

ОЦЕНКА УРОВНЯ ДОВЕРИЯ И НАДЁЖНОСТИ ПАРТНЁРОВ В УСЛОВИЯХ АНОНИМНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



Гагарина Мария Анатольевна, кандидат психологических наук, доцент кафедры «Управление персоналом и Психология» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации; Ленинградский пр-т, 49, Москва, Россия, 125993; e-mail: MGagarina224@gmail.com



Мужичкова Юлия Евгеньевна, кандидат психологических наук, доцент кафедры «Управление персоналом и Психология» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации; Ленинградский пр-т, 49, Москва, Россия, 125993; e-mail: muzhichkova@yandex.ru

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена исследованию уровня доверия и надёжности при заключении финансовых сделок в условиях лабораторного эксперимента. Методы исследования: компьютерная методика «Игра анонимного доверия», опросник «Базисные убеждения». Результаты свидетельствуют, что отношение к окружающему миру как доброжелательному и надёжному, оценка себя как ценного и удачливого человека связаны с большей готовностью доверять партнёру по взаимодействию. Высокий уровень доверия коррелирует с высоким уровнем надёжности. Различий по уровню доверия и надёжности в условиях анонимного взаимодействия между мужчинами и женщинами не выявлено. Базисные убеждения женщин характеризуются более высокими значениями по фактору «доброта окружающего мира» по сравнению с убеждениями мужчин.

Ключевые слова: доверие, надёжность, рабочая модель привязанности, базисные убеждения, игра анонимного доверия, финансовая сделка.

ВВЕДЕНИЕ

Доверие и надёжность партнёров выступают важными факторами экономического развития. Применительно к экономической сделке доверие является одним из условий её осуществления. Доверие внутри организации снижает издержки на мониторинг, текучку кадров и повышает лояльность сотрудников [15].

В методологии зарубежных исследований доверия/недоверия можно выделить два основных подхода к изучению межличностного доверия. Более ранние работы отражают диспозиционный подход (лично-центрированный), согласно которому до-

верие включает общие убеждения и аттитюды о том, насколько другие люди являются надёжными, сотрудничающими и помогающими в экспериментальных игровых ситуациях [23] или в повседневной жизни [28]. С начала 1980-х доверие стало рассматриваться в контексте взаимодействия между партнёрами [26]. Согласно диадическому (межличностному) подходу доверие — это психологическое состояние, возникающее у доверяющего по отношению к доверителю, с которым они оказываются во взаимозависимых отношениях: доверяющий нуждается в содействии доверителя для получения ценных ресурсов.

Диспозиционные работы показали, что лица с ненадёжным типом привязанности, низкой самооценкой и плохо структурированной Я-концепцией (Я-концепция не диверсифицирована, не сбалансирована, и её компоненты слабо связаны друг с другом) меньше доверяют своим партнёрам [29].

Работы, в которых в качестве методологической основы используется межличностный подход к доверию, подтвердили, что люди склонны больше доверять, если убеждены, что их партнёр направлен на взаимодействие, имеет положительные намерения и мотивацию. Диадическая модель доверия показала, что развитие доверия включает снижение чувства неопределённости по мере того, как партнёры переходят от убеждённости в предсказуемости поведения партнёра к убеждённости в дружественности его ценностей, мотивов, целей и намерений [26].

На основании обзора имеющейся литературы по межличностному доверию Симпсон выделил четыре базовых принципа формирования доверия партнёру при межличностном взаимодействии [29]. Во-первых, люди оценивают, насколько можно доверять партнёру, наблюдая, происходит ли изменение мотивации в ситуациях, значимых для оценки доверия (ситуации принятия решения о выборе между собственными

интересами и интересами другого). Во-вторых, описанные выше ситуации, значимые для оценки доверия, возникают в обыденной жизни спонтанно, хотя могут и специально создаваться для проверки партнёра. В-третьих, люди различаются по типу привязанности, самооценке и имеют определённые рабочие модели взаимодействия с другими [20]. Те, кто имеет надёжный тип привязанности [5, 6], высокую самооценку и развитую Я-концепцию, больше склонны доверять людям. В-четвёртых, ни уровень доверия, ни его траектория не могут быть поняты без учёта диспозиций партнёров по взаимодействию и их действий, особенно в ситуациях, значимых для оценки доверия.

