

О.Ю. Бондаренко

НИУ ВШЭ, Москва

А.В. Захаров

НИУ ВШЭ, Москва

Измерение социального статуса в экспериментальных играх

Аннотация. Значительная часть социальных и экономических взаимодействий происходит между людьми с разным социальным статусом. В силу возраста, должности, достатка или других причин люди по-разному оценивают свое положение в обществе. В данной работе мы исследуем, насколько восприятие человеком своего социального статуса может формироваться в ходе участия в экспериментальной экономической игре. В нашем эксперименте участники в парах последовательно играют в игры «Диктатор», «Доверие» и «Трудовой контракт». После каждой игры мы измеряем их субъективный экономико-социальный статус, используя две шкалы. Мы показываем, что наиболее сильно на восприятие собственного статуса влияет участие в игре «Диктатор»: статус у игравших роль распределителя значимо выше, чем у игравших роль получателя. Распределение ролей в остальных играх не показывает такого эффекта. На субъективный статус также влияют объективные характеристики респондентов: уверенное поведение, пол, материальное благосостояние и т.д.

Ключевые слова: *социальный статус, теория игр, игра «Диктатор», поведение в группах.*

Классификация JEL: C72, C91, D83, Z13.

Введение

Множество социальных взаимодействий являются несимметричными. Фирмы и государственные структуры — это примеры иерархий, у которых внизу находятся рядовые члены, а наверху — руководители. Если индивид обладает признаком, высоко ценящимся людьми из социальной группы, к которой он принадлежит, его положение внутри нее высокое и он будет формальным или неформальным лидером (Weber, 1978; Magee, Galinsky, 2008).

Обладание высоким статусом и связанными с ним преимуществами — уважением и восхищением со стороны других членов группы, властью, доступом к ресурсам — всегда ценилось и было привлекательным даже в первобытных сообществах (Gil-White, Henrich, 2001). Стремление повысить свой статус — это одно из фундаментальных свойств человеческого поведения (Anderson et al., 2015; Bothner et al., 2009). Некоторые индивиды готовы отдавать за это часть дохода, заработанного во время эксперимента (Heffetz, Frank, 2008), другие больше доверяют лицам, имеющим доступ к ценным ресурсам (Thye, 2000). Индивиды охотнее копируют поведение индивидов, обладающих более высоким статусом, чем таких же, как они сами (Gil-White, Henrich, 2001; Chudek et al., 2012). Влиятельные индивиды становятся *лидерами мнения* (opinion

leaders) и способствуют распространению инноваций, убеждений и моделей потребления.

Вопрос, который нас интересует, возможно ли создать у индивида восприятие более высокого или более низкого социального статуса в ходе экономического эксперимента. Насколько нам известно, это первая работа, исследующая данный вопрос. В нашем эксперименте участники играют в три игры: «Диктатор», «Доверие» и «Трудовой контракт». Роли в играх распределяются случайным образом.

После каждой игры участники заполняют анкету, с помощью которой измеряется субъективный социальный статус. Рассчитываются два показателя социального статуса. Первый показатель рассчитывается по методу главных компонент из семи семантических дифференциальных шкал, на противоположных полюсах которых находятся качества, ассоциирующиеся с доминированием и контролем: доминирующий – второстепенный, лидер – подчиненный, уверенный – неуверенный. Вторым показателем статуса считается ответ на вопрос о положении участника на воображаемой социальной лестнице. Наверху нее находятся люди, занимающие высокие позиции в обществе, а внизу – низкие позиции. Индивид должен указать, на какой из десяти ступеней лестницы он находится. Мы оцениваем относительный статус – разницу между субъективным собственным статусом и статусом партнера по игре¹.

Игра «Диктатор» в отличие от остальных игр задает несимметричный социальный статус. Это значит, что у ее участников, играющих роль распределителя, более высокий субъективный статус, чем у участников-получателей. В играх «Доверие» и «Трудовой контракт» разница в субъективном статусе двух игроков незначима. В этих играх материальное положение игроков и их возможности влиять на ситуацию более симметричны. В игре «Доверие» получатель может вернуть отправителю часть отданной суммы, а в игре «Трудовой контракт» работник может выбрать высокий или низкий уровень усилий и таким образом значительно уменьшить или увеличить доход менеджера. Как следствие этого их субъективный статус различается не так сильно, как в игре «Диктатор».

Полученный результат можно объяснить при помощи теории конструкции статуса (*Status construction theory*). Согласно этой теории у индивидов, принадлежащих к разным социальным группам, при взаимодействии друг с другом формируется разное восприятие своего социального статуса. Более высокий статус обеспечивается принадлежностью к группе, воспринимаемой как более статусная (Ridgeway, 1991; Webster, Hysom, 1998; Ridgeway, Erickson, 2000).

Этот процесс, по всей видимости, происходит и в игре «Диктатор», где участники разделены на распределителей и получателей. Распределитель отличается от получателя материальным положением, а также степенью контроля над исходом игры и собственным

¹ Шкалы для первого показателя статуса сконструированы на основе шкал (Ridgeway et al., 1998). Вопрос для определения второго показателя социального статуса взят из (Adler et al., 2000).

выигрышем. Если участники разделяют стереотип о том, что более состоятельные индивиды и индивиды, принимающие самостоятельные решения, занимают более высокое место в иерархии, чем менее состоятельные и не принимающие решения индивиды, участие в игре приводит к формированию более высокого субъективного статуса у распределителей и менее высокого статуса у получателей.

Личные характеристики участников также коррелируют с оценкой статуса. Уверенное поведение и экстраверсия положительно коррелируют с субъективным статусом участника. Положительные корреляции наблюдаются для следующих характеристик: материальное благосостояние семьи, мужской пол участника, а также наличие младших братьев или сестер.

2. Обзор литературы

2.1. Определение социального статуса

Субъективный социальный статус отражает восприятие индивидом своего места в социальной иерархии и формируется на основе социально-демографических, экономических и личностных характеристик. Стандартным вопросом для оценки субъективного статуса является вопрос о позиционировании себя на социальной лестнице из определенного числа ступеней, где внизу находятся люди с низким статусом, а наверху — с высоким (Adler et al., 2000)². В зависимости от целей исследования две противоположные характеристики статуса могут иметь вид: хорошая/плохая работа, хорошее/плохое образование; индивиды, пользующиеся/не пользующиеся уважением, богатые/бедные, рабочий/средний класс, обладающие властью/бесправные (Diemer et al., 2013).

Субъективный статус связан со здоровьем индивида (Adler et al., 2000) и с личными характеристиками (Bucchiol et al., 2014). Экстраверсия является одним из предикторов более высокого статуса (Anderson et al., 2001), и в среднем у мужчин самооценка выше, чем у женщин (Bleidorn et al., 2016). Субъективный статус зависит от семейной структуры: у единственных детей в семье лучше образование и выше доход. Это, в свою очередь, положительно влияет на их субъективный статус (Keister, 2003), в то время как при наличии братьев и/или сестер ребенок вынужден соревноваться за внимание и заботу родителей (Sulloway, 1996).

Теория конструкции статуса, предложенная (Ridgeway et al., 1998), предполагает формирование разного субъективного социального статуса после совместной целеориентированной деятельности у индивидов, принадлежащих к разным группам³. До взаимодействия

² В противоположность субъективному статусу объективный социально-экономический статус измеряется на основе фактических данных, определяющих положение индивида в социальной иерархии. Это — доход, уровень образования, престиж, власть, наличие работы, владение имуществом и подобные показатели (Diemer et al., 2013). Ближе всего к этому показателю стоит показатель социальной страты. Субъективный статус по разным причинам не всегда соответствует объективному статусу. Например, респондент может относить себя к среднему классу, но по таким объективным характеристикам, как социальное положение, доход, образование, входить в группу «рабочий класс».

³ Теория конструкции статуса связана с теорией ожидаемых состояний (Expectation states theory) и теорией статусных характеристик (Status characteristics theory) (Berger et al., 1982).

индивиды имеют стереотипные ожидания насчет статусности той или иной характеристики (например, что состоятельные люди пользуются большим уважением в обществе по сравнению с менее состоятельными людьми⁴).

В эксперименте (Ridgeway et al., 1998) участники поделены на две группы (группы А и Б). Группы формируются по различию в заработанном во время эксперимента доходе. В начале игры участники делятся на пары для выполнения задания. После взаимодействия индивиды, принадлежащие к разным группам, относят себя к разным ступеням иерархии на основе реальной характеристики. Таким образом, номинальное различие в доходе становится статусной характеристикой. Индивиды с различием в характеристике не в пользу своей группы (с более низким доходом) присваивают более высокий статус членам другой группы и не оказывают предпочтения членам своей группы (отсутствует внутригрупповой фаворитизм, *in-group favoritism* (Tajfel et al., 1971)). Индивиды из группы с более высоким доходом присваивают более высокий статус своей группе и более низкий другой группе.

Формирование социального статуса можно рассматривать в рамках теории референтных групп (Hupman, 1942). В литературе выделяют *нормативные* референтные группы (предоставляющие индивиду ценностные установки и модели поведения) и *компаративные* референтные группы (выступающие стандартом и ориентиром для индивида). Индивид сравнивает себя с членами таких групп по доходу, занятости, потреблению и прочим характеристикам; таким образом формируется его субъективный социальный статус (Festinger, 1954)⁵.

2.2. Экспериментальные экономические исследования статуса

Насколько нам известно, наша работа – первая, исследующая влияние экспериментального поведения и роли участника в экспериментальной игре на субъективный статус, хотя в ряде работ исследовалось влияние социально-экономического статуса на поведение в экономических экспериментах. Статус участников устанавливался разными способами: случайным образом присваивался ведущим эксперимента, зарабатывался игроками (например, по результатам выполнения задания) или предполагалось, что он основан на реальных показателях, например принадлежности к более престижной школе или более высокой касте.

В (Handgraaf et al., 2008) авторы исследуют влияние асимметричных отношений в игре «Ультиматум». В классической версии игры распределителю выдан бюджет, который он может поделить между

⁴ Выделяют специфические и диффузные статусные характеристики. К специфическим характеристикам относятся математические способности индивида, его компетентность в работе и т.д. «Диффузные характеристики» – более общее понятие. К ним относятся пол, образование, национальность (Berger, Zelditch, 1985). Статусная характеристика не обязательно связана с экономическими различиями. В литературе были предложены теоретические объяснения того, как характеристика становится статусной (Ridgeway, 1991; Ridgeway, Balkwell, 1997; Webster, Hysom, 1998; Jasso, 2001; Berger, Fieck, 2006).

⁵ Если индивиды взаимодействуют в парах, то каждый будет референтом для другого (Childers, Rao, 1992; Williams, 2010).

