

# ЛАТЕНТНЫЕ ЛИЧНОСТНЫЕ ПРОФИЛИ СТИЛЕВОЙ РЕГУЛЯЦИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Т.В. КОРНИЛОВА

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова  
(ФГБОУ ВО «МГУ имени М.В. Ломоносова»),  
г. Москва, Российская Федерация  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5065-3793>,  
e-mail: [tvkornilova@mail.ru](mailto:tvkornilova@mail.ru)

**Введение.** Принятие решений (ПР) человеком предполагает, что он осуществляет выбор из альтернатив в условиях неопределенности и возможного риска. Согласно концепции динамических регулятивных систем (Корнилова, 2016), предпочитаемые стратегии ПР интегративно связаны с выраженностью разных личностных свойств, выходящих на ведущие уровни. В качестве таковых можно рассматривать готовность к риску, рациональность и свойства Темной триады как нестабильного эмоционального ядра личности. При разработке опросника Decision-Making Tendency — DMТI (Misuraca et al., 2015) характеристика прилагаемых при ПР усилий отражена в шкалах максимизации, сатисфизации (восходящей к теориям удовлетворенности Г. Саймона и Ю. Козелецкого) и минимизации. Однако пока не устанавливались связи Decision-Making Tendency с указанными личностными чертами. **Целью** нашей работы стало определение латентных профилей, в которых «тенденции» в ПР — максимизация, сатисфизация и минимизация — сопутствуют проявлению личностных свойств готовности к риску, рациональности и Темной триады. **Метод.** В исследовании приняли участие 625 человека в возрасте от 17 до 39 лет ( $M = 20,17$ ,  $SD = 3,02$ ), из них 84% женщин. Применялись опросники тенденций в принятии решений (Decision-Making Tendency Inventory), Темная Дюжина — для выявления свойства Темной триады — и Личностные факторы решений — для диагностики готовности к риску и рациональности. Анализ латентных классов проводился в пакете VarSelLCM. **Результаты.** Было выявлено три латентных профиля в соответствии с тремя кластерами участников. Латентные классы не были значимо связаны с полом. Готовность к риску и нарциссизм положительно связаны с максимизацией и сатисфизацией. При снижении рациональности (но при средних

значениях свойств Темной триады) наиболее выражена тенденция минимизации усилий. **Заключение.** Результаты позволяют принять общую гипотезу об интегрировании в латентных личностных профилях предпочитаемых тенденций при ПР и измеренных личностных свойств. Предпочтения тенденций максимизации, сатисфизации и минимизации усилий не связаны со свойствами Темной триады макиавеллизмом и субклинической психопатией. Субклинический нарциссизм и готовность к риску, не связанные между собой, сходным образом сопутствуют наибольшей выраженности максимизации и сатисфизации. Минимизации усилий при ПР сопутствует снижение субъективной рациональности при средних показателях свойств Темной триады. Использование анализа латентных профилей позволяет дифференцировать взаимосвязи диагностируемых переменных, не выделяемые средствами только корреляционного анализа.

**Ключевые слова:** опросник Тенденций Принятия Решений — DMTI, максимизация, минимизация, сатисфизация, готовность к риску, рациональность, Темная триада.

**Финансирование.** Исследование было поддержано грантом РФФИ № 19-29-07069 «Эмоционально-мнемические составляющие человеческого капитала».

**Для цитаты:** Корнилова Т.В. Латентные личностные профили стилевой регуляции принятия решений // Консультативная психология и психотерапия. 2022. Том 30. № 2. С. 126–145. DOI: <https://doi.org/10.17759/cpp.2022300208>

# LATENT PROFILES OF PERSONALITY AND DECISION MAKING REGULATION STYLES

TATIANA V. KORNILOVA

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5065-3793>,

e-mail: [tvkornilova@mail.ru](mailto:tvkornilova@mail.ru)

Decision making (DM) generally assumes that the person is performing a choice between a multitude of alternatives under uncertainty and possible risk. According to the concept of dynamic regulative systems (Kornilova, 2016), preferred or most relied on DM strategies are linked in an integrative way with a variety of personality traits that can be at the top of the hierarchy. These include risk readiness, rationality, and Dark Triad traits as reflective of a generally unstable personality core. Decision-Making Tendency Inventory (DMTI; Misuraca et al., 2015) defined DM characteristics via maximization, satisficing and minimization. However, the relationships between DM characteristics captured by DMTI and the listed personality

traits have not been explored before. The **goal** of the current study was establishing latent personality profiles in a person-centered approach that integrates DM “tendencies” and the listed personality traits by identifying relatively homogenous subgroups of individuals with similar profiles. **Methods.** 625 individuals in the age from 17 to 39 years ( $M = 20,17$ ,  $SD = 3,02$ ; 84% females) participated in the study. We used DMTI, Dirty Dozen, and LFR questionnaires to measure DM tendencies, Dark Triad traits, and risk readiness/rationality, respectively. Latent profile analysis was performed in VarSelLCM for R. **Results.** The results indicated the presence of three latent profiles in the data after adjustments for age and sex. Risk readiness and Dark Triad traits were positively related with maximizing and satisficing, forming one latent class. In another class lower rationality, on the other hand, was linked with minimization. In the third class higher rationality accompanied lower Dark Triad traits. **Conclusions.** The results provide evidence in favor of the general hypothesis that latent profiles of personality traits are associated with distinct preferences for specific DM tendencies. Higher levels of maximizing, satisficing, and minimizing were not related to subclinical psychopathy or Machiavellianism. Higher narcissism and risk readiness, generally unrelated, are nonetheless characteristic of the latent class that prefers maximizing and satisficing. Preference for minimization of effort during DM was associated with lower rationality. Latent class or latent profile analysis is a powerful technique that sheds new light on the relationships between personality and DM, beyond the contributions of variable-centered approaches such as correlational analysis.

**Keywords:** Decision-Making Tendency Inventory — DMTI, maximizing, minimizing, satisficing, risk readiness, Dark Triad traits (Machiavellianism, psychopathy, and narcissism).

**Funding.** This work was supported by the Russian Foundation for Basic Research (project no. 19-29-07069).

**For citation:** Kornilova T.V. Latent Profiles of Personality and Decision Making Regulation Styles. *Konsul'tativnaya psikhologiya i psikhoterapiya = Counseling Psychology and Psychotherapy*, 2022. Vol. 30, no. 2, pp. 126—145. DOI: <https://doi.org/10.17759/cpp.2022300208> (In Russ., abstr. in Engl.).

Принятие решений (ПР) человеком предполагает, что он осуществляет выбор из альтернатив в условиях неопределенности и возможного риска недостижения своих целей. Условия неопределенности следует отличать от условий риска по разным основаниям [1; 38]. При этом важно различать необдуманнный риск, связываемый с импульсивностью, и осознанный риск, предполагающий умение осмысливать и взвешивать альтернативы при разрешении ситуации неопределенности своими выборами. Измеряемые опросниками готовность к риску, интуитивный стиль и толерантность к неопределенности манифестируют латентную переменную Принятие неопределенности и риска [6].

