Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv.
Series "Psychology". № 1(13), pp. 33-37 (2021)
УДК 159.923
DOI: [https://doi.org/10.17721/BSP.2021.1\(13\).6](https://doi.org/10.17721/BSP.2021.1(13).6)

ISSN 1728-3817
© Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Publishing and Polygraphic Center "Kyiv University", 2021

Алла Коваленко, д-р психол. наук, проф.
ORCID ID: 0000-0001-6458-5325;
Альбіна Головіна, асп.
ORCID ID: 0000-0003-0366-3961

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРЕФЕРЕНЦІЙ У КОНТЕКСТІ РОЗВ'ЯЗАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ДИЛЕМ

Представлено аналіз основних методологічних принципів і дизайнів експериментальних досліджень соціальних преференцій. Описано класичні експерименти з дослідження соціальних преференцій і виокремлено їхні сильні та слабкі сторони. Спростовано постулат особистого інтересу як домінуючого чинника у процесі ухвалення рішення. Наведено дизайн психологічного дослідження, що найточніше дозволить типологізувати соціальні преференції досліджуваних і сприятиме створенню репрезентативної моделі ухвалення рішень.

Ключові слова: соціальні преференції, теорія ігор, рівновага Неша, гра з диктатором, інвестиційна гра, гра в суспільні блага, гра в ультиматум.

Вступ. Для того, щоб створити репрезентативну модель соціальних преференцій людини, необхідне проведення емпіричного дослідження, що відповідатиме загальнонауковим і конкретнонауковим принципам, збігатиметься з актуальною парадигмою [21], матиме ґрунтовний теоретичний аналіз, відповідатиме базовим вимогам експериментального дослідження (рандомізований відбір учасників, подвійний сліпий метод, контроль побічних змінних) або пояснювати причини відмови від них [2]) та вимогам використання методів математичної обробки даних [3]. Проте першочерговою проблемою дослідження соціальних преференцій є визначення їхніх детермінант. Залежно від того, що дослідник убачає в основі соціальних преференцій – особистий інтерес, почуття справедливості, почуття взаємності, тощо – створюється відповідний дизайн експерименту. Це може призводити до певних викривлень у результатах та у створенні вузьких моделей, які не можуть відтворити рішення людей поза ситуацією лабораторного дослідження. Усе це створює необхідність переосмислення структури соціальних преференцій і побудови моделі для комплексного дослідження ухвалення рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Р. Мерфі, С. Роос, М. Кросон, К. Фехр, Е. Мюллен присвятили власні праці дослідженню соціальних преференцій. Р. Мерфі, зокрема, створив конструкт "соціальних орієнтацій", що розподіляє людей на типи залежно від їхньої стратегії розв'язання ситуацій щодо розподілу ресурсів [25]. М. Кросон описав роль моральних упреджень, які є викривленими особистими інтересами, що мають потенціал зміни соціальної орієнтації [15]. Е. Фехр запропонував ідею оцінки неогоїстичних мотивів, які схиляють людину до ухвалення просоціального рішення. Серед зазначених мотивів Е. Фехр виокремлює альтруїзм, почуття справедливості, оцінку взаємності, наявність конкурентних переваг [16]. Е. Мюллен присвятив праці дослідженню виявів соціальних преференцій у малих групах і з'ясував: люди більше схильні до альтруїстичної поведінки, якщо вони знають, що їхні дії вплинуть на знайомих членів групи [23]. Дослідження цих науковців лежать в основі вивчення соціальних преференцій, їх вважають класичними.

Серед вітчизняних учених вагому роль у дослідженні процесу ухвалення рішень у ситуації невизначеності мають праці А. Коваленко, І. Поповича, Т. Петровської, Т. Корнілової та ін. [6]. А. Коваленко, зокрема, зазначає, що соціальні преференції пов'язані не тільки з особистим інтересом, але і з альтруїстичними намірами [4]. І. Попович наголошує на тому, що соціальні преференції

мають значення в багатьох сферах життя, особливо у переговорах та корпоративній культурі [10]. Т. Корнілова вивчала мотиваційний компонент у структурі ухвалення рішень і виокремлює типи особистісно-мотиваційної спрямованості досліджуваних [7].

Ураховуючи значний інтерес зарубіжних і вітчизняних дослідників, зростання кількості публікацій із проблеми соціальних преференцій і складність їхнього дослідження, можна стверджувати про актуальність теми пропонованої статті.