Не менее существенное воздействие оказывают представления и отношения личности к миру и окружающему сообществу (образ мира, мировоззрение). Важная роль в формировании критериев доверия и недоверия принадлежит также социально-психологическому пространству личности и её позиции в нём [7].

В работах других отечественных исследователей показана роль эмоционального компонента, психологической компетентности и объективности оценки партнёров организационного взаимодействия. С его повышением позиция участников становится более дистанцированной, они переходят от личностной к ролевой форме взаимодействия и получают возможность объективно оценивать своих партнёров и самих себя [11; 12].

В последние десятилетия исследования доверия (trust) и надёжности (trustworthiness) проводятся с применением лабораторного эксперимента. Чаще всего встречается вариант игры анонимного доверия, описанный в работе Берга, Дикхота и Маккейба [15]. Эта игра используется для оценки уровня доверия и надёжности партнёров как в поведенческой экономике, так и в экономической психологии [14]. Традиционно игра включает два раунда. Каждый из двух игроков получает начальный капитал в размере 10 долларов. Игроки случайным образом объединяются в пары и выступают в роли игрока 1 (trustor, поручитель, инвестор) или игрока 2 (trustee, доверитель, опекун, получатель). На первом этапе игрок 1 отчуждает какую-то часть своих средств (от 0 до 1) в пользу игрока 2. Эта сумма утраивается и переводится на счёт игрока 2. На втором этапе игрок 2 переводит какую-то часть своих средств (первоначальная сумма, плюс перевод от игрока 1; от 0 до 1) на счёт игрока 1. Таким образом, сумма, переведённая игроком 1, отражает уровень доверия, а сумма, возвращённая игроком 2, — уровень надёжности.

Наряду с двухфазной игрой широко применяется повторяющаяся игра, включающая несколько раундов [16; 18; 19; 25]. Показано, что при сравнении игр в два раунда и повторяющихся, в играх с большим количеством раундов, респонденты готовы отчуждать больше средств в пользу другого игрока [22].

Метаанализ исследований с применением игры анонимного доверия, проведённый Джонсоном и Мислиным (статьи, опубликованные и размещённые в базах данных Web of Science, WorldCat, ArticleFirst, ECO, and WorldCatDissertations; неопубликованные работы из Social Science Research Network, EconPapers

и RePEc; всего 162 игры и 23 000 испытуемых), показал, во-первых, применимость и целесообразность данного метода для оценки доверия и надёжности; во-вторых, выявил влияние ряда переменных на результаты исследования (количество отчуждаемых средств первым и вторым игроками) [27].

Игрок 1 не будет рисковать, если он не убеждён в том, что игрок 2 заслуживает доверия. Многие исследования подтверждают, что доверие рассчитывается на основании представлений о надёжности. Надёжность, в свою очередь, является проявлением взаимности в ответ на доверие [21].

Однако помимо чисто экономических объяснений, что игрок 1 отчуждает часть средств в надежде на их возврат, в качестве мотивов такого поведения могут выступать альтруизм [13], избегание неравенства [18] и стремление быть добрым по отношению к окружающим. Фактически, если мы будем считать, что люди рассматривают доверие исключительно как фактор принятия инвестиционного решения в условиях неопределённости, они будут терпеть убытки [14]. Люди продолжают доверять, несмотря на то, что они на этом не зарабатывают, и они это осознают. Люди доверяют, хотя не получают за это денежного вознаграждения. Им нравится доверять и быть добрыми по отношению к другим, даже если они при этом остаются анонимными. Доверие тесным образом связано с понятием риска, поскольку подразумевает уязвимость, возможность потерять что-либо ценное. Однако не следует относиться к неопределённости и потенциальной опасности исключительно негативно, их можно рассматривать в качестве существенной детерминанты саморазвития: требования ситуации риска часто оказываются ключевым мотивирующим фактором для личностного и профессионального роста [8].

Во многих исследованиях в качестве испытуемых используются студенты, что вызывает критику, поскольку выборка студентов не репрезентативна по отношению к общей популяции: студенты, в среднем, моложе, и люди старшего возраста демонстрируют более низкое доверие в подобных играх. Однако студенты по-прежнему являются одной из самых доступных категорий респондентов, в том числе и в исследованиях на принятие финансовых решений [1; 4; 9]. В наших исследованиях инвестиционные решения и финансовые аттитюды студентов не отличаются от полученных на взрослых и, в целом, отражают общие закономерности [2; 3].

