

# ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

APPLIED RESEARCH IN SOCIAL AND ECONOMIC PSYCHOLOGY

УДК 159.9

DOI 10.17150/2225-7845.2017.9(2).82-89

## ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ В РИСКОВАННОЙ СИТУАЦИИ

**П. А. Лебедева**

*Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация*

### ИНФОРМАЦИЯ О СТАТЬЕ

Дата поступления  
16 сентября 2017 г.

Дата принятия к печати  
11 декабря 2017 г.

Дата онлайн-размещения  
27 декабря 2017 г.

### КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Доверие, риск,  
детерминанты доверия,  
принятие решения,  
рискованная ситуация,  
ситуационные задачи

### АННОТАЦИЯ

В статье описываются результаты исследования детерминант доверия, определяющего принятие решение в ситуации риска. В основу положено суждение о том, что доверие определяет рискованное действие, связанное с невозможностью самостоятельного выхода из ситуации, а детерминанты доверия, определяющие принятие решения, различны, в зависимости от типа рискованной ситуации. Актуальность представленного исследования обусловлена недостаточной изученностью проблемы, а так же ее значимостью для понимания особенностей процесса принятия решения в ситуации риска. Для выявления детерминант доверия, определяющего принятие решения в ситуации рискованного действия, нами была разработана методика «Ситуационные задачи», интегрирующая нарративный метод и метод ранжирования. Ситуации составлены таким образом, чтобы испытуемый мог представить себя в описанной ситуации, оценить риск своего поступка, предположив, на основании чего он бы совершил действие. В исследовании приняли участие 102 человека. Анализ результатов показал, что основным критерием, определяющим доверие человеку, являющемуся его «профессионализм и опыт». В ситуациях, связанных со здоровьем человека, основной детерминантой доверия является «ожидание пользы», которая определяет готовность к сотрудничеству в рискованной ситуации. В сложных, неоднозначных ситуациях риска важнее становятся факторы доверия, связанные с эмоциональным отношением: «взаимная симпатия» и «интерес того, кому доверяешь». «Финансовая выгода предложения», согласно результатам исследования, не является основным детерминантом выбора в ситуации рискованного выбора. Выявленные закономерности важны для понимания поведения человека, осуществляющего выбор, и могут стать одним из оснований для моделирования мотивационных технологий в ситуациях, связанных с риском.

## TRUST AS A DETERMINANT OF DECISION MAKING IN RISKY SITUATIONS

**Polina A. Lebedeva**

*Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation*

### ARTICLE INFO

Received  
September 16, 2017

Accepted  
December 11, 2017

Available online  
December 27, 2017

### ABSTRACT

The article describes the results of determinants of trust study that determines decision-making in risk situations. It is based on the idea that trust determines the risky action associated with the inability to leave the situation, and the determinants of trust are different, depending on the type of risky situation. The relevance of the study is premised on the insufficient knowledge of the problem and its importance for the understanding of the decision-making process in risk situations. To identify the determinants of trust we have developed the method of «Situational problems» integrating the narrative method and method of ranking. The situation is structured in such a way that the subject could imagine him- or herself in the described situation and assess the risk of his or her act on the basis of the motives of possible actions. The study involved 102 people. Analysis of the results showed that the main criterion determining the trust to a person

## KEYWORDS

Trust, risk, determinants of trust, decision making, risky situation, situational tasks

that is a source of information in situations of risky choice is «professionalism and experience». In situations with human health, the main determinant of trust is the «expectation of benefit», which determines the willingness to cooperate in a risky situation. On the other hand, in complex, ambiguous situations trust factors associated with the emotional attitude like «sympathy» and «the interest of the person to whom you trust» become more important. Besides it, «the financial profitability of the offer», according to the study, is not a major determinant of choice in a situation of risky choice. The revealed facts are important for understanding human behavior in the choice situations and can be used in modeling motivational technologies in risk situations.

Проблема доверия сегодня активно изучается в общей, экономической, организационной психологии и психологией управления. Доверие относится к психологическим феноменам, которые получили от исследователей образную квалификацию: «категория повышенной сложности», «тончайшее психологическое явление» [1], что свидетельствует, прежде всего, «о трудоемкости его исследования из-за высокой динамичности и многофакторной зависимости» [2, с.7].

