

Психолог

Правильная ссылка на статью:

Трубицына Л.В., Трубицын А.В. Гендерные особенности принятия решений в условиях риска и неопределенности // Психолог. 2025. № 5. DOI: 10.25136/2409-8701.2025.5.74036 EDN: BBAEUU URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=74036

Гендерные особенности принятия решений в условиях риска и неопределенности

Трубицына Людмила Валентиновна

ORCID: 0000-0003-0479-1148

кандидат психологических наук

доцент; институт клинической психологии и социальной работы; Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский национальный исследовательский медицинский университет имени Н.И. Пирогова» Министерства здравоохранения Российской Федерации



129344, Россия, г. Москва, ул. Островитянова, 1, каб. 1128

✉ trubitsyna.lyudmila2015@yandex.ru

Трубицын Андрей Валентинович

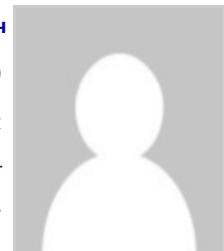
ORCID: 0000-0002-6849-6490

кандидат экономических наук

доцент; кафедра экономики и менеджмента; Московский социально-экономический институт

123592, Россия, г. Москва, Строгинский б-р, д. 7, к. 1, кв. 317

✉ atrubits2013@yandex.ru



[Статья из рубрики "Горизонты психологии"](#)

DOI:

10.25136/2409-8701.2025.5.74036

EDN:

BBAEUU

Дата направления статьи в редакцию:

09-04-2025

Аннотация: В статье представлены результаты исследования специфики гендерных особенностей воздействия эмоциональной составляющей на процесс выработки и принятия решений и роли гендерных особенностей субъективных оценок риска в ходе

принятия решений. В современной научной литературе достаточно большое внимание уделялось вопросам гендерных различий в стиле руководства и в принятии управлеченческих решений, однако проблема рационального объяснения мужчинами и женщинами выбора в условиях риска в разных ситуациях остается почти не изученной. Одним из шагов в направлении постепенной ликвидации этих пробелов являются авторские эксперименты, описанные в статье. Были проведены два эксперимента: в первом эксперименте проверялась гипотеза о разной степени рациональности и эмоциональности как основы для принятия решений мужчинами и женщинами, во втором – гипотеза о различии между мужчинами и женщинами в принятии решений в условиях риска в разных ситуациях. Основным методом исследования являлся эксперимент. Анализ данных, полученных в результате экспериментальной проверки выдвинутых авторами гипотез, осуществлялся с помощью методов математической статистики. Были использованы критерий ф-Фишера (угловое преобразование Фишера) и критерий V-Крамера. Представленные в статье результаты авторских экспериментальных исследований вносят вклад в развитие представлений о гендерных особенностях принятия решений в условиях риска и неопределенности. По результатам проведенных экспериментов, направленных на исследование особенностей принятия решений мужчинами и женщинами, можно сделать следующие выводы: эмоциональность и рациональность принятия решений у мужчин и женщин примерно одинакова, достоверных различий эмоциональных и рациональных объяснений у мужчин и женщин также не обнаружено. Выбор мужчин и женщин зависит от типа задач, причем различия в принятии решений мужчинами и женщинами обнаруживаются только в некоторых ситуациях. Мужчины в оценке своих шансов на выигрыш чаще опираются на объективную вероятность, данную в условиях задачи, а женщины чаще опираются на субъективные представления о риске.

Ключевые слова:

решения при риске, решения при неопределенности, принятия решений мужчинами, принятие решений женщинами, рациональное принятие решений, эмоциональное принятие решений, объективная вероятность, субъективная вероятность, субъективная оценка риска, шансы на выигрыш

Субъективные вероятности — это наши личные оценки возможности осуществления тех или иных событий. Термин субъективной вероятности был введен для отличия наших оценок от объективной вероятности события, под которой понимают суждение о вероятности, рассчитанное математическим путем на основе известных данных о частоте его появления [1; 2]. Психологами, исследовавшими субъективные вероятности, было обнаружено, что человеческие суждения часто бывают ошибочными, но, тем не менее, люди руководствуются ими при принятии решений во многих ситуациях, не следуя принципам теории вероятности в оценке вероятности неопределенных событий. Людям ежедневно приходится принимать жизненно важные решения в условиях неопределенности, полагаясь на субъективную вероятность успеха или неудачи. Появился риск заразиться опасным вирусом, усугубился риск потерять имущество или бизнес, потерять работу или стать жертвой мошенничества — все эти факторы во многом зависят от принятого нами решения [3]. Именно поэтому необходимо знать, что влияет на наш выбор, в частности, какую роль занимает субъективная вероятность события в принимаемых нами решениях [4; 5; 6].

Развитие теории субъективной вероятности берет свое начало с теоремы Томаса Байеса (1701 – 1761г.) — метода подсчета обоснованности гипотез на основе имеющихся доказательств [7; 8; 9]. Идеи Байеса развивал французский математик и физик Пьер-Симон Лаплас в 1812 году. Позднее, в 1926 году Фрэнком Пламptonом Рамсеем впервые было сформулировано само понятие субъективной вероятности. По мнению Рамсея, действия людей по большей части предопределены тем, в чем они убеждены, и тем, чего они желают. Интенсивность человеческих убеждений измеряется субъективной вероятностью, которую люди приписывают событиям. К примеру, когда человек говорит, что будет дождь, он, по крайней мере отчасти, подразумевает, что сильнее убежден в том, что дождь будет, нежели в том, что его не будет. Однако то, что человек делает в результате этого убеждения, также зависит от того, что он хочет, т.е. от «субъективной полезности» [10; 11]. Субъективная полезность измеряется интенсивностью желания людей, так же как субъективная вероятность измеряется субъективностью убеждений. Проблема состояла в том, как разделить эти два компонента причин человеческих действий.

Однако, только после публикаций книги Джона фон Неймана и Оскара Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» в 1944 году, теория полезности была понята и принята. Опираясь на работы Ф.П. Рамсея, Леонард Сэвидж представил субъективизм серьезной статистической теорией, опубликовав книгу «Основания статистики» в 1954 году [12].

В экономической науке (и в менеджменте) едва ли не важнейшим направлением исследования выбора с привлечением идей субъективной вероятности стало развитие подходов «ожидаемой полезности».