собой и получателем. Получатель может принять предложенное распределение, а может отказаться, и в таком случае и он, и его партнер не получают ничего. Авторы изменили дизайн и ввели коэффициент от 0 до 1, который позволяет распределителю получить ненулевой выигрыш при отказе получателя от предложенного дележа. При помощи этого коэффициента моделируется более высокий статус (власть) у одного из игроков. Чем выше коэффициент, тем выше власть распределителя и ниже власть получателя, и наоборот. Если распределитель обладает большей властью, чем получатель, он предлагает ему меньше. Тем не менее когда получатель не может влиять на выигрыш, распределитель отдает ему большую долю бюджета. Это объясняется тем, что распределитель ощущает ответственность за получателя, у которого ничего нет.

В (Ball, Eckel, 1996, 1998) авторы моделируют рынок с продавцами и покупателями. Статус присваивается на основе результатов диктанта. Высокостатусные участники во время эксперимента носят значки в виде золотых звезд. Рыночные равновесные цены выше, когда высокостатусные продавцы сталкиваются с низкостатусными покупателями, и ниже, когда статус покупателей выше, чем продавцов. При этом высокостатусные продавцы зарабатывают больше, чем низкостатусные.

В (Glaeser et al., 2000) авторы исследуют факторы, влияющие на доверие и желание отплатить за полученное доверие. В качестве прокси социального статуса участников эксперимента выбраны реальные показатели: время работы за заработную плату (часы), уровень образования отца, навыки общения, социальный капитал (число друзей, число часов волонтерской работы) и харизма (число выпиваемых кружек пива в компании друзей в неделю и наличие романтических отношений). Участники с более высоким статусом пользуются большим доверием, и их больше вознаграждают за оказанное доверие.

В (D'Adda, 2011) авторы проводят игру на общественное благо (public good game) в полевых условиях. Статус участников определяется на основе опроса по выявлению формальных и моральных лидеров в местном сообществе. Участники видят информацию о вкладе каждого в общественное благо. Информация о вкладе в общественное благо лидеров влияет на остальных участников. Напротив, на лидеров информация о действиях других участников действует в меньшей степени.

3. Описание эксперимента

3.1. Экспериментальные игры

В ноябре 2016 г. в лаборатории экспериментальной и поведенческой экономики НИУ ВШЭ было проведено 6 сессий эксперимента с 68 участниками. Большая часть участников (85%) — студенты НИУ ВШЭ; 42% участников — мужчины. Эксперимент проводился

на компьютерах на основе программы Z-tree (Fischbacher, 2007). Экспериментальная сессия занимала 1,5 часа. Инструкции к каждой игре были зачитаны вслух, а также розданы участникам в напечатанном виде.

Участники эксперимента последовательно играли в игру «Диктатор», «Доверие» и «Трудовой контракт». Каждая игра длилась пять периодов. Во время игры пары не менялись, а по окончании игры происходила смена пар. Порядок игр в разных сессиях также менялся. В табл. 1 приведено распределение участников по сессиям и полу.

Таблица 1

Порядок игр

Порядок игр	Число сессий	Женщины	Мужчины	Всего
«Диктатор», «Доверие», «Трудовой контракт»	2	8	4	12
«Трудовой контракт», «Диктатор», «Доверие»	1	10	10	20
«Доверие», «Трудовой контракт», «Диктатор»	1	10	4	14
«Диктатор», «Трудовой контракт», «Доверие»	1	5	5	10
«Доверие», «Диктатор», «Трудовой контракт»	1	6	6	12
Всего	6	39	29	68

После каждой из трех игр участники отвечали на несколько вопросов, измеряющих восприятие собственного социального статуса и статуса игрока, с которым участник был в паре. Мы намеренно избегали слов «партнер» или «оппонент», чтобы исключить влияние формулировки вопроса на восприятие статуса, так называемый эффект предшествования (priming) (Burnham et al., 2000).

В конце эксперимента каждый участник заполнял анкету с вопросами о социально-демографическом статусе, здоровье, восприятии своего социально-экономического положения, эмоциональном состоянии, социальных нормах, уверенном поведении и т.д. Мы допускали, что экспериментальные условия могут влиять на то, как человек отвечает на некоторые вопросы, и что процесс ответа на вопрос может влиять на субъективный статус человека. Чтобы изолировать эти эффекты, мы выделили часть вопросов в отдельный блок. Туда

вошли вопросы о социальных нормах, доверии, здоровье, материальном положении семьи и его фактическом/предполагаемом изменении. Часть участников (случайно отобранная) отвечала на эти вопросы в начале эксперимента, а на остальные вопросы – в конце. Оставшиеся участники отвечали на все вопросы в конце эксперимента.

По окончании эксперимента участники в среднем получали 600 руб. Для расчета выигрыша по каждой игре случайным образом выбирался один период из пяти, в котором распределение выигрыша исполнялось в соответствии с ролями участников и их решениями. Итоговый выигрыш включал в себя выигрыш с каждой из трех игр плюс плату за участие в размере 100 руб.

Игра «Диктатор». «Диктатор» – асимметричная игра, в которой один участник (диктатор) принимает решение о том, как поделить фиксированный бюджет между собой и партнером, который не принимает никаких решений и не может влиять на выигрыши игроков. В нашем эксперименте вопрос для диктатора формулировался так: «Вы – распределитель. Какую сумму от 0 до 100 вы хотите передать получателю?» В обзорной работе (Levitt, List, 2007) приводятся следующие цифры: около 60% диктаторов демонстрируют альтруистичное поведение и отдают ненулевую долю бюджета, в то время как средняя доля бюджета, отданная диктаторами, составляет 20%.

Игра «Доверие». В этой игре (Berg et al., 1995) один из участников, доверитель, принимает решение о том, как поделить фиксированный бюджет между собой и другим участником (поверенным). Сумма, переданная поверенному, увеличивается (в нашем эксперименте – утраивается), после чего поверенный может вернуть доверителю любую часть из имеющейся у него суммы. Исследования показывают, что доверитель передает в среднем около 50% бюджета, в то время как поверенные вознаграждают проявленное им доверие и возвращают 50% переданной (увеличенной в 3 раза суммы) (Levitt, List, 2007).

Игра «Трудовой контракт» (wage-effort game). Эта игра похожа на игру «Доверие». Один из игроков является менеджером, а другой – работником. Менеджер имеет капитал, из которого он выдает заработную плату работнику. Работник выбирает уровень усилий, которым соответствуют разные уровни издержек. Более высокий уровень усилий соответствует более высокой прибыли менеджера, но менее высокой заработной плате работника. По результатам экспериментов работники выбирают более высокий уровень усилий при более высокой заработной плате (Fehr et al., 1993).

3.2. Измерение статуса

После каждой игры участники оценивали сначала себя, а потом партнера по игре по семибальной семантической дифференциальной шкале. На противоположных полюсах такой шкалы представлены противоположные по смыслу качества, и участник должен поместить

между ними свое мнение – ближе к тому или другому полюсу или посередине (табл. 2). Как и в (Ridgeway et al., 1998), мы отобрали качества, ассоциирующиеся с положением в социальной иерархии. Три из семи шкал были инвертированы для исключения инерционного эффекта, при котором участники склонны отмечать ответ для нескольких вопросов слева или справа. Для анализа все шкалы были приведены к одному направлению.

Таблица 2

Шкалы для измерения субъективного статуса

Просим вас заполнить небольшую анкету. Что из перечисленного ниже наиболее точно относится к вам?		
1	Второстепенный	Доминирующий
2	Неуверенный	Уверенный
3	Низкий статус	Высокий статус
4	Подчиненный	Лидер
5	Не контролирует ресурсы	Контролирует ресурсы
6	Зависимый	Независимый
7	Пассивный	Активный

Для измерения субъективного статуса также использовался стандартный вопрос о социальной лестнице (Adler et al., 2000, The MacArthur Scale): «В нашем обществе есть люди, занимающие высокие позиции, и есть те, кто занимает низкие. Укажите, пожалуйста, где именно находитесь вы на лестнице из 10 ступеней, где 1 – самая низкая ступень, а 10 – самая высокая». Мы использовали модифицированный вопрос из анкеты для взрослых 2015 г., последней волны мониторинга РМЭЗ. Затем участник отвечает на такие же вопросы про игрока, с которым он взаимодействовал в предыдущей игре.

3.3. Анкета

После игр участники заполняли анкету (часть участников отвечала на некоторые вопросы до начала эксперимента). Вопросы анкеты можно условно разделить на несколько блоков.

Базовые социально-демографические вопросы. В этот блок были включены вопросы про пол, возраст, обучение, занятость, вопрос о том, является ли респондент студентом НИУ ВШЭ. Кроме того, туда вошли вопросы про образование отца/матери, наличие братьев/сестер, занятость, самочувствие, а также про фактическое материальное положение и его фактическое и предполагаемое изменение. Эти показатели необходимы для объективной оценки социального статуса.

Социальные нормы и доверие. Для измерения общего уровня доверия к окружающим людям в анкету был включен стандартный

вопрос о доверии к людям из Всемирного опроса по ценностям⁶. Для конструирования показателя, который мы назвали «социальные нормы», участникам задавалось пять вопросов о толерантности к мелким нарушениям законодательства: получение взятки, неуплате налогов, проезде в транспорте без билета, получение субсидий, не имея на это права, и т.д. Ответы были просуммированы, а затем для нижней трети, наименее толерантной к нарушениям поведения, была создана фиктивная переменная «высокие социальные нормы».

Измерение эмоционального состояния. Позитивный и негативный аффекты – один из способов классифицировать эмоциональное состояние индивида (Watson, Clark, Tellegen, 1988). Позитивный аффект ассоциируется с приятной вовлеченностью, энергичностью и концентрацией, в то время как негативный аффект – с неприятной вовлеченностью и вялостью. Уровень аффекта коррелирует с личностными чертами индивида, определяющими склонность к позитивным и негативным реакциям. Так, позитивный аффект является одним из основных компонентов экстраверсии (Smillie et al., 2015), и мы используем его в качестве инструмента для ее измерения.

Индивиду предоставляется список из десяти позитивных и десяти негативных эмоций (дескрипторов). Для каждой эмоции следует указать, в какой степени индивид испытывал эту эмоцию в течение дня (в других случаях период может варьироваться – например, в течение недели, месяца и т.п.). Мы используем шкалу ШПАНА, адаптированную для русскоязычных участников (Осин, 2012). Позитивный и негативный аффекты подсчитываются с помощью суммирования очков по взвешенным дескрипторам.

