

Ю.В. Автономов

НИУ ВШЭ, Москва

Е.Т. Елизарова

Международный институт экономики и финансов, Москва

## Доверие, ожидания и чрезмерный оптимизм: экспериментальное исследование<sup>1</sup>

Несмотря на то что доверие повышает эффективность взаимодействия людей и увеличивает общественное благосостояние, оно не слишком хорошо согласуется со стандартным экономическим представлением о человеке как об эгоистичном существе. В экспериментальных исследованиях моделью для изучения феномена доверия часто выступает одноименная игра, в которой один игрок передает другому деньги, надеясь получить некоторую сумму назад. В данной работе исследуется влияние ожиданий участников этой игры на их решение довериться партнеру. Мы обнаружили, что многие участники игры испытывали оптимизм по отношению к своему партнеру по игре, считая его более честным, чем среднестатистический участник игры. Этот оптимизм существенно влияет на уровень доверия. Результаты позволяют предположить, что на уровень доверия влияют ожидания поведения окружающих: участники, которые считали, что большая часть окружающих проявит доверие, сами доверяли чаще.

**Ключевые слова:** доверие, честность, ожидания, эксперимент, оптимизм.

Классификация JEL: D84, Z13.

### 1. Введение

Доверие и ответное реципрокное<sup>2</sup> поведение – честность (*trustworthiness*) – обуславливают успех большей части разновидностей экономического взаимодействия. В экономической литературе, посвященной исследованию этого явления, можно найти многочисленные аргументы в поддержку этого простого тезиса. Большая часть работ описывает взаимосвязи между уровнем доверия в обществе и различными макроэкономическими переменными. Так, мы располагаем данными о положительной корреляции уровня доверия в обществе с темпами экономического роста и такими показателями экономического развития, как эффективность государственного аппарата, собираемость налогов, инвестиционная активность (La Porta et al., 1997; Knack, Keefer, 1997; Zak, Knack, 2001; Fetscherin, 2001), хотя однозначно охарактеризовать направление причинно-следственной связи между доверием и значениями упомянутых переменных мы еще не можем (Белянин, Зинченко, 2010). На микроуровне имеются свидетельства в пользу того, что более высокий уровень доверия повышает не только коллективное, но и индивидуальное благосостояние: человек, склонный доверять другим, чаще пользуется выгодными возможностями для взаимодействия и тем самым получает преимущество по сравнению со своими менее доверчивыми соседями<sup>3</sup> (Butler et al.,

<sup>1</sup> Авторы благодарны А.В. Белянину за помощь в организации эксперимента, а также Д. Хаузери и анонимному рецензенту за полезные замечания, позволившие улучшить текст статьи.

<sup>2</sup> Термины «реципрокность», «реципрокное» здесь и далее используются для описания поведения человека, который отвечает добром на доброжелательное действие по отношению к нему и злом – на недоброжелательное.

<sup>3</sup> Впрочем, как показали (Butler, Giuliano, Guiso, 2014), зависимость экономического успеха от индивидуально-уровня доверия немонотонна. Доверие окупается до тех пор, пока выгоды от взаимодействия превышают ущерб от возможной эксплуатации, риску которой человек себя подвергает.

2014). Также имеются данные о том, что доверие и честность могут повышать производительность труда в фирмах благодаря большей готовности коллег обмениваться идеями и информацией, а также обозначать проблемы и ставить цели (Bialeszewski, Giallourakis, 1985; Moorman et al., 1992). Не менее важным свойством для поддержания кооперативного взаимодействия является честность, или – в более широком понимании – *реципрокность*, позволяющая объяснить устойчивую кооперацию в отсутствие каких-либо явных внешних стимулов к ней (Hoffman et al., 1996).

В лабораторных условиях для изучения доверия часто используется одноименная игра, предложенная в (Berg et al., 1995). В этой игре участник А получает от экспериментатора сумму  $y$  и может отдать ее часть  $z$  игроку Б. Экспериментатор увеличивает в три раза сумму  $z$  и передает ее игроку Б. В ответ игрок Б может вернуть игроку А некоторую часть полученных денег. Тем самым, игра моделирует сделку, которая потенциально может быть взаимовыгодной, если игрок Б вернет А сумму, не меньшую  $z$ , однако если придерживаться стандартной для экономической теории (и теории игр) предпосылки об эгоизме участников, в равновесии по Нэшу сделки не будет: игрок А не будет ничего передавать Б.

Результаты многочисленных лабораторных экспериментов опровергают этот мрачный прогноз: многие игроки А при однократном взаимодействии передавали Б ненулевое  $z$ , и возвращаемая им в ответ сумма коррелировала с величиной  $z$ . Наша статья исследует роль ожиданий в возникновении этого результата.

Вопрос о том, в какой мере ожидания человека относительно поведения окружающих влияют на его выбор, представляется важным, так как если есть причинно-следственная связь, то появляется возможность влиять на поведение, меняя эти ожидания. Например, если политик сможет повысить уверенность агентов в будущем, результаты голосования могут привести к более благоприятному для всех исходу. Более того, некоторые из наиболее интересных, на наш взгляд, теорий, объясняющих просоциальное поведение в игре «Доверие» и других лабораторных экспериментах, основаны именно на ожиданиях относительно поведения и намерений партнера (таковы, например, теории «реципрокности, основанной на намерениях»<sup>4</sup>).

Положительную корреляцию между доверием и ожиданиями относительно честности партнера в игре «Доверие» неоднократно отмечали авторы экспериментальных исследований (например, (Fehr et al., 2003; Bellemare, Kröger, 2007; Sapienza et al., 2013)). Конечно, это еще не означает наличия причинно-следственной связи – и доверие, и ожидания относительно честности партнера могли бы зависеть от некоторой скрытой переменной. Например, если бы человек считал, что проявлять доверие и оправдывать его предписывает социальная норма, за нарушение которой следует наказание, то его решение до-

<sup>4</sup> За кратким обзором этих теорий можно обратиться, например, к работе (Автономов, 2006).

верить и его ожидания относительно честности партнера могли бы зависеть от вероятности наказания. В таком случае, если бы многие люди верили, что вероятность наказания высокая, то корреляция между уровнем доверия и ожидаемым уровнем честности наблюдалась бы чаще, а при малой вероятности наказания корреляция бы вообще отсутствовала.

Недавно была опубликована работа (Costa-Gomez et al., 2014), в которой приведены новые аргументы в пользу наличия причинно-следственной связи между ожиданиями честности партнера и доверием. В поставленном эксперименте обоим игрокам сообщали, что к сумме, которую игрок Б решит вернуть партнеру, будет добавлена случайная величина с нулевым математическим ожиданием, причем игроку А перед принятием им решения сообщали реализацию этой случайной величины, а игроку Б – нет. В предположении, что неизвестный шок с нулевым математическим ожиданием никак не повлияет на поведение игрока Б, экспериментаторы действительно получили возможность напрямую манипулировать именно ожиданиями игрока А<sup>5</sup>. В этих условиях было обнаружено статистически значимое влияние этих ожиданий на уровень доверия.

Эти дополнительные свидетельства в пользу наличия причинно-следственной связи закономерно повышают интерес к некоторым парадоксальным соотношениям между доверием, честностью и ожиданиями. В частности, в (Fetchenhauer, Dunning, 2009) было выявлено, что на фоне заявленных ожиданий игроков относительно честности их партнеров проявляемый ими уровень доверия оказывался иррационально высоким.

В данной статье мы задаемся вопросом об устойчивости этого несоответствия между относительно высоким уровнем доверия и низкими ожиданиями честного поведения партнеров и его возможных причинах, а также выдвигаем гипотезу, которая могла бы объяснить такую закономерность. Поставив лабораторный эксперимент, близкий по структуре к той версии игры «Доверие», которую использовали Д. Фетченхауэр и Д. Даннинг, мы на качественном уровне воспроизвели полученные ими результаты и обнаружили, что участники игры демонстрировали чрезмерный оптимизм относительно честности своего партнера в игре, оценивая ее систематически выше средней. Участники нашего эксперимента заявляли, что в среднем лишь 42% игроков в роли пассивной стороны поведут себя честно (т.е. вернут партнеру часть присланных денег), но при этом в отношении собственного партнера они оценивали среднюю вероятность честного поведения в 53%. Подобное явление, заключающееся в том, что человек занижает свою вероятность столкнуться с каким-либо неблагоприятным событием, хорошо известно в психологической литературе как чрезмерный оптимизм (*optimism bias*), а в экономической – как частный случай феномена

<sup>5</sup> Согласно проведенным авторами статистическим тестам в примененной в (Costa-Gomez et al., 2014) процедуре этот случайный шок, действительно, влиял только на ожидания игрока А. Однако для дискретного варианта игры «Доверие», который использовался в нашем эксперименте, это оказалось не так (причины этого подробно описываются в работе (Costa-Gomes, Weizsäcker, 2008)), и указанной процедурой было нельзя воспользоваться.