При рассмотрении исторического развития подходов к ожидаемой полезности можно выделить 9 вариантов «ожидаемой полезности»:

1. Ожидаемая денежная полезность (ценность): $\sum p_i x_i$;
2. Ожидаемая полезность по Бернулли (1738): $\sum p_i v(x_i)$;
- 3.) Ожидаемая полезность по фон Нейману - Моргенштерну (1947): $\sum p_i u(x_i)$;
4. Теория определенной эквивалентности Ж $\sum f(p_i)x_i$;
5. Субъективная ожидаемая полезность: $\sum f(p_i)v(x_i)$;
6. Субъективная ожидаемая полезность: $\sum f(p_i)u(x_i)$;
7. Взвешенная денежная полезность (ценность): $\sum w(p_i)x_i$;
8. Проспективная теория: $\sum w(p_i)v(x_i)$;
9. Субъективная взвешенная полезность: $\sum w(p_i)u(x_i)$,

В приведенных формулах x_i — вектор результатов (доходов); p_i — вероятности наступления соответствующих (x_i) результатов, объективные; $v(x)$ — функция полезности, сконструированная для ситуационной определенности; $u(x)$ — функция полезности, сконструированная для лотерей; $f(p)$ — субъективные вероятности; $w(p)$ — по Канеману-Тверскому веса решений, которые не являются вероятностями. Они не подчиняются

аксиомам вероятности, их не следует интерпретировать как измерения уровней уверенности (мнений). В проспективной теории веса решений нацелены на отражение влияния исходов событий на общую привлекательность игр [13].

Началом внедрения психологических задач в теорию принятия решений можно считать работы Г. Саймона [14; 15]. Изучение практики принятия решений в организациях привело Г. Саймона к осознанию «не идеальности» решений индивида в ситуации выбора (отсутствие опоры на, казалось бы, обязательные к использованию объективные ориентиры и разработанные формулы) и введению понятия «ограниченная рациональность»: индивид в силу ограниченности внимания, информированности и мышления очень часто идет к облегчению ситуации и недооценивает факторы, которые могут оказаться определяющими впоследствии. Г. Саймон вывел цели, возможности и ресурсы принятий решений из сферы экономической рациональности и идеальных моделей в сферу реальных субъектных индивидуальных представлений, чем создал благодатную почву для последующих исследований.

Работы экономиста Джейкоба Маршака [16]. явились важным связующим звеном между формальными разработками Джона фон Неймана и Оскара Моргенштерна и экспериментальными работами психологов По-видимому, самый первый эксперимент по проверке гипотезы ожидаемой полезности был проведен Мостеллером и Ноджи.

В 60-е годы XX столетия когнитивная психология подходила к секретам мозга, воспринимая его как устройство с целью обрабатывания информации, в отличие от подхода бихевиоризма. Психологи-когнитивисты отрицали, что процедуры выбора можно описать однозначно, ибо на ответ влияет, например, формулировка вопроса.

Важный вклад в развитие теории субъективной вероятности внесли израильские психологи Амос Тверски и Даниель Канеман, опубликовав в 1974 году статью «Принятие решений в условиях неопределенности: правила и предубеждения». За много лет исследований, которые Д. Канеман проводил с коллегами, учёные выяснили и экспериментально обосновали, что чаще всего люди полагаются на ограниченное число эвристических принципов, которые упрощают сложные оценки вероятностей и прогнозирование значений величин до более простых (поверхностных) операций суждения. В большинстве случаев эти эвристики довольно полезны, но иногда они приводят к серьезным и систематическим ошибкам. [17; 18].

Из исследований немецких авторов наиболее известна модель Г. Гигеренцера [19]. Он пересматривает те закономерности, что описывают А. Тверски и Д. Канеман, с точки зрения осмыслиения механизмов «влияния склада ума» на принятие индивидом решений. Гигеренцер, как и создатели «теории перспектив», полагает, что при принятии решений индивид уменьшает уровень неопределенности в той или иной ситуации. Однако, связывает это снижение не с функционированием когнитивной эвристики, а с механизмом переключения модулей, которые задаются при распознавании обстановки принятия решений.

Важнейшей проблемой субъективного конструирования личного выбора и отношения к нему личности Б. Шварц считает то, что излишнее множество вариантов выбора может быть обескураживающим и, в результате, не давать эмоционального вознаграждения за усилия по выбору. Кроме того, изобилие выбора лишает нас возможности решать самостоятельно. В качестве путей разрешения этой проблемы Шварц называет добровольное ограничение своей свободы выбора, поиск «достаточно хороших»

вариантов вместо «наилучших», уменьшение ожидания в отношении результата выбора, отношение к принятому решению как к окончательному, большую самостоятельность при выборе (без ориентации на решение других людей) [\[20\]](#).

В психологии проблема выбора особенно актуальна в наши дни. Огромный поток информации ставит человека перед многочисленными альтернативами, в которых можно определиться, лишь имея четко сформулированную ценностную систему, научное мировоззрение, понимание возможных последствий осуществляемого выбора [\[6; 21\]](#).

Психологическая наука известен ряд концепций выбора [\[4; 22; 23\]](#). Так, Д. А. Леонтьев и Н. В. Пилипко [\[24\]](#) приводят классификацию видов выбора, соотнеся виды выбора с существующими теоретическими моделями выбора. Психологически развернутую концепцию выбора рассматривает Ф.Е. Василюк в теории жизненных миров. По Ф. Е. Василюку, выбор — это действие субъекта, при котором он отдает предпочтение одной альтернативе перед другой (другими) на определенном основании [\[25\]](#).

Среди моделей принятия решений, предложенный отечественными психологами, особого внимания заслуживают работы А. В. Карпова [\[26; 27\]](#). Он критикует западные традиции исследования принятия решений за их излишнюю склонность к лабораторным экспериментам, слабо, а порой и просто в искаженной форме воссоздающими реальную сложность поведенческих решений. (Заметим: еще Б. Ф. Ломов отмечал, что «принятие решений, рассматриваемое на психологическом уровне, не является каким-то изолированным процессом. Она включена в контекст реальной человеческой деятельности» [\[28, с. 17\]](#)). А. В. Карпов ставит под сомнение обоснованность такого подхода и определяет свое видение исследования процессов от стандартно-лабораторного эксперимента через методы «естественного моделирования» и «имитационных задач» к исследованию процессов принятия решения в психологическом анализе деятельности [\[27\]](#). Он склонен к выделению жестких структур регулирования принятия решения, которые связаны с профессиональной деятельностью субъекта. В его концепции интегрирующий механизм — это система метакогнитивной регуляции, степень развития которой соотносится с общим интеллектом.