«Когда мы говорим о риске в контексте доверия, то обращаемся к его более тонкой, ограничивающей дефиниции» [3, с.92]. Э. Гидденс обосновал неразрывную связь доверия с риском, поскольку риск становится результатом решений и деятельности индивида в обществе. «Социальное действие возникает в результате принятия решения, которое основывается на доверии... Принимая решение, человек полагается на принятые в обществе нормативы и тем самым может прогнозировать следствия своих решений» [4, с. 92]. Доверие, таким образом, существует в контексте признания факта, что человеческая активность по сути своей рискованна. [5].

Доверие имеет связь с явлением аттракции, определяемым в психологии как особый вид социальной установки на другого человека, в котором преобладает эмоциональный компонент [6; 7; 8]. Кроме того, можно выделить целую гамму возможных типов доверия:

Никлас Луман различал доверие на микроуровне, как связанное с определенным персональным риском и уверенность на макроуровне. [9]. Левицки и Брюнкер различают доверие, основанное на предотвращении нежелательных поступках (расчете) и доверие на знании поведения другого индивида, а так же доверие на идентификации интересов партнера и своих собственных. [10]. Дас и Тен различают доверие по ряду противоположных характеристик: хрупкое и эластич-

ное основанное на знании и чувстве, доверие на доброй воле и информации [11].

«В основе доверия нет системы принципов, а существует процесс безусловностей или установка условий» [12, с. 105]. Доверие как психологическое отношение включает: интерес и уважение к объекту или партнеру, представление о потребностях, которые могут быть удовлетворены в результате взаимодействия, эмоции от предвкушения их удовлетворения и безусловную готовность проявить по отношению к другому добрую волю, а так же совершать определенные доверительные действия, способствующие успешному взаимодействию людей. [13; 14].

Доверие может влиять на уровне индивидуальном – поведение людей, а так же быть на культурном уровне – одним из элементов более широкого культурного комплекса, связанного с социально-экономическим развитием [15].

Проблема поведения человека в рискованной ситуации является предметом интереса современной психологии [16; 17]. Для анализа детерминант доверия как условия принятия решения в ситуации рискованного действия нами была разработана методика «Ситуационные задачи». В основу создания методики положены нарративный, интерпретационный подходы к психологическому анализу текста [18; 19; 20] и метод ранжирования. Испытуемым предлагались для интерпретации и оценки по заданным критериям 12 нарративов – простых жизненных ситуаций, предполагающих необходимость выбора, связанного с риском. При этом в каждой ситуации выбор определяется доверием или недоверием другому человеку – участнику стимульного нарратива. Ситуации составлены таким образом, чтобы испытуемый мог представить себя в описанной ситуации, оценить риск своего поступка, предположив (осуществив выбор), на основании чего он бы совершил действие.

В первой (№ 1 «Вы решили кардинально поменять свой образ. В парикмахерской мастер предлагает современную стрижку (покраску). Доверившись ему, вы рискуете, так как нет 100% гарантии, что результатом вы будете довольны. Что позволит вам принять предложение парикмахера?») и второй (№ 2) ситуационных задачах предлагается рассмотреть риск разочарования в ситуации доверия, результатом которой может быть сомнительная стрижка и неудачные памятные снимки. Эти ситуации можно назвать обыденными, так как вероятность такого события велика, и не представляет собой значительной опасности для жизни и здоровья человека.

В задачах три (№ 3) и девять (№ 9) отражены ситуации, которые связаны с риском здоровью (диагноз молодого врача и фермерские продукты питания), оказанное доверие при неблагоприятном исходе может навредить человеку.

Ситуации четыре (№ 4) и пять (№ 5) не похожи друг на друга, но объединяет их риск в виде опасности, так как подвергается риску жизнь человека, это задачи о прыжке с парашютом и поездке с незнакомым человеком. В процессе исследования несколько респондентов не смогли представить себя в такой ситуации и отказались отвечать на вопросы.