рационального самообмана. Однако проявления этого эффекта в игре «Доверие», а также его возможная роль в объяснении несоответствия между поведением и заявленными ожиданиями в экономической литературе практически не изучались. Мы также предлагаем метод для количественного измерения чрезмерного оптимизма и оцениваем его влияние на решение участника игры доверять партнеру.

В разд. 2 мы описываем использованную нами игру и процедуру эксперимента. В разд. 3 содержится краткий обзор психологической и экономической литературы, посвященной чрезмерному оптимизму, и обсуждаются проявления и последствия этого эффекта в принятии экономических решений. В разд. 3 предлагается количественная мера чрезмерного оптимизма, основанная на заявленных ожиданиях. В разд. 4 дается оценка влияния чрезмерного оптимизма на принятие решения о доверии и рассматривается связь между заявленными ожиданиями относительно уровня доверия и уровня честности. В разд. 5 резюмируются результаты.

## 2. Процедура эксперимента

В эксперименте применялся дискретный вариант игры «Доверие», сходный с тем, что использовался в работе (Fetchnhauer, Dunning, 2009). Игрок А получал от экспериментатора 5 условных единиц, которые мог оставить себе или передать партнеру. В случае передачи средств партнеру экспериментатор добавлял игроку Б еще 15 условных единиц. Игрок Б мог оставить всю сумму себе или отдать 10 единиц партнеру А. Стоимость каждой условной единицы была равна 1 долл. Размеры платежей нашего эксперимента были близки к описанным, однако имелось и некоторое отличие (рис. 1).

В варианте Фетченхауэра–Даннинга некооперативная стратегия «не доверять» для игрока Б слабо доминировала кооперативную. В нашем варианте стимулы игрока Б к кооперации были несколько усилены: мы снизили выигрыши от некооперативной стратегии на 5 условных единиц. Такая модификация могла бы отражать, например, тот факт, что организация обмана партнера по сделке может быть связана с некоторыми издержками, которые нечестный участник взаимодействия несет даже в том случае, когда партнер не поддался на обман.

Вариант Фетченхауэра–Даннинга

Игрок А	Игрок Б	
	Возвращать	Не возвращать
Доверять	10; 10	0; 20
Не доверять	5; 0	5; 0

Наш вариант игры

Игрок А	Игрок Б	
	Возвращать	Не возвращать
Доверять	10; 10	0; 15
Не доверять	5; 5	5; 0

Рис. 1

Платежные матрицы игр «Доверие»

Мы составили к нашей игре два варианта инструкций. В первом варианте игроку Б в начале игры было дано 5 условных единиц, но его штрафovali за любую (удачную или неудачную) попытку присвоить себе все переданное партнером. Во втором варианте игроку Б в начале игры не давали никаких средств, но он получал вознаграждение за стремление поделиться выигрышем, независимо от того, получил ли он что-то от партнера или нет (точное содержание обоих вариантов инструкций к эксперименту см. в Приложении п. I). Поскольку штраф за некооперативные намерения (или награда за кооперативные) никак не зависел от поведения игрока А, а платежная матрица игры в обоих вариантах была одинаковой, эти варианты инструкции представляли собой не более чем попытку выявить возможный эффект фрейминга ограничений.

Эксперимент был проведен весной 2012 г. в Научно-исследовательском университете «Высшая школа экономики». В нем участвовали 69 студентов второго курса бакалавриата факультета «Мировой экономики и мировой политики»; его продолжительность составляла примерно 60 мин. После получения устной инструкции, в ходе которой участникам объяснили общие правила эксперимента и предупредили о недопустимости общения, были розданы письменные инструкции и формы для ответов, а также карточки с кодовыми словами. Последнее делалось в интересах обеспечения анонимности: каждый участник подписывал все формы полученным кодовым словом, а выигрыш получал в закрытом конверте по предъявлению карточки со своим кодовым словом. Экспериментаторы подчеркнули, что без разрешения испытуемых их личность останется неизвестной как для их партнеров по игре, так и для самих экспериментаторов.

35 участников получили инструкции в варианте «Штраф» и 34 – в варианте «Награда». Участникам сообщили, что после окончания эксперимента заполненные ими формы случайным образом разобьют на пары, в которых один участник будет играть роль игрока А, а другой – игрока Б. После этого<sup>6</sup> им предложили указать: 1) как они намерены действовать в роли игрока А и как – в роли игрока Б; 2) как они оценивают вероятность того, что их партнер поведет себя честно (если им выпадет роль игрока А), или того, что их партнер доверится им (если им выпадет роль игрока Б), по 5-балльной шкале Лайкерта. При последующей обработке ответы «нет», «скорее нет», «не знаю», «скорее да» и «да» кодировались как 0; 0,25; 0,5; 0,75 и 1 соответственно.

Каждый участник эксперимента делал выбор как в роли игрока А, так и в роли игрока Б<sup>7</sup>. Варианты игры «Доверие», где участников просят принимать решения в обеих ролях, использовались в работах (Chaudhuri et al., 2002; Burks et al., 2003; Fetschenhauer, Dunning, 2009). Потенциально такая постановка эксперимента может увеличивать уровень доверия и честности, так как необходимость поочередно

<sup>6</sup> Задавая вопросы об ожиданиях, после того как решение о доверии/честности уже принято, мы снижали вероятность того, что эти вопросы повлияют на принятие соответствующих решений.

<sup>7</sup> То есть игра фактически была одновременной: делая свой выбор в роли игрока А, участник игры не знал, что предпримет его партнер, которому достанется роль игрока Б, и наоборот.

ассоциировать себя то с игроком А, то с игроком Б может наводить участников на мысли о так называемом «золотом правиле» (поступай с другими так, как хочешь, чтобы поступали с тобой). Однако авторы (Burks et al., 2003), работа которых посвящена исследованию разницы в поведении участников игры «Доверие», примеряющих на себя обе роли или только одну, с удивлением обнаружили, что и уровень доверия, и уровень честности у первых оказывался ниже<sup>8</sup>. В качестве объяснения они выдвинули следующую гипотезу: поскольку при обработке экспериментальных данных каждый участник может с равной вероятностью оказаться как игроком А, так и игроком Б, возможное чувство ответственности за благосостояние партнера по игре ослабевает, и ему становится проще вести себя оппортунистически.

Здесь необходимо подчеркнуть важное отличие процедуры нашего эксперимента от классического варианта игры «Доверие». В классической игре (Burks et al., 2003) игрок Б сначала видит, какую сумму ему прислали, а потом решает, сколько он вернет. В нашем же эксперименте, как и в эксперименте (Fetchenhauer, Dunning, 2009), участников просили одновременно указать свою стратегию и в роли А, и в роли Б. Это несущественно сказывается на выборе игрока А, но значительно меняет характер решения игрока Б, делая его более гипотетическим (хотя и имеющим реальные финансовые последствия) и ослабляя его возможные реципрокные мотивы. Тем самым, в отличие от доверия, наши результаты в отношении честности затруднительно сравнивать с результатами авторов, которые провели классический последовательный вариант игры.

После того как участники заполнили формы для ответов, экспериментаторы собрали их и раздали участникам постэкспериментальный опросник (см. Приложение, п. II), в котором им было предложено угадать результаты эксперимента (а именно, какая доля участников в роли игрока А решила довериться партнеру, а в роли игрока Б – вести себя честно). Для облегчения когнитивной нагрузки на испытуемых и снижения уровня шума в данных эту долю было предложено указать по 10-балльной шкале (от 0 до 10%, от 10 до 20%, и т.д.). Точные догадки поощрялись денежным вознаграждением. При последующей обработке данных выбор интервала «от 0 до 10%» кодировался как 0,05, «от 10 до 20%» – как 0,15 и т.д.

Все платежи в инструкциях выражались в условных единицах. Платежи осуществлялись в рублях; одной условной единице соответствовало 30 руб., что по обменному курсу на момент проведения эксперимента примерно соответствовало 1 долл. Таким образом, размеры платежей в нашем эксперименте соответствовали платежам (Fetchenhauer, Dunning, 2009). Средний выигрыш, по итогам эксперимента, составил 289,5 руб. (примерно 9,65 долл., стандартное отклонение – 4,7).

<sup>8</sup> В (Burks et al., 2003) использовалась версия игры «Доверие» с непрерывными стратегиями (игрок А сам выбирал, какую сумму послать партнеру, а игрок Б – какую сумму вернуть). Соответственно, показателем уровня доверия для них был средний размер суммы, посланной игроком А, а показателем уровня честности – средний размер суммы, возвращенной игроком Б.



### 3. Чрезмерный оптимизм

#### 3.1. Теории чрезмерного оптимизма

Чрезмерный оптимизм, впервые описанный в работах (Weinstein, 1980; Perloff, Fetzler, 1986), – хорошо известный в психологии феномен, заключающийся в том, что люди склонны верить, что хорошие события могут произойти с ними с большей (а плохие – с меньшей) вероятностью, чем со среднестатистическим человеком. Примеры влияния этого эффекта встречаются нам почти ежедневно. Например, многие люди считают, что их личный риск стать жертвой преступления меньше, чем у окружающих; многие курильщики оценивают свою вероятность заболеть раком легких ниже, чем у других курильщиков; игроки на финансовых рынках обычно думают, что их вероятность понести убытки относительно меньше, чем у других трейдеров (Weinstein, Klein, 1996)<sup>9</sup>. По данным некоторых исследований, склонность испытывать чрезмерный оптимизм не зависит от уровня интеллекта. В одном из опросов профессоров в университете Небраски 94% опрошенных охарактеризовали уровень своих способностей как «превышающий средний» (Klein, Helweg-Larsen, 2002).