Цель настоящего исследования — выявить уровень доверия и надёжности партнёров в условиях анонимного взаимодействия и его связь с личностными характеристиками.

Задачи исследования: (1) перевод и апробация методики анонимного доверия; (2) проведение психодиагностического тестирования; (3) анализ полученных результатов и (4) выводы по результатам исследования.

Нами была сформулирована следующая гипотеза: существует связь между доверием и надёжностью партнёров в условиях финансовой сделки и их личностными особенностями.

Описательная статистика результатов методики анонимного доверия в общей выборке (N=70)

	M	Med	Mode	Min	Max	SD
Доля, Игрок 1	0,40	0,30	0,20	0,0	1,0	0,29
Доля, Игрок 2	0,39	0,30	0,30	0,0	1,1	0,30
Сумма выигрыша, Игрок 1	136,7	126,0	126,0	0,0	300,0	62,7
Сумма выигрыша, Игрок 2	134,7	126,5	0,0	0,0	360,0	81,0

МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Для оценки уровня доверия и надёжности партнёров мы использовали методику анонимного доверия. Её апробация потребовалась в связи с тем, что, несмотря на широкую популярность этой методики в зарубежных исследованиях, мы не обнаружили публикаций отечественных исследователей с её применением. Исключение составляют результаты, полученные Ашрафом и Боннетом (2006), в том числе и на российской выборке [14]. Поскольку игра представляет собой лабораторный эксперимент, необходимо было оформить её в виде компьютерной программы, разработать понятную инструкцию и провести апробацию с учётом доступных нам технических средств.

Эксперимент выглядел следующим образом. Две группы испытуемых находятся в разных комнатах. Каждой группе зачитывается инструкция. На своих персональных компьютерах испытуемые открывают файл, выполненный в Microsoft Excel и обозначенный определённым цифровым кодом (в одном классе он начинается с чётной цифры, в другом — с нечётной), эти файлы находятся в сетевой папке. После заполнения протоколов за Игрока 1 испытуемые закрывают свой файл и открывают файл другого испытуемого (по заданию экспериментатора, в соответствии с определённой схемой) и заполняют часть эксперимента за Игрока 2. Далее программа высчитывает выигрыши каждого из игроков, в соответствии с введёнными ими данными. Отдельным файлом (с тем же кодом) заполняются психодиагностические методики и социально-демографические характеристики.

Поскольку мы предполагаем, что доверие к другим сопряжено с базисными убеждениями, в батарею диагностических методик была включена методика «Базисные убеждения». Базисные убеждения — это имплицитные, глобальные, устойчивые представления индивида о мире и о себе, оказывающие влияние на

мышление, эмоциональные состояния и поведение человека [10].

Выборка составила 78 человек от 17 до 36 лет, исследование проводилось с участием студентов и аспирантов Финансового университета.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Количество заполненных протоколов по методикам различается, поскольку некоторые были сданы пустыми или заполнены лишь частично, а часть была непригодна для анализа из-за допущенных ошибок.

Сначала рассмотрим результаты исследования доверия и надёжности. В табл. 1 приведена описательная статистика по доле отчуждаемых средств в позициях Игрок 1 и Игрок 2 и выигрышей в этих позициях.

Если обратиться к уровню доверия, определяемого как готовность наших респондентов отдать часть своих средств в надежде на то, что второй игрок вернёт часть своих (позиция Игрока 1), то окажется, что есть респонденты, указавшие «0» и «1», однако медианное значение составляет 0,3.

Надёжность, то есть готовность отдать часть своих средств «безвозмездно», после получения средств от партнёра (позиция Игрока 2) имеет примерно те же характеристики. Обращает на себя внимание факт, что встречаются респонденты, готовые отдавать больше, чем у них есть.

Интересно, что средние суммы, выигранные в обеих позициях, тоже примерно одинаковы (достоверно не различаются), однако часто встречающимся значением в позиции Игрок 2 является выигрыш «0», что соответствует альтруистической стратегии — отдать все свои средства анонимному партнёру.

В табл. 2 приведена описательная статистика результатов методики «Базисные убеждения».