В ситуациях шесть (№ 6), семь (№ 7) и одиннадцать (№ 11) рассматривается убыточный (денежный) риск. Эмоциональный компонент в этих задачах очень велик, такие ситуации как покупка квартиры и долгожданный отпуск окрашены положительно, а необходимость в услугах адвоката — отрицательный опыт.

В ситуации восемь (№ 8) рассматривается решение сменить место работы, выбор стоит

между финансовой выгодностью и творческой свободой, так как партнеров для новой работы предлагается выбрать из друзей, можно предположить, что неудачный выбор повлечет за собой риск потери денег или дружеских отношений.

В жизненных ситуациях № 10 и № 12 риск связан с тревогой за близких людей (родственник и ребенок). Детерминанта в такой ситуации приобретает особую значимость.

В предложенных ситуациях решение на основе доверия уже принято, а ранжировать (от 1 до 5 баллов, где 5 баллов — это приоритетный, а 1 балл — самый непривлекательный параметр) испытуемым предлагается значимые детерминанты доверия. В качестве них мы рассматривали:

- профессионализм и опыт тому, кому доверяешь;
- ожидание пользы для себя;
- интерес того, кому доверяешь, к доверяющему, и уважение к его мировоззрению;
- финансовую выгодность предложения;
- взаимную симпатию.

В исследовании участвовали респонденты трех возрастных групп: группа 1 — студенты (от 18 до 22 лет), группа 2 — работающие от 23 до 39 лет, и группа 3 — работающие от 40 до 65 лет. Полученные в результате исследования данные были подвергнуты статистической обработке. С помощью непараметрического критерия Краскала-Уоллиса подтверждены достоверные различия в оценке значимых детерминант доверия, повлиявших на принятие решения в различных ситуациях рискованного выбора. Оценка детерминант доверия при разных типах риска различалась по критериям: профессионализм и опыт того кому доверяешь ( $p=0,000$ ), ожидание пользы для себя ( $p=0,000$ ), интерес того кому дове-

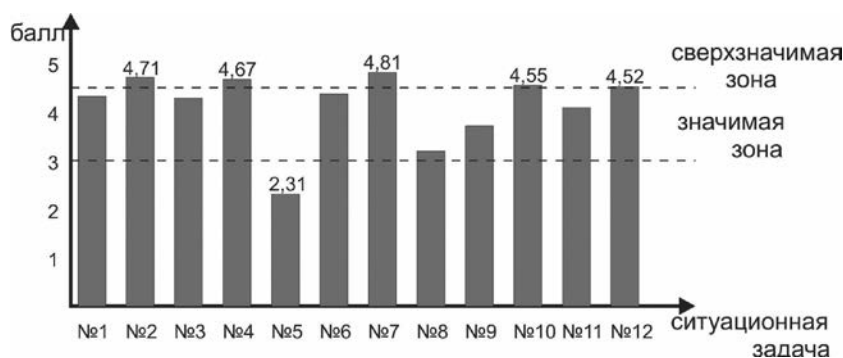


Рис. 1. Выраженность детерминанты доверия «профессионализм и опыт тому, кому доверяешь» в ситуациях выбора

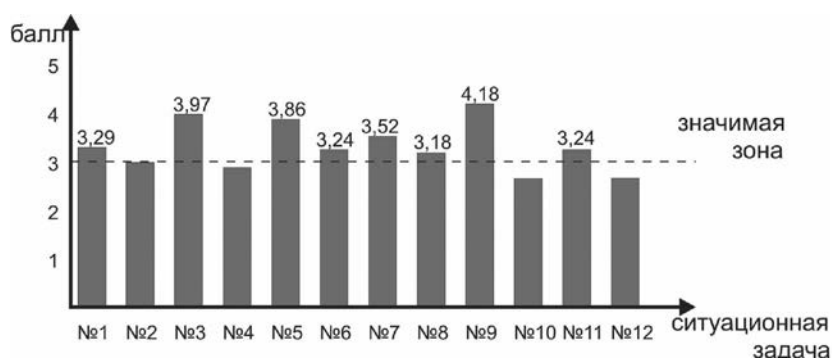


Рис. 2. Выраженность детерминанты доверия «ожидание пользы для себя» в ситуациях выбора

ряешь к вам, и уважение к вашему мировоззрению ( $p=0,000$ ), финансовую выгодность предложения ( $p=0,000$ ), взаимную симпатию ( $p=0,00$ ).