Виокремлення нерозв'язаних раніше частин проблеми. Нерозв'язаними в зазначеному контексті є питання створення адекватної моделі дослідження процесу врегулювання соціальних дилем, що спрямовані на вимірювання соціальних преференцій. Другим нерозв'язаним питанням є реалізація дизайну експериментального дослідження, внаслідок якого можливо було б створити структурну модель ухвалення рішень у ситуації невизначеності.

Мета статті полягає в аналізі зарубіжних і вітчизняних експериментальних досліджень у галузі теорії ігор, що дозволяють зрозуміти вияви соціальних преференцій у ситуації невизначеності та побудувати відповідну модель ухвалення рішень. Результатом цього аналізу має стати оригінальна модель дослідження соціальних преференцій, що враховуватиме результати попередніх досліджень.

Виклад основного матеріалу. Для опису класичних досліджень соціальних преференцій необхідно ввести поняття рівноваги Неша, що важливе для оцінювання дій досліджуваних та інтерпретації їхніх мотивів. Рівновага Неша – це концепція в теорії ігор, де оптимальний результат гри – такий, за якого в жодного гравця немає стимулу відхилитися від обраної ним стратегії після оцінки вибору опонента. Це означає, що людина не може отримати додаткової вигоди від зміни дій, якщо інші гравці не змінюють власні стратегії [22].

Рівновага Неша названа на честь її винахідника, американського математика Дж. Неша. Її вважають однією з найважливіших концепцій у теорії ігор, що намагається математично і логічно визначити дії, які мають робити учасники гри, щоб забезпечити для себе найкращі результати. Причина, з якої рівновагу Неша вважають такою важливою концепцією теорії ігор, пов'язана з її широкими можливостями практичного застосування. Рівновага Неша може входити в широкий спектр дисциплін – від економіки до соціальних наук. Щоб швидко знайти рівновагу Неша або побачити, чи вона взагалі існує в певній ситуації, іншим гравцям потрібно розкрити стратегію кожного гравця. Якщо ніхто не змінює свою стратегію, то можемо спостерігати рівновагу Неша [19].

Рівновагу Неша часто порівнюють із домінантною стратегією, іншою концепцією теорії ігор. Рівновага Неша стверджує, що оптимальною стратегією гравця є збереження курсу своєї початкової стратегії, знаючи стратегію суперника, і що всі гравці дотримуються однакової стратегії, якщо всі інші не змінюють свою стратегію [22]. Домінантна стратегія доводить, що обрана стратегія приведе до кращих результатів з усіх можливих стратегій, які можна використовувати, незалежно від стратегії, що використовує опонент [17]. Обидва терміни схожі, але дещо відрізняються. Рівновага Неша стверджує: нічого не виграється, якщо хтось із гравців змінить свою стратегію, а всі інші гравці дотримуватимуться своєї стратегії. Домінантна стратегія переконує, що гравець вибере стратегію, яка приведе до найкращого результату, незалежно від стратегій, що обрали інші гравці. Домінантна стратегія може входити до рівноваги Неша, тоді як рівновага Неша може бути не найкращою стратегією в грі [24].

Важливо, що всі моделі теорії ігор працюють лише в тому випадку, якщо залучені гравці є "раціональними агентами". Це означає, що вони прагнуть досягти конкретних цілей, намагаються вибрати найоптимальніший результат, залучають фактор невизначеності у свої рішення та є реалістичними у виборі своїх варіантів [23]. Основним обмеженням рівноваги Неша є те, що вона вимагає від людини знання стратегії свого опонента. Рівновага за Нешем можлива лише в тому випадку, якщо гравець вирішить дотримуватися своєї поточної стратегії за умови, що він знає стратегію свого суперника. У більшості випадків, наприклад на війні, людина рідко знає стратегію суперника або має абсолютно чітке бачення свого оптимального результату. На відміну від домінантної стратегії, рівновага Неша не завжди призводить до найоптимальнішого результату. Це просто означає, що людина вибирає найкращу стратегію, з огляду на інформацію, якою вона володіє. Ба більше, у повторюваних іграх з одними і тими ж суперниками рівновага Неша не враховує минулу поведінку, що часто впливає на майбутню поведінку [22].