В экономической науке этот эффект обсуждается преимущественно по отношению к финансам и инвестиционному поведению. Насколько нам известно, конкретно по отношению к игре «Доверие» до нас на него внимания не обращали. Однако потенциально этот эффект вполне может объяснять и отклонение от равновесия по Нэшу в игре «Доверие», которое так часто фигурирует в экспериментальных данных, и завышенный по отношению к собственным заявленным ожиданиям уровень доверия: если бы некоторые участники эксперимента считали, что часть участников честна и при этом переоценивали собственную вероятность встречи с честным партнером, они могли бы демонстрировать именно такое поведение.

Что порождает чрезмерный оптимизм? С точки зрения психологов, основная на текущий момент гипотеза, предложенная (Chambers, Windschitl, 2004), состоит в том, что, сравнивая свои риски с чужими, люди оказываются эгоцентричными: они уделяют гораздо больше внимания своим факторам риска, практически забывая о чужих. В эксперименте Вайнштайна (Weinstein, 1984) снижение такого эгоцентризма уменьшало и степень чрезмерного оптимизма. Авторы (Alicke et al., 1995) показали, что чрезмерный оптимизм чаще проявлялся тогда, когда люди сравнивали себя с такими усредненными объектами, как «среднестатистический человек», чем когда объект сравнения был в большей мере индивидуализирован (например, если это был друг или даже случайно выбранный человек). На проявление чрезмерного оптимизма влияет и эмоциональное состояние человека: злость повышает вероятность чрезмерного оптимизма, а страх или печаль снижают ее (Lerner, Keltner, 2001; Salovey, Birnbaum, 1989). Есть некоторые основания полагать, что чрезмерный оптимизм может

<sup>9</sup> Заметим, что сам по себе оптимизм сказывается на экономическом поведении людей скорее благоприятно. Например, имеются данные, что оптимисты усерднее работают, позже выходят на пенсию, больше сберегают и инвестируют в ценные бумаги (Puri, Robinson, 2007).

быть порожден необходимостью людей поддерживать собственную самооценку, так как при попытке поставить соответствующие завышенные/заниженные вероятности под сомнение люди практически всегда пытаются их защитить (см., например, (Boney-McCoy et al., 1999)).

Чрезмерный оптимизм также изучали с биологической точки зрения. Например, в (Sharot et al., 2007) была проанализирована активность областей мозга, отвечающих за настроение. Авторы обнаружили, что эта активность оказывалась сильнее, когда испытуемых просили подумать о благоприятных будущих событиях, чем когда они представляли себе неблагоприятные.

С точки зрения экономической теории чрезмерный оптимизм рассматривался как разновидность более общего феномена рационального самообмана. Можно выделить три основные причины, которыми экономисты объясняли существование рационального самообмана.

Первая и наиболее простая причина – непосредственное, не связанное ни с какими материальными выгодами удовольствие видеть себя в более выгодном свете. Эта причина, впервые появившаяся в известной модели Акерлофа–Дикенса (Akerlof, Dickens, 1982), объяснявшей пренебрежение работников опасных профессий мерами безопасности, их желанием верить, что опасность невелика (предпочтения на множестве вер), позже использовалась в моделях М. Рэбина (Rabin, 1995), Б. Вайнберга (Weinberg, 2006) и Б. Кесеги (Kőszegi, 2006), где самообман следовал из нежелания индивида искать информацию, которая могла бы повредить его самооценке. Общая черта всех подобных работ состоит в том, что их авторы концентрируются не на причинах самообмана, а на том поведении, которое этот самообман порождает.

Вторая потенциальная причина существования рационального самообмана приведена в известной работе (Bénabou, Tirole, 2002) – это потенциальная выгода от сигналов, которые более уверенный в своих способностях индивид посылает окружающим.

Наконец, третья, так называемая мотивационная, причина, предложенная в работе (Bénabou, Tirole, 2002), заключается в выгоде от достижения более амбициозных целей, к которым стремится более уверенный в себе человек. В разработанной теоретико-игровой модели Бенабу–Тироля самообман возникает как равновесие в последовательном стратегическом взаимодействии нескольких «я»: текущее «я» получает некоторый сигнал о своих способностях в настоящем, а затем может исказить этот сигнал, чтобы заставить другое, будущее «я», предпринять некоторые усилия.

Учитывая, что в нашем эксперименте игра была одновременной и анонимной, объяснять рациональный самообман желанием послать сигнал партнерам невозможно. Маловероятными представляются и мотивационные объяснения в духе описанной выше модели



Бенабу–Тироля: наша игра была однопериодной, и вряд ли выбор участников имел сколь-нибудь значимые последствия для их будущего – кроме заработанного ими выигрыша.

### 3.2. Измерение чрезмерного оптимизма

В литературе известны два метода измерения чрезмерного оптимизма – прямой и косвенный. При прямом методе людей просят сравнить свою вероятность столкнуться с некоторым событием с ожидаемой вероятностью для среднестатистического члена популяции (или выборки, взятой из этой популяции). Применительно к игре «Доверие» измерить степень чрезмерного оптимизма прямым методом можно было бы попросив участников эксперимента сравнить вероятность того, что их партнер вернет им часть переданных денег, с вероятностью того же события для среднестатистического участника. При оценке необходимо выбрать один из вариантов ответа: «существенно ниже», «несколько ниже», «такая же», «несколько выше» и «существенно выше». Если бы большинство респондентов ответили «такая же», или «несколько выше», или «существенно выше», можно было бы говорить о наличии чрезмерного оптимизма (при условии, что выборка репрезентативна и фактическое распределение риска в популяции симметрично). Или можно было бы попросить участников эксперимента сравнить риск, которому подвергается среднестатистический участник с его личным риском. При такой постановке задачи степень выраженности чрезмерного оптимизма оказывается несколько ниже (Otten, Pligt, 1996). Косвенный метод измерения степени чрезмерного оптимизма подразумевает, что испытуемый должен оценить собственную вероятность встретиться с определенным событием и вероятность среднестатистического участника выборки встретиться с таким же событием. Такой метод сравнения представляется потенциально более нейтральным. Кроме того, на больших выборках он дает возможность интересующего измерения чрезмерного оптимизма. Например, авторы (Weinstein et al., 2005) попросили одну подгруппу курильщиков оценить свои собственные риски, а другую – оценить риски среднестатистического курильщика.

Учитывая эти соображения, для нашего эксперимента мы выбрали именно косвенный метод оценки чрезмерного оптимизма. Как отмечалось в разд. 2, каждого участника эксперимента просили высказать свои ожидания относительно доверия и честности дважды. Первый раз – по поводу собственного ожидаемого партнера во время выбора собственной стратегии в роли игрока А или игрока Б (по 5-балльной шкале). И второй раз – по поводу среднестатистического участника эксперимента во время постэкспериментального опроса (по 10-балльной шкале). Распределение ответов иллюстрируют диаграммы на рис. 2.