На рис. 1 показано, что детерминирующий параметр «профессионализм и опыт того кому доверяешь» значимо выражен в 11 из 12 ситуаций. В ситуациях: № 7 (4,81) с услугами адвоката, № 2 (4,71), памятными снимками, № 4 (4,67), прыжком с парашюта, № 10 (4,55) сиделкой для близкого человек и № 12 (4,52) тренера сопровождающего ребенка в поездке – профессионализм является основным фактором, определяющим доверие человека, осуществляющего рискованный выбор.

Наиболее высоким значением «профессионализма» как основания доверия к нему, определяющего выбор характеризуется ситуации № 7, в ней предлагается представить себя в сложных обстоятельствах требующих помощи адвоката. Значимость ситуации, невозможность ее самостоятельного решения и исправления, обуславливают необходимость положиться на другого человека абсолютно, условием такого полагания, как выявлено в процессе исследования, является его профессионализм. Ситуационная задача № 2 отражает современную увлеченность фотографированием, с последующим размещением снимков в социальные сети. В этой ситуации от профессионализма и опыта будет зависеть качество снимка, что обуславливает количество одобрительных отзывов, успешность проведенного мероприятия и социальный статус организатора. Детерминанта доверия в параметре «профессионализм и опыт того кому доверяешь», значима в этой рискованной ситуации как залог удачи с признанием собственной успешности в обществе.

В ситуации № 4 респондентам предлагается представить, что инструктор убедил их прыгнуть с парашютом, и выбрать, какие факторы доверия повлияли на совершение рискованного действие. Таким образом можно заметить определенную тенденцию (ситуация с услугами адвоката, фотографа), что невозможность самостоятельного успешного завершения ситуации влияет на выбор, обусловленный желанием положительно изменить ситуацию и ведет, к определению параметра «профессиональный опыт» как детерминирующего фактора.

Близкие оценки детерминирующих выбор критериев выявлены в ситуациях № 10 (4,55) и № 12 (4,52), в которых говорится о тревоге за близкого человека. Высокая оценка параметра «профессионализм и опыт того кому доверяешь» в рассмотренных ситуационных задачах связана с тем, что «профессионализм» предполагает минимизацию вреда. Выбор в случае, больного родственника, которому нужна патронажная сестра, и доверие, тренеру своего ребенка, обусловлены, единственно возможной детерминантом доверия, позволяющей снять с себя ответственность за результат. В рискованной ситуации «профессионализм и опыт» является знаком авторитета, как условием доверия. (рис.1).

Анализируя значения показателя «ожидание пользы для себя», мы выявили, что ее значения во всех стимульных ситуациях ниже, чем в значения показателя «профессионализм и опыт того кому доверяешь». Самым высокими значениями «польза» надедена при определении доверия в ситуациях № 9 (4,18) и № 3 (3,97), так как речь в них идет о риске здоровью, зависящем от правильно назначенного лечения и безопасных продуктах питания. Высокую оценку по этим зада-

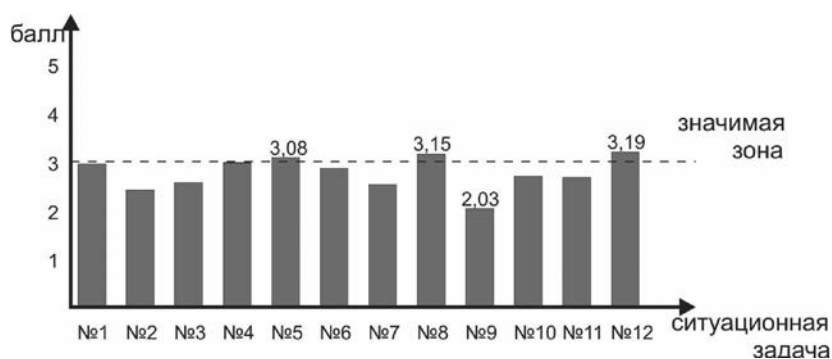


Рис. 3. Выраженность детерминанты доверия «интерес того, кому доверяешь к вам, и вашему мировоззрению» в ситуациях выбора

чам можно назвать ожидаемой, в ситуации, связанной со здоровьем, человек склонен в первую очередь думать о пользе для себя.