В психологии различают стратегии и стили принятия решений. Если первые определяются по реализуемым выборам или оценкам приемлемости для человека тех или иных альтернатив, то о стилях судят по предпочтениям способов ПР [35]. Использование Р. Мисуракой с соавторами (*R. Misuraca*) термина «тенденция» в Опроснике Тенденций Принятия Решений (*Decision-Making Tendency Inventory*; DMТИ), в некоторой степени снимает противопоставление стратегий и стилей, поскольку диагностируются предпочтения способов ПР [31]. За этим опросником стоит направленность на выделение индивидуальных различий в том, пытаются ли люди выбирать максимально хорошие решения и прикладывать для этого максимум усилий (максимизаторы), останавливаться на одном их удовлетворяющих решений (сатисфизаторы, приемлющие эвристический поиск) или минимизировать свои усилия при ПР (минимизаторы).

Преодоление неопределенности реализуется человеком на основе опоры на целостный интеллектуально-личностный потенциал, включающий как когнитивные, так и аффективно-личностные составляющие [2]. Соответствующие данные предоставляют работы по эмоциональной регуляции стратегий [19; 24; 42], субъективной рациональности при ПР [14; 17; 18], представляющие взаимосвязи аффекта и принятия неопределенности и риска [11; 14; 37]. Однако очень мало работ, реализующих интегративный подход к личностной регуляции ПР.

*Целью* нашего исследования стало выявление латентных личностных профилей, в которые вошли бы разные типы регуляции стратегий (максимизации, сатисфизации и минимизации усилий при ПР) во взаимосвязях с субъективной рациональностью и готовностью к риску (как свойствами саморегуляции) и свойствами Темной триады — как нестабильного эмоционального ядра личности.

## **Стили и стратегии ПР, готовность к риску и приложение усилий**

Психологическая оценка эффективности ПР человеком основывается на анализе соотношения целей с результатами и последних — с приложенными для их достижения усилиями. Характеристикой приложения усилий (*effort*) выступает, в частности, «бремя выбора», проявляющееся как во временных, так и в энергетических затратах. Для психологических исследований устоявшимся можно считать положение о том, что качество решения не может быть определено однозначно его результатом [19]. Удовлетворенность — существенная субъективная характеристика качества решений [9]. Термин удовлетворенности — сатисфакции — стал использоваться на основе концепции ограниченной рационально-

сти Г. Саймона также Ю. Козелецким, конкретизировавшим «теорию сатисфизации (удовлетворенности)» для ПР [1]. В ней предполагается, что человек выбирает обычно не объективно лучшую альтернативу, а ту, которая его удовлетворяет.

В отличие от экономических теорий рационального выбора (фокусируемых моделями ожидаемой полезности) подход Г. Саймона учитывал ограниченность когнитивных ресурсов, из-за которой становится невозможным полный перебор альтернатив для поиска наилучшей, с точки зрения выбранного критерия. Сатисфизация (*satisficing*) при этом понималась как универсальная тенденция при ПР. Позже Г. Гигеренцером (*G. Gigerenzer*) теория ограниченной рациональности была конкретизирована в аспектах дифференциации стратегий ПР в «больших» и «малых» мирах (качественной неопределенности и количественно исчисляемого риска) [41], а также применительно к разным типам решений — юридических, медицинских, моральных [18].

Выделение стилей максимизации, сатисфизации и минимизации выступило дифференциально-психологическим аспектом проблемы — диагностики прилагаемых человеком усилий для ПР. На русскоязычных выборках первой в этом направлении стала работа А.Ю. Развальяевой [10], апробировавшей ДМТИ.

Предпочтения максимизации и сатисфизации характеризуют лиц с повышенной толерантностью к неопределенности [10]. Противоречивым для российских выборок оказалось одновременное проявление положительных связей максимизации как с готовностью к риску, так и с рациональностью. Указанные два стиля отличаются по эмоциональным составляющим: так, направленность на достижение высоких стандартов и максимальный поиск информации и путей анализа альтернатив приводит к тому, что «максимизаторы» менее удовлетворены своими решениями, проявляют больше когнитивных предубеждений [13; 16]. Они могут проявлять тревожность, нейротизм, снижение психологического благополучия, вплоть до депрессии.

Обыденные представления о том, что человек может использовать не всю возможную информацию, больше или меньше обдумывать выбор альтернатив, по-разному относиться к последствиям выборов так или иначе вошли в представления о *субъективной рациональности* — в противовес представлениям об идеальных (нормативных) стратегиях ПР. Рационально-аналитический стиль стратегий ПР [5; 17] коррелирует с трудностью в ПР [39]. Рациональность как направленность на сбор информации при ПР может, однако, выступать и фактором, затрудняющим решения, поскольку субъектом прилагаются излишние усилия, труднее формируются предпочтения альтернатив, появляется больше негативного опыта. Ряд исследователей связывают максимизацию с не-

продуктивными копингами, зависимостью от мнения других, избеганием при ПР [28; 33]. Также противоречиво выглядят отрицательные связи максимизации с «трудностями в принятии решений» — шкала в опроснике Б. Шварца (*B. Schwartz*) и вместе с тем положительные — с самоэффективностью [26].

Последние работы направлены на выявление доменной специфичности или общности тенденций максимизации и сатисфизации [25; 32]. «Максимизаторы максимизируют все» — вот самый общий контекст получаемых результатов; хотя наибольшие показатели максимизации проявляются в областях медицины и финансов.

Изменение модели Б. Шварца и коллег [36], разработавших первый опросник для диагностики указанных стилей, шло от понимания сатисфизации и максимизации как двух полюсов одной личностной черты к двухкомпонентной модели, включившей ориентацию на высокие стандарты целедостижения и максимизацию поиска альтернатив [15; 30].

Мы предположили, что выявление латентных личностных профилей позволит выявить связи личностных свойств, включенных в динамику ПР, с «тенденциями» при ПР. Концепция множественной и многоуровневой детерминации ПР подчеркивает процессуальное становление психологических профилей регуляции ПР, когда их составляющие образуют динамические регулятивные системы, способные к перестройке своей структуры с выходом на ведущий уровень разных процессов. Анализ латентных профилей позволит определить переменные, значительно различающие классы лиц с разной выраженностью «тенденций» как предпочитаемых способов ПР.

При этом мы выделяем ряд исследовательских вопросов о связях, которые вызывают интерес из-за противоречивости данных о соотношении личностных переменных и «тенденций» при ПР. Во-первых, если человек предпочитает сатисфизацию, то при селективном поиске он рискует пропустить более выгодную альтернативу. Но селективность может означать не снижение усилий для ПР, а, напротив, их активное — пусть и стихийное — увеличение (для ПР при меньшей, чем полная, информированности). Во-вторых, в случае связи с максимизацией принятие риска может означать не снижение рациональности, а скорее осознанный риск. Есть данные о том, что в случае позитивных исходов лица с более высокими когнитивными способностями предпочитают рисковать [12] и проявлять эффективные стратегии ПР [8].