Як приклад застосування рівноваги Неша можна навести схему розв'язання класичної дилеми в'язня. У цій грі заарештовані двоє злочинців, і кожен перебуває в одиночній камері без можливості спілкуватися один з одним. У прокурорів немає доказів, щоб засудити цю пару, тому вони пропонують кожному ув'язненому можливість або зрадити іншого, або свідчити, що інший вчинив злочин, або співпрацювати, зберігаючи мовчання. Якщо обидва ув'язнених зраджують один одного, кожен відбуває по п'ять років в'язниці. Якщо А зраджує В, але В зберігає мовчання, гравця А звільняють, а гравця В відбуває 10 років в'язниці, або навпаки. Якщо кожен мовчить, то кожен відсидить всього один рік в'язниці. Рівновага Неша в цьому прикладі полягає в тому, що найкращим рішенням буде те, коли обидва гравці зраджують один одного. Хоча взаємна співпраця приводить до кращого результату, якщо один ув'язнений вибирає співробітництво, а інший – ні, результат для одного ув'язненого гірший [24].

Інший важливий чинник для розуміння поведінки людей у процесі розв'язання соціальних дилем – це особистий інтерес. Постулат особистого інтересу залишався домінантним у працях дослідників, які вивчали поведінку людей у ситуації невизначеності до 2010 р. [26]. Відповідно до цього постулату, особи, які приймають рішення, прагнуть максимізувати особисті вигоди і абсолютно байдужі до наслідків для інших. Хоча дослідники визнають, що соціальний інтерес грає певну роль у процесі розв'язання соціальних дилем, він не є найвпливовішим. З огляду на це увага дослідників перейшла на кількісну

оцінку інших чинників, що мають значення у процесі ухвалення рішення про розподіл ресурсів [25]. Р. Мерфі запропонував конструкт "соціальної орієнтації", який виражається в тому, скільки ресурсів одна людина готова пожертвувати заради того, щоб допомогти іншій людині, або навпаки – завдати їй шкоди [24].

Нині соціальні преференції досліджують крізь призму детермінант. Учені намагаються зрозуміти, які властивості особистості, риси характеру можуть впливати на тип ухвалення рішення. Із цього питання ведеться активна дискусія, бо побутує думка, що соціальні преференції мають різне походження: біологічне та соціальне. У психології це питання залишається відкритим: поки одна група дослідників вивчає знімки магнітно-резонансної томографії мозку та генетику людини, інша – аналізує роль виховання та соціального середовища. У більшості літературних джерел стверджується, що "біологія" сильніше впливає на соціальні преференції, тоді як дослідження, що підтверджують значний вплив соціокультурних чинників, усе ще проводять.

У недавніх статтях Г. Крістопулоса та К. Кінг-Казас досліджено зв'язок орієнтації на соціальні цінності й активності людського мозку. Дослідження функціональної магнітно-резонансної томографії показало, що реакції медіальної префронтальної кори – ділянки, яка зазвичай пов'язана із соціальним пізнанням, – активніша в людей, що ухвалюють альтруїстичні рішення порівняно з конкурентним, індивідуалістичним і кооперативним типами досліджуваних. Одночасно підвищена активність мозку була зафіксована в сусідніх ділянках – вентромедіальній та дорсомедіальній префронтальній корі [12]. Нейропсихологічні дослідження соціальних преференцій мають на меті створення карт головного мозку людей з різними типами соціальних орієнтацій. У перспективі результати зазначених досліджень можуть стати надійним інструментом для прогнозування поведінки людини в ситуації невизначеності.

Соціокультурні чинники, зокрема соціальний та економічний статуси, почуття справедливості, соціальні норми, релігія, етнічна приналежність, соціальна історія також пов'язані із соціальними преференціями. Е. Фехр зауважує, що соціальні преференції обумовлені етнічними та культурними відмінностями [16]. Аналогічним чином Л. Гуїзо й інші вчені запропонували релігійну віру як один із визначальних чинників довіри до інших [20]. Відповідно до праць Т. Траверсе, преференції в політиці можна розглядати як чинники політичного мислення. Їхня структура може містити когнітивний, операційний і регулятивно-особистісний компоненти. Гіпотеза про дії інших акторів і відповідне рішення щодо власних дій є результатом взаємодії цих факторів [28]. Зазначені соціальні преференції вивчали з використанням різних експериментальних схем. Для перевірки різних преференцій використовуються різні дизайни. Ці конструкції засновані на теоретичній ідеї гри про ідеальну рівновагу Неша, яку спостерігаємо, коли поведінку учасників визначає особистий інтерес. Поведінку, що відхиляється від цієї рівноваги, пояснюють неекономічними уподобаннями. Усі ці експерименти використовували з тією чи іншою формою варіації для вивчення різних чинників, що впливають на вияви соціальних преференцій [9].