Применительно к ситуационной задаче № 5 (3,86), получено высокое значения критерия «ожидание пользы для себя». В основе предложенного нарратива — неприятность на трассе и незнакомый водитель, согласившейся помочь. Выгода (жизненная полезность) доверившегося, в этом случае вынуждает к сотрудничеству в рискованной ситуации.

В ситуациях № 7, № 1, № 6 № 11 испытуемые оценивали как рискованный выбор в сфере услуг, в таком случае детерминанта доверия принятия решения оправданна исключительно пользой для себя, и это подтверждает высокая оценка в предыдущем параметре «профессионализм и опыт тому, кому доверяешь» (рис. 1, 2).

Более сложна ситуация № 8, в которой доверие, как следует из результатов исследования, также определяется «ожиданием пользы для себя». Задачу можно назвать иррациональной: принято решение сменить

место работы и лишиться стабильного заработка по причине усталости и требовательного руководства, кроме того, новых партнеров вам предлагается выбрать из друзей. Выбор распределен по всем пяти детерминантам. Невозможность определить доминантный мотиватор доверия в этой ситуации дает основания продолжить исследования и посмотреть выраженность компонентов доверия в зависимости от пола респондентов, их возраста, образования.

Показатели критериев «интерес того, кому доверяешь к вам, и вашему мировоззрению» и «взаимная симпатия» обнаружили сходные значения (рис. 3, 4).

Доверие при осуществлении выбора в ситуации № 5 определяется «взаимной симпатией» (3,56) и «интересом того, кому доверяешь, к вам и вашему мировоззрению» (3,08). При этом по критерию «профессионализм и опыт тому кому доверяешь» эта ситуация получила низкое значение (рис. 1, 3, 4). Это отражение стереотипной уверенности в том, что заинтересованный вами человек не может, представлять собой опасность.

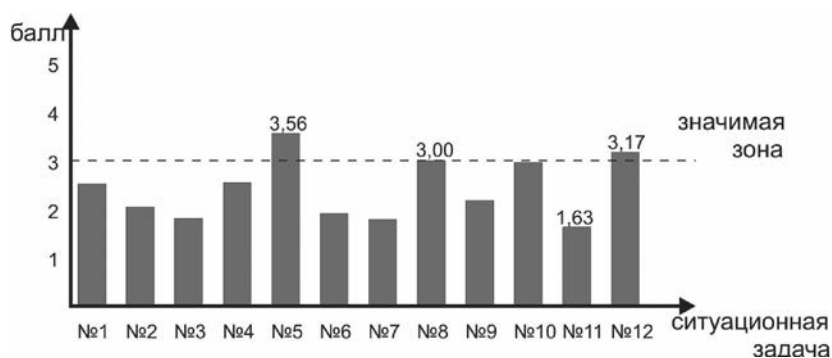


Рис. 4. Выраженность детерминанты доверия «взаимная симпатия» в ситуациях выбора

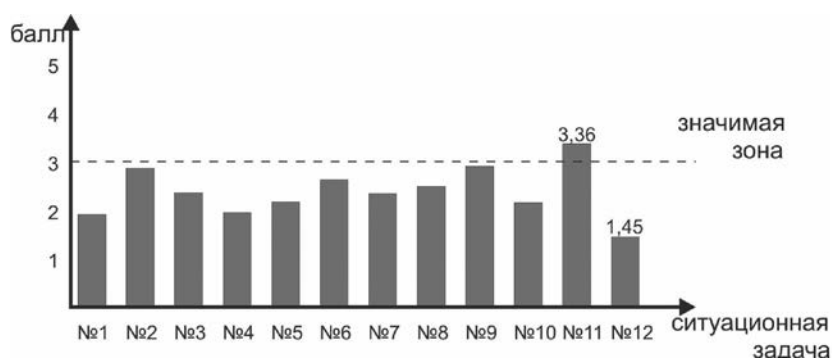


Рис. 5. Выраженность детерминанта доверия «финансовая выгода предложения» в ситуациях выбора