Это позволяет нам сформулировать первую *гипотезу H1*: предпочтение стратегий *максимизации* и *сатисфизации* будут положительно связаны с повышением *готовности к риску* (без снижения *рациональности*). *Контр-гипотезой* выступит предположение о том, что с *готовностью к риску* положительно будет связано предпочтение *минимизации*.

## Предпочитаемые стратегии при принятии решений и нестабильное эмоциональное ядро личности

При изучении роли эмоций в принятии решений часто обнаруживается, что тенденции страха и беспокойства ведут к снижению риска действий [42]. Согласно модели П. Словика (*P. Slovic*), включение аффекта в ПР снимает ориентировку на вероятность последствий выборов [37]. Но это касается «риска как чувства», а не «риска как анализа». Согласование разума и риска — то направление поддержки ПР, которое способствует их эффективности. Однако не ситуационный риск, а диспозициональное свойство готовности к риску интегрировано в структуры единого интеллектуально-личностного потенциала человека. Оно связано с другими переменными эмоционально-личностной сферы [2; 27]. И значит факторы ее нестабильности могут включаться в регуляцию ПР. Наряду с диагностикой нейротизма — как фактора Большой пятерки — в последние десятилетия наибольшее внимание сфокусировано на чертах Темной триады, трактуемых в качестве аверсивных личностных свойств и нестабильного эмоционального ядра личности [34]. Входящие в триаду макиавеллизм и неклинические нарциссизм и психопатия значимо связаны с негативной аффективностью (склонностью к враждебному и раздраженному поведению), снижением эмпатии, стремлением использовать других, стремлением к наградам, дисфункциональной импульсивностью (склонностью не думать о последствиях).

Хотя в целом свойства Темной триады трактуются как уплощение эмоциональной сферы личности [22; 40], это в большей степени относится к макиавеллизму и психопатии — их высоким показателям сопутствует снижение эмоционального интеллекта и эмпатии [21; 29]. Однако нарциссизм выглядит более «светлой» чертой, поскольку позитивно связан с толерантностью к неопределенности и интеллектом [7].

Последние работы показывают необходимость различать кластеры лиц, для которых возможны сочетания как низкой, так и высокой эмпатии с чертами Темной триады [3; 20]. Однако неизвестно, будет ли повышение свойств Темной триады в свою очередь связано со снижением показателей максимизации и сатисфизации и увеличением тенденции минимизации усилий

Исследовательским вопросом для нас стало выявление связей тенденций максимизации, сатисфизации и минимизации при ПР и готовности к риску с аверсивными личностными свойствами, трактуемыми как нестабильное личностное ядро. Тот факт, что негативные эмоции могут сопровождать предпочтение стратегии максимизации, отмечавшееся в литературе [36], не означает, что таковые сопутствуют и высокой готовности к риску. Если *готовность к риску* включает и актуалгенез

бóльших усилий для ПР, то активация соответствующего продуктивного преодоления неопределенности должна означать предпочтение *максимизации* или *сатисфизации*. Увеличение же показателей Темной триады может сопровождаться *минимизацией* усилий для ПР. Это противоречие в возможных связях может решаться проверкой следующих гипотез.

*Гипотеза Н2:* бóльшая выраженность свойств *Темной триады* будет способствовать *минимизации* усилий для ПР; соответственно это выразится в положительной связи их с *минимизацией* и в отрицательной — с *максимизацией* и *сатисфизацией*.

Для разных сочетаний процессов в личностной регуляции ПР можно ожидать превалирования — при выходе на ведущий уровень — как стремления к рациональности, так и готовности к риску, в свою очередь по-разному связанных с нарциссизмом, проявившим положительные связи с принятием неопределенности, и макиавеллизмом и психопатией, относительно которых данные противоречивы [7]. Отметим, что кросс-культурное исследование на выборках из 49 стран выявило: нарциссизм снижается в более развитых странах; и в них не наблюдается повышения нарциссизма в женских выборках, что характеризует менее развитые страны [23].

Поскольку эти компоненты личностной регуляции связаны с предпочтением разных путей ПР, мы не можем здесь сформулировать непротиворечивую гипотезу (согласующуюся одновременно с гипотезами Н1 и Н2). То же касается и свойства *рациональности*, поскольку устанавливались его отрицательные связи с готовностью к риску [2]. То есть открыт пока вопрос о том, меньшей или большей *рациональности* будет сопутствовать предпочтение максимизации при ПР.

На уровне самосознания личности происходит интеграция процессуальных компонентов интеллекта и аффекта (в понимании Л. Выготского), в том числе и «риска как чувства» и «риска как анализа» (по П. Словику). Во взаимосвязях «тенденций» ПР, готовности к риску, рациональности и свойств Темной триады можно идентифицировать разные пути становления регулятивных систем ПР. Проверка статистических гипотез о связях предполагала бы выявление бинарных интеркорреляций измеренных свойств. Но поскольку высказанные предположения не могут охватываться выявлением бинарных корреляций, нами была выбрана также процедура анализа латентных профилей, в которых представлена именно интеграция измеренных переменных. Предполагаемая интеграция указанных переменных в личностных профилях может соответствовать *гипотезе Н3:*

*Гипотеза Н3:* Выделение кластеров участников произойдет по сочетанию свойств Темной триады, рациональности и готовности к риску с «тенденциями» ПР; предпочтению *максимизации* могут сопутствовать



средние показатели рациональности и готовности к риску или их повышение при снижении свойств Темной триады, а *минимизации* усилий будет сопровождаться увеличением показателей свойств Темной триады.

## Метод

**Участники исследования.** 625 человека в возрасте от 17 до 39 лет ( $M = 20,17$ ,  $SD = 3,02$ ), из них 84% женщин; все — студенты, магистры и аспиранты г. Москвы — заполняли опросники в условиях добровольного осведомленного сотрудничества. Около трети проходили очное тестирование и две трети — он-лайн через гугл-формы.

### Методики:

1. *Опросник тенденций при принятии решений (The Decision Making Tendency Inventory; Misuraca et al., 2015)*. Диагностирует предпочтение стратегий ПР по трем шкалам — *максимизации* усилий (*maximizing*), *сатисфизации* — селективного поиска до нахождения удовлетворяющего решения (*satisficing*) и *минимизации* усилий (*minimizing*) [31]. В опросник вошли 27 пунктов, оцениваемых респондентами по 7-балльной шкале Лайкерта. При русскоязычной апробации (Разваляева, 2018) в нем оставлены 20 пунктов; некоторые пункты шкалы сатисфизации в оригинальном варианте вошли теперь в шкалу минимизации (как связанные со снижением усилий), а в шкалу сатисфизации — пункты, направленные ранее на оценку максимизации [10].