Метод А. В. Карпова с его достоинствами и преимуществами, тем не менее, на практике становится сложным для применения к каждой ситуации и создает затрудняющие условия для моделирования процессов принятия решений.

Д. А. Леонтьев, в свою очередь, понимает индивидуально-личностный выбор как «разрешение неопределенности в деятельности человека в условиях множественности альтернатив». Д.А. Леонтьев ставит проблему выбора в контексте возможного, а не должного, полагая реализацию человеком свободных и ответственных выборов в основу конструирования им вариантов личного будущего. [\[29\]](#). Основываясь на деятельностном подходе, Д. А. Леонтьев и Н. В. Пилипко (1995) рассмотрели выбор как «не одномоментный акт, а развернутый во времени процесс, имеющий сложную структуру» [\[24, с.99\]](#).

Необходимо подчеркнуть, что в основе этих работ — традиции деятельностного подхода к регуляции поведения и выбора, в частности. Отметим впервые введенное Л. С. Выготским понятие динамической смысловой системы (ДСС). В трудах А. Н. Леонтьева мышление рассматривается как деятельность, имеющая «аффективную регуляцию, непосредственно выражющую ее пристрастность» [\[30, с. 21\]](#). Проблемы смысловой

регуляции мышления хорошо проработаны в отечественной психологии (теория смысловой регуляции О. К. Тихомирова) [31]. В контексте развития этих идей возникает представление о принятии решения как о интеллектуально и личностно опосредованном выборе, каждый этап подготовки которого сопровождается изменением иерархии системы регуляции, причем эти изменения являются проявлением произвольной саморегуляции субъекта [32; 33; 34].

Успешные решения в достаточно простых причинно-следственных ситуациях зависят в основном от опыта субъекта, его личностных устойчивых качеств. В сложных ситуациях выбора требуется специальная деятельность по выявлению причин и следствий, поиск, креативный подход при подготовке принятия решения. Выбор в большинстве своем зависит от личностных оценок субъектом ситуации и культуры ценностей, сложившихся исходя из жизненного опыта субъекта [35; 36; 37].

Таким образом, исследования показывают, что появление или исчезновение ошибок в рассуждениях и принятии решения зависит от воспринимаемого социального и экологического контекста задачи. Следовательно, психологические механизмы выбора и принятия решения не носят всеобщего характера, а зависят от содержания задачи и контекста ее решения [17; 22; 38].

По мнению С. Л. Рубинштейна, в слове существует тесная внутренняя связь между его чувственной и смысловой, семантической стороной [39]. Все большее место в последнее время начинают занимать исследования иррационального принятия решений. Особый интерес в этом направлении представляют работы Дэна Ариели, который рассматривает разнообразные и часто весьма неожиданные связи иррационально выбора и субъективных вероятностных оценок [40; 41].

В любой профессиональной деятельности существуют гендерные различия между мужчинами и женщинами, которые проявляются, в том числе, и в ситуации выбора, принятия разумных и взвешенных решений. В современной научной литературе достаточно большое внимание уделялось вопросам гендерных различий в стиле руководства, в принятии управленческих решений [42; 43; 44], однако проблема рационального объяснения мужчинами и женщинами аффективного и продуманного выбора в условиях риска в разных ситуациях остается почти не изученной.

Одним из наиболее дискутируемых вопросов являются гендерные различия в менеджменте. Согласно С. Кесслер и В. Мак-Кенна понятие «гендер» (социальный пол, от англ. gender — род) подчеркивает, что поведение и качества мужчин и женщин конструируются и определяются социально [45]. Известны две основные позиции в западной литературе по этому вопросу. Одни исследователи убеждены в существовании особого, присущего только женщинам способа принятия решений в экономике и политике, стиля управления, ценностей предпринимательства, другие отрицают такую специфику [46]. Ж. А. Ширинбекова, А. С. Кошан, А. Ш. Насирова считают, что «идея личностных качеств мужчин и женщин разрабатывалась на протяжении веков» [47, с. 57]. С давних времен считается, что принятие решений — это роль мужчины, в то время как роль женщины в исполнении и управлении (домашним хозяйством, детьми, бытом), но ведь эти области не исключают процесса принятия решений. По мнению О. Г. Лопуховой, «в поисках решения женщины предлагают больше возможностей, их поведение более сложное и разнообразное» [48, с. 59].

Д. Роузнер в своих трудах, обсуждая проблему принятия решений женщинами, отмечает, что долгое время залогом успеха их деятельности, был мужской стиль, а именно, преобладали напористость, жесткость, эгоизм. Однако, как считает автор, исследования данной проблемы, показывают, что вопреки данному мнению, женщины часто добиваются успеха за счет следующих факторов:

- активное взаимодействие с подчиненными;
- поддержание в сотрудниках самоуважения;
- поддержка сотрудников в стрессовых ситуациях [\[49\]](#).

М. Хеннинг и А. Жарден, в своих исследованиях выделили ряд особенностей, которые указывают на гендерное различие в стилях управления и принятия управленческих решений между мужчинами и женщинами:

- разделение личных и карьерных целей. В данном случае разделение целей присуще женщинам, они ставят четкие границы между карьерой и личным;
- отношение к риску. В данном случае исследователями было выявлено, что у мужчин, в отличие от женщин, нет единого отношения к риску, так как одни считают его балансом между потерями и успехом, другие мужчины-руководители относятся к риску негативно. Женщины-руководители считают, что риск — неоправданное средство достижения целей [\[50\]](#).

В основном все российские исследования гендерных различий проводились на основе опросника В. В. Кочетковой и И. Г. Скотниковой, созданного в 1993 году [\[51\]](#).

Проведенные И. В. Грошевым экспериментальные исследования позволили выявить ряд гендерных различий в стиле управления и принятия решений. Так, мужчины оказались более склонны к принятию импульсивных решений и решений, связанных с риском, у женщин такой прямой связи не обнаружено, женщины продемонстрировали склонность к принятию более уравновешенных и осторожных решений [\[52; 53\]](#).