Активное поведение. Высокий социальный статус может быть связан с активной жизненной позицией и уверенным поведением. Участникам были предложены вопросы о том, насколько часто за последний год им приходилось принимать на себя ответственность, проявлять личную инициативу или влиять на других людей, а именно:

- брать на себя руководство в группе;
- отстаивать точку зрения, противоположную своему руководителю в учебе/на работе;
- переубедить кого-либо из своих знакомых/коллег/друзей в решении, которое он принял;
- быть примером для других.

Вопросы оценивались по 10-балльной шкале, где нижним значениям соответствовало «Не приходилось», а высоким значениям – «Часто приходилось». Мы использовали вопросы из нескольких стандартных лидерских шкал⁷, а также из исследования о взаимосвязи лидерских качеств и заработной платы (Kuhn, Weinberger, 2002). Отдельно был задан вопрос о том, является ли респондент активным участником спортивной, общественной или какой-либо другой организации.

⁶ World Values Survey (<http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>).

⁷ Международный сборник личностных шкал, IPIP (<https://ipip.ori.org/>).

4. Результаты эксперимента

4.1. Поведение в играх

Средние показатели поведения игроков представлены в табл. 3. В игре «Диктатор» среднее пожертвование составляет 29% величины бюджета, при этом в 70% случаев пожертвования положительны. Средний размер пожертвований снижается с первого по четвертый период, возрастая в пятом периоде. Женщины в среднем отдают несколько больше, чем мужчины⁸. В игре «Доверие» переданная получателю отправителем, а также возвращенная получателем сумма увеличиваются с первого по четвертый период и снижаются в пятом периоде. Средняя заработная плата работника составляет 36 из 100. Уровень усилий работника плавно возрастает с первого по четвертый период и резко снижается в пятом периоде; мужчины, в среднем, прилагают больше усилий, чем женщины.

Регрессионный анализ поведения в играх показывает, что пожертвования в игре «Диктатор», возвращенная сумма в игре «Доверие» и заработная плата работника ниже в более поздних периодах, чем в более ранних (Приложение, табл. Б6–Б10). Порядок игр оказывает влияние на поведение участников. В игре «Доверие» участник, играющий роль получателя, возвращает отправителю меньше, если до этого он был распределителем в игре «Диктатор». Напротив, если до игры «Доверие» участник был менеджером в игре «Трудовой контракт», он возвращает отправителю более высокую сумму. В игре «Трудовой контракт» менеджер выдает более низкую заработную плату работнику, если он до этого был отправителем в игре «Диктатор», а работник прилагает большие усилия. Остальные характеристики оказывают незначительное влияние на поведение в играх: более взрослые участники дают больше в роли отправителя в игре «Диктатор» и получают более низкую заработную плату в роли работника. Мужчины прилагают больше усилий в игре «Трудовой контракт», чем женщины.

Таблица 3

Результаты игр «Диктатор», «Доверие» и «Трудовой контракт»

Среднее значение	Всего	Женщины	Мужчины	Период				
				1	2	3	4	5
«Диктатор», отданная распределителем сумма (из 100)	29	31	26	32	28	27	26	29
«Доверие», отданная отправителем сумма (из 100)	57	54	61	54	56	61	64	50
Возвращенная получателем сумма (максимально – 300)	71	67	76	70	73	78	81	51
«Трудовой контракт», заработная плата работника (из 100)	36	37	36	40	35	36	37	34
Уровень усилий работника	0,61	0,58	0,64	0,6	0,67	0,65	0,67	0,46

⁸ Участники несколько более альтруистичны, чем в среднем в экспериментальных исследованиях с игрой «Диктатор», где среднее пожертвование составляет 28% бюджета (Engel, 2011). Пожертвования женщин действительно выше, как показывают другие исследования (Andreoni, Vesterlund, 2001; Engel, 2011).

4.2. Субъективный статус и роли в играх

В игре «Диктатор» субъективный статус игроков значимо зависит от их роли; статус распределителей значительно выше статуса получателей. На рис. 1 представлена разница в оценке между собственным статусом и статусом партнера по каждой из семи шкал из табл. 2. Разница в статусе (difference in status), или относительный статус, рассчитывается по каждой шкале как разница между оценкой своего статуса и оценкой статуса партнера по игре одним и тем же игроком. Например, если по шкале «неуверенный – уверенный» участник оценивает себя на 5 из 7, а своего партнера на 3 из 7, относительный статус составит 2. Распределитель оценивает себя более высоко, нежели получатель: по всем шкалам, кроме шкалы «неуверенный – уверенный», различие статистически значимо на уровне не более 1%⁹. В играх «Доверие» и «Трудовой контракт» роли игроков не влияли на статус. В игре «Доверие» значимой разницы между отправителем и получателем не наблюдалось ни по одной из семи шкал (рис. 2). То же самое было верно и для игры «Трудовой контракт»: субъективный статус менеджеров был таким же, как и у работников (рис. 3)¹⁰.

Использование метода главных компонент для снижения размерности дает такую же картину. Первая компонента положительно коррелирует со всеми семью шкалами из табл. 2 (Приложение, табл. Б2). Таким образом, ее можно рассматривать как агрегированный показатель субъективного статуса. В игре «Диктатор» этот показатель значимо выше для распределителей (1%). В то же время в игре «Доверие» разница в значениях этого показателя между отправителями и получателями не является значимой. То же самое верно и для менеджеров и работников в игре «Трудовой контракт»¹¹.

Второй показатель разницы между собственным статусом и статусом партнера, относительный статус (2) рассчитывается на

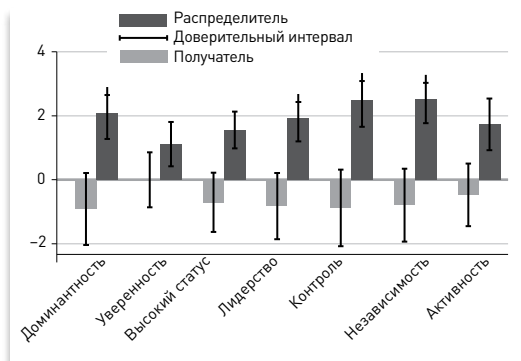


Рис. 1

Относительный статус. Игра «Диктатор»

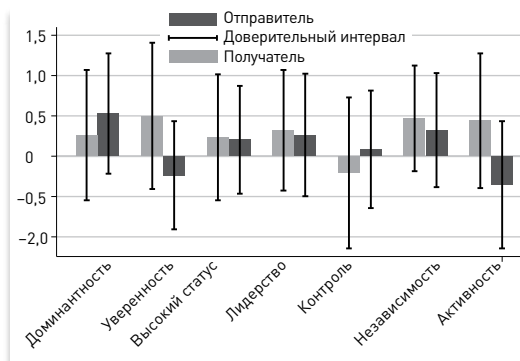


Рис. 2

Относительный статус. Игра «Доверие»

⁹ Результаты t-теста и теста Уилкоксона для каждой шкалы приведены в Приложении в табл. Б1.А и Б1.Б.

¹⁰ Дизайн эксперимента построен таким образом, что участник сравнивает себя с партнером, поэтому мы рассматриваем относительные показатели статуса.

¹¹ Если рассматривать отдельно оценку своего статуса участником и оценку им статуса партнера, то и собственный статус распределителя незначимо отличается от собственного статуса получателя в игре «Диктатор». Оценка статуса игроком партнера значимо ниже, чем оценка собственного статуса.

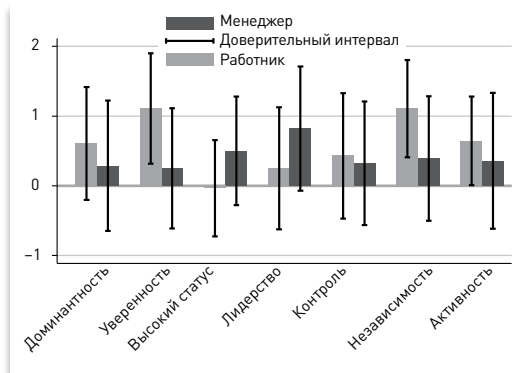


Рис. 3

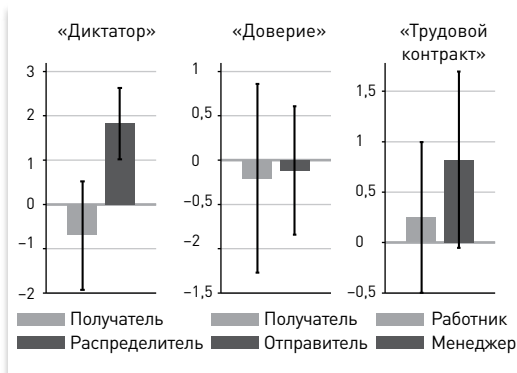


Рис. 4

Относительный статус. Игра «Трудовой контракт» Относительный статус, второй показатель

основе вопроса о позиции на социальной лестнице по шкале от 1 до 10 (рис. 4). Более высокий статус соответствует более высокому значению показателя. Относительный статус считается аналогично первому показателю для каждой из семи шкал. Относительный статус в игре «Диктатор» положительный у отправителя и отрицательный у получателя, и различие статистически значимо.

Полученные результаты подтверждаются регрессионным анализом. Была оценена модель $Y_{ij} = \beta_0 + \sum \beta_{kj} R_{kji} + \beta_2 x_i + \epsilon_{ij}$, где одним наблюдением для данной модели является субъективный статус игрока в одной из трех игр. Таким образом, при 68 участниках мы располагаем 204 наблюдениями. Зависимой переменной Y_{ij} является субъективный статус игрока i в игре j . В качестве оценки субъективного статуса были взяты значения первой главной компоненты по семи шкалам (Приложение, табл. Б2). Независимые переменные: R_{kji} — дамми-переменная, указывающая, выполнял ли игрок i роль $k=0, 1$ в игре j . Для каждого наблюдения ij одна из шести этих переменных равна единице, остальные равны нулю. Например, если игра j является игрой «Диктатор», а игрок i был распределителем, будем иметь $R_{\text{распределитель, диктатор}, i} = 1$. Базовой категорией для данных дамми-переменных является работник в игре «Трудовой контракт».

В качестве контрольных переменных x_i анализировались социо-демографические характеристики участников, их материальное положение, наличие братьев и сестер, уверенное поведение, позитивный аффект и пр. (подробно описано в п. 3.3)¹².

Рассмотрим первую модель с фиктивными переменными на роли в играх и переменными-контролями. Если участник эксперимента был распределителем в игре «Диктатор», его оценка статуса партнера по игре ниже, а относительный статус выше (табл. 4), а если участник был получателем в игре «Диктатор», — относительный статус ниже, а статус партнера выше¹³. Тест Стьюдента показывает суще-

¹² Описательные статистики непрерывных и фиксированных переменных приведены в Приложении.