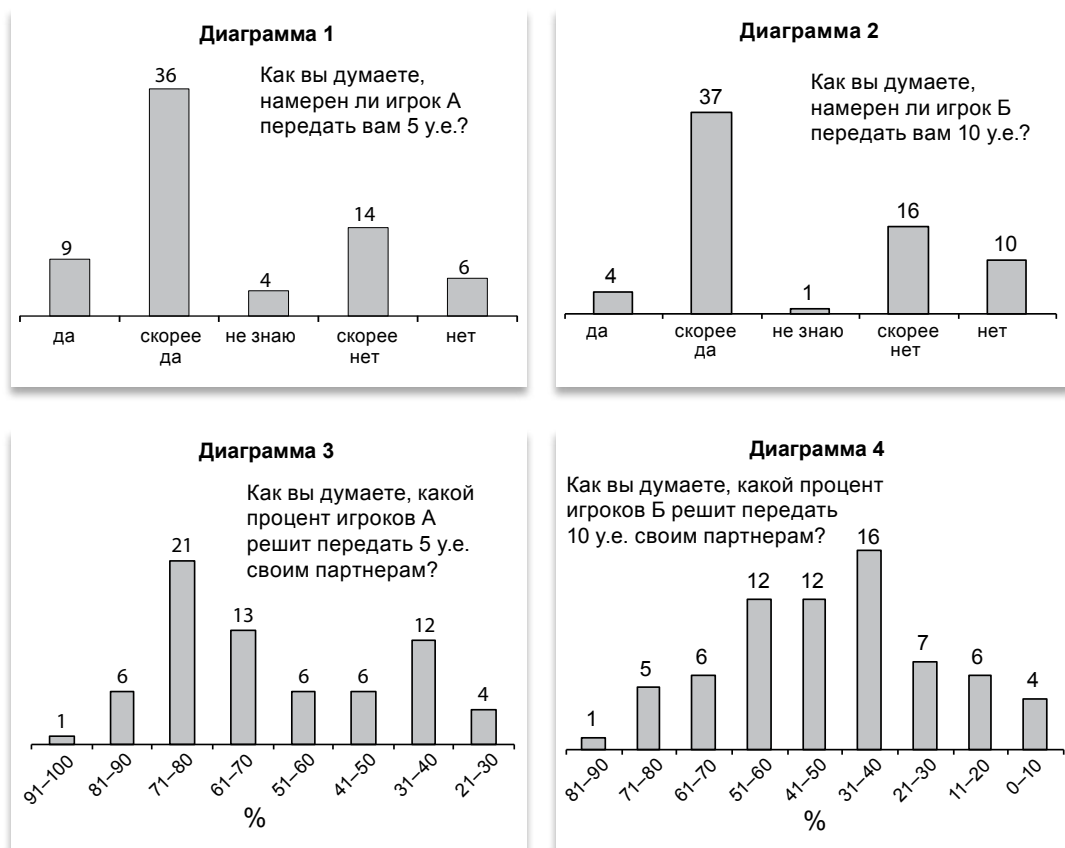


Рис. 2

Распределение ответов на вопросы об ожидаемом поведении партнера по игре и участников эксперимента в целом

На рис. 2 хорошо видно, что ожидания участников нашего эксперимента в отношении доверия не демонстрировали выраженного чрезмерного оптимизма: диаграммы 1 и 3 во многом похожи. Однако ожидания участника нашего эксперимента честности от случайно доставшегося ему партнера (см. рис. 2, диаграмма 2) выглядят ощутимо более оптимистичными, чем его же ожидания честного поведения среднестатистического участника эксперимента (см. рис. 2, диаграмма 4). Количественно о наличии и степени чрезмерного оптимизма можно судить по величине разности между заявленной участником эксперимента ожидаемой вероятностью того, что его партнер будет с ним честен, и заявленной ожидаемой долей участников игры, которые ведут себя честно.

Как показывает диаграмма на рис. 3, при сравнении средних значений указанных величин эта разница присутствует, и она статистически значима (критерий Уилкоксона  $Z = -2,906$ ; вероятность ошибки при отклонении нулевой гипотезы  $p\text{-value} = 0,004$ )<sup>10</sup>.

<sup>10</sup> В отношении ожидаемой вероятности доверия партнера и ожидаемой доли доверчивых участников игры никакой статистически значимой разницы не наблюдалось.

Стоит отметить, что превышение ожидаемой вероятности честного поведения партнера над ожидаемой долей честных игроков было сильнее выражено у тех участников эксперимента, которые в ходе его предпочли довериться партнеру ( $Z = -4,152$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ), хотя и у тех, кто партнеру не доверял, чрезмерный оптимизм проявлялся вполне ощутимо ( $Z = -2,812$ ;  $p\text{-value} = 0,005$ ). Такая разница в степени чрезмерного оптимизма доверявших и недоверявших позволяет предположить, что чрезмерный оптимизм был одним из факторов, определивших решение участников эксперимента довериться партнеру. Эту гипотезу мы проверим в следующем разделе.

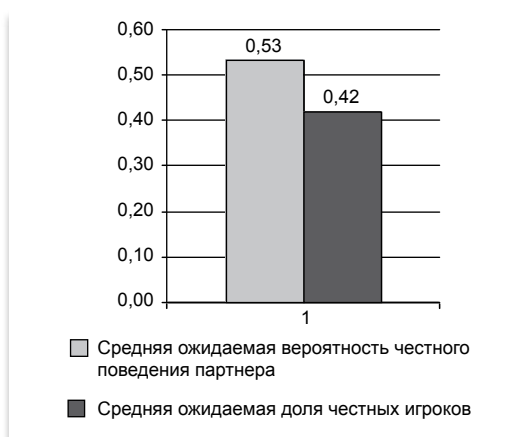


Рис. 3

*Средняя ожидаемая вероятность того, что партнер участника будет честен и средняя ожидаемая доля честных участников игры*

#### 4. Влияние ожиданий на принятие решения довериться партнеру и намерение оправдать доверие партнера

##### 4.1. Влияние ожиданий на принятие решения довериться партнеру

Итак, данные позволяют говорить о наличии у участников нашего эксперимента чрезмерного оптимизма в отношении честности предполагаемого партнера. Но влияет ли этот оптимизм на решение довериться партнеру? Для ответа на этот вопрос мы оцениваем модель  $P(SEND=1) = \Phi(\alpha_0 + \alpha_1 BIAS + \alpha_2 EST\_RETURNRATE + \alpha_3 EST\_SENDERATE + \alpha_4 FEM + \alpha_5 REC\_END\_P)$ ,

где  $\Phi$  – функция нормального распределения;  $SEND$  – принимает значение 1, если участник  $i$  в роли игрока А доверился партнеру;  $BIAS$  – разница между заявленной участником  $i$  ожидаемой вероятностью того, что его партнер будет честен, и ожидаемой долей честных участников игры;  $EST\_RETURNRATE$  – ожидаемая участником  $i$  доля участников игры, которые в роли игрока Б будут честны со своими партнерами и вернут им 10 у.е.;  $EST\_SENDERATE$  – ожидаемая участником  $i$  доля участников игры, которые в роли игрока А доверятся партнеру;  $FEM$  – принимает значение 1, если участник  $i$  – девушка;  $REC\_END\_P$  – принимает значение 1, если в формулировке инструкции, полученной участником  $i$ , игрок Б изначально имел 5 у.е., но его штрафovali за попытку присвоить себе все переданное партнером.

Оценивая данное уравнение, мы хотим получить ответы на следующие вопросы.

1. *Влияет ли на решение довериться партнеру чрезмерный оптимизм?* Мы не нашли в литературе примеров обсуждения или эмпирического исследования данного вопроса применительно к игре «Доверие». В качестве нулевой гипотезы принимается отсутствие влияния чрезмерного оптимизма на решение довериться партнеру; в качестве альтернативной – положительное влияние. Чтобы отделить возможное влияние чрезмерного оптимизма от влияния общего ожидаемого уровня честности, мы также включили в уравнение переменную *EST\_RETURNRATE*.

2. *Связаны ли между собой решение довериться партнеру и заявленные ожидания того, что другие игроки также доверятся своим партнерам?* Решение конкретного индивида довериться партнеру и его ожидания относительно уровня доверия у окружающих его людей могут быть взаимосвязаны, как минимум, по двум причинам. Во-первых, пытаясь предсказать поведение других, люди часто думают о том, как поступили бы сами, оказавшись на их месте. Это создает потенциальную возможность искажения ожиданий: люди, более склонные доверять другим, могут переоценивать уровень доверия у окружающих. Во-вторых, взаимосвязь может быть обусловлена конформизмом: решая довериться партнеру, мы можем следовать социальной норме, значение которой для нас тем выше, чем большая доля окружающих нас людей ей следует. Описанные выше причины предполагают разные направления причинно-следственной связи: если первая подразумевает, что собственная доверчивость порождает высокие ожидания относительно уровня доверия других людей, то вторая, наоборот, предполагает что ожидания относительно других влияют на решение довериться самому. Но, как бы ни обстояло дело на самом деле, у нас есть основания предполагать наличие положительной связи между двумя упомянутыми переменными.

3. *Как решение довериться партнеру зависит от пола игрока?* Имеющиеся в литературе на этот счет данные говорят о том, что в игре «Доверие»<sup>11</sup> игроки-мужчины в целом проявляют доверие чаще женщин (Buchan et al., 2008; Croson, Gneezy, 2009; Johnson, Mislin, 2011). Основное объяснение заключается в том, что женщины менее склонны к риску, чем мужчины. Таким образом, мы ожидаем, что коэффициент  $\alpha_4$  будет отрицателен.

4. *Влияет ли фрейминг на решение довериться партнеру?* С точки зрения игрока А, использованные нами два варианта формулировки условий эксперимента различаются прежде всего неравенством в начальном распределении ресурсов: в варианте «Штраф» оба игрока изначально имеют 5 у.е., а в варианте «Награда» у игрока Б изначально нет ничего. Потенциально это может вызвать у игрока А желание поделиться с обделенным партнером – такое предсказание вытекало

<sup>11</sup> Или в ее варианте с непрерывными стратегиями.

бы, например, из некоторых экономических моделей просоциального поведения<sup>12</sup>. Результаты метаанализа более 100 экспериментов с игрой «Доверие», приведенные в работе (Johnson, Mislin, 2011), свидетельствуют о том, что положительная первоначальная наделенность игроков Б отрицательно коррелировала с желанием игроков А делиться с ними<sup>13</sup>, хотя этот результат проявлялся не во всех спецификациях оцениваемой ими модели.