После проведение дополнительного исследование И. В. Грошевым совместно с Т.А. Загузовой в 2006 году была выявлена прямая зависимость изменения у мужчин-руководителей локус контроля с увеличением возраста от внешнего к внутреннему, а у женщин-руководителей такой тенденции не обнаружено [\[52\]](#).

При этом, как показало исследование А. Е. Чириковой, только 29% женщин-менеджеров относят себя к людям рационального типа, а оставшаяся, большая часть, опрошенных женщин-менеджеров настаивают на эффективности иррационального и интуитивного типа мышления и принятия решений [\[54\]](#). Данные, полученные А. Е. Чириковой, находят подтверждение в исследовании Я.А. Меерсона, показавшего, что мужской стиль решения интеллектуальных задач характеризуется тенденцией выделять один, наиболее значимый с их точки зрения фактор и игнорировать остальные условия задачи. Женщины же включают в рассмотрение как можно больше исходных данных, не разделяя их на более или менее значимые [\[55\]](#).

На процесс принятия решения существенное влияние оказывают как внешние, так и внутренние факторы. К внешним можно отнести те ситуации и обстоятельства, которые возникают уже в процессе принятия решений. К внутренним факторам как раз можно отнести эмоциональность и остальные личностные факторы.

Процесс принятия решений часто сам по себе является эмоциональным, как отмечает М. Зееленберг. С. Брёйгельман и М. Зееленберг провели ряд исследований для выявления связи определенных эмоций и конкретных типов поведения. Свой подход авторы называют «чувство для действия», где эмоции рассматриваются в качестве мотивационных процессов. Результаты этих исследований позволили им сделать следующие выводы: эмоции мотивируют поведение; разные эмоции обладают разным воздействием; понимание содержания эмоций позволит предсказывать их конкретное воздействие на принятие решений [56]. Часто выбор решения выступает как адекватный ответ на ту эмоцию, которая была изначально. Эмоциональность может играть как положительную, так и отрицательную роль в процессе принятия решений. В одном случае эмоции мотивируют поведение; в другом наоборот, могут выступить в качестве отрицательного катализатора в процессе принятия решений.

Проблемам принятия необдуманных решений посвящены многочисленные исследовательские работы, выполненные в последние годы экономистами, психологами и нейробиологами. Дальнейшие исследования могли бы быть ориентированы на изучение особенностей влияния эмоций на процессы принятия решений с точки зрения их оптимизации и компенсации ошибок [57].

Людям ежедневно приходится принимать жизненно важные решения в условиях неопределенности, полагаясь на субъективную вероятность успеха или неудачи. Появился риск заразиться опасным вирусом, усугубился риск потерять имущество или бизнес, потерять работу или стать жертвой мошенничества — все эти факторы во многом зависят от принятого нами решения. Вместе с тем, в любой профессиональной деятельности существуют гендерные различия между мужчинами и женщинами, которые проявляются, в том числе, и в ситуации выбора, принятия разумных и взвешенных решений. В современной научной литературе достаточно большое внимание уделялось вопросам гендерных различий в стиле руководства, в принятии управленческих решений, однако проблема рационального объяснения мужчинами и женщинами аффективного и продуманного выбора в условиях риска в разных ситуациях остается почти не изученной.

Безусловно, как специфика гендерных особенностей воздействия эмоциональной составляющей на процесс выработки и принятия решений, так и роль гендерных особенностей субъективных оценок риска и неопределенности в ходе принятия решений изучены пока совершенно недостаточно. Нередко в статьях авторские мнения подменяют собой обоснованные экспериментальные результаты. Одним из шагов в направлении постепенной ликвидации этих пробелов являются авторские эксперименты, описанные далее в статье.

Методы исследования

Наше исследование состояло из двух частей, основным методом являлся эксперимент.

В первом эксперименте проверялась **гипотеза о разной степени рациональности и эмоциональности как основы для принятия решений мужчинами и женщинами**. В эксперименте приняло участие 20 девушек и 20 юношей, студенты в возрасте 19-22 лет. Им предлагалось сделать выбор из трех предложенных вариантов. При этом в качестве эмоционального решения рассматривалось решение, принятое сразу без раздумываний, в качестве рационального — решение, сделанное после продумывания вариантов. Это определялось на основании времени принятия решения. Затем предлагалось обосновать решение и отмечалось, к эмоциональным или рациональным аргументам прибегает

испытуемый.

Во втором исследовании принимало участие 50 респондентов, 25 женщин и 25 мужчин в возрасте от 25 до 45 лет. При этом проверялась **гипотеза о различии между мужчинами и женщинами в принятии решений в условиях риска в разных ситуациях**. В ходе исследования испытуемым предъявлялось 12 задач с частично различающимися по каким-то параметрам условиями: различными исходными ситуациями (игра или конкурс на вакансию), различными шансами на успех и различными суммами возможного проигрыша (платы за участие). К каждой задаче прилагался ряд вопросов, при ответе на которые респондентам, проанализировав ситуацию в условиях задачи, необходимо было сказать, согласны ли они принять участие на таких условиях, а также оценить личную вероятность достижения успеха и неудачи.

Фактически, задачи, предложенные респондентам, были четырех типов. Первый тип задач предлагал ситуацию участия в лотерее, выигрыш в которой составлял 1000000 рублей. Второй тип задач — ситуацию участия в конкурсе на вакансию с заработной платой 150000 руб. в месяц. Третий тип задач — ситуацию участия в проекте, где главным призом является должность директора для близкого человека. Четвертый тип задач заключался в ситуации участия в телепередаче «Где логика?», где главный приз составлял 3 млн. рублей.

В условии каждой задачи респонденту была указана «реальная» вероятность выигрыша в данной ситуации (99%, 50%, 10%) — именно эта вероятность была вторым изменяющимся условием, на основе которого, как предполагалось, респонденты и должны были производить оценку ситуации.