Базисное убеждение о доброжелательности-враждебности и справедливости окружающего мира, от-

Таблица 2

Описательная статистика результатов методики «Базисные убеждения» в общей выборке (N=67)

	M	Med	Mode	Min	Max	SD
Доброжелательность окружающего мира	5,6	6,0	6,0	1,0	9,0	2,0
Справедливость	5,96	6,0	multiple	1,0	10,0	2,0
Образ Я	8,4	9,0	10,0	2,0	10,0	2,2
Удача	8,4	9,0	10,0	1,0	10,0	2,2
Контроль	7,5	8,0	10,0	2,0	10,0	2,2

ражающее убеждения индивида относительно безопасной возможности доверять окружающему миру и принципах распределения удач и несчастий, сосредоточено в области средних значений.

Базисное убеждение о ценности и значимости собственного «Я» и контроле сосредоточено в области высоких значений.

Представляют также интерес различия выявленных показателей у мужчин (N=29) и женщин (N=40).

Проанализировав полученные достоверные различия между подгруппами по критерию Манна-Уитни, мы установили, что мужчины и женщины значимо не различаются по уровню доверия и надёжности, однако обнаружены достоверные различия по шкалам методики базисных убеждений. Мужчины имеют более низкие значения по шкале «Доброта окружающего мира» ($U=406,5$; $p<0,05$) и «Образ Я» ($U=393,5$; $p<0,05$) по сравнению с женщинами.

Теперь рассмотрим, как связаны уровни доверия и надёжности с личностными характеристиками. Для этого мы провели корреляционный анализ долей отчуждаемых средств в позициях Игрок 1 и Игрок 2 со шкалами методики «Базисные убеждения», коэффициент корреляции Спирмена.

Получены достоверные положительные корреляции между уровнем доверия и шкалами «Доброжелательность/враждебность окружающего мира» ($r=0,33$; $p<0,05$) и «Удача» ($r=0,4$; $p<0,05$) методики базисных убеждений личности. Таким образом, по результатам корреляционного анализа: чем больше он убеждён в доброжелательности окружающего мира, имеет представления о себе как ценном и удачливом человеке, тем больше он готов отдать своему анонимному партнёру по взаимодействию в позиции Игрок 1.

Уровень надёжности не даёт достоверных корреляций с базисными убеждениями, однако есть положительная корреляция с уровнем доверия. То есть существует прямая зависимость между готовностью отдавать часть средств в позиции как Игрок 1, так и Игрок 2 ($r=0,24$; $p<0,05$).

ВЫВОДЫ

Проведённый анализ теоретических подходов и эмпирических исследований позволяет утверждать, что доверие является одним из важных условий заключения финансовой сделки и сопряжено с риском потери ценных ресурсов. Участник взаимодействия не будет рисковать, если он не убеждён в том, что его партнёр заслуживает доверия. Проявлением взаимности в ответ на доверие служит надёжность.

Люди склонны доверять больше, если убеждены, что их партнёр ориентирован на взаимодействие, имеет положительные намерения и мотивацию. Готовность доверять обусловлена не только желанием обрести материальную выгоду, но и позитивной природой человека, желанием быть добрым по отношению к другому и вести себя альтруистично, даже в условиях анонимного взаимодействия.

Результаты игры анонимного доверия и эмпирического исследования базисных убеждений личности

подтверждают, что большая готовность доверять другому в условиях анонимного взаимодействия связана с более высокой оценкой окружающего мира как доброжелательного и надёжного, а себя как удачливого человека, а также с готовностью проявлять себя как надёжного партнёра при заключении финансовой сделки.

Проведённое исследование показало возможность применения игры анонимного доверия на российской выборке и подтвердило гипотезу о связи доверия и надёжности партнёра с глубинными личностными характеристиками. В дальнейшем предполагается продолжить исследование доверия и надёжности партнёров в условиях финансовой сделки на расширенной выборке и выявить взаимосвязь с экономической эффективностью взаимодействия.

БЛАГОДАРНОСТИ

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счёт бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации 2015 года.

ССЫЛКИ

[1]. Гагарина М.А. Использование игр в образовательном процессе для повышения кредитной компетентности // Акмеология. 2015. № 3 (55). Юбилейный выпуск журнала: к 25-летию Московской акмеологической научной школы. С. 54–55.

[2]. Гагарина М.А., Мужичкова Ю.Е. Методологические проблемы исследования долгового поведения // Бизнес-анализ и поведенческая экономика. Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. М., 2015. С. 22–35.

[3]. Гагарина М.А., Смурьгина А.А. Объективные и субъективные факторы принятия решения о погашении задолженности // Акмеология. 2014. № S3–4. С. 57–58.