Оценка причин доверия в ситуационной задаче № 12 по критериям «интерес того, кому доверяешь к вам, и вашему мировоззрению» (3,19) и «взаимная симпатия» (3,17) значима, но по критерию «финансовая выгода предложения» имеет самые низкие значения. В этой ситуации детерминанта доверия определяется интересами родителя, который отвечает за благополучие своего ребенка. Можно высказать предположение, что только открытость и положительные человеческие качества, могут влиять на выбор в этой ситуации. (рис. 1, 4, 5).

Анализ выраженность детерминанты доверия «финансовая выгода предложения» выявил, что испытуемым не достаточно для доверия в ситуации риска только финансовой выгоды предложения. Вероятно для менталитета нашего населения такая оценка нормативна, она может быть связана с традиционной духовностью россиян.

В условиях ситуационной задачи № 11, где говорится о долгожданном отпуске, «финансовая выгода предложения» (3,36) обусловлена участвовавшими, в последнее время сюжетами о путешественниках с обманутыми ожиданиями. Сообщения о компаниях банкротах в средствах массовой информации,

негативность информации могли повлиять на полученные результаты (рис. 5).

Анализ результатов исследования выявил значительные различия детерминант доверия в ситуации рискованного действия. Обнаружена высокая значимость «профессионализма и опыта того, кому доверяешь» как основания доверия к нему во всех предлагаемых ситуациях. В ситуациях, связанных со здоровьем человека, основной детерминантой доверия, определяющего выбор, является «ожидание пользы для себя». В сложных, неоднозначных ситуациях только открытые и положительные человеческие качества, определенные детерминантами «взаимная симпатия» и «интерес того, кому доверяешь к вам, и вашему мировоззрению», определяют выбор в ситуации риска. Несмотря на экономическую нестабильность влияющую на уровень жизни россиян, «финансовая выгода предложения» детерминантом доверия сегодня не является.

Выявленные закономерности важны для понимания поведения человека, осуществляющего выбор, их следует учитывать при дальнейших исследованиях доверия как фактора, определяющего особенности процесса принятия решения в ситуации риска.

#### Список использованной литературы

1. Журавлев А. Л. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности / А. Л. Журавлев, А. Б. Купрейченко. — М. : Изд-во Ин-та психологии РАН, 2003. — 436 с.
2. Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия / А. Б. Купрейченко. — М. : Изд-во Ин-та психологии РАН, 2008. — 571 с.
3. Штомпка П. Доверие — основа общества / П. Штомпка ; пер. с пол. Н. В. Морозовой. — М. : Логос, 2012. — 440 с.
4. Корнилова Т. В. Интеллектуально-личностный потенциал в условиях неопределенности и риска / Т. В. Корнилова. — СПб. : Нестор-История, 2016. — 344 с.
5. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни / А. П. Альгин. — М. : Мысль, 1989. — 188 с.