Исходя из этого, в качестве нулевой гипотезы мы предполагаем, что фрейминг (формулировка инструкции к игре) не повлияет на решение участника игры в роли игрока А довериться партнеру. Альтернативной гипотезой будет отрицательное значение коэффициента  $\alpha_3$ . Результаты пробит-регрессии приведены в табл. 1.

Как следует из данных, представленных в табл. 1, коэффициенты при переменных *BIAS* и *EST\_SENDRATE* оказались значимыми на уровне 5%, *REC\_END\_P* – на уровне 10%, а коэффициент при переменной *FEM* оказался незначимым. Тем самым, регрессия не дает основания считать, что пол участника нашего эксперимента значимо влияет на его решение довериться партнеру.

Положительный и статистически значимый коэффициент  $\alpha_1$  не позволяет отвергнуть гипотезу о том, что чрезмерный оптимизм повышал склонность участника нашего эксперимента доверять партнеру в роли игрока А. Таким образом, чрезмерный оптимизм потенциально может объяснять и расхождение поведения участников с равновесным по Нэшу, и уровень доверия, завышенный относительно собственных заявленных ожиданий. Попытка контроля ожидаемого общего уровня честности не выявила статистически значимой связи между ним и вероятностью довериться партнеру.

Таблица 1

Ожидания и решение довериться партнеру: результаты пробит-регрессии

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	Z-статистика	P-value	Предельный эффект
Константа	-1,780	0,958	-1,858	0,063	
<i>BIAS</i>	5,192	2,193	2,367	0,018	0,483
<i>EST_RETURNRATE</i>	2,410	1,879	1,282	0,199	0,224
<i>EST_SENDRATE</i>	4,375	1,986	2,203	0,027	0,407
<i>FEM</i>	0,994	0,726	1,369	0,171	0,093
<i>REC_END_P</i>	-1,315	0,702	-1,872	0,061	-0,122
Среднее значение зависимой переменной	0,826				
Значение логарифма функции максимального правдоподобия	-11,778				

<sup>12</sup> За кратким обзором таковых можно обратиться к работе (Автономов, 2006).

<sup>13</sup> Сходную закономерность отмечали в отношении поведения испытуемых и в других играх. Например, в игре «Диктатор» при выравнивании первоначальных запасов большинство людей снижали сумму, передаваемую партнеру; если первоначальные запасы оказывались полностью равными, то ничего не передавали партнеру (Korenok et al., 2008).

Положительный и значимый коэффициент при ожидаемой доле участников, которые доверятся партнеру ( $EST\_SENDERATE$ ), подтверждает гипотезу о положительной связи между собственным решением довериться партнеру и ожидаемым поведением других – хотя характер наших данных не позволяет сделать вывода о направлении причинно-следственной связи.

Наконец, отрицательное значение коэффициента при переменной  $REC\_END\_P$  свидетельствует о том, что формулировка инструкции могла повлиять на решение участников эксперимента довериться партнеру, причем участники, в инструкциях которых игроки изначально наделялись одной и той же суммой, доверяли партнеру меньше тех, в чьих инструкциях игрок Б изначально не имел ничего. Этот результат согласуется с результатами предыдущих исследований – однако соответствующий коэффициент статистически значим лишь на уровне 10%.

#### 4.2. Влияние ожиданий на честность (намерение оправдать доверие партнера)

Хотя участники нашего эксперимента не испытывали чрезмерного оптимизма в отношении доверчивости предполагаемого партнера (в отличие от его честности), возможное влияние ожиданий, а также пола и формулировки условий эксперимента на решение участника эксперимента быть честным с партнером потенциально представляют интерес и здесь. Мы оцениваем модель

$$P(RETURN=1) = \Phi(\beta_0 + \beta_1 EST\_SENDERATE + \beta_2 EXP\_SEND + \beta_3 EST\_RETURNRATE + \beta_4 FEM + \beta_5 REC\_END\_P),$$

где, помимо уже фигурировавших в предыдущей регрессии переменных,  $RETURN$  принимает значение 1, если участник  $i$  в роли игрока Б пожелал передать игроку А 10 у.е.;  $EST\_SENDERATE$  – ожидаемая участником  $i$  доля участников игры, которые в роли игрока А доверятся партнеру (пошлют ему 5 у.е.);  $EXP\_SEND$  – ожидаемая участником  $i$  вероятность, что его собственный партнер по игре в роли игрока А доверится ему (пошлет ему 5 у.е.);  $\beta_0, \dots, \beta_5$  – параметры.

Наши вопросы и гипотезы относительно знаков коэффициентов в целом сходны с высказанными в п. 4.1. В частности, мы предполагаем, что те из игроков, кто высказывал высокие ожидания относительно доверчивости участников игры в целом ( $EST\_SENDERATE$ ) и доверчивости собственного партнера ( $EXP\_SEND$ ), будут чаще оправдывать доверие партнера ( $\beta_1 > 0, \beta_2 > 0$ ). Однако поскольку процедура нашего эксперимента, по сравнению с классической игрой «Доверие», существенно ослабляет реципрокные мотивы в поведении игрока Б, значения этих коэффициентов (или их статистическая значимость) могут оказаться невелики.

Мы надеемся обнаружить положительную связь между собственным решением игрока быть честным с партнером и его ожиданиями общего уровня честности ( $\beta_3 > 0$ ).

Что же касается влияния пола игрока на его решение быть честным с партнером, литература по этой теме (Buchan et al., 2008; Croson, Gneezy, 2009; Johnson, Mislin, 2011) свидетельствует о том, что в игре «Доверие» и ее вариантах женщины, проявляя относительно меньше доверия сами, оказывались более склонны оправдывать доверие своих партнеров. Эту особенность женщин приписывали влиянию социальных норм: в отличие от мужчин, воспринимавших условия эксперимента в большей степени как игру, женщины чаще чувствовали себя обязанными соответствовать гендерной роли, требующей от них заботиться о гармонии отношений и отвечать добром на добро. В свете этого мы ожидаем, что коэффициент  $\beta_4$  будет положительным. Результаты пробит-регрессии приведены в табл. 2.

Как мы видим, знаки всех коэффициентов, кроме  $\beta_1$ , соответствуют ожидаемым. Однако почти все они оказываются статистически незначимыми. Представляется, что это может быть результатом условности, которой отличался выбор участников нашего эксперимента в роли игроков Б: их просили сформулировать ответ не на реальное, а на возможное действие партнера. Поэтому переменную *RETURN* следует ассоциировать не с честностью, а, скорее, с намерением поступить честно в условной ситуации и, как показывают данные, представленные в табл. 2, такое намерение у участников нашего эксперимента не зависело от их оценок вероятности этой ситуации (*EST\_SENDRATE*, *EXP\_SEND*).

Из всех объясняющих переменных статистически значимую связь с намерением оправдать доверие партнера демонстрировали

Таблица 2

Ожидания и намерение оправдать доверие партнера: результаты пробит-регрессии

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	Z-статистика	P-value	Предельный эффект
Константа	-0,764	0,632	-1,209	0,227	
<i>EST_SENDRATE</i>	-0,774	1,056	-0,732	0,464	-0,267
<i>EXP_SEND</i>	0,743	0,610	1,218	0,223	0,256
<i>EST_RETURNRATE</i>	2,279	0,964	2,364	0,018	0,786
<i>FEM</i>	0,139	0,377	0,368	0,713	0,048
<i>REC_END_P</i>	0,066	0,328	0,200	0,841	0,023
Среднее значение зависимой переменной	0,609				
Значение логарифма функции максимального правдоподобия	-41,794				



только ожидания игрока относительно того, насколько подобное поведение будет распространено среди участников игры в целом (*EST\_RETURNRATE*). Здесь, как и в случае с положительной корреляцией решения довериться партнеру и ожидаемой распространенностью такого поведения в предыдущей регрессии, мы не можем с уверенностью говорить о направлении причинно-следственной связи, но наличие такой связи заслуживает внимания.

#### 4.3. Взаимосвязь ожиданий уровня доверия и уровня честности

Интуитивно ясно, что склонность человека доверять и его честность должны быть сильно положительно коррелированы, и экспериментальные данные подтверждают этот факт. Например, в (Kovacs, Willinger, 2010), исследуя поведение одних и тех же людей в разных ролях игры «Доверие», авторы обнаружили, что: 1) доля полученной от партнера суммы, которую игрок Б возвращал игроку А, положительно коррелировала с размером суммы, которую он сам посылал партнеру; 2) игроки с более высоким уровнем доверия также демонстрировали и более высокий уровень честности. Однако в работе (Chaudhuri, Gangadharan, 2007) было выявлено, что уровень честности у доверчивых индивидов не выше, чем у недоверчивых, а честные индивиды оказываются более доверчивы, чем нечестные. Это можно интерпретировать как свидетельство в пользу того, что честность порождает доверие, но не наоборот. Данные, полученные в работе (Glaeser et al., 1999), указывают на то, что размер доверенной партнеру суммы положительно и значимо (хотя и несильно) влияет на долю, возвращаемую партнеру. Результаты других экспериментов, где применялись иные версии игры «Доверие», свидетельствуют о положительной корреляции между суммой, посланной агентом А, и суммой, возвращенной агентом Б (Güth et al., 2001; Bellemare, Kroeger, 2007; Schotter, Sopher, 2006; Bornhorst et al., 2010). Однако остается неясным следу-

ющее. Если человек думает, что многие из окружающих его людей честны, думает ли он, что окружающие будут одновременно и более доверчивыми? Логически объяснить такое вполне возможно: тот, кто считает большинство людей честными, будет больше доверять партнеру в роли игрока А и ожидать такого же поведения от других (например, потому, что судит по себе).