Дж. Андреоні запропонував безумовний альтруїзм як один з головних чинників, що визначає рішення людини в соціальній дилемі. Безумовна альтруїстична поведінка виявляється тоді, коли досліджуваний не хоче зменшувати матеріальні вигоди інших людей, або тоді, коли альтруїстична або кооперативна поведінка – це ініціатива досліджуваного, а не просто реакція на допомогу від іншого [11]. Гра в ультиматум є класичною схемою дос-

лідження альтруїстичної поведінки людей. Це різновид гри на торг, де у двох гравців є грошова сума, яка має бути розділена між гравцем 1, який пропонує розподіл, і гравцем 2, який відповідає власним рішенням на цей розподіл. Перший гравець повинен вирішити, як поділити гроші між собою й іншим досліджуванним, що потім приймається або відхиляється іншим учасником. У разі прийняття обидва гравці отримують запропоновану суму грошей, а в разі відмови жоден із гравців не отримує нічого. Подача пропозиції та її прийняття – це приклад ідеальної рівноваги Неша. Відхилення від цієї рівноваги можна інтерпретувати як неприйняття нерівності, взаємності або альтруїзму [15].

Згідно із Дж. Коксом, довіра та взаємність лежать в основні просоціальної орієнтації. Довіру можна визначити як переконання, що одна людина має про поведінку інших людей. З іншого боку, надійність, взаємність або умовний альтруїзм – це ситуації, коли людей спонукають реагувати на "доброту добротою, а на недобррозичливість – недобррозичливістю, навіть якщо це не в їхніх матеріальних інтересах" [14]. Ці чинники можна розглядати як найсильніші та важливі преференції з погляду експериментального дослідження. Їх перевіряли в інвестиційних іграх, які також називають іграми на довіру. Для вимірювання довіри та взаємності в цій послідовній грі для двох гравців, гравець 1 отримує грошову суму, частина з якої може бути передана гравцеві 2. Ця сума грошей спочатку множиться на $n \geq 1$ раз експериментатором, а потім передається гравцеві 2. Гравець 2 може зберегти всю передану суму грошей або передати будь-яку суму назад гравцеві 1. Поведінку гравця 1 та гравця 2, якщо вона відхиляється від рівноваги Неша, інтерпретують як таку, що спричинена довірою та взаємністю [1].

Е. Фехр та Ю. Фішбахер припускають, що неприйняття нерівності виявляється тоді, коли люди хочуть справедливого розподілу ресурсів, тому вони демонструють альтруїстичну поведінку, коли відчувають, що "матеріальні виплати" інших людей нижчі певного "справедливого орієнтира". Альтруїстичні мотиви зникають у ситуаціях, коли досліджувані хочуть зменшити "матеріальну вигоду" інших, оскільки її можна сприймати як перевищення "справедливого орієнтира". Цей приклад частково спростовує ідею того, що тільки альтруїзм лежить в основні ухвалення рішення про розподіл ресурсів [18]. Іноді можна знайти багато спільного між поведінкою взаємності та неприйняттям нерівності [17]. Перевірити вплив неприйняття нерівності на соціальні преференції можливо у грі з диктатором. Вона передбачає двох гравців: гравець 1 – пропонує розподіл, гравець 2 – досліджуванний, який ухвалює рішення про розподіл ресурсів у відповідь. Між учасниками має бути розділена грошова сума. Однак у цій грі досліджуваному не надається можливість відхилити будь-яку пропозицію, висунуту диктатором. Поведінку досліджуваного можна інтерпретувати як неприйняття нерівності або альтруїзму, але не як неприйняття ризику, оскільки пропозиція гравця 1 є обов'язковою для гравця 2 [13].