¹³ Для каждой игры отдельно были проанализированы те же модели. Влияние роли на статус сохраняется.

ственное различие между ролями распределителя и получателя для игры «Диктатор» и не показывает его для остальных игр. Порядок игр не имеет никакого значения: результаты не меняются, если игра «Диктатор» стояла в начале, между играми «Доверие» и «Трудовой контракт», или в конце. Поведение в играх оказывает незначительное влияние на статус (Приложение, табл. Б11): чем выше отданная отправителем сумма в игре «Доверие», тем ниже собственный статус и относительный статус.

Собственный статус и относительный статус выше у мужчин. Это понятный эффект, подтверждающийся эмпирическими исследованиями самооценки мужчин и женщин. У младших и единственных детей в семье субъективный и относительный статус ниже. Исследования объясняют это тем, что в семье с несколькими детьми младшим детям достается меньше ресурсов, чем старшим (Chen, Liu, 2014; Keister, 2003). Чем выше материальное положение семьи, тем выше субъективный и относительный статус. Этот результат можно объяснить тем, что доход является одним из показателей объективного статуса (Diemer et al., 2013).

Таблица 4

Модель 1¹⁴

Переменная	Собственный статус	Статус партнера	Относительный статус	Относительный статус (2) ¹⁵
	(1)	(2)	(3)	(4)
Распределитель («Диктатор»)	0,305 (0,377)	-1,742*** (0,511)	0,591*** (0,207)	0,560*** (0,201)
Получатель («Диктатор»)	-0,766 (0,562)	1,269*** (0,477)	-0,590** (0,263)	-0,335 (0,237)
Отправитель («Доверие»)	-0,0986 (0,446)	0,331 (0,421)	-0,133 (0,200)	-0,0454 (0,223)
Получатель («Доверие»)	-0,282 (0,397)	0,546 (0,473)	-0,241 (0,157)	-0,237 (0,213)
Менеджер («Трудовой контракт»)	-0,473 (0,456)	0,295 (0,483)	-0,228 (0,206)	0,115 (0,211)
Порядок игр	-0,0705 (0,155)	0,0657 (0,184)	-0,0411 (0,0734)	-0,0434 (0,0821)
Мужской пол	0,929** (0,414)	-0,540* (0,283)	0,429** (0,162)	0,326** (0,153)
Возраст	-0,0222 (0,0414)	-0,0276 (0,0309)	0,00215 (0,0173)	-0,00720 (0,0155)

¹⁴ Ошибки кластеризованы по субъектам.

¹⁵ Второй показатель разницы между собственным статусом и статусом партнера рассчитывается на основе вопроса о позиции на социальной лестнице по шкале от 1 до 10 (см. п. 3.2). Более высокий статус соответствует более высокому значению показателя.

Окончание таблицы 4

Переменная	Собственный статус	Статус партнера	Относительный статус	Относительный статус (2) ¹⁵
	(1)	(2)	(3)	(4)
Высшее образование у родителей	-0,737 (0,442)	-0,107 (0,234)	-0,184 (0,155)	0,0185 (0,180)
Материальное положение	0,476* (0,252)	-0,334** (0,166)	0,235** (0,0896)	0,239** (0,119)
Единственный ребенок	-1,232* (0,631)	0,118 (0,404)	-0,397* (0,203)	-0,308 (0,254)
Младший ребенок	-2,363*** (0,805)	0,481 (0,492)	-0,833*** (0,285)	-0,637** (0,293)
Старший ребенок	-0,321 (0,698)	0,354 (0,436)	-0,194 (0,246)	-0,113 (0,255)
Константа	-0,0157 (1,608)	1,765 (1,206)	-0,523 (0,614)	-0,521 (0,667)
Наблюдения	192 ¹⁶	192	192	192
R ²	0,211	0,249	0,269	0,201
Распределитель=Получатель («Диктатор») ¹⁷	0,0696	2,24e-07	5,17e-05	0,00141
Отправитель=Получатель («Доверие»)	0,714	0,632	0,625	0,442

Примечание. В таблице символами «***», «**», «*» отмечены оценки, значимые на уровне 1, 5 и 10% соответственно.

В расширенной модели (табл. 5) более высокому индексу активного поведения соответствует более высокий собственный и относительный статус и более низкий статус партнера¹⁸. Исследования показывают, что более активное поведение соответствует выраженной экстраверсии, а у индивидов с ярковыраженной экстраверсией¹⁹ выше субъективный статус (Anderson et al., 2001).

У людей с более высоким индексом социальных норм также выше относительный статус. К социальным нормам мы относили вопросы о том, насколько для игроков приемлемы некрупные нарушения законодательства²⁰.

¹⁶ Часть наблюдений была утеряна из-за сбоя в программе.

¹⁷ Тест Стьюдента на разницу средних.

¹⁸ Индекс активного поведения рассчитывался по методу главных компонент как агрегированный показатель по четырем вопросам (см. описание эксперимента).

¹⁹ Экстраверсия – качество из пятифакторной модели личности в психологии (Big Five). Если заменить индекс активного поведения на экстраверсию, инструментальную позитивным аффектом, эффект будет иметь ту же направленность, только более слабую. Корреляция между позитивным аффектом и лидерскими качествами составляет 0,41. Мы не используем вопросы для измерения экстраверсии из опросника Big Five.

²⁰ См. описание эксперимента. Ответы по семи вопросам суммировались, затем была создана фиктивная переменная, принимающая значение 1, если значение попадало в верхнюю треть.

Таблица 5

Модель 2

Переменная	Собственный статус	Статус партнера	Относительный статус	Относительный статус (2) ²¹
	(1)	(2)	(3)	(4)
Распределитель («Диктатор»)	-0,234 (0,322)	-1,643*** (0,538)	0,401* (0,202)	0,558** (0,223)
Получатель («Диктатор»)	-1,134** (0,549)	1,380*** (0,463)	-0,735*** (0,259)	-0,303 (0,235)
Отправитель («Доверие»)	-0,209 (0,489)	0,306 (0,421)	-0,161 (0,226)	-0,0107 (0,271)
Получатель («Доверие»)	-0,477 (0,401)	0,797* (0,436)	-0,368* (0,188)	-0,292 (0,248)
Менеджер («Трудовой контракт»)	-0,527 (0,458)	0,0552 (0,526)	-0,178 (0,235)	0,127 (0,269)
Порядок игр	-0,195 (0,185)	0,0423 (0,200)	-0,0730 (0,0937)	-0,0220 (0,0968)
Мужской пол	0,833** (0,361)	-0,315 (0,286)	0,333** (0,149)	0,216 (0,149)
Возраст	0,230* (0,118)	-0,0236 (0,0789)	0,0736* (0,0404)	0,0145 (0,0481)
Высшее образование у родителей	-0,425 (0,365)	0,268 (0,259)	-0,198 (0,150)	-0,0167 (0,178)
Материальное положение	0,576** (0,253)	-0,312* (0,185)	0,260*** (0,0859)	0,315** (0,119)
Единственный ребенок	0,201 (0,450)	0,156 (0,478)	0,0318 (0,213)	0,231 (0,277)
Младший ребенок	-1,647*** (0,540)	0,889* (0,509)	-0,724*** (0,256)	-0,440 (0,330)
Старший ребенок	0,0631 (0,581)	0,228 (0,438)	-0,0338 (0,244)	0,337 (0,278)
Рост материального благосостояния	0,659* (0,370)	0,844*** (0,226)	-0,0456 (0,139)	-0,0515 (0,128)
Ожидание роста материального благосостояния	0,721 (0,440)	0,173 (0,298)	0,173 (0,161)	0,0391 (0,168)
Индекс активного поведения	0,360*** (0,111)	-0,0709 (0,101)	0,127*** (0,0443)	0,0737 (0,0534)
Высокие социальные нормы	0,686 (0,437)	-0,472 (0,331)	0,336* (0,185)	0,292 (0,179)

²¹ Второй показатель разницы между собственным статусом и статусом партнера рассчитывается на основе вопроса о позиции на социальной лестнице по шкале от 1 до 10 (см. п. 3.2). Более высокий статус соответствует более высокому значению показателя.

Окончание таблицы 5

Переменная	Собственный статус	Статус партнера	Относительный статус	Относительный статус (2) ²¹
	(1)	(2)	(3)	(4)
Константа	-7,038** (2,840)	1,033 (2,054)	-2,362*** (0,868)	-1,767 (1,105)
Наблюдения	150 ²²	150	150	150
R ²	0,462	0,318	0,388	0,300
Распределитель =Получатель («Диктатор»)	0,133	1,75e-06	0,000259	0,00416
Отправитель =Получатель («Доверие»)	0,562	0,282	0,353	0,330

Многие характеристики индивидов не оказали никакого влияния на субъективный статус и разницу в статусе индивидов. Это: доверие (насколько игрок доверял окружающим людям), наличие высшего образования у родителей, занятость (работал ли индивид, полная/частичная занятость), активное участие в общественных, спортивных или прочих организациях, субъективное самочувствие.

Заключение

В данной работе исследовался вопрос, насколько участие в экспериментальных играх «Диктатор», «Доверие» и «Трудовой контракт» создает асимметричный субъективный статус у игроков, играющих разные роли. Показано, что игра «Диктатор» устанавливает наиболее сильные различия в субъективном статусе участников, играющих разные роли. Оценка своего статуса выше для распределителей и ниже для получателей, а оценка статуса партнера ниже для отправителей и выше для получателей. Эффект является устойчивым, потому что он сохраняется при разных способах измерения субъективного статуса. В играх «Доверие» и «Трудовой контракт» разный статус игроков не связан с их ролями. Участники с выраженным активным и экстравертным поведением выше оценивают собственный и относительный статус и ниже – статус партнера.

Мы обнаружили гендерные эффекты и эффекты структуры семьи. Субъективный статус выше у мужчин, чем у женщин. Данный результат соотносится с существующими исследованиями²³. У индивида, не имеющего братьев и сестер, а также у младшего ребенка в семье субъективный статус ниже. Результаты исследования можно использовать в экспериментах, где разный субъективный социальный статус будет задаваться с помощью ролей в игре.

²² Вопросы про активное поведение были представлены не во всех сессиях.

²³ Например (Bleidorn et al., 2016).

ПРИЛОЖЕНИЕ

А. Инструкции к эксперименту*Вступительное обращение к участникам*

Уважаемые участники,

вы участвуете в эксперименте по исследованию экономического поведения. Эксперимент продлится одну пару. В конце эксперимента вы получите вознаграждение, размер которого будет зависеть от ваших действий во время эксперимента. Вам запрещено разговаривать друг с другом. Просим вас выключить мобильные телефоны и другие средства связи. Если у вас возникнет вопрос, вы можете поднять руку и обратиться к ассистенту в любой момент эксперимента. Эксперимент состоит из нескольких этапов. Инструкции к каждому этапу будут лежать у вас на столе, а также зачитаны вслух.