Вопросы, следующие за каждым условием, были идентичны, отличались лишь суммы, которые респондентам необходимо было бы заплатить в случае проигрыша в лотерее, участия в конкурсе и т. п. Респондентам необходимо было сделать выбор, готовы ли они принять участие, если для участия (в случае проигрыша или не прохождения конкурса, что далее мы тоже будем называть просто «проигрышем») им придется заплатить 100000, 10000, 5000, 1000 рублей. Кроме того, необходимо было также оценить личную вероятность проигрыша и выигрыша отдельно для каждой суммы проигрыша (при том, что реальная вероятность выигрыша была указана). Дополнительным вариантом был вопрос о решении об участии в лотерее (или конкурсе) при условии, что само предложение насчет данного проекта им сделал бы очень надежный человек.

Анализ результатов первого эксперимента

15 мужчин был сделан эмоциональный выбор, 5 — рациональный, у женщин эмоциональный выбор сделало 12 человек, рациональный — 8 человек. Объяснили свой выбор рационально 12 мужчин, эмоционально — 8 мужчин,. Среди женщин, соответственно, рационально объяснили выбор 11 женщин, эмоционально — 9 женщин.

Для сравнения различий в эмоциональности и рациональности ответов у мужчин и женщин был использован критерий ф-Фишера (угловое преобразование Фишера). Достоверных различий ни в показателях эмоциональности и рациональности ответов у мужчин и женщин, ни в показателях эмоциональности и рациональности объяснения решений у мужчин и женщин не обнаружено. Можно сказать, что уровень эмоциональности и рациональности ответов у мужчин и женщин в нашем исследовании значимо не различался.

Анализ результатов второго эксперимента

Анализ данных с помощью методов математической статистики проводился в программе SPSS. Для выявления значимых различий между мужчинами и женщинами в разных ситуациях был использован критерий У Манна-Уитни для независимых переменных. В результате можно сделать следующие выводы.

В ситуации лотереи с вероятностями выигрыша 99% и 50% при всех вариантах платы за участие (100 000 р, 10 000 р, 5000 р, 1000 р) были выявлены значимые различия между мужчинами и женщинами (уровень значимости $p \leq 0,05$). В ситуации лотереи с вероятностью выигрыша 10% и платой 100000 и 10000 участием различия между мужчинами и женщинами значимы (уровень значимости $p \leq 0,05$), в случаях проигрыша 5000 р и 1000 р не было выявлено значимых различий.

В ситуации участия в конкурсе на вакансию по устройстве на работу с вероятностью выигрыша 99% и во всех случаях платы за участие (100 000 р, 10 000 р, 5000 р, 1000 р) были выявлены значимые различия между мужчинами и женщинами (уровень значимости $p \leq 0,05$). При вероятности выигрыша 50% различия между мужчинами и женщинами значимы во всех случаях (уровень значимости $p \leq 0,05$), кроме платы за участие 100000р. При условиях конкурса на вакансию с вероятностью выигрыша 10% во всех случаях платы за участие не было выявлено значимых различий между мужчинами и женщинами.

В ситуации участия в проекте, где главным призом является должность директора для близкого человека, с вероятностью выигрыша 99% и платным отбором за 1000 р не было выявлено значимых различий. В остальных случаях, различия между мужчинами и женщинами значимы (уровень значимости $p \leq 0,05$). При вероятности выигрыша 50% во всех случаях платы за отбор не было выявлено значимых различий между мужчинами и женщинами. При вероятности выигрыша 10% и плате за участие 5000 р не было выявлено значимых различий. В остальных случаях, различия между мужчинами и женщинами значимы (уровень значимости $p \leq 0,05$).

В ситуации участия в телепередаче «Где логика?» с вероятностью выигрыша 99% и плате за участие 1000 р не было выявлено значимых различий. В остальных случаях различия между мужчинами и женщинами значимы (уровень значимости $p \leq 0,05$). При вероятности выигрыша 50% и во всех случаях были выявлены значимые различия между мужчинами и женщинами (уровень значимости $p \leq 0,05$). При вероятности выигрыша 10% во всех случаях не было выявлено значимых различий между мужчинами и женщинами.

Поделив испытуемых на группы людей, оценивающих личную вероятность неуспеха (проигрыша) как большую, меньшую или равную реальной, с помощью критерия U-Крамера были выявлены значимые различия между мужчинами и женщинами в тенденции преувеличивать личную вероятность неудачи. Оказалось, что женщины достоверно чаще, чем мужчины, субъективно преувеличивают личную вероятность своей неудачи (уровень значимости $p \leq 0,01$). Мужчины чаще, чем женщины, при оценке личной вероятности успеха или неуспеха опирались на предложенную в условиях «реальную» вероятность выигрыша.

Заключение

Таким образом, по результатам двух экспериментов, направленных на исследование особенностей принятия решений мужчинами и женщинами, можно сделать следующие выводы:

1. Эмоциональность и рациональность принятия решений у мужчин и женщин примерно одинакова, это было показано с помощью критерия Фишера. Достоверных различий эмоциональных и рациональных объяснений у мужчин и женщин также не обнаружено.

2. Чаще всего значимых различий нет в тех случаях, когда речь идет о маленьких суммах. Это говорит о том, что и мужчины, и женщины готовы рисковать, если на кону будет небольшое количество денег.

3. Выбор мужчин и женщин зависит от типа задач. Разница в принятии решений мужчинами и женщинами касается только некоторых ситуаций, в других же существенных различий не наблюдается.

4. Мужчины в оценке своих шансов на выигрыш гораздо чаще опираются на объективную вероятность, данную в условиях задачи, а женщины чаще опираются на субъективные представления, преувеличивая риск своего проигрыша.

Это может быть связано с профессиональными различиями, которые в исследовании не учитывались. Возможно, мужчины чаще предложенные в письменном виде задачи воспринимали, как задания из учебника. В то же время, возможно, что женщины больше склонны к тому, чтобы задачу в условиях риска рассматривать для себя как задачу в условиях неопределенности, относясь к ней не как к заданию, а как к частице реального мира.

Таким образом, гипотезы исследования подтвердились частично. Были выявлены некоторые особенности между мужчинами и женщинами в принятии решений в условиях неопределенности и риска.

Приложение

Задачи, предлагавшиеся испытуемым

1. Представьте себе, что вам предлагают принять участие в некотором проекте (или лотерее). В случае выигрыша вы получите 1000000 руб. Вероятность выигрыша 99 %. Согласны ли вы принять участие в этом проекте, если:

- а) в случае проигрыша вам придется заплатить 100000 тыс.
- б) в случае проигрыша вам придется заплатить 10 000 тыс.
- в) в случае проигрыша вам придется заплатить 5000 тыс.
- г) в случае проигрыша вам придется заплатить 1000 тыс.