Конкурентна орієнтація також є впливовим чинником у процесі ухвалення рішення про розподіл ресурсів, на думку Е. Фехра та Ю. Фішбахера. Конкурентна орієнтація виявляється тоді, коли існує негативне ставлення до матеріальних винагород інших та наявна готовність зменшити ці винагороди, навіть якщо такі дії призведуть до особистих витрат [18]. Ця орієнтація не залежить від почуття справедливості чи несправедливості, які виявляють інші досліджувані. Вплив конкурентної орієнтації на соціальні преференції майже не вивчений, тому є перспективним напрямком для досліджень [16]. Одне з небагатьох досліджень проводили у формі гри в суспіль-

ні блага, що найкраще відображає зв'язок соціальних преференцій і виявів конкурентної орієнтації. Механізм добровільних пожертвувань (VCM) – це форма гри в суспільні блага, призначена для доказу альтруїстичної та чесної поведінки. Тут учасникам дають певний ресурс, а також можливість виділити його на власне особисте споживання або на споживання групи. Представляючи соціальну дилему, пожертвування мають велику цінність для досліджуваного, але виявляються корисними та необхідними для групи. Ідеальна рівновага Неша в цій формі гри – нічого не робити для суспільного споживання, але відхилення від цього правила інтерпретують як альтруїстичну поведінку, що протилежна конкурентній орієнтації [15].

Узагальнюючи наведені результати досліджень, можна зробити висновок, що найбільша проблема теорії ігор полягає в тому, що вона заснована на припущенні про те, що люди є раціональними суб'єктами, корисливими та такими, що прагнуть максимізувати корисність. Теорія ігор не може пояснити той факт, що в деяких ситуаціях досліджувані можуть потрапити в рівновагу Неша, а в інших випадках – ні, залежно від соціального контексту і того, ким є гравці [8]. Для прогнозування поведінки людини до цієї моделі варто залучити більше психологічних чинників, які можуть визначати соціальну поведінку. Насамперед ці чинники мають бути пов'язані з тими властивостями особистості, які відображають схильність людей до співпраці та піклування про благополуччя інших, навіть якщо ці дії є ірраціональними, тобто мінімізують власну вигоду. А. Коваленко та А. Головіна визначили, що з урахуванням реальної поведінки людей, більш репрезентативним буде уявлення про те, що поняття раціональності варто переосмислити та ввести нове визначення раціональної людини як альтруїстичного суб'єкта [5].

З огляду на цей чинник можна запропонувати модель лонгitudного дослідження, яка передбачатиме вплив біологічних та соціальних детермінант на вияв соціальних преференцій. Як залежну змінну використаємо соціальні орієнтації особистості, що вимірюють за допомогою методики SVO (Social Value Orientation test) [24]. У ролі незалежних змінних можна обрати чутливість до винагороди/втрати, цінності, почуття справедливості, схильності до утилітаризму, емоційний і соціальний інтелект. Варто враховувати, що в тесті SVO досить просто надати соціально бажану відповідь, тому цей чинник слід контролювати за допомогою декількох замірів у різний час. Крім того, є інші чинники, що впливають на соціальні орієнтації, серед них: утомка від ухвалення рішень, зворотний зв'язок від людей, заради яких це рішення приймали (позитивна та негативна оцінка), загроза втрати ресурсу/репутації, перспектива отримання ресурсу/репутації тощо. Зважаючи на це, дослідження доцільно проводити у чотирьох серіях, перерва між якими має становити не менше двох місяців. Кожна серія передбачає: замір соціальної орієнтації особистості, гру в ультиматум, подію, що впливатиме на зміну соціальної орієнтації, та ще одну гру в ультиматум. У такому вигляді дослідження відповідає всім ознакам класичного експерименту. Проте його можливо перетворити у квазіексперимент, виключивши першу гру. Так можна зекономити ресурси й отримати надійні дані.

Висновки. Соціальні преференції мають принципове значення для розуміння поведінки людей, що ухвалюють рішення у процесі розв'язання соціальних дилем. Зарубіжні та вітчизняні дослідники, використовуючи експериментальні методики, змоделювали соціальні преференції в чинниках довіри, надійності, взаємності, неприйняття нерівності, безумовного альтруїзму та кон-

курентних переваг. Ці експериментальні методи зазвичай набувають форм гри: ультиматумів, диктаторів, довіри, суспільних благ тощо. Результати цих ігор свідчать про те, що люди не є "раціональними агентами" у класичному розумінні цього терміна. Часто гравці не діють з орієнтацією на максимізацію вигоди або на мінімізацію втрат. На їхні рішення впливають психологічні фактори, які часто не входять до моделі, що створюються в межах поведінкової економіки. Саме через це прогнозування соціальних преференцій досліджуваних є неповним. Залучення ширшого кола предикторів, таких як чутливість до винагороди/втрати, цінності, почуття справедливості, схильність до утилітаризму, емоційний і соціальний інтелект, в тому від ухвалення рішень, зворотний зв'язок від людей, загроза втрати ресурсу/репутації, перспектива отримання ресурсу/репутації можуть стати вагомими чинниками, на основі яких людина ухвалює рішення про розподіл ресурсів у ситуації невизначеності [15].