Инструкции к игре «Диктатор».**Часть 1А**

- A. Эта часть эксперимента состоит из 5 раундов. Вначале участники случайным образом распределяются по группам из 2 человек. Один человек в группе будет *распределителем*, другой — *получателем*. Вам не будут известны ваши партнеры по группе. Состав групп не будет меняться на протяжении этой части эксперимента.
- B. В начале каждого раунда распределитель получит *капитал в 100 у.е.* Если вы являетесь распределителем, вы можете сказать, какая часть вашего капитала должна быть отдана получателю, состоящему с вами в паре.
- C. Ваш доход в каждом раунде будет рассчитан следующим образом:
- i) если вы распределитель: доход = 100 – (сумма, отданная получателю);
 - ii) если вы получатель: доход = (сумме, полученной от распределителя).
- D. В конце этой части эксперимента будет случайным образом выбран один раунд из 5. Ваш доход в этой части эксперимента будет равен вашему доходу в этом раунде. Обменный курс составит 1 у.е. = 2,5 руб.

Инструкции к игре «Доверие».**Часть 1В**

- A. Эта часть эксперимента состоит из 5 раундов. Вначале участники случайным образом распределяются по группам из 2 человек. Один человек в группе будет отправителем, другой — получателем. Вам не будут известны ваши партнеры по группе. Состав групп не будет меняться на протяжении этой части эксперимента.

- В. В начале каждого раунда каждый отправитель получит капитал в 100 у.е. Если вы являетесь отправителем, вы можете сказать, какая часть вашего капитала должна быть передана получателю, состоящему с вами в паре.
- С. Сумма, переданная получателю, утраивается. Далее получатель может передать отправителю любую часть из суммы, имеющейся у него на руках.
- Д. Ваш доход в этой части эксперимента будет рассчитан следующим образом:
- i) если вы отправитель: доход = $100 - (\text{сумма, переданная получателю}) + (\text{сумма, полученная от получателя})$;
 - ii) если вы получатель: доход = $3 \times (\text{сумма, полученная от отправителя}) - (\text{сумма, переданная отправителю})$.
- Е. В конце этой части эксперимента будет случайным образом выбран один раунд из 5. Ваш доход в этой части эксперимента будет равен вашему доходу в этом раунде. Обменный курс составит 1 у.е.=2,5 руб.

Инструкции к игре «Трудовой контракт».

Часть 1С

- А. Эта часть эксперимента состоит из 5 раундов. Вначале участники случайным образом распределяются по группам из 2 человек. Один человек в группе будет менеджером, другой – работником. Вам не будут известны ваши партнеры по группе. Состав групп не будет меняться на протяжении этой части эксперимента.
- В. В начале каждого раунда каждый менеджер получит капитал в размере 100 у.е. Каждый работник получит капитал в размере 20 у.е. Если вы являетесь менеджером, вы можете сказать, какая часть вашего капитала должна быть передана работнику, состоящему с вами в паре, в качестве заработной платы. Заработная плата может быть любой суммой 0 до 100 у.е. включительно.
- С. После получения заработной платы работник решает, какой уровень усилий ему следует приложить. Усилия работника могут быть равны 0,1; 0,2;...; 1,0.
- Д. Ваш доход в каждом раунде будет рассчитан следующим образом:
- i) если вы менеджер: доход = $(100 - \text{заработная плата}) \times (\text{усиления работника})$;
 - ii) если вы работник: доход = $20 + (\text{заработная плата}) - (\text{издержки усилий})$,
- где издержки усилий определяются исходя из следующей таблицы:

Усилия	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1,0
Издержки	0	1	2	4	6	8	10	12	15	18

Е. В конце этой части эксперимента будет случайным образом выбран один раунд из пяти. Ваш доход в этой части эксперимента будет равен вашему доходу в этом раунде. Обменный курс составит 1 у.е.=2,5 руб.

Опрос после каждой игры

Просим вас заполнить небольшую анкету.
Что из перечисленного ниже наиболее точно относится к вам?

Доминирующий	<input type="radio"/>	Второстепенный
Неуверенный	<input type="radio"/>	Уверенный
Высокий статус	<input type="radio"/>	Низкий статус
Лидер	<input type="radio"/>	Подчиненный
Контролирует ресурсы	<input type="radio"/>	Не контролирует ресурсы
Зависимый	<input type="radio"/>	Независимый
Пассивный	<input type="radio"/>	Активный

В нашем обществе есть люди, занимающие высокие позиции, и есть те, кто занимает низкие. Укажите, пожалуйста, где именно находитесь вы на лестнице из 10 позиций, где 1 — самая низкая ступень, а 10 — самая высокая.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Рис. А1

Статус участника

Что из перечисленного ниже наиболее точно относится к человеку, с которым вы взаимодействовали в прошедшей игре?

Доминирующий	<input type="radio"/>	Второстепенный
Неуверенный	<input type="radio"/>	Уверенный
Высокий статус	<input type="radio"/>	Низкий статус
Лидер	<input type="radio"/>	Подчиненный
Контролирует ресурсы	<input type="radio"/>	Не контролирует ресурсы
Зависимый	<input type="radio"/>	Независимый
Пассивный	<input type="radio"/>	Активный

В нашем обществе есть люди, занимающие высокие позиции, и есть те, кто занимает низкие. Укажите, пожалуйста, где находится человек, с которым вы взаимодействовали в прошедшей игре, на лестнице из 10 позиций, где 1 — самая низкая ступень, а 10 — самая высокая.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Рис. А2

Статус партнера

Опрос в начале/конце эксперимента

1. *Оцените состояние своего здоровья по нижеуказанной шкале:*
1 (часто болею) 2 3 4 5 6 7 8 9 10 (обычно здоров(а)).
2. *Как бы вы могли описать материальное положение вашей семьи в настоящее время?*
 - А. Денег не хватает даже на питание.
 - В. На питание денег хватает, но покупка одежды вызывает серьезные проблемы.
 - С. Денег хватает на питание и одежду, но купить сейчас телевизор, холодильник или стиральную машину было бы трудно.

- D. Денег вполне хватает на крупную бытовую технику, но мы не могли бы купить новую машину.
- E. наших заработков хватает на все, кроме таких дорогих приобретений, как дача, квартира.
- F. Материальных затруднений не испытываем. При необходимости могли бы приобрести дачу, квартиру.
- G. Затрудняюсь ответить.
3. *Что вы можете сказать про то, как изменилось материальное положение ваше и вашей семьи за прошедшие 12 месяцев?*
- A. Значительно улучшилось.
- B. Улучшилось.
- C. Осталось прежним.
- D. Ухудшилось.
- E. Значительно ухудшилось.
4. *Как вы думаете, в ближайшие 12 месяцев ваше материальное положение улучшится, ухудшится или останется прежним?*
- A. Значительно улучшится.
- B. Улучшится.
- C. Останется прежним.
- D. Ухудшится.
- E. Значительно ухудшится.
5. *Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять, или же в отношениях с людьми осторожность никогда не бывает лишней?*
- A. Большинству людей можно доверять.
- B. Осторожность никогда не бывает лишней.

Для вопросов 6–10 укажите, что из перечисленного ниже может заслуживать оправдания по шкале: «1» — никогда не заслуживает оправдания; «10» — всегда заслуживает оправдания.

6. *Получение государственных пособий, на которые у человека нет права?*
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
7. *Проезд без оплаты в общественном транспорте?*
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
8. *Кража чужой собственности?*
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
9. *Неуплата налогов, если есть такая возможность?*
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
10. *Получение взятки, используя служебное положение?*
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Опрос в конце эксперимента

1. *Сколько полных лет вам исполнилось?*
2. *Укажите ваш пол.*
3. *Являетесь ли вы студентом НИУ ВШЭ?*
- A. Да.
- B. Нет.

4. На каком курсе вы учитесь?
5. На каком факультете вы учитесь?
6. Какое образование у вашего отца?
- Среднее.
 - Среднее специальное.
 - Неоконченное высшее.
 - Высшее.
 - Ученая степень.
 - Затрудняюсь ответить.
7. Какое образование у вашей матери?
- Среднее.
 - Среднее специальное.
 - Неоконченное высшее.
 - Высшее.
 - Ученая степень.
 - Затрудняюсь ответить.
8. Есть ли у вас родные братья и сестры?
- Есть, я младший ребенок.
 - Есть, я средний ребенок.
 - Есть, я старший ребенок.
 - Нет.
9. Работаете ли вы в настоящее время?
- Да, полный рабочий день.
 - Да, частичная занятость.
 - Да, неформальная занятость.
 - Нет, не работаю.
 - Затрудняюсь ответить.

10. Ниже представлен перечень прилагательных, которые описывают различные чувства и эмоции. Прочитайте каждое прилагательное и оцените по шкале от 1 до 5, в какой мере вы себя чувствовали так в течение дня.

1	2	3	4	5
Почти или совсем нет	Немного	Умеренно	Значительно	Очень сильно

- | | | |
|----------------------|---------------------|------------------|
| А. Увлеченный. | С. Радостный. | Е. Полный сил. |
| В. Подавленный. | Д. Расстроенный. | Ф. Виноватый. |
| Г. Испуганный. | Л. Сосредоточенный. | Q. Внимательный. |
| Н. Злой. | М. Стыдящийся. | Р. Беспокойный. |
| И. Заинтересованный. | Н. Вдохновленный. | С. Бодрый. |
| Ж. Уверенный. | О. Нервный. | Т. Тревожный. |
| К. Раздраженный. | Р. Решительный. | |

11. Скажите, что из перечисленного ниже вам приходилось делать в течение прошедшего года? (1 – определенно не приходилось, 10 – определенно приходилось).

- А. Брать на себя руководство в группе.
 В. Отстаивать точку зрения, противоположную своему руководителю в учебе /на работе.
 С. Переубедить кого-либо из своих знакомых /коллег /друзей в решении, которое он принял.
 D. Быть примером для других.

12. Являетесь ли вы активным участником спортивной организации /экологической организации /профсоюза /политической партии /профессионального объединения?

- А. Да.
 В. Нет.
 С. Затрудняюсь ответить.