2. То же самое, но вероятность выигрыша 50 %. Согласны ли вы принять участие в этом проекте, если:

- а) в случае проигрыша вам придется заплатить 100000 тыс.
- б) в случае проигрыша вам придется заплатить 10 000 тыс.
- в) в случае проигрыша вам придется заплатить 5000 тыс.
- г) в случае проигрыша вам придется заплатить 1000 тыс.

3. То же самое, но вероятность выигрыша 10 %. Согласны ли вы принять участие в этом

проекте, если:

- а) в случае проигрыша вам придется заплатить 100000 тыс.
- б) в случае проигрыша вам придется заплатить 10 000 тыс.
- в) в случае проигрыша вам придется заплатить 5000 тыс.
- г) в случае проигрыша вам придется заплатить 1000 тыс.

4. Представьте себе, что вам предлагают принять участие в конкурсе на занятие вакансии по вашей специальности с интересной для вас работой с зарплатой 150000 руб. в месяц. Вероятность прохождения по конкурсу 99 %. Однако участие в отборе платное. Согласны ли вы принять участие в этом конкурсе, если за участие вам придется заплатить:

- а) 100000 тыс.
- б) 10 000 тыс.
- в) 5000 тыс.
- г) 1000 тыс.

5. То же самое, но вероятность прохождения по конкурсу 50 %. Согласны ли вы принять участие в этом конкурсе, если за участие вам придется заплатить:

- а) 100000 тыс.
- б) 10 000 тыс.
- в) 5000 тыс.
- г) 1000 тыс.

6. То же самое, но вероятность прохождения по конкурсу 10 %. Согласны ли вы принять участие в этом конкурсе, если за участие вам придется заплатить:

- а) 100000 тыс.
- б) 10 000 тыс.
- в) 5000 тыс.
- г) 1000 тыс.

7. Представьте себе, что вам предлагают участие в проекте. Главный приз – должность директора для вашего близкого человека. Вероятность выигрыша 99%. Однако участие платное. Согласны ли вы принять участие в этом проекте, если за участие вам придется заплатить:

- а) 100000 тыс.
- б) 10 000 тыс.
- в) 5000 тыс.
- г) 1000 тыс.

8. То же, что 7, но вероятность выигрыша 50%. Согласны ли вы принять участие в этом проекте, если за участие вам придется заплатить:

а) 100000 тыс.

б) 10 000 тыс.

в) 5000 тыс.

г) 1000 тыс.

9. То же, что 7, но вероятность выигрыша 10%. Согласны ли вы принять участие в этом проекте, если за участие вам придется заплатить:

а) 100 000 тыс.

б) 10 000 тыс.

в) 5000 тыс.

г) 1000 тыс.

10. Представьте себе, что вам предлагают участие в телепередаче «Где логика?». Главный приз — 3 млн. руб. Вероятность выигрыша 99%. Однако участие платное. Согласны ли вы принять участие в этом проекте, если за участие вам придется заплатить:

а) 100 000 тыс.

б) 10 000 тыс.

в) 5000 тыс.

г) 1000 тыс.

11. То же самое, что 10, но вероятность выигрыша 50%. Согласны ли вы принять участие в этом проекте, если за участие вам придется заплатить:

а) 100 000 тыс.

б) 10 000 тыс.

в) 5000 тыс.

г) 1000 тыс.

12. То же, что 10, но вероятность выигрыша 10%. Согласны ли вы принять участие в этом проекте, если за участие вам придется заплатить:

а) 100 000 тыс.

б) 10 000 тыс.

в) 5000 тыс.

г) 1000 тыс.

Библиография

1. Князькин А. М. Использование теории вероятностей в управлении решениях // Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика. Сборник статей 14-й Международной научно-практической конференции. В 2-х томах. Курск, 2024. С. 213-218. EDN: LQUUCB.
2. Козловская Т. А., Подпovетная Ю. В. Вероятностные методы при принятии решений в условиях риска // Современные тенденции управления, экономики и финансов в эпоху цифровизации. Сборник статей по итогам XIX Всероссийской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов с международным участием. 2023. С. 453-457. EDN: YXJIE.
3. Кантемирова И. Б. Проблема принятия решения в условиях риска и неопределенности // Социология риска и безопасности: актуальные угрозы и поиск ответов. Сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции. Краснодар, 2024. С. 59-64. EDN: MPBLUI.
4. Макеева Л. Б. Субъективная вероятность, теория подтверждения и рациональность // Рацио.ru. 2015. № 15. С. 80-96. EDN: VMFQAP.
5. Романчак В. М. Субъективное оценивание вероятности // Информатика. 2018. № 2. С. 74-82.
6. Солнцева Г. Н., Смолян Г. Л. Принятие решений в ситуации неопределенности и риска (психологический аспект) // Труды Института системного анализа Российской академии наук. 2009. Т. 41. С. 266-280. EDN: MWMHAB.
7. Долгов А. И. О применимости формулы Байеса // Вестник Донского государственного технического университета. 2015. Т. 15. № 4 (83). С. 107-115. DOI: 10.12737/16076. EDN: VNTXJT.
8. Трусевич Э. Я. Теорема Байеса в оценке вероятностей // Бизнес, общество и молодежь: идеи преобразований. Материалы VIII Всероссийской студенческой научной конференции. 2019. С. 246-249. EDN: NDDBK.
9. Малышко М. В. Байесовские модели как основа принятия аналитических решений // Международная конференция по мягким вычислениям и измерениям. 2018. Т. 2. С. 699-702. EDN: YLWVWP.
10. Иванова В. А. Субъективные критерии риска и ожидаемой полезности // Сборник трудов конференции "Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации", Пенза, 15 января 2018 года. Пенза: Наука и Просвещение, 2018. С. 58-60. EDN: QKTWRJ.
11. Трубицын А. В. РЭП: модели и перспективы. Москва: Институт экономики РАН, 2013.
12. Абрамов В. Е., Маслов В. Н., Шаталов И. С., Юкласов К. А. Леонард Джимми Сэвидж и его субъективная теория вероятностей. Часть II. Качественная и количественная субъективная вероятность // Информационные технологии. 2020. Т. 18. № 2. С. 115-130.
13. Трубицын А. В. Теоретические основания экономической рациональности. Москва: МСЭИ, 2012.
14. Simon H. A. The new science of management decision. N.Y., 1960.
15. Simon H. A. Making management decisions the role of intuition and emotion // Intuition in organizations: Leading and managing productively. Newbury Park, CA: SAGE Publications, 1989. P. 23-39.
16. Marschak J. Rational Behavior, Uncertain Prospects and Measurable Utility // Econometrica. 1950. Vol. 18. No. 2. P. 111-141.
17. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности. Правила и предубеждения. Х.: "Гуманитарный Центр", 2005.
18. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. М.: ACT, 2020.
19. Gigerenzer G., Hug K. Domain specific reasoning Social contracts cheating and