2. *Опросник Личностные факторы принятия решений (ЛФР-21; Корнилова и др., 2010)*. Содержит 21 пункт, участник отмечает свое согласие по 3-балльной шкале. Шкалы отражают свойства саморегуляции стратегий при принятии решений: *готовность к риску* — как принятие неопределенности при ПР — и *рациональность* как направленность на максимальный сбор информации при ПР [6].

3. *Опросник Темная Дюжина (The Dirty Dozen Questionnaire) (Jonason, Webster, 2010)* в русскоязычной апробации (Корнилова и др., 2015). Диагностирует выраженность черт Темной триады: *макиавеллизм*, *субклинические психопатия* и *нарциссизм*. Включает 12 пунктов при 5-балльной оценке согласия, что это свойство характеризует участника [4; 22].

## Результаты

**Корреляционный анализ.** Как видно из табл. 1, предпочтение *минимизации* усилий отрицательно связано с *максимизацией* и *сатис-*

физацией. Рациональность положительно связана с максимизацией и сатисфизацией. Готовность к риску положительно связана с макиавеллизмом и психопатией. Повышение готовности к риску коррелирует с предпочтением сатисфизации и снижением минимизации. Нарциссизм положительно связан как с максимизацией, так и с сатисфизацией.

Таблица 1  
 Связи личностных свойств и предпочтения стратегий ПР

Шкалы	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Рациональность	1	-0,325***	-0,098	0,002	-0,149**	0,188***	0,165***	-0,087
2. Готовность к риску		1	0,217***	0,076	0,112*	0,183***	0,088	-0,100*
3. Макиавеллизм			1	0,346***	0,405***	0,027	0,015	0,006
4. Нарциссизм				1	0,073	0,128**	0,103*	-0,058
5. Психопатия					1	-0,011	-0,009	0,042
6. Максимизация						1	0,319***	-0,373***
7. Сатисфизация							1	-0,391***
8. Минимизация								1

*Примечание.* Применялись коэффициенты корреляции Спирмена; уровни значимости: «\*» —  $p < 0,05$ , «\*\*» —  $p < 0,01$ , «\*\*\*» —  $p < 0,001$ .

*Анализ латентных профилей.* Анализ латентных классов (LA) проводился в пакете VarSelLCM. В качестве исходной матрицы послужили стандартизованные на основе выборочных средних и стандартных отклонений значения по всем измеренным переменным. Выбор финального решения основывался на анализе значений пригодности модели с помощью показателя BIC.

В результате проведения LA были выделены три латентных профиля с численностью классов: 1 — 172 чел., 2 — 150 чел. и 3 — 303 чел. (рис. 1).

Личностный профиль участников в классе 1 характеризуется средней (промежуточной по отношению к двум другим классам) *рациональностью*, самыми высокими показателями *Темной триады* и *готовности к риску* при том, что эти участники проявляют предпочтение тенденций *максимизации* и *сатисфизации* и не склонны к *минимизации* усилий для ПР.

Личностный профиль участников в классе 2 отличает в первую очередь наибольший показатель *минимизации* усилий и минимальные — *максимизации* и *сатисфизации*. По выраженности тенденций при ПР этот класс можно считать противоположным классу 1. Все личностные переменные этого класса ниже, чем в классе 1.

Класс 3 отличается от предыдущих более высокой *рациональностью* и сниженностью переменных *Темной триады* при средней же выраженности всех трех тенденций при ПР. Его можно назвать наиболее сбалансированным.

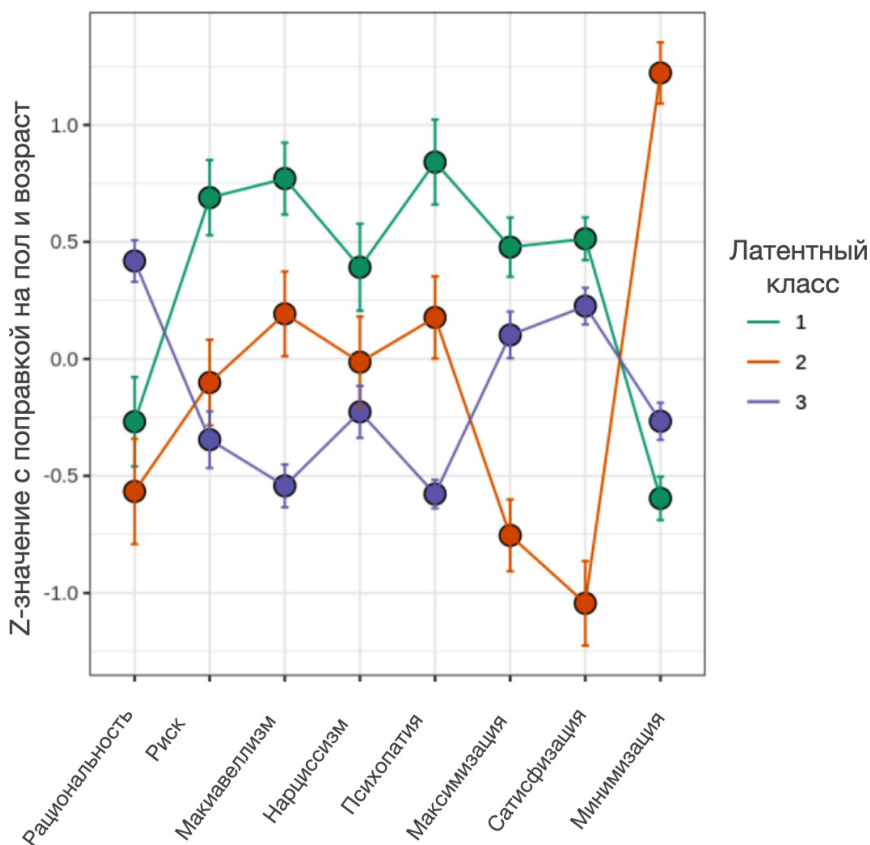


Рис. 1. Высота личностные переменные для трех латентных классов. Представлены средние с 95% доверительным интервалом. Стандартизованные значения были получены с помощью стандартизации остатков после контроля эффектов пола и возраста отдельно для каждой переменной

## Обсуждение результатов

Согласно полученным результатам мы принимаем гипотезу 1 — о связи большей *готовности к риску* с *максимизацией* усилий для ПР и *са-тисфизацией* (как предпочтением выбора удовлетворяющего решения). Как видно на рис. 1, именно участникам с максимальными показателями по *готовности к риску* и свойствам *Темной триады* наиболее присущи эти «тенденции». В целом данные свидетельствуют в пользу нашего предположения о продуктивной функции личностного риска в регуляции способов ПР.

При снижении всех измеренных личностных свойств в классе 2 повышается тенденция *минимизации*, т.е. снижения усилий для ПР, при соответствующем снижении *максимизации* и *са-тисфизации*.