[4]. Гагарина М.А., Смурьгина А.А. Особенности принятия решений студентами в ситуации нескольких задолженностей // Акмеология. 2014. № S1–2. С. 64–65.

[5]. Калмыкова Е.С., Гагарина М.А., Падун М.А. Роль типа привязанности в генезе аддиктивного поведения: постановка проблемы. Часть I // Психологический журнал. 2006. Т. 27. № 6. С. 45–53.

[6]. Калмыкова Е.С., Гагарина М.А., Падун М.А. Роль типа привязанности в генезе и динамике аддиктивного поведения. Часть II // Психологический журнал. 2007. Т. 28. № 1. С. 107–114.

[7]. Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во Института психологии РАН, 2008. 564 с.

[8]. Мельничук А.С. Акмеологические ценности в контексте риска // Акмеология. 2012. № 4 (44). С. 64–68.

[9]. Мужичкова Ю.Е., Бахарева А.А., Четверикова А.А. Отношение молодёжи к деятельности микрофинансовых организаций // Формирование общекультурных и профессиональных компетенций финансиста. Сборник научных трудов студентов, аспирантов и преподавателей Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. М.: Спутник+, 2014. С. 82–88.

[10]. *Падун М.А., Котельникова А.В.* Модификация методики исследования базисных убеждений личности Р. Янофф-Бульман // Психологический журнал. 2008. Т. 29, № 4. С. 98–106.

[11]. *Селезнёва Е.В., Рожок А.В.* Влияние психологической компетентности на позицию участников организационного взаимодействия // Акмеология. № 1 (41). 2012. С. 53–58.

[12]. *Селезнёва Е.В., Рожок А.В.* Оптимизация позиции участников организационного взаимодействия // Акмеология. № 4 (44). 2012. С. 60–64.

[13]. *Andreoni J.* Impure altruism and donations to public goods: a theory of warm-glow giving. *Economic Journal* 100, 1990, pp. 464–477.

[14]. *Ashraf N., Bohnet I. & Piankov N.* Decomposing trust and trustworthiness. *Experimental Economics* 9 (3), 2006, pp. 193–208.

[15]. *Berg J., Dickhaut J., & McCabe K.* Trust, reciprocity, and social-history // *Games and Economic Behavior* 10(1), 1995, pp. 122–142.

[16]. *Boeroa R., Bravob G., Castellanic M. & Squazonic F.* Reputational cues in repeated trust games. *The Journal of Socio-Economics*, 38(6), 2009, pp. 871–877.

[17]. *Bolton G., & Ockenfels A.* A theory of equity, reciprocity and competition. *American Economic Review* 90, 2000, pp. 166–193.

[18]. *Bornhorst F., Ichino A. & Schlag K. & Winter E.* How do People Play a Repeated Trust Game? *Experimental Evidence*. February 15, 2004. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.322.4765&rep=rep1&type=pdf>. (accessed 15.10.2015)

[19]. *Bourgeois-Gironde S. & Anne Corcos S.* Discriminating strategic reciprocity and acquired trust in the repeated trust-game. *Economics Bulletin* 31(1), 2011, pp.177–188.

[20]. *Bowlby J.* Attachment and loss: Vol. 1. Attachment. New York: Basic Books, 1969.

[21]. *Camerer C.F.* Behavioral Game Theory. Princeton: Princeton University Press, 2003.

[22]. *Cochard F., Nguyen-Van P. & Willinger M.* Trusting behavior in a repeated investment game. *Journal of Economic Behavior & Organization* (Impact Factor: 1.01) 55(1), 02/2004, pp.31–44.

[23]. *Deutsch M.* The resolution of conflict, New Haven, CT: Yale University Press, 1973.

[24]. *Dirks K.T., & Ferrin D.L.* Trust in leadership: Meta-analytic findings and implications for research and practice. *Journal of Applied Psychology* 87, 2002, pp. 611–628.

[25]. *Engle-Warnick J. & Slonim R.L.* Learning to Trust in Indefinitely Repeated Games. http://www.mcgill.ca/files/economics/lng_trust_dec03.pdf.

[26]. *Holmes J.G., & Rempel J.K.* Trust in close relationships. In C. Hendrick (Ed.), *Close relationships* (pp. 187–220). Newbury Park, 1989. CA: Sage.