- perspective change // Cognition. 1992. V. 43. P. 127-171.
20. Schwartz B. Queuing and Waiting: Studies in the Social Organization of Access and Delay. Chicago: University of Chicago Press, 1975.
21. Дулесов А. С., Семенова М. Ю. Субъективная вероятность в определении меры неопределенности состояния объекта // Фундаментальные исследования. 2012. № 3-1. С. 81-86. EDN: PAZBUX.
22. Козелецкий Ю. Психологическая теория решений. М., 1979.
23. Скотникова И. Г. Понятие уверенности и его изучение в психологии // Разработка понятий в современной психологии. Сборник статей. Москва, 2019. С. 116-152. EDN: LXSOLV.
24. Леонтьев Д. А., Пилипко Н. В. Выбор как деятельность: личностные детерминанты возможности формирования // Вопросы психологии. 1995. № 1. С. 97-111.
25. Василюк Ф. Е. Жизненный мир и кризис: типологический анализ критических ситуаций / Ф. Е. Василюк // Психология конфликта: хрестоматия / сост. Н. В. Гришина. Санкт-Петербург: Питер, 2001. С. 277-297.
26. Карпов А. В. Методологические основы психологии принятия решения. Ярославль, 1999.
27. Карпов А. В. Общая психология субъективного выбора: структура, процесс, генезис. Ярославль: ИП РАН, 2000.
28. Ломов Б. Ф. Математика и психология в изучении процессов принятия решений // Нормативные и дескриптивные модели принятия решений. М.: Наука, 1981. С. 5-20.
29. Леонтьев Д. А. Психология свободы: к постановке проблемы самодетерминации личности // Психол. журнал. 2000. Т. 21. № 1. С. 15-25.
30. Леонтьев А. Н. Борьба за проблему сознания в становлении советской психологии // Вопросы психологии. 1967. № 2. С. 14-22.
31. Тихомиров О. К. Психология мышления. М.: МГУ, 1984.
32. Добрин А. В., Лопухин А. М. Содержательные характеристики вероятностного стиля мышления: теоретические основы исследования // Психология образования в поликультурном пространстве. 2019. № 2 (46). С. 32-48. DOI: 10.24888/2073-8439-2019-46-2-32-48. EDN: VWZYVS.
33. Скотникова И. Г. Принятие решения - ключевое звено психической деятельности // Разработка понятий современной психологии. Сер. "Методология, история и теория психологии". Москва, 2021. С. 162-200. DOI: 10.38098/thry_21_0439_05. EDN: SQJWRV.
34. Диев В. С. Неопределенность, риск и принятие решений в междисциплинарном контексте // Сибирский философский журнал. 2019. Т. 17. № 4. С. 41-52. DOI: 10.25205/2541-7517-2019-17-4-41-52. EDN: KWTFBH.
35. Глазунов Ю. Т. Информационно-психологические аспекты принятия решений // Вестник Удмуртского университета. Серия: Философия. Психология. Педагогика. 2019. № 2. С. 235-243. DOI: 10.35634/2412-9550-2019-29-2-235-243. EDN: FVHQFE.
36. Елкин И. С. Психологические особенности неопределенности при принятии решений // Актуальные вопросы фундаментальных наук в техническом вузе. Кемерово: КГТУ им. Г. Ф. Горбачева, 2021. С. 64-72. EDN: GBQCXI.
37. Алексеев М. А. Теоретические подходы к пониманию неопределенности // Проблемы экономической науки и практики. Сборник научных трудов. под редакцией С. А. Филатова. Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления "НИНХ", 2017. С. 6-27. EDN: ZIHUCR.
38. Тишибаева А. Р. Анализ теории перспектив нобелевского лауреата Даниэля Канемана // Сборник статей III Всероссийской научно-практической конференции "Наследие нобелевских лауреатов по экономике", Самара, 9 июня 2016 года. Самара: СГЭУ, 2016. С. 219-224. EDN: WEHOWF.

39. Рубинштейн Л. С. Основы общей психологии. СПб: Питер, 2003.
40. Ариели Д. Позитивная иррациональность. М.: Альпина Паблишер, 2019.
41. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. М.: Альпина Паблишер, 2019.
42. Ачимович К. Гендерные различия "Я образа" руководителей // Всероссийская ежегодная декабрьская научно-практическая студенческая конференция. Сборник трудов конференции. М.: 2024. С. 262-265.
43. Серикова Е. В., Касьянов Е. Д., Сафина А. С., Иоффе Н. В. Выявление гендерных различий в самопрдвижении в деловой среде // Управление развитием персонала. 2024. № 3. С. 162-178. EDN: THXHGS.
44. Порецкова А. А., Давиденко М. А., Уткина В. В. Методологические особенности изучения гендерных норм, практик и процессов в публичном управлении // Женщина в российском обществе. 2023. № 1. С. 111-125. DOI: 10.21064/WinRS.2023.1.8. EDN: EEFTSN.
45. Kessler S. & McKenna W. Gender: An Ethnomethodological Approach: NY: Wiley Interscience, 1978.
46. Ильин Е. П. Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины. СПб.: Питер, 2003. EDN: QXMPVH.
47. Ширинбекова Ж. А., Кошан А. С., Насирова А. Ш. Интуиция в процессе принятия решения // Инновационная наука. 2017. Т. 1. № 3. С. 247-251. EDN: YGFEAZ.
48. Лопухова О. Г. Психологический пол личности: адаптация диагностической методики // Прикладная психология. 2001. № 3. С. 58-66.
49. Роузнер Дж. Женщина в директорском кресле // Вы и мы. 1995. № 5. С. 24-29.
50. Henning M., Jardin A. The managerial women. L., 1998.
51. Кочетков В. В., Скотникова И. Г. Индивидуально-психологические проблемы принятия решения. М.: Наука, 1993. EDN: WZBTDJ.
52. Грошев И. В., Загузова И. А. Половые и гендерные различия руководителей в процессах принятия решения // Социально-экономические явления и процессы. 2006. № 1. С. 99-105. EDN: KWSYWX.
53. Грошев И. В. Психофизиологические различия мужчин и женщин. Воронеж: Издательство Московского психолого-социального института и МОДЭК, 2005. EDN: QXNJQJ.
54. Чирикова А. Е. Женщина во главе фирмы. М.: Издательство Института социологии РАН, 1998. EDN: TIFFOX.
55. Meerson Я. А. Проявление функциональной асимметрии полушарий головного мозга в осуществлении зрительно-гностических функций у лиц разного пола // Физиология человека. 2012. Т. 22. № 3. С. 52-58.
56. Zeelenberg M., Nelissen R. M. A., Breugelmans S. M., Pieters R. On emotion specificity in decision making: why feeling is for doing // Judgm. Decis. Mak. 2008. V. 3. P. 18-27.
57. Карабанов А. П. Современные направления исследования аффективных механизмов принятия решений // Вестник РГГУ. Серия "Психология. Педагогика. Образование". 2017. № 3 (9).