6. Антоненко И. В. Социальная психология доверия : автореф. дис. ... д-ра психолог. наук : 19:00:05 / И. В. Антоненко. — Ярославль, 2006. — 48 с.
7. Антоненко И. В. Доверие в процессах ранней социализации / И. В. Антоненко // Вестник университета (Государственный университет управления). — 2005. — № 1. — С. 7–16.
8. Антоненко И. В. Социально-психологическое содержание доверия / И. В. Антоненко // Доверие и недоверие в условиях развития гражданского общества / под ред. А. Б. Купрейченко, И. В. Мерсияновой. — М. : Изд-во НИУ ВШЭ, 2013. — С. 111–135.
9. Luhmann N. Trust and power / N. Luhmann. — Chichester : Wiley, 1979. — 208 p.
10. Lewicki R. J. Developing and maintaining trust in work relationships / R. J. Lewicki, V. B. Bunker // Trust in organizations: Frontiers of theory and research / eds. R. M. Kramer, T. R. Tyler. — Thousand Oaks, Sage Publications, 1996. — P. 114–139.
11. Das T. K. Trust, Control, and Risk in Strategic Alliances: an Integrated Framework / T. K. Das, B. S. Teng // Organization Studies. — 2001. — V. 22 (2), — P. 251–283.
12. Селигмен А. Проблема доверия / А. Селигмен ; пер. с англ. И. И. Мюрберг, Л. В. Соболевой. — М. : Идея-Пресс, 2002. — 256 с.
13. Белянин А. В. Доверие в экономике и общественной жизни / А. В. Белянин, В. П. Зинченко. — М. : Либеральная миссия, 2010. — 164 с.
14. Скрипкина Т. П. Психология доверия / Т. П. Скрипкина. — М. : Академия, 2000. — 264 с.
15. Татарко А. Н. Межличностное доверие как фактор социально-экономического развития / А. Н. Татарко // Социальная психология и общество. — 2014. — № 3. — С. 28–41.
16. Канеман Д. Принятие решений в неопределенности. Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски ; пер. с англ. — Харьков : Гуманитарный центр, 2005. — 632 с.
17. Петровский В. А. Человек над ситуацией / В. А. Петровский. — М. : Смысл, 2010. — 559 с.
18. Кыштымова И. М. Диагностические возможности авторского текста / И. М. Кыштымова // Вестник университета (Государственный университет управления). — 2007. — № 6 (32). — С. 127–130.
19. Кыштымова И. М. Текст как объект психологического анализа / И. М. Кыштымова // Состояние и перспективы развития психологии в Восточно-Сибирском регионе : материалы межрегион. науч.-практ. конф., посвящ. 15-летию фак. психологии ИППУ, Иркутск, май 2007. — Иркутск : Изд-во ИППУ, 2007. — С. 429–435.
20. Шавкунова И. С. «Решение» в психологии и экономике: интеграция научных подходов / И. С. Шавкунова // Психология в экономике и управлении. — 2017. — Т. 9, № 1. — С. 24–33. — DOI: 10.17150/2225-7845.2017.9(1).24-33.

## References

1. Zhuravlev A. L., Kupreichenko A. B. *Nravstvenno-psikhologicheskaya regulyatsiya ekonomicheskoi aktivnosti* [Moral-psychological regulation of economic activity]. Moscow, Institute of psychology Russian academy of sciences Publ., 2003. 436 p.
2. Kupreichenko A. B. *Psikhologiya doveriya i nedoveriya* [Psychology of trust and distrust]. Moscow, Institute of psychology Russian academy of sciences Publ., 2008. 571 p.
3. Sztompka P. *Zaufanie – fundamet spoleczenstwa*. Krakow, Wyuawnictwo znak, 2007. 424 s. (Russ. ed.: Shtompka P. *Doverie – osnova obshchestva*. Moscow, Logos Publ., 2012. 440 p.).
5. Kornilova T. V. *Intellectual'no-lichnostnyi potentsial v usloviyakh neopredelennosti i riska* [Intellectual-personal potential in the situation of uncertainty and risk]. Saint Petersburg, Nestor-Istoriya Publ., 2016. 344 p.
6. Algin A. P. *Risk i ego rol' v obshchestvennoi zhizni* [Risk and its role in public life]. Moscow, Mysl' Publ., 1989. 188 p.
7. Antonenko I. V. *Sotsial'naya psikhologiya doveriya. Avtoref. Dr. Diss.* [Social psychology of trust. Dr. Diss. Thesis]. Yaroslavl, 2006. 48 p.
8. Antonenko I. V. Trust in the processes of early socialization. *Vestnik universiteta (Gosudarstvennyi universitet upraoleniya) = University Bulletin (State University of Management)*, 2005, no. 1, pp. 7–16. (In Russian).
9. Antonenko I. V. Socio-psychological concept of trust. In Kupreichenko A. B., Mersyanova I. V. (eds). *Doverie i nedoverie v usloviyakh razvitiya grazhdanskogo obshchestva* [Trust and distrust in terms of civil society development]. Moscow, National Research University Higher School of Economics Publ., 2013, pp. 111–135. (In Russian).
10. Luhmann N. *Trust and power*. Chichester, Wiley, 1979. 208 p.