Б. Таблицы и рисунки из текста

Таблица Б1.А

Тест о разнице в средних для относительного статуса*

№ п/п	Характеристика	Распределитель и получатель, «Диктатор»	Отправитель и получатель, «Доверие»	Менеджер и работник, «Трудовой контракт»
1	Доминирующий – второстепенный	0,0001 (0,398)	0,6405 (0,28)	0,6145 (0,315)
2	Уверенный – неуверенный	0,0519 (0,288)	0,2077 (0,29)	0,1587 (0,303)
3	Высокий статус – низкий статус	0,0001 (0,31)	0,9557 (0,262)	0,3207 (0,267)
4	Лидер – подчиненный	0,0001 (0,365)	0,9147 (0,272)	0,3772 (0,320)
5	Контролирует ресурсы – не контролирует ресурсы	0,0000 (0,426)	0,6300 (0,300)	0,8692 (0,321)
6	Независимый – зависимый	0,0000 (0,404)	0,7669 (0,245)	0,2244 (0,292)
7	Активный – пассивный	0,0001 (0,349)	0,1827 (0,297)	0,6338 (0,296)

Примечание. В таблице приведены значения p-values стандартного t-теста (unequal variances). Число наблюдений для каждой из сравниваемых групп (распределитель, получатель, менеджер и т.д.) для каждого показателя составляет 34. В скобках представлены стандартные ошибки.

Таблица Б1.Б

Тест о разнице в средних для относительного статуса (Wilcoxon rank sum test)

№ п/п	Характеристика	Распределитель и получатель, «Диктатор»	Отправитель и получатель, «Доверие»	Менеджер и работник, «Трудовой контракт»
1	Доминирующий – второстепенный	0,0004	0,5912	0,4204
2	Уверенный – неуверенный	0,0546	0,1995	0,1940
3	Высокий статус – низкий статус	0,0010	0,4491	0,3312
4	Лидер – подчиненный	0,0005	0,6898	0,6022

Окончание таблицы Б1.Б

№ п/п	Характеристика	Распределитель и получатель, «Диктатор»	Отправитель и получатель, «Доверие»	Менеджер и работник, «Трудовой контракт»
5	Контролирует ресурсы – не контролирует ресурсы	0,0001	0,8066	0,8292
6	Независимый – зависимый	0,0001	0,6931	0,2424
7	Активный – пассивный	0,0050	0,1518	0,4811

Примечание. Приведены значения p-values Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney)-test. Число наблюдений для каждой сравниваемой группы (распределитель, получатель, менеджер и т.д.) для каждого показателя составляет 34.

Таблица Б2

Первая компонента показателей статуса

Переменная	1-я компонента	Разница в статусе	Собственный статус	Статус партнера
Доминирующий – второстепенный		0,40	0,39	0,40
Уверенный – неуверенный		0,32	0,34	0,35
Высокий статус – низкий статус		0,37	0,39	0,36
Лидер – подчиненный		0,41	0,42	0,42
Контролирует ресурсы – не контролирует ресурсы		0,39	0,38	0,39
Независимый – зависимый		0,38	0,34	0,36
Активный – пассивный		0,37	0,37	0,36
Объясненная дисперсия		0,71	0,69	0,61

Таблица Б3.А

Тест Стьюдента для агрегированных показателей статуса (стандартный t-test)

Статус	Распределитель и получатель, «Диктатор»	Отправитель и получатель, «Доверие»	Менеджер и работник, «Трудовой контракт»
Собственный	0,0645 (0,306)	0,4737 (0,255)	0,8240 (0,252)
Партнера	0,0000 (0,303)	0,7421 (0,206)	0,8488 (0,249)
Собственный (2)	0,1254 (0,278)	0,6853 (0,251)	0,4921 (0,257)
Партнера (2)	0,0015 (0,272)	0,4955 (0,214)	0,6818 (0,52)
Относительный	0,0000 (0,148)	0,7210 (0,215)	0,7762 (0,112)
Относительный (2)	0,0010 (0,396)	0,8916 (0,32)	0,3242 (0,287)

Примечание. Число наблюдений для каждой из сравниваемых групп (распределитель, получатель, менеджер и т.д.) для каждого показателя составляет 34. В скобках представлены стандартные ошибки.

Таблица Б3.Б

Тест Уилкоксона для агрегированных показателей статуса (Wilcoxon rank sum test)

Статус	Распределитель и получатель, «Диктатор»	Отправитель и получатель, «Доверие»	Менеджер и работник, «Трудовой контракт»
Собственный	0,2107	0,2696	0,5718
Партнера	0,0000	0,4146	0,8058
Собственный (2)	0,2264	0,4660	0,6206
Партнера (2)	0,0019	0,3079	0,4793
Относительный	0,0001	0,6455	0,4609
Относительный (2)	0,0049	0,9018	0,3291

Примечание. Приведены значения p-values Two-sample Wilcoxon rank-sum (Mann-Whitney)-test. Число наблюдений для каждой сравниваемой группы (распределитель, получатель, менеджер и т.д.) для каждого показателя составляет 34.

Таблица Б4

Описательные статистики отдельных переменных

Переменная	Число наблюдений	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
Лидерское поведение	162	-1,39e-08	1,65	-4,64	1.61
Собственный статус (2)	192	6,25	2,10	1	10
Статус партнера (2)	192	5,95	2,01	1	10
Получение государственных пособий, на которые у человека нет права	204	3,88	2,11	1	9
Проезд без оплаты в общественном транспорте	204	5,31	2,36	1	10
Кража чужой собственности	204	1,85	1,22	1	8
Неуплата налогов	204	3,94	2,40	1	9
Получение взятки	204	2,49	1,88	1	8

Таблица Б5

Описательные статистики фиктивных переменных

Переменная	Число наблюдений	Доля наблюдений, %
Относительно высокое материальное положение	19	28
Материальное положение улучшилось	16	24
Ожидают, что благосостояние улучшится в следующем году	26	38
Доверяют людям в целом	15	22
Учатся в НИУ ВШЭ	52	76

Окончание таблицы Б5

Переменная	Число наблюдений	Доля наблюдений, %
У отца есть высшее образование	50	74
У матери есть высшее образование	56	83
Есть братья и сестры	41	60
Младший ребенок в семье	39	19
Работают (полная или частичная занятость)	34	50
Активно участвуют в спортивной, общественной или прочих организациях	21	31

Таблица Б6

Сумма, отданная распределителем в игре «Диктатор»

Переменная	(1)	(2)
Период	-0,912** (0,364)	-0,912** (0,369)
Отправитель («Доверие») ⁱ	0,716 (6,978)	-5,309 (7,352)
Получатель («Доверие»)	4,247 (6,887)	0,929 (8,494)
Менеджер	-2,390 (6,886)	-2,410 (6,804)
Работник	5,715 (6,279)	5,250 (5,854)
Мужской пол		-5,949 (6,763)
Возраст		1,822*** (0,660)
Высшее образование матери		-10,990 (8,544)
Высшее образование отца		-8,649 (8,554)
Доверяет людям		-2,150 (5,937)
Обеспеченная семья		3,238 (7,401)
Имеет работу		-2,296 (6,366)
Имеет братьев/сестер		2,434 (6,137)
Константа	29,76*** (4,625)	10,25 (15,790)
Наблюдения	340	340
R ²	0,018	0,127

Примечание. Робастные стандартные ошибки приведены в скобках. В таблице символами «*», «**», «***» отмечены оценки, значимые на уровне 10, 5 и 1% соответственно.

ⁱ В сессиях, где игра «Доверие» была до игры «Диктатор», был отправителем.

Таблица Б 7

Сумма, отданная отправителем в игре «Доверие»

Переменная	(1)	(2)
Период	0,053 (1,301)	0,053 (1,316)
Распределитель («Диктатор»)	-9,097 (10,00)	-11,560 (9,634)
Получатель («Диктатор»)	-6,811 (9,240)	-10,040 (8,558)
Менеджер	12,840 (12,050)	15,250 (12,500)
Работник	12,240 (10,350)	11,180 (9,492)
Мужской пол		7,152 (6,531)
Возраст		0,079 (1,636)
Высшее образование матери		15,18* (7,650)
Высшее образование отца		-2,126 (8,279)
Доверяет людям		-2,965 (8,446)
Обеспеченная семья		-14,360* (8,037)
Имеет работу		-0,574 (7,544)
Имеет братьев/сестер		-7,511 (7,469)
Константа	58,00*** (6,208)	54,69 (36,65)
Наблюдения	340	340
R^2	0,020	0,085

Примечание. Робастные стандартные ошибки приведены в скобках. В таблице символами «*», «**», «***» отмечены оценки, значимые на уровне 10, 5 и 1% соответственно.

Таблица Б 8

Сумма, возвращенная получателем отправителю в игре «Доверие»

Переменная	(1)	(2)
Отданная отправителем сумма	1,439*** (0,049)	1,428*** (0,051)
Период	-2,988** (1,314)	-2,987** (1,328)

Окончание таблицы Б8

Переменная	(1)	(2)
Распределитель («Диктатор»)	0,0815 (3,941)	0,885 (4,015)
Получатель («Диктатор»)	-9,893* (5,366)	-9,930* (5,449)
Менеджер	10,620* (5,844)	12,880** (5,244)
Работник	0,842 (5,942)	-0,689 (5,654)
Мужской пол		-0,167 (3,963)
Возраст		0,0252 (0,380)
Высшее образование матери		4,489 (4,269)
Высшее образование отца		0,0724 (4,138)
Доверяет людям		-3,656 (5,140)
Обеспеченная семья		-2,356 (3,965)
Имеет работу		-6,125 (3,817)
Имеет братьев/сестер		0,495 (4,461)
Константа	-0,831 (5,064)	-0,428 (10,280)
Наблюдения	340	340
R^2	0,778	0,782

Примечание. Робастные стандартные ошибки приведены в скобках. В таблице символами «*», «**», «***» отмечены оценки, значимые на уровне 10, 5 и 1% соответственно.

Таблица Б9

Заработная плата работника

Переменная	(1)	(2)
Период	-0,979* (0,579)	-0,979* (0,586)
Отправитель («Диктатор»)	-5,508 (3,554)	-7,763** (3,671)
Получатель («Диктатор»)	-3,643 (3,655)	-3,967 (3,876)

Окончание таблицы Б9

Переменная	(1)	(2)
Отправитель («Доверие»)	2,262 (3,467)	4,485 (3,745)
Получатель («Доверие»)	1,335 (3,789)	0,554 (3,775)
Мужской пол		2,234 (3,202)
Возраст		-0,700** (0,325)
Высшее образование матери		-5,443 (3,290)
Высшее образование отца		0,524 (3,555)
Доверяет людям		2,453 (4,089)
Обеспеченная семья		0,468 (3,362)
Имеет работу		-3,009 (2,975)
Имеет братьев/сестер		-2,391 (3,140)
Константа	41,11*** (2,893)	61,14*** (8,447)
Наблюдения	340	340
R^2	0,027	0,073

Примечание. Робастные стандартные ошибки приведены в скобках. В таблице символами *, **, *** отмечены оценки, значимые на уровне 10, 5 и 1% соответственно.