[27]. *Johnson N.D., Mislin A.A.* Trust games: A meta-analysis. *Journal of Economic Psychology* 32, 2011, pp. 865–889.

[28]. *Rotter J.B.* Generalized expectancies of interpersonal trust. *American Psychologist* 26, 1971, pp. 443–452.

[29]. *Simpson J.A.* Foundations of interpersonal trust. In A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed., pp. 587–607). New York: Guilford, 2007.

EVALUATION OF PARTNERS' TRUST AND TRUSTWORTHINESS LEVEL WITHIN ANONYMOUS ENTERACTION

Mariya A. Gagarina, PhD.Cand. (Ps), Associate Professor, Chair of Personnel Management and Psychology, Financial University under the Government of the Russian Federation; Leningradsky Prosp., 49, Moscow, 125993, Russia; e-mail: MGagarina224@gmail.com

Yulia E. Mughitschkova, PhD (Ps.), Associate Professor, Chair of Personnel Management and Psychology of Financial University under the Government of the Russian Federation; Leningradsky Prosp., 49, Moscow, Russia, 125993; e-mail: muzhichkova@yandex.ru

ABSTRACT

The article investigates the level of trust and trustworthiness in financial transactions in laboratory experiment. Methods used are: «Anonymous trust game» and «Basic assumption questionnaire». The findings indicate that there is positive connection between two general assumptions «world is benevolent» and «success» and level of trust measured as amount sent in trust game. Men and women do not differ neither in level of trust nor in level of trustworthiness, but women have higher rate of assumption «world is benevolent» and «self is worthy».

REFERENCES

[1]. *Gagarina M.A.* Ispol'zovanie igr v obrazovatel'nom processe dlja povyshenija kreditnoj kompetentnosti [Use of games in educational process for credit competence formation]. *Akmeologija* [Acmeology], no 3(55), 2015, pp. 54–55.

[2]. *Gagarina M.A., Muzhichkova Ju.E.* Metodologicheskie problemy issledovaniya dolgovogo povedeniya. [Methodological problems of debt behaviour investigation] *Biznes-analiz i povedencheskaja jekonomika. Mezhvuzovskij sbornik nauchnyh trudov i rezul'tatov sovmestnyh nauchno-issledovatel'skikh proektov* [Business analyses and behavioural economics. International proceedings of scientific works and results of mutual projects]. Moscow, 2015, pp. 22–35.

[3]. *Gagarina M.A., Smurygina A.A.* Objektivnye i sub#ektivnye faktory prinjatija reshenija o pogashenii zadolzhennosti [Objective and subjective factors in decision-making about debt-payments]. *Akmeologija* [Acmeology], 2014, no S3–4, pp. 57–58.

[4]. *Gagarina M.A., Smurygina A.A.* Osobennosti prinjatija reshenij studentami v situacii neskol'kih zadolzhennostej [Peculiarities of decision making in case of multiple debt]. *Akmeologija* [Acmeology], 2014, no. S1–2, pp.64–65.

[5]. *Kalmykova E.S., Gagarina M.A., Padun M.A.* Rol' tipa privjazannosti v geneze addiktivnogo povedeniya: postanovka problemy. Chast' I [Role of type of attachment in addictive

behaviour genesis: problem formulation. Part I]. *Psihologicheskij zhurnal* [Psychological journal], vol. 27, no. 6, 2006, pp. 45–53.

[6]. *Kalmykova E.S., Gagarina M.A., Padun M.A.* Rol' tipa privjazannosti v geneze i dinamike addiktivnogo povedenija. Chast' II [Role of type of attachment in addictive behaviour genesis and dynamic. Part II]. *Psihologicheskij zhurnal* [Psychological journal], vol. 28, no 1, 2007, pp. 107–114.

[7]. *Kuprejchenko A.B.* Psihologija doverija i nedoverija [Psychology of trust and mistrust]. Moscow: Izdatel'stvo Institut psihologii RAN [Publishing house «Institute of psychology Russian academy of science»], 2008. 564 p.

[8]. *Mel'nichuk A.S.* Akmeologicheskie cennosti v kontekste riska [Acmeological values in risk context]. *Akmeologija* [Acmeology], no. 4 (44), 2012, pp. 64–68.