Нами отвергается гипотеза 2 и частично гипотеза 3 — о сопутствии повышения свойств Темной триады именно тенденции минимизации; и при максимальных, и при минимальных значениях макиавеллизма, нарциссизма и психопатии (расходящиеся профили классов 1 и 3 по этим переменным) снижения усилий при ПР не наблюдается. Снижению свойств Темной триады сопутствует повышение рациональности, что ожидаемо. Но не свойства Темной триады в сочетании с разными тенденциями выражают различия в латентных профилях, что означает отвержение нашей гипотезы 3 и в этом аспекте. При этом нужно принять более общий контекст этой гипотезы — выделение регулятивных профилей ПР в разных сочетаниях свойств саморегуляции, нестабильного эмоционального ядра личности и предпочтения тенденций при ПР. Полученная при корреляционном анализе картина взаимосвязей оказывается более сложной при выявлении сопутствия разной выраженности переменных в латентных профилях, которые можно соотносить с разной иерархизацией процессов в динамических регулятивных системах ПР [2].

Наши результаты не позволяют отвергнуть гипотезу о сопутствии для «тенденции» максимизации повышенной эмоциональности, что обсуждали Б. Шварц и другие исследователи [36]. Само повышение выраженности свойств Темной триады трактуется и как уплощение эмоциональной сферы (за исключением соотношения уязвимого и грандиозного нарциссизма), и как увеличение эмоциональной нестабильности. В любом случае разведение латентных профилей по этим свойствам не приводит к значимому разведению тенденций при ПР.

Однако отметим возможную регулятивную роль *нарциссизма*. В то время как два других свойства Темной триады согласно результатам корреляционного анализа не связаны с «тенденциями» ПР, нарциссизм проявил значимые положительные корреляции с *максимизацией* и *са-тисфизацией*, как бы действуя сопряженно с *готовностью к риску*, но не

будучи с ним значимо связанным. Это возвращает нас к характеристике нарциссизма как наиболее «светлого» из свойств Темной триады [7].

Неоднозначной выглядит и роль *рациональности* как стремления к максимальной информированности при ПР. Тот факт, что готовность к риску и рациональность, отрицательно связанные между собой по выборке, сходным образом связаны с тенденциями *максимизации* и *сатисфизации* для классов 1 и 3, позволяет предположить, что они включаются в регулятивные профили ПР посредством разноуровневых процессов, в актуалгенезе которых возможны разные иерархизации стремления к сбору информации и приложению усилий.

О роли именно разного соподчинения процессов, отражающегося в регулятивном профиле в виде латентных классов, свидетельствует и тот факт, что повышение рациональности характеризует именно взвешенные стратегии ПР — со сбалансированной выраженностью всех трех «тенденций» (класс 3). *Анализ латентных профилей* демонстрирует дифференцирующую роль рациональности при разном сопутствии этого свойства с приложением усилий для ПР.

Ограничением нашего исследования выступает то, что все методики — самоотчетные. Перспективой дальнейших исследований стала бы проверка выдвинутых гипотез при переходе к поведенческим проявлениям ПР. Другим ограничением является несбалансированность выборки — в ней преобладали женщины. Но связи скорректированы по факторам пола и возраста, что позволяет считать их достаточно общими.

## Заключение

Результаты позволяют принять общую гипотезу об интегрировании в латентных личностных профилях стилей ПР и измеренных личностных свойств. Предпочтения стилевых «тенденций» не связаны с макиавеллизмом и субклинической психопатией. Нарциссизм и готовность к риску, не связанные между собой, сходным образом сопутствуют выраженности стратегий максимизации и сатисфизации. Минимизации усилий при ПР сопутствует средняя выраженность свойств Темной триады. Использование анализа латентных профилей позволило дифференцировать взаимосвязи переменных, не выделяемые средствами только корреляционного анализа.

Преломление результатов исследования в контексте консультирования и психотерапии позволяет, на наш взгляд, использовать выявленные латентные классы участников как косвенный диагностический инструмент проверки гипотез психолога-консультанта о личностном профиле клиента. В первую очередь максимально информативным может быть обнаружение предпочтений стратегии минимизации усилий при принятии ре-

шения. Данная стратегия доступна для выявления на основе клиентского описания жизненных ситуаций и способов разрешения соответствующих проблем. Обнаружение у клиента стойкого предпочтения стратегии минимизации в принятии решений позволяет психологу на уровне концептуализации личностной организации клиента учитывать повышенный уровень свойств Темной триады в сочетании с низкой готовностью к риску, что является важным прогностическим компонентом для других доменов терапевтической работы (в первую очередь, для отношений с людьми).

Установление латентных профилей позволяет не только диагностировать неслучайные связи в выраженности свойств Темной триады и готовности к риску, но и продуктивно использоваться их выявление в целях психокоррекции в отношении предпочитаемых стратегий принятия решений личностью.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Козелецкий Ю.* Психологическая теория решений: пер. с пол. М.: Прогресс, 1979. 504 с.
2. *Корнилова Т.В.* Интеллектуально-личностный потенциал человека в условиях неопределенности и риска. СПб.: Нестор-История, 2016. 344 с.
3. *Корнилова Т.В., Корнилов С.А.* Латентные профили личностных свойств, связанных с принятием решений о социальном дистанцировании (на примере российской и азербайджанской выборок) // Психологический журнал. 2021. Т. 42. № 3. С. 36—47. DOI:10.31857/S020595920015189-3
4. *Корнилова Т.В., Корнилов С.А., Чумакова М.А., и др.* Методика диагностики личностных черт «Темной Триады»: апробация опросника «Темная Дюжина» // Психологический журнал. 2015. Т. 36. № 2. С. 99—112.
5. *Корнилова Т.В., Разваляева А.Ю.* Апробация русскоязычного варианта полного опросника С. Эпстайна «Рациональный-Опытный» (Rational-Experiential inventory) // Психологический журнал. 2017. Т. 38. № 3. С. 92—107. DOI:10.7868/S0205959217030084
6. *Корнилова Т.В., Чумакова М.А., Корнилов С.А., и др.* Психология неопределенности: единство интеллектуально-личностного потенциала человека. М.: Смысл, 2010. 334 с.
7. *Красавцева Ю.В., Корнилова Т.В.* Нарциссизм как светлый аспект в Темной триаде // Консультативная психология и психотерапия. 2019. Т. 27. № 4. С. 65—80. DOI:10.17759/cpp.2019270405
8. *Красавцева Ю.В., Корнилова Т.В.* Эмоциональный и академический интеллект как предикторы стратегий в игровой задаче Айова (IGT) // Психологический журнал. 2018. Т. 39. № 3. С. 29—43. DOI:10.7868/S0205959218030030
9. *Плаус С.* Психология оценки и принятия решений: пер. с англ. М.: Филинь, 1998. 368 с.
10. *Разваляева А.Ю.* Апробация опросника «Тенденции в принятии решений» на русскоязычной выборке // Консультативная психология и психотерапия. 2018. Т. 26. № 3. С. 146—163. DOI:10.17759/cpp.2018260308

