались на некоторую субъективно воспринимаемую «границу» возможных притязаний, накладываемую на них предполагаемыми действиями партнера по сделке. Принимая свои решения, они старались ее не переступать, но и не слишком снижать свои притязания. В контрольном условии и условии «соперничающий партнер» игроки, у которых принимаемые решения не совпадали с субъективно воспринимаемым максимумом возможного, снижали свои притязания всего на 1 рубль, совсем редко на 2 рубля. Это относится как к предлагающим распределение денег, так и к отвечающим на предложение игрокам. Скорее всего, такие небольшие снижения своих притязаний были направлены на то, чтобы снизить риск провала сделки, но без большого ущерба для своих интересов. Такое поведение вполне можно трактовать как стремление максимизировать свою выгоду и минимизировать свои потери, постулируемое в модели «рационального экономического человека».

Надо отметить, что в ситуации «сотрудничающий партнер», скорее всего, игроки были более уверены в своем прогнозе относительно действий партнера и количество игроков, у которых решения совпадали с субъективно воспринимаемым максимумом возможного, здесь оказалось наибольшим.

### Обсуждение результатов и выводы

Таким образом, основная гипотеза нашего исследования подтвердилась. Во всех экспериментальных условиях решения игроков явно были ориентированы на удовлетворение исключительно своих собственных интересов, подавляющее большинство решений, в том числе и «справедливых», во всех трех экспериментальных условиях было обусловлено именно эгоизмом и экономически рациональными соображениями. Игроки не старались учесть интересы партнера, не стремились к балансу удовлетворения интересов обеих сторон. Они явно хотели получить максимально возможный, по их мнению, в данной ситуации денежный выигрыш при минимуме потерь,

Таблица 4

**Частота случаев, когда принимаемые игроками решения совпадали с воспринимаемым максимумом того, что они могли получить в данной ситуации заключения сделки во всех условиях эксперимента**

	Контрольное условие	Партнер соперничающий	Партнер сотрудничающий
<b>Предлагающий</b>	14	10	17
	77.78 %	55.56 %	94.44 %
<b>Отвечающий</b>	10	10	13
	55.56 %	55.56 %	72.22 %

стараясь избежать того, что сделка не состоится.

Данные эксперимента показали, что наблюдаемые в экономических экспериментах внешне «просоциальные», кооперативные решения не могут рассматриваться как доказательство опровержения «аксиомы эгоизма» и модели «экономически рационального человека».

Возвращаясь к определению «аксиомы эгоизма», которое было приведено в начале статьи, надо отметить, что полученные нами данные наглядно проиллюстрировали выделенную нами часть этого определения, которая касается ожиданий, что другой человек в ситуации экономического взаимодействия также будет действовать эгоистически и стремиться максимизировать свою выгоду. Именно вследствие подобных соображений граница субъективно воспринимаемого максимума возможной выгоды у игроков, делающих предложение о распределении денег, и находилась в контрольном условии и условии «соперничающий партнер» на уровне половины суммы, стоявшей на кону в сделке. Игроки просто считали, что партнер не позволит им забрать себе больше половины денег, и если они завьсят свои притязания, то сделка просто не состоится и они ничего не получат. Партнер по взаимодействию явно воспринимался только как сдерживающий фактор для собственных эгоистических устремлений, а не как человек, чьи интересы тоже надо учитывать. В ситуации, когда предлагающие распределение денег игроки были уверены, что их партнер не эгоистичен и позволит им взять себе большую часть денег, их денеж-

ные притязания оказались значительно больше половины суммы. В связи с этими данными можно сделать небольшое уточнение в определении мотивации наших испытуемых. Это был эгоизм, но социально сдерживаемый эгоизм.

В целом данное исследование показало, что важными детерминантами решений игроков являлись уверенность в своих возможностях влиять на исход сделки (уверенность в преимуществе силы своей позиции в сделке) и представления о том, насколько сильное сопротивление возможно со стороны партнера. Именно представление о степени «несговорчивости» или «покладистости» партнера определило различия в ожиданиях относительно его возможных ответных реакций и, соответственно, различия в субъективно воспринимаемой границе максимально возможного в данной ситуации. Получается, что чем более эгоистичны сами игроки и чем более они уверены в эгоистичности своего партнера, тем более «справедливые» решения мы наблюдаем в эксперименте. В свете этих данных становятся более понятны различия в результатах наших экспериментов 1991 и 1999 гг. По-видимому, усиление тенденции к «справедливому» распределению денег в 1999 г. напрямую связано с тем, что партнер по сделке стал восприниматься как более эгоистичный и несговорчивый, склонный бороться за каждый рубль от суммы, стоящей на кону, причем бороться не за другого (номинального игрока), а именно за себя.

Несмотря на явное доминирование у большинства испытуемых в данном исследовании экономически



рациональных соображений, все-таки вполне очевидно, что небольшая часть игроков с обеих сторон руководствовалась определенными социальными нормами. Наиболее явно это видно на примере игроков, отвечающих на предложение о распределении денег и отклонивших все предложения, как выгодные, так и невыгодные, кроме предложений в районе половины суммы (половина или плюс-минус один, максимум два рубля). По-видимому, они руководствовались принципом: поровну или ничего. Кроме того, у игроков Y наблюдалась определенная готовность несколько снизить свои притязания по максимально принимаемой сумме денег для себя в ситуации с «сотрудничающим» партнером. Иначе говоря, наблюдается готовность до некоторой степени пойти навстречу интересам партнера, если он воспринимается как склонный к кооперации, но эта уступка не выходила за рамки пропорции «2/3 для себя и 1/3 другому». Труднее говорить наверняка о том, сколько человек, выступивших в роли предлагающего распределение денег игрока, следовали в своих решениях именно социальной норме. Возможно, к числу

таких людей можно отнести тех игроков X, которые в ситуации с «сотрудничающим» партнером предложили ему половину суммы.