[9]. *Muzhichkova Ju.E., Bahareva A.A., Chetverikova A.A.* Otnoshenie molodezhi k dejatel'nosti mikrofinansovyh organizacij [Youth's attitude to microfinance organizations activity]. Formirovanie obshhekul'turnyh i professional'nyh kompetencij finansista. Sbornik nauchnyh trudov studentov, aspirantov i prepodavatelej Finansovogo universiteta pri Pravitel'stve Rossijskoj Federacii [Formation of general and professional competence of financier. Proceedings of students, postgraduates and teachers of Financial university under the Government of the Russian Federation]. Moscow: Sputnik+, 2014, pp. 82–88.

[10]. *Padun M.A., Kotel'nikova A.V.* Modifikacija metodiki issledovanija bazisnyh ubezhdenij lichnosti R. Janoff-Bul'man [Modification of Janoff-Bullman basic assumption questionnaire]. *Psihologicheskij zhurnal* [Psychological journal], 2008, vol. 29, no 4, pp. 98–106.

[11]. *Selezneva E.V., Rozhok A.V.* Vlijanie psihologicheskoy kompetentnosti na poziciju uchastnikov organizacionnogo vzaimodejstvija [Influence of psychological competence on position in organizational interaction]. *Akmeologija* [Acmeology], 2012, no 1(41), pp. 53–58.

[12]. *Selezneva E.V., Rozhok A.V.* Optimizacija pozicij uchastnikov organizacionnogo vzaimodejstvija [Optimization of participants positions in organizational interaction], *Akmeologija* [Acmeology], 2012, no 4(44), pp. 60–64.

[13]. *Andreoni J.* Impure altruism and donations to public goods: a theory of warm-glow giving. *Economic Journal* 100, 1990, pp. 464–477.

[14]. *Ashraf N., Bohnet I. & Piankov N.* Decomposing trust and trustworthiness. *Experimental Economics* 9(3), 2006, pp. 193–208.

[15]. *Berg J., Dickhaut J., & McCabe K.* Trust, reciprocity, and social-history // *Games and Economic Behavior* 10(1), 1995, pp. 122–142.

[16]. *Boeroa R., Bravob G., Castellanica M. & Squazzonica F.* Reputational cues in repeated trust games. *The Journal of Socio-Economics* 38(6), 2009, pp. 871–877.

[17]. *Bolton G., & Ockenfels A.* A theory of equity, reciprocity and competition. *American Economic Review* 90, 2000, pp. 166–193.

[18]. *Bornhorst F., Ichino A. & Schlag K. & Winter E.* How do People Play a Repeated Trust Game? Experimental Evidence. February 15, 2004. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.322.4765&rep=rep1&type=pdf>. (accessed 15.10.2015)

[19]. *Bourgeois-Gironde S. & Anne Corcos S.* Discriminating strategic reciprocity and acquired trust in the repeated trust-game. *Economics Bulletin* 31(1), 2011 pp.177–188.

[20]. *Bowlby J.* Attachment and loss: Vol. 1. Attachment. New York: Basic Books, 1969.

[21]. *Camerer C.F.* Behavioral Game Theory. Princeton: Princeton University Press, 2003.

[22]. *Cochard F., Nguyen-Van P. & Willinger M.* Trusting behavior in a repeated investment game. *Journal of Economic Behavior & Organization* (Impact Factor: 1.01) 55(1), 02/2004, pp.31–44.

[23]. *Deutsch M.* The resolution of conflict, New Haven, CT: Yale University Press, 1973.

[24]. *Dirks K.T., & Ferrin D.L.* Trust in leadership: Meta-analytic findings and implications for research and practice. *Journal of Applied Psychology* 87, 2002, pp. 611–628.

[25]. *Engle-Warnick J. & Slonim R.L.* Learning to Trust in Indefinitely Repeated Games. http://www.mcgill.ca/files/economics/lng_trust_dec03.pdf.

[26]. *Holmes J.G., & Rempel J.K.* Trust in close relationships. In C. Hendrick (Ed.), *Close relationships* (pp. 187–220). Newbury Park, 1989. CA: Sage.

[27]. *Johnson N.D., Mislin A.A.* Trust games: A meta-analysis. *Journal of Economic Psychology* 32, 2011, pp. 865–889.

[28]. *Rotter J.B.* Generalized expectancies of interpersonal trust // *American Psychologist* 26, 1971, pp. 443–452.

[29]. *Simpson J.A.* Foundations of interpersonal trust. In A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed., pp. 587–607). New York: Guilford, 2007.