Результаты процедуры рецензирования статьи

Рецензия выполнена специалистами [Национального Института Научного Рецензирования](#) по заказу ООО "НБ-Медиа".

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов можно ознакомиться [здесь](#).

На рецензирование представлена статья «Гендерные особенности принятия решений в

условиях риска и неопределенности». Работа включает в себя введение с определением проблем и актуальности. Во вводном разделе представлено описание теории субъективной вероятности. Автором описано рассмотрение исторического развития подходов к «ожидающей полезности» и ее вариантов. Следующий раздел включает в себя описание методов исследования с выделением рабочих гипотез, а также анализ полученных результатов. Заканчивается статья аргументированными и обоснованными выводами. В работе также представлено приложение, в котором описаны задания, которые предлагались испытуемым.

Предмет исследования. Автором было проведено исследование, направленное на проверку ряда гипотез. На первом этапе была проверена гипотеза о разной степени рациональности и эмоциональности как основы для принятия решений мужчинами и женщинами. Во втором исследовании проверялась гипотеза о различии между мужчинами и женщинами в принятии решений в условиях риска в разных ситуациях. По результатам проведенной работы было выделено, что гипотезы исследования подтвердились частично. Были выявлены некоторые особенности между мужчинами и женщинами в принятии решений в условиях неопределенности и риска.

Методологическая основа исследования. Исследование состояло из двух частей, основным методом является эксперимент. В первом эксперименте был проверена гипотеза о разной степени рациональности и эмоциональности как основы для принятия решений мужчинами и женщинами. В исследовании приняло участие 20 девушек и 20 юношей, студенты в возрасте 19-22 лет. Во втором исследовании принимало участие 50 респондентов, 25 женщин и 25 мужчин в возрасте от 25 до 45 лет. При этом проверялась гипотеза о различии между мужчинами и женщинами в принятии решений в условиях риска в разных ситуациях. Для сравнения различий в эмоциональности и рациональности ответов у мужчин и женщин в первом эксперименте был использован критерий ф-Фишера. Анализ данных второго эксперимента с помощью методов математической статистики проводился в программе SPSS. Для выявления значимых различий между мужчинами и женщинами в разных ситуациях был использован критерий U Манна-Уитни для независимых переменных.

Актуальность исследования. Автором отмечается, что специфика гендерных особенностей воздействия эмоциональной составляющей на процесс выработки и принятия решений, так и роль гендерных особенностей субъективных оценок риска и неопределенности в ходе принятия решений изучены пока совершенно недостаточно. Нередко в статьях авторские мнения подменяют собой обоснованные экспериментальные результаты. Поэтому автором были высказаны определенные предположения и проведена их эмпирическая проверка.

Научная новизна исследования. Исследование было нацелено на исследование особенностей принятия решений мужчинами и женщинами. Оно позволило получить ряд выводов: эмоциональность и рациональность принятия решений у мужчин и женщин является примерно одинаковой; мужчины и женщины готовы рисковать, если речь идет о небольшом количестве денег; выбор мужчин и женщин зависит от типа задач. В тоже время, мужчины в оценке своих шансов на выигрыш гораздо чаще опираются на объективную вероятность, данную в условиях задачи, а женщины чаще опираются на субъективные представления, преувеличивая риск своего проигрыша. Автором отмечается, что гипотезы исследования подтвердились частично.

Стиль, структура, содержание. Стиль изложения соответствует публикациям такого уровня. Язык работы научный. Структура работы прослеживается, автором выделены основные смысловые части. Логика в работе имеется. Содержание статьи отвечает требованиям, предъявляемым к работам такого уровня. Объем работы достаточный, чтобы раскрыть предмет исследования.

Библиография. Библиография статьи включает в себя 57 отечественных и зарубежных источников, незначительная часть которых была издана за последние три года. В список включены, в основном, статьи и тезисы, а также монографии и учебно-методические пособия. Источники не во всех позициях оформлены корректно и однородно. Например, не во всех позициях указано количество страниц (диапазон страниц) (в номерах 11, 14, 17, 18 и пр.).

Апелляция к оппонентам.

Рекомендации:

- во введении включить описание объекта, предмета, цели и задач;
- учитывая ограниченность содержания применяемых методик (задания касаются получения выигрыша), рекомендуется уточнить и конкретизировать название статьи, которое звучит обще.

Выводы. Проблематика затронутой темы отличается несомненной актуальностью, теоретической и практической ценностью. Статья будет интересна специалистам, которые занимаются проблемами теории субъективной вероятности. Вопрос рассматривается через призму гендерных особенностей принятия решений в условиях риска и неопределенности. Статья может быть рекомендована к опубликованию. Однако важно учесть выделенные рекомендации и внести соответствующие изменения. Это позволит представить в редакцию научно-методическую и научно-исследовательскую работу, отличающуюся научной новизной и практической значимостью.