Рис. 4 иллюстрирует совместное распределение ожидаемого уровня доверчивости



Рис.4

Распределение ожидаемых уровней доверия и честности

и честности. Как можно заметить, они, действительно, демонстрируют существенную положительную корреляцию (коэффициент ранговой корреляции Спирмена составил 0,540 и является значимым на уровне 1%).

### **5. Выводы**

Полученные нами данные позволяют предположить, что поведение участников в игре «Доверие» может частично объясняться чрезмерным оптимизмом в отношении честности их партнеров (насколько нам известно, до нас в экономической литературе эта версия не обсуждалась). Преимущество этой гипотезы на фоне других состоит в том, что она также позволяет объяснить иррационально высокий уровень доверия при невысоких заявленных ожиданиях честного поведения предполагаемых партнеров.

Еще одним важным результатом является демонстрация положительной взаимосвязи между решением довериться партнеру и ожидаемым уровнем доверия среди других участников эксперимента. При этом направление причинно-следственной связи остается неясным и представляет интерес для будущих исследований. Возможно, положительная связь является следствием конформизма (люди ориентируются на поведение окружающих) или следствием склонности судить о поведении других по собственному. Такая же положительная связь была обнаружена в отношении собственного решения оправдать доверие партнера и ожидаемой распространенности такого поведения среди других участников эксперимента.

Мы также обнаружили существенную корреляцию между ожидаемыми уровнями доверия и честности, возможное объяснение которой состоит в том, что оптимисты, уверенные в честности окружающих, проявляют доверие и ожидают, что остальные будут поступать так же.

В отличие от результатов, полученных в работах других исследователей, данные нашего эксперимента не дают оснований считать, что пол человека существенно влияет на его решение довериться партнеру.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### I. Инструкции и формы для ответов

Спасибо, что приняли участие в нашем исследовании!

По итогам проводимого эксперимента, в зависимости от ваших действий и действий других участников, вы можете суммарно выиграть от 0 до 550 рублей.

Внимательно ознакомьтесь с правилами игры.

#### 1. Правила поведения.

Во время эксперимента **ЗАПРЕЩЕНО** разговаривать, подсматривать в чужие ответы и пользоваться мобильными устройствами. В случае нарушения этих правил выигрыш не выплачивается. Если вам что-то непонятно, поднимите руку.

#### 2. Процедура эксперимента, гарантия анонимности и выплата выигрышей.

Вы будете должны заполнить две формы – 1 и 2. Выигрыш выплачивается только при условии **полного и правильного** заполнения **обеих** форм.

Игра полностью анонимна.

Вы подписываете обе формы одним и тем же **кодовым словом**, полученным в ходе эксперимента.

Вы получите свой выигрыш в день подведения итогов эксперимента в запечатанном конверте, предъявив свою карточку с кодовым словом экспериментатору.

#### 3. Единицы измерения

Размер всех платежей в **Форме 1** указывается в условных единицах, **у.е.**

1 у.е. = **30** руб.

### II. Постэкспериментальный опрос

Постарайтесь предсказать результаты только что состоявшегося эксперимента.

В **форме 2** на следующей странице вам будут заданы два вопроса.

Если реальная цифра в **вопросе 1** по итогам эксперимента точно попадет в отмеченный вами диапазон, вы дополнительно получите 50 руб. к вашему выигрышу. Если она попадет в диапазон, соседний с отмеченным вами, вы получите 25 руб.

Если реальная цифра в **вопросе 2** точно попадет в отмеченный вами диапазон, вы дополнительно получите еще 50 руб. к вашему выигрышу. Если реальная цифра попадет в диапазон, соседний с отмеченным вами, вы получите 25 руб.

Таким образом, в зависимости от точности ваших прогнозов ваш итоговый выигрыш может увеличиться на 0, 25, 50, 75 или 100 руб.

**ПРАВИЛА ИГРЫ**

Игроки А и Б принимают решения одновременно: игрок А решает, передавать или не передавать игроку Б деньги. Игрок Б решает, передать ли обратно определенную сумму или нет. Решения принимаются вслепую: принимая решение, ни один игрок не знает, что выберет другой.

Изначально у обоих игроков есть 5 у.е.

1. Игрок А может передать игроку Б или 5 у.е., или 0 у.е.  
Экспериментатор увеличит переданную сумму в три раза (т.е. у игрока Б окажется  $5 + 3 \times 5 = 20$  у.е. или  $5 + 3 \times 0 = 5$  у.е.).
2. Игрок Б может передать игроку А 10 у.е. из переданной ему суммы.  
При этом, если игрок А не передавал Б ничего, то деньги со счета Б не списываются и у обоих игроков остается по 5 у.е.
3. Альтернативно, игрок Б может оставить всю переданную ему сумму (15 у.е. или 0 у.е.) себе – но при этом он теряет свой первоначальный запас в 5 у.е.

**Форма ответов 1.А**

Ваш пол:

КОДОВОЕ СЛОВО



Отмечайте свои ответы знаком «X» в соответствующих графах.  
Формы, заполненные **не полностью** и / или **неправильно**, в игре **не участвуют!**

**Представьте себя на месте игрока А**

В роли игрока А вы намерены:

Передать игроку Б 5 у.е.

Оставить 5 у.е. себе

Как вы думаете, намерен ли игрок Б передать вам 10 у.е. ?

Нет	Скорее нет	Не знаю	Скорее да	Да
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**Представьте себя на месте игрока Б**

В роли игрока Б вы намерены:

Передать игроку А 10 у.е.  
(см. пункт 2 Правил игры)Оставить все деньги себе  
(см. пункт 3 Правил игры)

Как вы думаете, намерен ли игрок А передать вам 5 у.е.?  
( ! Помните, экспериментатор утрит эту сумму.)

Нет	Скорее нет	Не знаю	Скорее да	Да
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

## ПРАВИЛА ИГРЫ

Игроки А и Б принимают решения одновременно: игрок А решает, передавать или не передавать игроку Б деньги. Игрок Б решает, передать ли обратно определенную сумму или нет. Решения принимаются вслепую: принимая решение, ни один игрок не знает, что выберет другой.

Изначально у игрока А есть 5 у.е., у игрока Б нет ничего.

1. Игрок А может передать игроку Б или 5 у.е., или 0 у.е.  
Экспериментатор увеличит переданную сумму в три раза (т.е. у игрок Б получит  $3 \times 5 = 15$  у.е. или  $3 \times 0 = 0$  у.е.).
2. Игрок Б может оставить всю переданную ему сумму (15 у.е. или 0 у.е.) себе. Если он оставляет ее себе, игра заканчивается.
3. Альтернативно, игрок Б может передать игроку А 10 у.е. из переданной ему суммы. В этом случае игроку Б будет дополнительно начисленно 5 у.е. (тогда выигрыш Б:  $15 - 10 + 5 = 10$  у.е.). При этом, если игрок А не передавал Б ничего, то 10 у.е. со счета Б не списываются (и тогда выигрыш Б:  $0 - 0 + 5 = 5$  у.е.)

## Форма ответов 1.Б

Ваш пол:

КОДОВОЕ СЛОВО



Отмечайте свои ответы знаком «X» в соответствующих графах.

Формы, заполненные **не полностью** и / или **неправильно**, в игре **не участвуют!**

Представьте себя на месте **игрока А**

В роли игрока А вы намерены:

Передать игроку Б 5 у.е.

Оставить 5 у.е. себе

Как вы думаете, намерен ли игрок Б передать вам 10 у.е. ?

Нет	Скорее нет	Не знаю	Скорее да	Да
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Представьте себя на месте **игрока Б**

В роли игрока Б вы намерены:

Передать игроку А 10 у.е.  
(см. пункт 3 Правил игры)Оставить все деньги себе  
(см. пункт 2 Правил игры)

Как вы думаете, намерен ли игрок А передать вам 5 у.е.?  
( ! Помните, экспериментатор утроит эту сумму.)

Нет	Скорее нет	Не знаю	Скорее да	Да
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**Форма ответов 2**

КОДОВОЕ СЛОВО



Отмечайте свои ответы знаком «X» в соответствующих графах.