11. Lewicki R. J., Bunker B. B. Developing and maintaining trust in work relationships. In Kramer R. M., Tyler T. R. (eds). *Trust in organizations: Frontiers of theory and research*. Thousand Oaks, Sage Publications, 1996, pp. 114–139.
12. Das T. K., Teng B. S. Trust, Control, and Risk in Strategic Alliances: an Integrated Framework. *Organization Studies*, 2001, v. 22 (2), pp. 251–283.
13. Seligman A. B. *The Problem of Trust*. Princeton University Press, 2000. 240 p. (Russ. ed.: Seligman A. B. Problema doveriya. Moscow, Ideya-Press Publ, 2002. 256 p.).
14. Belyanin A. V., Zinchenko V. P. *Doverie v ekonomike i obshchestvennoi zhizni* [Trust in the economy and public life]. Moscow, Liberal'naya missiya Publ., 2010. 164 p.
15. Skripkina T. P. *Psikhologiya doveriya* [Psychology of trust]. Moscow, Akademiya Publ., 2000. 264 p.
16. Tatarko A. N. Interpersonal trust as a factor of socio-economic development. *Sotsial'naya psikhologiya i obshchestvo = Social Psychology and Society*, 2014, no. 3, pp. 28–41. (In Russian).
17. Kahneman D., Tversky A., Slovic, P. *Decision-making in uncertainty: the rules and prejudices*. Academic Press, 1998. 325 p.
18. Petrovskii V. A. *Chelovek nad situatsiei* [The person over the situation]. Moscow, Smysl Publ., 2010. 559 p.
19. Kyshtymova I. M. Diagnostic possibilities of the author's text. *Vestnik universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya) = University Bulletin (State University of Management)*, 2007, no. 6 (32), pp. 127–130. (In Russian).
20. Kyshtymova I. M. Text as an object of psychological analysis. *Sostoyanie i perspektivy razvitiya psikhologii v Vostochno-Sibirskom regione. Materialy nauchno-prakticheskoi konferentsii, Irkutsk, maya 2017 g.* [State and prospects of development of psychology in Eastern Siberia. Materials of regional scientific conference The 15<sup>th</sup> anniversary of Psychology Department of ISPU, Irkutsk, May, 2007]. Irkutsk State University Publ., 2007, pp. 429–435. (In Russian).
21. Shavkunova I. S. «Solution» in psychology and economy: integration of scientific approaches. *Psikhologiya v ekonomike i upravlenii = Psychology in Economics and Management*, 2017, vol. 9, no. 1, pp. 24–33. DOI: 10.17150/2225-7845.2017.9(1).24-33. (In Russian).

### Информация об авторе

Лебедева Полина Алексеевна — магистрант, кафедры социальной и экономической психологии, социологии и социальной работы. Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск ул. Ленина, 11, e-mail: L.paola@mail.ru.

### Author

Polina A. Lebedeva — graduate student, Department of Social and Economic Psychology, Sociology and Social Work, Baikal State University, Lenin St. 11, 664003, Irkutsk, Russian Federation, e-mail: L.paola@mail.ru.

### Для цитирования

Лебедева П. А. Доверие как фактор, определяющий принятие решения в рискованной ситуации / П. А. Лебедева // Психология в экономике и управлении. — 2017. — Т. 9, № 2. — С. 82–89. — DOI: 10.17150/2225-7845.2017.9(2).82-89.

### For Citation

Lebedeva P. A. Trust as a determinant of decision making in risky situations. *Psikhologiya v ekonomike i upravlenii = Psychology in Economics and Management*, 2017, vol. 9, no. 2, pp. 82–89. DOI: 10.17150/2225-7845.2017.9(2).82-89. (In Russian).