Таблица Б10

Усилия, прилагаемые работником

Переменная	(1)	(2)
З/п работника	0,015*** (0,001)	0,015*** (0,001)
Период	-0,012 (0,009)	-0,013 (0,009)
Отправитель («Диктатор»)	0,098** (0,040)	0,085** (0,037)
Получатель («Диктатор»)	0,064 (0,043)	0,050 (0,037)
Отправитель («Доверие»)	-0,013 (0,039)	-0,009 (0,043)
Получатель («Доверие»)	0,001 (0,037)	-0,027 (0,040)

Окончание таблицы Б10

Переменная	(1)	(2)
Мужской пол		0,082*** (0,025)
Возраст		-0,004 (0,006)
Высшее образование матери		-0,097*** (0,034)
Высшее образование отца		-0,024 (0,037)
Доверяет людям		0,058 (0,035)
Обеспеченная семья		-0,008 (0,033)
Имеет работу		-0,079*** (0,030)
Имеет братьев/сестер		0,038 (0,032)
Константа	0,046 (0,044)	0,229 (0,151)
Наблюдения	340	340
R ²	0,571	0,610

Примечание. Робастные стандартные ошибки приведены в скобках. В таблице символами «*», «**», «***» отмечены оценки, значимые на уровне 10, 5 и 1% соответственно.

Таблица Б11

Регрессионные модели показателей статуса

Переменная	Статус			
	собствен- ный	партнера	относитель- ный	относитель- ный (2)
	(1)	(2)	(3)	(4)
Распределитель («Диктатор»)	0,279 (0,377)	-1,730*** (0,515)	0,579*** (0,209)	0,551*** (0,200)
Получатель («Диктатор»)	-0,773 (0,552)	1,272*** (0,475)	-0,593** (0,259)	-0,338 (0,237)
Отправитель («Доверие»)	-0,108 (0,440)	0,335 (0,427)	-0,137 (0,201)	-0,0487 (0,223)
Получатель («Доверие»)	-0,310 (0,395)	0,559 (0,475)	-0,253 (0,156)	-0,246 (0,209)
Менеджер	-0,465 (0,438)	0,291 (0,491)	-0,225 (0,206)	0,118 (0,205)
Порядок игр	-0,0596 (0,153)	0,0607 (0,185)	-0,0363 (0,0732)	-0,0398 (0,0827)

Окончание таблицы Б11

Мужской пол	1,033** (0,407)	-0,588** (0,277)	0,475*** (0,155)	0,360** (0,151)
Возраст	-0,0181 (0,0533)	-0,0295 (0,0363)	0,00395 (0,0233)	-0,00585 (0,0191)
Высшее образование у родителей	-0,697 (0,440)	-0,125 (0,229)	-0,166 (0,152)	0,0318 (0,177)
Материальное положение	0,467* (0,241)	-0,330** (0,156)	0,232*** (0,0801)	0,237** (0,112)
Единственный ребенок	-1,197** (0,519)	0,102 (0,419)	-0,382** (0,167)	-0,296 (0,222)
Младший ребенок	-2,422*** (0,735)	0,508 (0,508)	-0,859*** (0,266)	-0,657** (0,270)
Старший ребенок	-0,410 (0,607)	0,395 (0,444)	-0,232 (0,213)	-0,143 (0,227)
Отданная сумма в доверии	-0,0121* (0,00697)	0,00563 (0,00430)	-0,00533** (0,00256)	-0,00403 (0,00249)
Константа	0,573 (1,723)	1,491 (1,283)	-0,264 (0,667)	-0,325 (0,666)
Наблюдения	192	192	192	192
R^2	0,235	0,255	0,291	0,214
Распределитель – получатель («Диктатор»)	0,0649	1,48e-07	2,83e-05	0,00116
Отправитель – получатель («Доверие»)	0,690	0,621	0,603	0,434

Примечание. Робастные стандартные ошибки приведены в скобках. В таблице символами «*», «**», «***» отмечены оценки, значимые на уровне 10, 5 и 1% соответственно.

ЛИТЕРАТУРА

- Осин Е.** (2012). Измерение позитивных и негативных эмоций: разработка русскоязычного аналога методики PANAS // *Психология. Журнал Высшей школы экономики*. Т. 9 (4). С. 91–110.
- Adler N., Stewart J.** (2007). The MacArthur Scale of Subjective Social Status. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.macses.ucsf.edu/research/psychosocial/subjective.php>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: март 2018 г.).
- Adler N.E., Epel E.S., Castellazzo G., Ickovics J.R.** (2000). Relationship of Subjective and Objective Social Status with Psychological and Physiological Functioning: Preliminary Data in Healthy, White Women // *Health psychology*. Vol. 19 (6). P. 586–592.
- Anderson C., Hildreth J., Howland L.** (2015). Is the Desire for Status a Fundamental Human Motive? A Review of the Empirical Literature. [Электронный

- ресурс] // *Psychological Bulletin*. Online publication. Vol. 141. No. 3. Режим доступа: <http://psycnet.apa.org/record/2015-11715-001>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: март 2018 г.).
- Anderson C., John O.P., Keltner D., Kring A.M.** (2001). Who Attains Social Status? Effects of Personality and Physical Attractiveness in Social Groups // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 81 (1). P. 116–132.
- Andreoni J., Vesterlund L.** (2001). Which Is the Fair Sex? Gender Differences in Altruism // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 116 (1). P. 293–312.
- Ball S.B., Eckel C.C.** (1996). Buying Status: Experimental Evidence on Status in Negotiation // *Psychology and Marketing*. Vol. 13 (4). P. 381–405.
- Ball S.B., Eckel C.C.** (1998). Stars upon Thars: Status and Discrimination in Ultimatum Games. Working paper. Blacksburg: Virginia Tech.
- Berg J., Dickhaut J., McCabe K.** (1995). Trust, Reciprocity, and Social History // *Games and economic behavior*. Vol. 10 (1). P. 122–142.
- Berger J., Zelditch M.** (eds) (1985). Status, Rewards, and Influence. San Francisco: Jossey-Bass Inc. Pub.
- Berger J., Conner T.L., Fisek M.H.** (1982). Expectation States Theory: A Theoretical Research Program. Lanham: University Press of America.
- Berger J., Fişek M.H.** (2006). Diffuse Status Characteristics and the Spread of Status Value: A Formal Theory 1 // *American Journal of Sociology*. Vol. 111 (4). P. 1038–1079.
- Bleidorn W., Arslan R.C., Denissen J.J., Rentfrow P.J., Gebauer J.E., Potter J., Gosling S.D.** (2016). Age and Gender Differences in Self-Esteem – A Cross-Cultural Window // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 111 (3). P. 396–410.
- Bothner M., Godart F., Lee W.** (2009). What Is Social Status? Comparisons and Contrasts with Cognate Concepts. University of Chicago Working Paper.
- Buccioli A., Cavasso B., Zarri L.** (2015). Social Status And personality Traits // *Journal of Economic Psychology*. Vol. 51. P. 245–260.
- Chen Z., Liu R.** (2014). Comparing Adolescent Only Children with Those Who Have Siblings on Academic Related Outcomes and Psychosocial Adjustment // *Child Development Research*. Vol. 2014. Article ID 578289.
- Childers T.L., Rao A.R.** (1992). The Influence of Familial and Peer-Based Reference Groups on Consumer Decisions // *Journal of Consumer Research*. Vol. 19 (2). P. 198–211.
- Chudek M., Heller S., Birch S., Henrich J.** (2012). Prestige-Biased Cultural Learning: Bystander's Differential Attention to Potential Models Influences Children's Learning // *Evolution and Human Behavior*. Vol. 33 (1). P. 46–56.
- D'Adda G.** (2011). Social Status and Influence: Evidence from an Artefactual Field Experiment on Local Public Good Provision. Verein für Socialpolitik, Research Committee Development Economics. Working paper No. 22.
- Diemer M.A., Mistry R.S., Wadsworth M.E., López I., Reimers F.** (2013). Best Practices in Conceptualizing and Measuring Social Class in Psychological Research // *Analyses of Social Issues and Public Policy*. Vol. 13 (1). P. 77–113.

- Engel C.** (2011). Dictator Games: A Meta Study // *Experimental Economics*. Vol. 14 (4). P. 583–610.
- Fehr E., Kirchsteiger G., Riedl A.** (1993). Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 108 (2). P. 437–459.
- Festinger L.** (1954). A Theory of Social Comparison Processes // *Human Relations*. Vol. 7. P. 117–140.
- Fischbacher U.** (2007). Z-Tree: Zurich Toolbox for Ready-Made Economic Experiments // *Experimental Economics*. Vol. 10 (2). P. 171–178.
- Gil-White F., Henrich J.** (2001). The Evolution of Prestige: Freely Conferred Defiance as a Mechanism for Enhancing the Benefits of Cultural Transmission // *Evolution and Human Behavior*. Vol. 22 (3). P. 165–196.
- Glaeser E.L., Laibson D.I., Scheinkman J.A., Soutter C.L.** (2000). Measuring Trust // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 115 (3). P. 811–846.
- Handgraaf M.J., Van Dijk E., Vermunt R.C., Wilke H.A., Dreu C.K. de** (2008). Less Power or Powerless? Ego-centric Empathy Gaps and the Irony of Having Little Versus No Power in Social Decision Making // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 95 (5). P. 1136.
- Heffetz O., Frank R.** (2008) Preferences for Status: Evidence and Economic Implications // *Handbook of Social Economics*. Vol. 1A. The Netherlands: North-Holland. P. 69–91.
- Hyman H.H.** (1942). *The Psychology of Status*. Archives of Psychology. New York: Columbia University.
- Jasso G.** (2001). Studying Status: An Integrated Framework // *American Sociological Review*. P. 96–124.
- Keister L.** (2003). Religion and Wealth: The Role of Religious Affiliation and Participation in Early Adult Asset Accumulation // *Social Forces*. Vol. 82 (1). P. 175–207.
- Levitt S., List J.** (2007). What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal about the Real World? // *The Journal of Economic Perspectives*. Vol. 21 (2). P. 153–174.
- Magee J., Galinsky A.** (2008). Social Hierarchy: The Self-Reinforcing Nature of Power and Status // *The Academy of Management Annals*. Vol. 2 (1). P. 351–398.
- Ridgeway C.** (1991). The Social Construction of Status Value: Gender and other Nominal Characteristics // *Social Forces*. P. 367–386.
- Ridgeway C.L., Balkwell J.W.** (1997). Group Processes and the Diffusion of Status Beliefs // *Social Psychology Quarterly*. P. 14–31.
- Ridgeway C.L., Boyle E.H., Kuipers K.J., Robinson D.T.** (1998). How Do Status Beliefs Develop? The Role of Resources and Interactional Experience // *American Sociological Review*. P. 331–350.
- Ridgeway C.L., Erickson K.G.** (2000). Creating and Spreading Status Beliefs 1 // *American Journal of Sociology*. Vol. 106 (3). P. 579–615.
- Smillie L., DeYoung C., Hall P.** (2015). Clarifying the Relation between Extraversion and Positive Affect // *Journal of Personality*. Vol. 83 (5). P. 564–574.
- Sulloway F.J.** (1996). *Born to Rebel: Birth Order, Family Dynamics, and Creative Lives*. New York: Pantheon Books.