Формы, заполненные **не полностью** и / или **неправильно**, в игре **не участвуют!****1. Как вы думаете, какой процент игроков А решит передать 5 у.е. своим партнерам?**

0–10%	11–20%	21–30%	31–40%	41–50%	51–60%	61–70%	71–80%	81–90%	>90%

При желании поясните свой выбор в нескольких предложениях:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**2. Как вы думаете, какой процент игроков Б решит передать 10 у.е. своим партнерам?**

0–10%	11–20%	21–30%	31–40%	41–50%	51–60%	61–70%	71–80%	81–90%	>90%

При желании поясните свой выбор в нескольких предложениях:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## ЛИТЕРАТУРА

- Автономов Ю.В.** (2006). Моделирование морали как элемента внутренней мотивации индивидов и механизма коррекции провалов рынка. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ.
- Белянин А.В., Зинченко В.П.** (2010). Доверие в экономике и общественной жизни. М.: Фонд «Либеральная миссия».
- Akerlof G., Dickens W.** (1982). The Economic Consequences of Cognitive Dissonance // *American Economic Review*. Vol. 72(3). P. 307–319.
- Alicke M.D., Klotz M.L., Breitenbecher D.L., Yurak T.J., Vredenburg D.S.** (1995). Personal Contact, Individuation, and the Better-Than-Average Effect // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 68. P. 804–825.
- Bellemare C., Kroeger S.** (2007). On Representative Social Capital // *European Economic Review*. Vol. 51. P. 183–202.
- Bénabou R., Tirole J.** (2002). Self-Confidence and Personal Motivation // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 117. No. 3. P. 871–915.
- Berg J., Dickhaut J., McCabe K.** (1995). Trust, Reciprocity, and Social History // *Games and Economic Behavior*. Vol. 10. P. 122–142.
- Bialeszewski D., Giallourakis M.** (1985). Perceived Communication Skills and Resultant Trust Perceptions within the Channel of Distribution // *Journal of the Academy of Marketing Science*. Vol. 13. P. 206–217.
- Boney-McCoy S., Gibbons F.X., Gerrard M.** (1999). Self-Esteem, Compensatory Self-Enhancement, and the Consideration of Health Risk // *Personality and Social Psychology Bulletin*. Vol. 25. P. 954–965.
- Bornhorst F., Ichino A., Kirchkamp O., Schlag K., Winter E.** (2010). Similarities and Differences When Building Trust: the Role of Cultures // *Experimental Economics*. Vol. 13(3). P. 260–283.
- Buchan N., Croson R., Solnick S.** (2008). Trust and Gender: An Examination of Behavior and Beliefs in the Investment Game // *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol. 68. No. 3. P. 466–476.
- Burks S.V., Carpenter J.P., Verhoogen E.** (2003). Playing Both Roles in the Trust Game // *Journal of Economic Behavior and Organization*. Vol. 51. P. 195–216.
- Butler J., Giuliano P., Guiso L.** (2014). The Right Amount of Trust. NBER Working paper 15344.
- Chambers J.R., Windschitl P.D.** (2004). Biases in Social Comparative Judgments: The Role of Nonmotivated Factors in Above-Average and Comparative-Optimism Effects // *Psychological Bulletin*. Vol. 130. P. 813–838.
- Chaudhuri A., Sopher B., Strand P.** (2002). Cooperation in Social Dilemmas, Trust and Reciprocity // *Journal of Economic Psychology*. Vol. 23(2). P. 231–249.
- Chaudhuri A., Gangadharan L.** (2007). An Experimental Analysis of Trust and Trustworthiness // *Southern Economic Journal*. Vol. 73(4). P. 959–985.
- Costa-Gomes M.A., Weizsäcker G.** (2008). Stated Beliefs and Play in Normal-Form Games // *The Review of Economic Studies*. Vol. 75(3). P. 729–762.
- Costa-Gomes M.A., Huck S., Weizsäcker G.** (2014). Beliefs and Actions in the Trust Game: Creating Instrumental Variables to Estimate the Causal Effect // *Games and Economic Behavior*. Vol. 88. November. P. 298–309.



- Crosan R., Gneezy U.** (2009). Gender Differences in Preferences // *Journal of Economic Literature*. Vol. 47. No. 2. P. 448–474.
- Fehr E., Fischbacher U., Rosenblatt B.V., Schupp J., Wagner G.G.** (2003). A Nation-Wide Laboratory Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioral Experiments into Representative Surveys. IEW Working Paper 141.
- Fetchenhauer D., Dunning D.** (2009). Do People Trust Too Much or Too Little? // *Journal of Economic Psychology*. Vol. 30. P. 263–276.
- Fetchenhauer D., Vegt G. van der** (2001). Honesty, Trust, and Economic Growth // *Zeitschrift fuer Sozialpsychologie*. Vol. 32. P. 189–200.
- Glaeser E.L., Laibson D., Scheinkman J.A., Soutter C.L.** (1999). What is Social Capital? The Determinants of Trust and Trustworthiness. NBER Working Paper 7216.
- Güth W., Konigstein M., Marchand N., Nehring K.** (2001). Trust and Reciprocity in the Investment Game with Indirect Reward // *Homo Economicus*. Vol. 18. P. 241–262.
- Hoffman E., McCabe K., Smith V.** (1996). Social Distance and Otherregarding Behavior in Dictator Games // *American Economic Review*. Vol. 86. P. 653–660.
- Johnson N.D., Mislin A.A.** (2011). Trust Games: a Meta-Analysis // *Journal of Economic Psychology*. Vol. 32. P. 865–889.
- Klein C.T.F., Helweg-Larsen M.** (2002). Perceived Control and the Optimistic Bias: A Metaanalytic Review // *Psychology and Health*. Vol. 17. P. 437–446.
- Knack S., Keefer P.** (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 112. P. 1251–1288.
- Korenok O., Millner E., Razzolini L.** (2008). Experimental Evidence on Inequality Aversion: Dictators Give to Help the Less Fortunate. 28 August. Richmond: Virginia Commonwealth University.
- Kovacs T., Willinger M.** (2010). Is There a Relation between Trust and Trustworthiness? Working paper 2010–3. LAMETA.
- Kőszegi B.** (2006). Ego Utility, Overconfidence and Task Choice // *Journal of the European Economic Association*. Vol. 4(4). P. 673–707.
- La Porta R., Silanes E.L. de, Schleifer A., Vishny R.** (1997). Trust in Large Organizations // *American Economic Review*. Vol. 87. No. 2. P. 333–338.
- Lerner J.S., Keltner D.** (2001). Fear, Anger, and Risk // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 81. P. 146–159.
- Moorman C., Zaltman, G., Deshpande R.** (1992). Relationships between Providers and Users of Market Research: The Dynamics of Trust within and between Organizations // *Journal of Marketing Research*. Vol. 29. P. 314–28.
- Otten W., Pligt J. van der** (1996). Context Effects in the Measurement of Comparative Optimism in Probability Judgments // *Journal of Social and Clinical Psychology*. Vol. 15. P. 80–101.
- Perloff L.S., Fetzer B.K.** (1986). Self-Other Judgements and Perceived Vulnerability to Victimization // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 50. P. 502–510.

- Puri M., Robinson D.** (2007). Optimism and Economic Choice // *Journal of Financial Economics*. Vol. 86(1). P. 71–99.
- Rabin M.** (1995). Moral Preferences, Moral Constraints, and Self-Serving Biases. [Электронный ресурс] Department of Economics, UC Berkeley. Department of Economics, UC Berkeley. Режим доступа: <http://escholarship.org/uc/item/97r6t5vf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: январь 2016 г.).
- Salovey P., Birnbaum D.** (1989). Influence of Mood on Health-Relevant Cognitions // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 57. P. 539–551.
- Sapienza P., Toldra-Simats A., Zingales L.** (2013). Understanding Trust // *The Economic Journal*. Vol. 123. P. 1313–1332.
- Schotter A., Sopher B.** (2006). Trust and Trustworthiness in Games: An Experimental Study of Intergenerational Advice // *Experimental Economics*. Vol. 9(2). P. 123–145.
- Sharot T., Riccardi A.M., Raio C.M., Phelps E.A.** (2007) // *Neural Mechanisms Mediating Optimism Bias*. *Nature*. Vol. 450. P. 102–105.
- Weinberg B.** (2006). A Model of Overconfidence. Working paper. Columbus: Ohio State University.
- Weinstein N.D.** (1980). Unrealistic Optimism about Future Life Events // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 39. P. 806–820. doi: 10.1037/0022-3514.39.5.806.
- Weinstein N.D.** (1984). Why It Won't Happen to Me: Perceptions of Risk Factors and Susceptibility // *Health Psychology*. Vol. 3. P. 431–457. doi: 10.1037/0278-6133.3.5.431.
- Weinstein N.D., Klein W.M.** (1996). Unrealistic Optimism: Present and Future // *Journal of Social and Clinical Psychology*. Vol. 15(1). 1–8. doi:10.1521/jscp.1996.15.1.1.
- Weinstein N.D., Marcus S., Moser R.P.** (2005). Smokers' Unrealistic Optimism about Their Risk. Unpublished manuscript.
- Zak P.J., Knack S.** (2001). Trust and Growth // *Economic Journal*. Vol. 111. P. 295–321.