11. *Bandyopadhyay D., Pammi V.S., Srinivasan N.* Role of affect in decision making // Progress in Brain Research. 2013. Vol. 202. P. 37—53. DOI:10.1016/B978-0-444-62604-2.00003-4
12. *Bortolotti A., Dohmen T., Lehmann H., et al.* Patience, cognitive abilities, and cognitive effort: Survey and experimental evidence from a developing country // American Behavioral Scientist. 2021. Vol. 65 (11). P. 1512—1530. DOI:10.1177/0002764221996744
13. *Carrillat F.A., Ladik D.M., Legoux R.* When the decision ball keeps rolling: An investigation of the Sisyphus effect among maximizing consumers // Marketing Letters. 2011. Vol. 22. P. 283—296. DOI:10.1007/s11002-010-9125-y
14. *Chiu Y.C., Huang J.T., Duann J.-R., et al.* Editorial: Twenty years after the Iowa Gambling Task: Rationality, emotion, and decision-making [Электронный ресурс] // Frontiers in Psychology. 2018. Vol. 8. URL: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2017.02353/full> (дата обращения: 24.01.2022). DOI:10.3389/fpsyg.2017.02353
15. *Cheek N.N., Schwartz B.* On the meaning and measurement of maximization // Judgment and Decision Making. 2016. Vol. 11 (2). P. 126—146.
16. *Ding H., Li A.M.* A study on maximization paradox and its psychological origin // Psychology. 2018. Vol. 9 (4). P. 785—796. DOI:10.4236/psych.2018.94050
17. *Epstein S.* Cognitive-experiential self-theory of personality / T. Millon, M.J. Lerner (eds.) // Comprehensive Handbook of Psychology. Vol. 5: Personality and Social Psychology. Hoboken, NJ: Wiley & Sons, 2003. P. 159—184.
18. *Gigerenzer G.* Simply rational: Decision making in the real world. Oxford: Oxford University Press, 2015. 312 p. DOI:10.1093/acprof:oso/9780199390076.001.0001
19. *Hastie R.K., Dawes R.M.* Rational choice in an uncertain world: The psychology of judgment and decision making. 2<sup>nd</sup> ed. London: Sage Publications, 2010. 386 p.
20. *Heym N., Kibowski F., Claire A.J., et al.* The Dark Empath: Characterising dark traits in the presence of empathy // Personality and Individual Differences. 2021. Vol. 169 (1). P. 110—172. DOI:10.1016/j.paid.2020.110172
21. *Jonason P.K., Lyons M., Bethell E.J., et al.* Different routes to limited empathy in the sexes: Examining the links between the Dark Triad and empathy // Personality and Individual Differences. 2013. Vol. 54 (5). P. 572—576. DOI:10.1016/j.paid.2012.11.009
22. *Jonason P.K., Webster G.D.* The Dirty Dozen: A concise measure of the Dark Triad // Psychological Assessment. 2010. Vol. 22. P. 420—432. DOI:10.1037/a0019265
23. *Jonason P.K., Piotrowski J., Sedikides C., et al.* Country-level correlates of the Dark Triad traits in 49 countries // Journal of Personality. 2020. Vol. 88 (6). P. 1252—1267. DOI:10.1111/jopy.12569
24. *Kaporcic N., Nietola M., Nicholson J.* IMP: It's time to get emotional! Understanding the role of negative emotions in dynamic decision making processes // Journal of Business & Industrial Marketing. 2020. Vol. 35 (12). P. 2151—2163. DOI:10.1108/JBIM-12-2019-0520
25. *Kokkoris M.D.* Maximizing Without Borders: Evidence that maximizing transcends decision domains [Электронный ресурс] // Frontiers in Psychology. 2019. Vol. 9. URL: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2018.02664/full> (дата обращения: 24.01.2022). DOI:10.3389/fpsyg.2018.02664

26. *Lai L.* Maximizing without difficulty: A modified maximizing scale and its correlates // *Judgment and Decision Making*. 2010. Vol. 5 (3). P. 164—175.
27. *Lauriola M., Weller J.* Beyond daredevils: Risk taking from a temperament perspective / M. Raue, E. Lermer, B. Streicher (eds.) // *Psychological aspects of risk and risk analysis: Theory, models, and applications*. New York: Springer, 2018. P. 3—36. DOI:10.1007/978-3-319-92478-6\_1
28. *Liu Y.L., Keeling K.A., Papamichail K.N.* Should retail trade companies avoid recruiting maximisers? // *Management Decision*. 2015. Vol. 53 (3). P. 730—750. DOI:10.1108/MD-06-2014-0402
29. *Miao Ch., Ronald H. Humphrey R.H., et al.* The relationship between emotional intelligence and the dark triad personality traits: A meta-analytic review // *Journal of Research in Personality*. 2019. Vol. 78. P. 189—197. DOI:10.1016/j.jrp.2018.12.004
30. *Mikkelsen A.C., Ray C.D.* Development of the Revised Relational Maximization Scale and explorations of how relational maximization relates to personal and relational outcomes // *Journal of Social and Personal Relationships*. 2020. Vol. 34 (8—9). P. 2482—2509. DOI:10.1177/0265407520928122
31. *Misuraca R., Faraci P., Gangemi A., et al.* The Decision Making Tendency Inventory: A new measure to assess maximizing, satisficing, and minimizing // *Personality and Individual Differences*. 2015. Vol. 85. P. 111—116. DOI:10.1016/j.paid.2015.04.043
32. *Moyano-Díaz, E., Mendoza-Llanos R.* Yes! Maximizers maximize almost everything: The decision-making style is consistent in different decision domains [Электронный ресурс] // *Frontiers In Psychology*. 2021. Vol. 12. URL: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2021.663064/full> (дата обращения: 24.01.2022). DOI:10.3389/fpsyg.2021.663064
33. *Parker A.M., De Bruin W.B., Fischhoff B.* Maximizers versus satisficers: Decision-making styles, competence, and outcomes // *Judgment and Decision Making*. 2007. Vol. 2 (6). P. 342—350.
34. *Paulhus D.L., Williams K.M.* The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism and psychopathy // *Journal of Research in Personality*. 2002. Vol. 36 (6). P. 556—563. DOI:10.1016/S0092-6566(02)00505-6
35. *Sari E.* The relations between decision making in social relationships and decision making styles // *World Applied Sciences Journal*. 2008. Vol. 3 (3). P. 369-381.
36. *Schwartz B., Ward A., Monterosso J., et al.* Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2002. Vol. 83 (5). P. 1178—1197. DOI:10.1037//0022-3514.83.5.1178 25
37. *Slovic P., Peters E.* Risk perception and affect // *Current Directions in Psychological Science*. 2006. Vol. 15 (6). P. 322—325. DOI:10.1111/j.1467-8721.2006.00461.x
38. *Tversky A., Kahneman D.* Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty // *Journal of Risk and Uncertainty*. 1992. Vol. 5 (4). P. 297—323. DOI:10.1007/BF00122574
39. *Turner B.M., Rim H.B., Betz N.E., et al.* The maximization inventory // *Judgment and Decision Making*. 2012. Vol. 7 (1). P. 48—60. DOI:10.1037/t45865-000
40. *Vize C.E., Lynam D.R., Collision K.L., et al.* Differences among Dark Triad components: A meta-analytic investigation // *Personality Disorders: Theory, Research, and Treatment*. 2018. Vol. 9. P. 101—111. DOI:10.1037/per0000222