- Tajfel H., Billig R.P., Flament C.** (1971). Social Categorization and Intergroup Behavior // *European Journal of Social Psychology*. Vol. 1. P. 149–178.
- Thye S.** (2000). A Status Value Theory of Power in Exchange Relations // *American Sociological Review*. P. 407–432.
- Watson D., Clark L., Tellegen A.** (1988). Development and Validation of Brief Measures of Positive and Negative Affect: The PANAS Scales // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 54 (6). P. 1063–1070.
- Weber M.** (1978). The Distribution of Power within the Political Community: Class, Status, Party // *Economy and Society*. Vol. 2. P. 926–940.
- Webster Jr.M., Hysom S.J.** (1998). Creating Status Characteristics // *American Sociological Review*. P. 351–378.
- Williams K.D.** (2010). Dyads Can Be Groups (and Often Are) // *Small Group Research*. Vol. 41 (2). P. 268–274.

Поступила в редакцию 17 мая 2018 г.

REFERENCES (with English translation or transliteration)

- Adler N., Stewart J.** (2007). The MacArthur Scale of Subjective Social Status. Available at: <http://www.macses.ucsf.edu/research/psychosocial/subjective.php> (accessed: March 2018).
- Adler N.E., Epel E.S., Castellazzo G., Ickovics J.R.** (2000). Relationship of Subjective and Objective Social Status with Psychological and Physiological Functioning: Preliminary Data in Healthy, White Women. *Health psychology*, 19 (6), 586–592.
- Anderson C., Hildreth J., Howland L.** (2015). Is the Desire for Status a Fundamental Human Motive? A Review of the Empirical Literature. *Psychological Bulletin*, 141 (3), 574–601.
- Anderson C., John O.P., Keltner D., Kring A.M.** (2001). Who Attains Social Status? Effects of Personality and Physical Attractiveness in Social Groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81 (1), 116–134.
- Andreoni J., Vesterlund L.** (2001). Which Is the Fair Sex? Gender Differences in Altruism. *The Quarterly Journal of Economics*, 116 (1), 293–312.
- Ball S.B., Eckel C.C.** (1996). Buying Status: Experimental Evidence on Status in Negotiation. *Psychology and Marketing*, 13 (4), 381–405.
- Ball S.B., Eckel C.C.** (1998). Stars upon Thars: Status and Discrimination in Ultimatum Games. Working paper. Blacksburg: Virginia Tech.
- Berg J., Dickhaut J., McCabe K.** (1995). Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior*, 10 (1), 122–142.
- Berger J., Zelditch M.** (eds) (1985). Status, Rewards, and Influence. San Francisco: Jossey-Bass Inc. Pub.
- Berger J., Conner T.L., Fisek M.H.** (1982). Expectation States Theory: A Theoretical Research Program. Lanham: University Press of America.
- Berger J., Fisek M.H.** (2006). Diffuse Status Characteristics and the Spread of Status Value: A Formal Theory 1. *American Journal of Sociology*, 111 (4), 1038–1079.
- Bleidorn W., Arslan R.C., Denissen J.J., Rentfrow P.J., Gebauer J.E., Potter J., Gos-**

- ling S.D.** (2016). Age and Gender Differences in Self-Esteem – A Cross-Cultural Window. *Journal of Personality and Social Psychology*, 111 (3), 396–410.
- Bothner M., Godart F., Lee W.** (2009). What Is Social Status? Comparisons and Contrasts with Cognate Concepts. University of Chicago Working Paper.
- Buccioli A., Cavasso B., Zarri L.** (2015). Social Status and Personality Traits. *Journal of Economic Psychology*, 51, 245–260.
- Chen Z., Liu R.** (2014). Comparing Adolescent Only Children with Those Who Have Siblings on Academic Related Outcomes and Psychosocial Adjustment. *Child Development Research*, 2014, ID 578289.
- Childers T.L., Rao A.R.** (1992). The Influence of Familial and Peer-Based Reference Groups on Consumer Decisions. *Journal of Consumer Research*, 19 (2), 198–211.
- Chudek M., Heller S., Birch S., Henrich J.** (2012). Prestige-Biased Cultural Learning: Bystander's Differential Attention to Potential Models Influences Children's Learning. *Evolution and Human Behavior*, 33 (1), 46–56.
- D'Adda G.** (2011). Social Status and Influence: Evidence from an Artefactual Field Experiment on Local Public Good Provision. Verein für Socialpolitik, Research Committee Development Economics. Working paper No. 22.
- Diemer M.A., Mistry R.S., Wadsworth M.E., López I., Reimers F.** (2013). Best Practices in Conceptualizing and Measuring Social Class in Psychological Research. *Analyses of Social Issues and Public Policy*, 13 (1), 77–113.
- Engel C.** (2011). Dictator Games: A Meta Study. *Experimental Economics*, 14 (4), 583–610.
- Fehr E., Kirchsteiger G., Riedl A.** (1993). Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 108 (2), 437–459.
- Festinger L.** (1954). A Theory of Social Comparison Processes. *Human Relations*, 7, 117–140.
- Fischbacher U.** (2007). Z-Tree: Zurich Toolbox for Ready-Made Economic Experiments. *Experimental Economics*, 10 (2), 171–178.
- Gil-White F., Henrich J.** (2001). The Evolution of Prestige: Freely Conferred Deference As a Mechanism for Enhancing the Benefits of Cultural Transmission. *Evolution and Human Behavior*, 22 (3), 165–196.
- Glaeser E.L., Laibson D.I., Scheinkman J.A., Soutter C.L.** (2000). Measuring Trust. *The Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), 811–846.
- Handgraaf M.J., Van Dijk E., Vermunt R.C., Wilke H.A., Dreu C.K. de** (2008). Less Power or Powerless? Egocentric Empathy Gaps and the Irony of Having Little Versus No Power in Social Decision Making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95 (5), 1136.
- Heffetz O., Frank R.** (2008) Preferences for Status: Evidence and Economic Implications. *Handbook of Social Economics*. Vol. 1A. The Netherlands: North-Holland, 69–91.
- Hyman H.H.** (1942). *The Psychology of Status*. Archives of Psychology. New York: Columbia University.
- Jasso G.** (2001). Studying Status: An Integrated Framework. *American Sociological Review*, 96–124.

- Keister L.** (2003) Religion and Wealth: The Role of Religious Affiliation and Participation in Early Adult Asset Accumulation. *Social Forces*, 82 (1), 175–207.
- Levitt S., List J.** (2007). What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal about the Real World? *The Journal of Economic Perspectives*, 21 (2), 153–174.
- Magee J., Galinsky A.** (2008). Social Hierarchy: The Self-Reinforcing Nature of Power and Status. *The Academy of Management Annals*, 2 (1), 351–398.
- Osin E.** (2012). Measurement of Positive and Negative Emotions: Development of Russian Version of PANAS. *Psychology. Journal of the Higher School of Economics*, 9 (4), 91–110 (in Russian).
- Ridgeway C.** (1991). The Social Construction of Status Value: Gender and other Nominal Characteristics. *Social Forces*, 367–386.
- Ridgeway C.L., Balkwell J.W.** (1997). Group Processes and the Diffusion of Status Beliefs. *Social Psychology Quarterly*, 14–31.
- Ridgeway C.L., Boyle E.H., Kuipers K.J., Robinson D.T.** (1998). How Do Status Beliefs Develop? The Role of Resources and Interactional Experience. *American Sociological Review*, 331–350.
- Ridgeway C.L., Erickson K.G.** (2000). Creating and Spreading Status Beliefs 1. *American Journal of Sociology*, 106 (3), 579–615.
- Russian Longitudinal Monitoring Survey – HSE, Questionnaire for adults (2015). Available at: <https://www.hse.ru/rllms/> (accessed: March 2018, in Russian).
- Smillie L., DeYoung C., Hall P.** (2015). Clarifying the Relation between Extraversion and Positive Affect. *Journal of Personality*, 83 (5), 564–574.
- Sulloway F.J.** (1996). *Born to Rebel: Birth Order, Family Dynamics, and Creative Lives*. New York: Pantheon Books.
- Tajfel H., Billig R.P., Flament C.** (1971). Social Categorization and Intergroup Behavior. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149–178.
- Thye S.** (2000). A Status Value Theory of Power in Exchange Relations. *American Sociological Review*, 407–432.
- Watson D., Clark L., Tellegen A.** (1988). Development and Validation of Brief Measures of Positive and Negative Affect: The PANAS Scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54 (6), 1063–1070.
- Weber M.** (1978). The Distribution of Power within the Political Community: Class, Status, Party. *Economy and Society*, 2, 926–940.
- Webster Jr.M., Hysom S.J.** (1998). Creating Status Characteristics. *American Sociological Review*, 351–378.
- Williams K.D.** (2010). Dyads Can Be Groups (and often Are). *Small Group Research*, 41 (2), 268–274.

Received 17.05.2018

O.Yu. Bondarenko

National Research University Higher School of Economics,
Moscow, Russia

A.V. Zakharov

National Research University Higher School of Economics,
Moscow, Russia

Measurement of Social Status in Experimental Games

Abstract. The majority of social and economic interactions take place between people of different social status. Age, position, income and other factors affect the way people evaluate their position in the society. We investigate how self-estimation of the social status is formed when an individual participates in an economic experimental game. In our experiment subjects are set in pairs and play consequently the dictator game, the trust game and the labor market (contract) game. After each game we measure their subjective socioeconomic status using two different scales. We show that participation in the dictator game affects the perception of one's social status to the greatest extent: the status of dictators is higher than the status of recipients. Prescription of roles in other games does not have such an effect. Active behavior, gender, income, etc. also affect the subjective status.

Keywords: *social status, game theory, dictator game, group behavior.*

JEL Classification: C72, C91, D83, Z13.