## REFERENCES (with English translation or transliteration)

- Akerlof G., Dickens W.** (1982). The Economic Consequences of Cognitive Dissonance. *American Economic Review* 72(3), 307–319.
- Alicke M.D., Klotz M.L., Breitenbecher D.L., Yurak T.J., Vredenburg D.S.** (1995). Personal Contact, Individuation, and the Better-Than-Average Effect. *Journal of Personality and Social Psychology* 68, 804–825.
- Автономов Ю.В.** (2006). Modeling of Morality as an Element of Intrinsic Motivation and a Mechanism for Correction of Market Failures. Moscow: Higher School of Economics (in Russian).
- Bellemare C., Kroeger S.** (2007). On Representative Social Capital. *European Economic Review* 51, 183–202.

- Belyanin A.V., Zinchenko V.P.** (2010). Trust in the Economy and Social Life. Moscow: The «Liberal Mission» Foundation (in Russian).
- Bénabou R., Tirole J.** (2002). Self-Confidence and Personal Motivation. *The Quarterly Journal of Economics* 117, 3, 871–915.
- Berg J., Dickhaut J., McCabe K.** (1995). Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior* 10, 122–142.
- Bialeszewski D., Giallourakis M.** (1985). Perceived Communication Skills and Resultant Trust Perceptions within the Channel of Distribution. *Journal of the Academy of Marketing Science* 13, 206–217.
- Boney-McCoy S., Gibbons F. X., Gerrard M.** (1999). Self-Esteem, Compensatory Self-Enhancement, and the Consideration of Health Risk. *Personality and Social Psychology Bulletin* 25, 954–965.
- Bornhorst F., Ichino A., Kirchkamp O., Schlag K., Winter E.** (2010). Similarities and Differences When Building Trust: the Role of Cultures. *Experimental Economics* 13(3), 260–283.
- Buchan N., Croson R., Solnick S.** (2008). Trust and Gender: An Examination of Behavior and Beliefs in the Investment Game. *Journal of Economic Behavior & Organization* 68, 3, 466–476.
- Burks S.V., Carpenter J.P., Verhoogen E.** (2003). Playing Both Roles in the Trust Game. *Journal of Economic Behavior and Organization* 51, 195–216.
- Butler J., Giuliano P., Guiso L.** (2014). The Right Amount of Trust. NBER Working paper 15344.
- Chambers J.R., Windschitl P.D.** (2004). Biases in Social Comparative Judgments: The Role of Nonmotivated Factors in Above-Average and Comparative-Optimism Effects. *Psychological Bulletin* 130, 813–838.
- Chaudhuri A., Gangadharan L.** (2007). An Experimental Analysis of Trust and Trustworthiness. *Southern Economic Journal* 73(4), 959–985.
- Chaudhuri A., Sopher B., Strand P.** (2002). Cooperation in Social Dilemmas, Trust and Reciprocity. *Journal of Economic Psychology* 23(2), 231–49.
- Costa-Gomes M.A., Huck S., Weizsäcker G.** (2014). Beliefs and Actions in the Trust Game: Creating Instrumental Variables to Estimate the Causal Effect. *Games and Economic Behavior* 88, November, 298–309.
- Costa-Gomes M.A., Weizsäcker G.** (2008). Stated Beliefs and Play in Normal-Form Games. *The Review of Economic Studies* 75(3), 729–762.
- Croson R., Gneezy U.** (2009). Gender Differences in Preferences. *Journal of Economic Literature* 47, 2, 448–474.
- Fehr E., Fischbacher U., Rosenbladt B.V., Schupp J., Wagner G.G.** (2003). A Nation-Wide Laboratory Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioral Experiments into Representative Surveys. IEW Working Paper 141.
- Fetchenhauer D., Dunning D.** (2009). Do People Trust Too Much or Too Little? *Journal of Economic Psychology* 30, 263–276.
- Fetchenhauer D., Vegt G. van der** (2001). Honesty, Trust, and Economic Growth. *Zeitschrift fuer Sozialpsychologie* 32, 189–200.
- Glaeser E.L., Laibson D., Scheinkman J.A., Soutter C.L.** (1999). What is Social

- Capital? The Determinants of Trust and Trustworthiness. NBER Working Paper 7216.
- Guth W., Konigstein M., Marchand N., Nehring K.** (2001). Trust and Reciprocity in the Investment Game with Indirect Reward. *Homo Oeconomicus* 18, 241–262.
- Hoffman, E., McCabe, K., Smith, V.** (1996). Social Distance and Otherregarding Behavior in Dictator Games. *American Economic Review* 86, 653–660.
- Johnson N.D., Mislin A.A.** (2011). Trust Games: a Meta-Analysis. *Journal of Economic Psychology* 32, 865–889.
- Klein C.T.F., Helweg-Larsen M.** (2002). Perceived Control and the Optimistic Bias: A Metaanalytic Review. *Psychology and Health* 17, 437–446.
- Knack S., Keefer P.** (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics* 112, 1251–1288.
- Korenok O., Millner E., Razzolini L.** (2008). Experimental Evidence on Inequality Aversion: Dictators Give to Help the Less Fortunate. 28 August. Richmond: Virginia Commonwealth University.
- Kőszegi B.** (2006). Ego Utility, Overconfidence and Task Choice. *Journal of the European Economic Association* 4(4), 673–707.
- Kovacs T., Willinger M.** (2010). Is There a Relation between Trust and Trustworthiness? Working paper 2010-3. LAMETA.
- La Porta R., Silanes F.L. de, Schleifer A., Vishny R.** (1997). Trust in Large Organizations. *American Economic Review* 87, 2, 333–338.
- Lerner J.S., Keltner D.** (2001). Fear, Anger, and Risk. *Journal of Personality and Social Psychology* 81, 146–159.
- Moorman C., Zaltman, G., Deshpande R.** (1992). Relationships between Providers and Users of Market Research: The Dynamics of Trust within and between Organizations. *Journal of Marketing Research* 29, 314–28.
- Otten W., Pligt J. van der** (1996). Context Effects in the Measurement of Comparative Optimism in Probability Judgments. *Journal of Social and Clinical Psychology* 15, 80–101.
- Perloff L.S., Fetzer B.K.** (1986). Self-Other Judgements and Perceived Vulnerability to Victimization. *Journal of Personality and Social Psychology* 50, 502–510.
- Puri M., Robinson D.** (2007). Optimism and Economic Choice. *Journal of Financial Economics* 86(1), 71–99.
- Rabin M.** (1995). Moral Preferences, Moral Constraints, and Self-Serving Biases. Department of Economics, UCB. UC Berkeley: Department of Economics, UCB. Available at: <http://escholarship.org/uc/item/97r6t5vf> (accessed: January 2016).
- Salovey P., Birnbaum D.** (1989). Influence of Mood on Health-Relevant Cognitions. *Journal of Personality and Social Psychology* 57, 539–551.
- Sapienza P., Toldra-Simats A., Zingales L.** (2013). Understanding Trust. *The Economic Journal* 123, 1313–1332.
- Schotter A., Sopher B.** (2006). Trust and Trustworthiness in Games: An Experimental Study of Intergenerational Advice. *Experimental Economics* 9(2), 123–145.
- Sharot T., Riccardi A.M., Raio C.M., Phelps E.A.** (2007). Neural Mechanisms Mediating Optimism Bias. *Nature* 450, 102–105.

- Weinberg B.** (2006). A Model of Overconfidence. Working paper. Columbus: Ohio State University.
- Weinstein N.D.** (1980). Unrealistic Optimism about Future Life Events. *Journal of Personality and Social Psychology* 39, 806–820, doi: 10.1037/0022-3514.39.5.806.
- Weinstein N.D.** (1984). Why It Won't Happen to Me: Perceptions of Risk Factors and Susceptibility. *Health Psychology* 3, 431–457, doi:10.1037/0278-6133.3.5.431.
- Weinstein N.D., Klein W.M.** (1996). Unrealistic Optimism: Present and Future. *Journal of Social and Clinical Psychology* 15(1), 1–8, doi:10.1521/jscp.1996.15.1.1.
- Weinstein N.D., Marcus S., Moser R.P.** (2005). Smokers' Unrealistic Optimism about Their Risk. Unpublished manuscript.
- Zak P.J., Knack S.** (2001). Trust and Growth. *Economic Journal* 111, 295–321.

Поступила в редакцию 16 мая 2015 года

**Y.V. Avtonomov**

National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia

**E.T. Elizarova**

International College of Economics and Finance, Moscow, Russia

## **Trust, Expectations and Optimism Bias: an Experimental Study**

Despite its role in facilitating economic interactions and increasing social welfare, trust doesn't fit well with the standard economic model of a man as an egoistic agent. Experimental studies of trust often employ the "trust game", where one player passes some of her money to the other, hoping that the latter will send something back. This paper investigates the influence of players' expectations on their decision to trust their partner in a modified version of the trust game. We find that many players were too "optimistic" towards their partner, believing her to be more trustworthy than the average player. This "optimism" was significantly positively correlated with trust. Our results also suggest that trust is positively correlated with expectations about other players' trust: players who trusted their partners also thought that trusting behavior was more prevalent in the population.

**Keywords:** *trust, trustworthiness, expectations, experiment, optimism.*

JEL Classification: D84, Z13.