41. Volz K.G., Gigerenzer G. Cognitive processes in decisions under risk are not the same as in decisions under uncertainty [Электронный ресурс] // *Frontiers in Neuroscience*. 2012. Vol. 6. URL: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fnins.2012.00105/full> (дата обращения: 10.08.2020). DOI:10.3389/fnins.2012.00105
42. Wake S., Wormwood J., Satpute A.B. The influence of fear on risk taking: A meta-analysis // *Cognition & Emotion*. 2020. Vol. 34 (6). P. 1143—1159. DOI:10.1080/02699931.2020.1731428

## REFERENCES

1. Koziolceki J. *Psikhologicheskaya teoriya reshenii* [Psychological Decision Theory]. Moscow: Progress, 1979. 504 p. (In Russ.)
2. Kornilova T.V. *Intellektual'no-lichnostnyi potentsial cheloveka v usloviyakh neopredelennosti i riska* [Intellectual and personal potential of a person under uncertainty and risk]. Saint Petersburg: Nestor-Istoriya, 2016. 344 p.
3. Kornilova T.V., Kornilov S.A. *Latentnye profili lichnostnykh svoystv, svyazannykh s prinyatiem reshenii o sotsial'nom distantsirovaniy (na primere rossiiskoi i azerbaidzhanskoi vyborok)* [Latent profiles of personality traits related to decision making about social distancing (in Russia and Azerbaijan)]. *Psikhologicheskii Zhurnal*, 2021. Vol. 42 (3), pp. 36—47. DOI:10.31857/S020595920015189-3
4. Kornilova T.V., Kornilov S.A., Chumakova M.A., et al. *Metodika diagnostiki lichnostnykh chert "Temnoi Triady": aprobatsiya oprosnika "Temnaya Dyuzhina"* [The Dark Triad personality traits measure: Approbation of the Dirty Dozen questionnaire]. *Psikhologicheskii Zhurnal*, 2015. Vol. 36 (2), pp. 99—112.
5. Kornilova T.V., Razvalyaeva A.Yu. *Aprobatsiya russkoyazychnogo varianta polnogo oprosnika S. Epstaina "Ratsional'nyi-Opytnyi" (Rational-Experiential inventory)* [The rationality and intuition scales in S. Epstein's questionnaire REI (Russian approbation of the full version)]. *Psikhologicheskii Zhurnal*, 2017. Vol. 38 (3), pp. 92—107. DOI:10.7868/S0205959217030084
6. Kornilova T.V., Chumakova M.A., Kornilov S.A., et al. *Psikhologiya neopredelennosti: edinstvo intellektual'no-lichnostnogo potentsiala cheloveka* [The psychology of uncertainty: The unity of the intellectual and personal potential of a person]. Moscow: Smysl, 2010. 334 p.
7. Krasavtseva Yu.V., Kornilova T.V. *Nartsissizm kak svetlyi aspekt v Temnoi triade* [Narcissism as a "Light" Trait in the Dark Triad]. *Konsul'tativnaya psikhologiya i psikhoterapiya = Counseling Psychology and Psychotherapy*, 2019. Vol. 27 (4), pp. 65—80. DOI:10.17759/cpp.2019270405 (In Russ., abstr. in Engl.)
8. Krasavtseva Yu.V., Kornilova T.V. *Emotsional'nyi i akademicheskii intellekt kak prediktory strategii v igrovoi zadache Aiova (IGT)* [Emotional and academic intelligence as strategy predictors in the Iowa gambling task (IGT)]. *Psikhologicheskii Zhurnal*, 2018. Vol. 39 (3), pp. 29—43. DOI:10.7868/S0205959218030030
9. Plous S. *Psikhologiya otsenki i prinyatiya reshenii* [The Psychology of Judgment and Decision Making]. Moscow: Filin, 1998. 368 p. (In Russ.)
10. Razvalyaeva A.Yu. *Aprobatsiya oprosnika «Tendentsii v prinyatii reshenii» na russkoyazychnoi vyborke* [Approbation of the Decision Making Tendency Inventory in the Russian Sample]. *Konsul'tativnaya psikhologiya i psikhoterapiya = Counseling Psychology and Psychotherapy*, 2019. Vol. 27 (4), pp. 65—80. DOI:10.17759/cpp.2019270405 (In Russ., abstr. in Engl.)