Таким образом, результаты исследования показали, что внешне одинаковые, в данном случае «справедливые», решения могут быть обусловлены различными по своей природе соображениями. Поэтому фиксируемые в экономических экспериментах различия в принимаемых решениях не могут служить доказательством различия в мотивации этих решений или смены субъективных оснований этих решений. Измеряемый в данном эксперименте показатель, отражающий ожидания относительно предполагаемых действий партнера, оказался достаточно информативным и прогностичным с точки зрения решения поставленных в исследовании задач и проверки гипотез. Однако без выявления полной картины субъективного восприятия ситуации сделки игроками и их мотивировок нельзя сделать достоверный вывод о том, имело ли место следование определенной «норме» социального взаимодействия и в какой мере учитывались при этом интересы партнера.

## Литература

Малахов С.В. Основы экономической психологии. Учебное пособие. М., 1992.

Тугарева Е.В. Соображения справедливости при заключении экономической сделки и взаимоприемлемость деловых партнеров // Исследования закономерностей и процессов в моделях экономических систем. Сборник работ авторов, получивших гранты Московского отделе-

ния Российского научного фонда и Фонда Форда. Вып. III. М., 1996. С. 81–95.

Adams J.S. Equity in social exchange // Advances in experimental social psychology / L. Berkowitz (ed.). New York: Academic Press. 1965. Vol. 2. P. 267–299.

Antonides G., Menshikova O., Tougareva E. Consistency of behavior across experimental games // Social & Economic Representations.

International Association for Economic Psychology XXIst Annual Colloquium. Paris, 1996. P. 1313.

*Axelrod R.* The Evolution of Cooperation. NY: Basic Books, 1984.

*Berg J., Dickhaut J., McCabe K.* Trust, Reciprocity, and Social History // *Games and Economic Behavior*. 1995. 10. 122–142.

*Bolton G.E., Ockenfels A.* Self-centered Fairness in Games with More Than Two Players // *Handbook of Experimental Economics Results*. 2008. 1. 531–540.

*Fehr E., Fischbacher U., Tougareva E.* Do high stakes and competition undermine fairness? Evidence from Russia // *Working Paper Series, Working Paper № 120*. Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, 2002.

*Fehr E., Kirchler E., Weichbold A., Gächter S.* When Social Norms Overpower Competition: Gift Exchange in Experimental Labor Markets // *Journal of Labor Economics*. 1998. 16. 2. 324–351.

*Fehr E., Schmidt K.* The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism – Experimental Evidence and New Theories // *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*. 2006. 1. 615–691.

*Fischbacher U., Gächter S., Fehr E.* Are people conditionally cooperative? Evidence from public goods experiment // *Working Paper Series, Working Paper № 16*. Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, 2000.

*Gneezy U., Güth W., Verboven F.* Presents or investments? An experimental analysis // *Journal of Economic Psychology*. 2000. 21. 481–493.

*Henrich J., Boyd R et al.* «Economic Man» in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies // *Behavioral and Brain Sciences*. 2005. 28. 795–855.

*Hirshleifer D., Rasmusen E.* Cooperation in a Repeated Prisoners' Dilemma

with Ostracism // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1989. 12. 87–106.

*Oppewal H., Tougareva E.* A three-person ultimatum game to investigate effects of differences in need, sharing rules and observability on bargaining behaviour // *Journal of Economic Psychology*. 1992. 13. 203–213.

*Rabin M.* Incorporating Fairness into Game Theory and Economics // *American Economic Review*. 1993. 83. 1281–1302.

*Sen A.K.* The formulation of rational choice // *American Economic Review*. 1994. 84. 2. 385–390.

*Tougareva E.* Fairness considerations in bargaining interaction and interacceptability of business partners // *Frontiers in Economic Psychology*. Proceedings of the 20th IAREP conference. Bergen, 1995. Vol. II. P. 946–947.

*Tougareva E., Antonides G.* Consistency of economic behaviour across experimental bargaining games with different context // *Inquiries into the nature and causes of behaviour*. XXIV Annual Colloquium. Belgrade, 1999. Vol. 1. P. 508–517

*Tougareva E., Oppewal H.* Comparative Research of bargaining behaviour of Soviet students and young people from western countries // *Connaitre les modes de vie et de consommation des jeunes*. Paris, 1991b. Vol. 2. P. 201–207.

*Tougareva E., Oppewal H.* A three-person ultimatum bargaining game // *Interdisciplinary Approaches to the Study of Economic Problems*. Stockholm, 1991a. P. 76–77.

*Tougareva E., Oppewal H., Grishin V.* Dynamics of Bargaining Behaviour in Ultimatum Games in Russia (May 1991 – November 1999) // *Fairness & Cooperation*. Conference Proceedings of the XXV Annual Colloquium on Research in Economic Psychology and SABE Conference. Baden, Vienna, 2000. P. 454–458.

*Walster E., Walster G.W., Berscheid E.* Equity: Theory and research. Boston: Allyn & Bacon. 1978.