- Psychology and Psychotherapy*, 2018. Vol. 26 (3), pp. 146—163. DOI:10.17759/cpp.2018260308
11. Bandyopadhyay D., Pammi V.S., Srinivasan N. Role of affect in decision making. *Progress in Brain Research*, 2013. Vol. 202, pp. 37—53. DOI:10.1016/B978-0-444-62604-2.00003-4
  12. Bortolotti A., Dohmen T., Lehmann H., et al. Patience, cognitive abilities, and cognitive effort: Survey and experimental evidence from a developing country. *American Behavioral Scientist*, 2021. Vol. 65 (11), pp. 1512—1530. DOI:10.1177/0002764221996744
  13. Carrillat F.A., Ladik D.M., Legoux R. When the decision ball keeps rolling: An investigation of the Sisyphus effect among maximizing consumers. *Marketing Letters*, 2011. Vol. 22, pp. 283—296. DOI:10.1007/s11002-010-9125-y
  14. Chiu Y.C., Huang J.T., Duann J.-R., et al. Editorial: Twenty years after the Iowa Gambling Task: Rationality, emotion, and decision-making [Elektronnyi resurs]. *Frontiers in Psychology*, 2018. Vol. 8. Available at: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2017.02353/full> (Accessed 24.01.2022). DOI:10.3389/fpsyg.2017.02353
  15. Cheek N.N., Schwartz B. On the meaning and measurement of maximization. *Judgment and Decision Making*, 2016. Vol. 11 (2), pp. 126—146.
  16. Ding H., Li A.M. A study on maximization paradox and its psychological origin. *Psychology*, 2018. Vol. 9 (4), pp. 785—796. DOI:10.4236/psych.2018.94050
  17. Epstein S. Cognitive-experiential self-theory of personality. In Millon T., Lerner M.J. (eds.) *Comprehensive Handbook of Psychology. Vol. 5: Personality and Social Psychology*. Hoboken, NJ: Wiley & Sons, 2003, pp. 159—184.
  18. Gigerenzer G. Simply rational: Decision making in the real world. Oxford: Oxford University Press, 2015. 312 p. DOI:10.1093/acprof:oso/9780199390076.001.0001
  19. Hastie R.K., Dawes R.M. Rational choice in an uncertain world: The psychology of judgment and decision making. 2<sup>nd</sup> ed. London: Sage Publications, 2010. 386 p.
  20. Heym N., Kibowski F., Claire A.J., et al. The Dark Empath: Characterising dark traits in the presence of empathy. *Personality and Individual Differences*, 2021. Vol. 169 (1), p. 110172. DOI:10.1016/j.paid.2020.110172
  21. Jonason P.K., Lyons M., Bethell E.J., et al. Different routes to limited empathy in the sexes: Examining the links between the Dark Triad and empathy. *Personality and Individual Differences*, 2013. Vol. 54 (5), pp. 572—576. DOI:10.1016/j.paid.2012.11.009
  22. Jonason P.K., Webster G.D. The Dirty Dozen: A concise measure of the Dark Triad. *Psychological Assessment*, 2010. Vol. 22, pp. 420—432. DOI:10.1037/a0019265
  23. Jonason P.K., Piotrowski J., Sedikides C., et al. Country-level correlates of the Dark Triad traits in 49 countries. *Journal of Personality*, 2020. Vol. 88 (6), pp. 1252—1267. DOI:10.1111/jopy.12569
  24. Kaporcic N., Nietola M., Nicholson J. IMP: It's time to get emotional! Understanding the role of negative emotions in dynamic decision making processes. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 2020. Vol. 35 (12), pp. 2151—2163. DOI:10.1108/JBIM-12-2019-0520
  25. Kokkoris M.D. Maximizing Without Borders: Evidence that maximizing transcends decision domains [Elektronnyi resurs]. *Frontiers in Psychology*, 2019. Vol. 9. Available

- at: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2018.02664/full> (Accessed 24.01.2022). DOI:10.3389/fpsyg.2018.02664
26. Lai L. Maximizing without difficulty: A modified maximizing scale and its correlates. *Judgment and Decision Making*, 2010. Vol. 5 (3), pp. 164—175.
  27. Lauriola M., Weller J. Beyond daredevils: Risk taking from a temperament perspective. In Raue M., Lerner E., Streicher B. (eds.) *Psychological aspects of risk and risk analysis: Theory, models, and applications*. New York: Springer, 2018, pp. 3—36. DOI:10.1007/978-3-319-92478-6\_1
  28. Liu Y.L., Keeling K.A., Papamichail K.N. Should retail trade companies avoid recruiting maximisers? *Management Decision*, 2015. Vol. 53 (3), pp. 730—750. DOI:10.1108/MD-06-2014-0402
  29. Miao Ch., Ronald H. Humphrey R.H., et al. The relationship between emotional intelligence and the dark triad personality traits: A meta-analytic review. *Journal of Research in Personality*, 2019. Vol. 78, pp. 189—197. DOI:10.1016/j.jrp.2018.12.004
  30. Mikkelsen A.C., Ray C.D. Development of the Revised Relational Maximization Scale and explorations of how relational maximization relates to personal and relational outcomes. *Journal of Social and Personal Relationships*, 2020. Vol. 34 (8—9), pp. 2482—2509. DOI:10.1177/0265407520928122
  31. Misuraca R., Faraci P., Gangemi A., et al. The Decision Making Tendency Inventory: A new measure to assess maximizing, satisficing, and minimizing. *Personality and Individual Differences*, 2015. Vol. 85, pp. 111—116. DOI:10.1016/j.paid.2015.04.043
  32. Moyano-Díaz, E., Mendoza-Llanos R. Yes! Maximizers maximize almost everything: The decision-making style is consistent in different decision domains [Elektronnyi resurs]. *Frontiers In Psychology*, 2021. Vol. 12. Available at: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2021.663064/full> (Accessed 24.01.2022). DOI:10.3389/fpsyg.2021.663064
  33. Parker A.M., De Bruin W.B., Fischhoff B. Maximizers versus satisficers: Decision-making styles, competence, and outcomes. *Judgment and Decision Making*, 2007. Vol. 2 (6), pp. 342—350.
  34. Paulhus D.L., Williams K.M. The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 2002. Vol. 36 (6), pp. 556—563. DOI:10.1016/S0092-6566(02)00505-6
  35. Sari E. The relations between decision making in social relationships and decision making styles. *World Applied Sciences Journal*, 2008. Vol. 3 (3), pp. 369—381.
  36. Schwartz B., Ward A., Monterosso J., et al. Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2002. Vol. 83 (5), pp. 1178—1197. DOI:10.1037//0022-3514.83.5.1178 25
  37. Slovic P., Peters E. Risk perception and affect. *Current Directions in Psychological Science*, 2006. Vol. 15 (6), pp. 322—325. DOI:10.1111/j.1467-8721.2006.00461.x
  38. Tversky A., Kahneman D. Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1992. Vol. 5 (4), pp. 297—323. DOI:10.1007/BF00122574
  39. Turner B.M., Rim H.B., Betz N.E., et al. The maximization inventory. *Judgment and Decision Making*, 2012. Vol. 7 (1), pp. 48—60. DOI:10.1037/t45865-000

40. Vize C.E., Lynam D.R., Collision K.L., et al. Differences among Dark Triad components: A meta-analytic investigation. *Personality Disorders: Theory, Research, and Treatment*, 2018. Vol. 9, pp. 101—111. DOI:10.1037/per0000222
41. Volz K.G., Gigerenzer G. Cognitive processes in decisions under risk are not the same as in decisions under uncertainty [Elektronnyi resurs]. *Frontiers in Neuroscience*, 2012. Vol. 6. Available at: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fnins.2012.00105/full> (Accessed 10.08.2020). DOI:10.3389/fnins.2012.00105
42. Wake S., Wormwood J., Satpute A.B. The influence of fear on risk taking: A meta-analysis. *Cognition & Emotion*, 2020. Vol. 34 (6), pp. 1143—1159. DOI:10.1080/02699931.2020.1731428

### **Информация об авторах**

Корнилова Татьяна Васильевна, доктор психологических наук, профессор кафедры общей психологии, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (ФГБОУ ВО «МГУ имени М.В. Ломоносова»), г. Москва, Российская Федерация, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5065-3793>, e-mail: [tvkornilova@mail.ru](mailto:tvkornilova@mail.ru)

### **Information about the authors**

Tatiana V. Kornilova, Doctor in Psychology, Professor, Department of General Psychology, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5065-3793>, e-mail: [tvkornilova@mail.ru](mailto:tvkornilova@mail.ru)

Получена 02.03.2022

Received 02.03.2022

Принята в печать 01.06.2022

Accepted 01.06.2022