Перспективи подальших досліджень передбачають створення нового, чутливішого інструменту для вимірювання соціальних орієнтацій особистості. Також можливе залучення більшої кількості соціально-психологічних чинників до експериментальних планів, які потенційно можуть бути пов'язаними з виявом соціальних преференцій.

Список використаних джерел

1. Баганов В. Основные аспекты принятия решений в условиях неопределенности. *Азимут научных исследований: экономика и управление*. 2019. № 27. С. 54–58.
2. Готтсдanker Р. Основы психологического эксперимента. М.: МГУ, 1982. 464 с.
3. Дружинин В. Экспериментальная психология. М.: ИНФРА-М, 1997. 256 с.
4. Коваленко А. Б. Психологія міжособистісного взаєморозуміння. К.: Київський університет, 2010. 215 с.
5. Коваленко А., Головіна А. Зсув соціальних преференцій на моральні упередження у процесі прийняття рішень про розподіл ресурсів. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер.: "Психологія"*. 2020. № 1. С. 33–36.
6. Коваленко А. Корнев М. Соціальна психологія. К.: Геопринт, 2006. 400 с.
7. Корнилова Т. Риск в мышлении как условие риска в действии. *Управление риском*. 2001. № 3. С. 21–28.
8. Мащенко С., Волошин О. Моделі та методи прийняття рішень. К.: ВПЦ "Київський університет", 2010. 336 с.
9. Помиткіна Л. Психологія прийняття особистістю стратегічних життєвих рішень. К.: Кафедра, 2013. 381 с.
10. Попович І. Соціальні очікування в людських взаєминах. *Серія: Психологія*. 2015. № 2. С. 144–153.
11. Andreoni J. Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence. *University of Chicago Press*. 1989. № 6. С. 1447–1458.
12. Christopoulos G., King-Casas B. With you or against you: Social orientation dependent learning signals guide actions made for others. *Neuroimage*. 2015. № 104. С. 326–335.
13. Cooper D., Kagel J. Other regarding preferences: A selective survey of experimental results. 2013. 110 p.
14. Cox J. Trust, Fear, Reciprocity, and Altruism: Theory and Experiment. *SSRN Electronic Journal*. 2006. № 7. С. 1–25.
15. Croson R., Gneezy U. Gender Differences in Preferences. *Journal Of Economic Literature*. 2009. № 47. С. 448–474.
16. Fehr E. On the Economics and Biology of Trust. *Journal of the European Economic Association*. 2009. № 7. С. 235–266.
17. Fehr E. Theory of Fairness, Competition and Cooperation. *SSRN Electronic Journal*. 1998. №114. С. 817–868.
18. Fehr E., Fischbacher U. Why Social Preferences Matter – The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives. *SSRN Electronic Journal*. 2002. № 478. С. 1–33.
19. Greiff M., Ackermann K., Murphy R. Playing a Game or Making a Decision? *Methodological Issues in the Measurement of Distributional Preferences*. 2018. № 9. С. 1–25.
20. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. People's opium? Religion and economic attitudes. *Elsevier*. 2003. № 50. С. 225–282.
21. Kuhn T. The structure of scientific revolutions. Chicago: The University of Chicago Press, 2012. 222 c.
22. McClintock C., Allison S. Social Value Orientation and Helping Behavior. *Journal Of Applied Social Psychology*. 1989. № 19. С. 353–362.
23. Mullen B., Goethals G. Theories of group behavior. N. Y.: Springer, 1987. 229 c.
24. Murphy R., Ackermann K., Handgraaf M. Measuring Social Value Orientation (SVO). *Judgment and Decision Making*. 2011. № 6. С. 771–781.
25. Murphy R., Ackermann K. Social preferences, positive expectations, and trust based cooperation. *Journal of Mathematical Psychology*. 2015. № 67. С. 45–50.
26. Murphy R., Ackermann K. Social Value Orientation: Theoretical and measurement issues in the study of social preferences. *Personality and Social Psychology Review*. 2014. № 18. С. 13–41.
27. Roos M. Behavioral and complexity macroeconomics. *European Journal Of Economics And Economic Policies: Intervention*. 2017. № 14. С. 186–199.
28. Traverse T. Characteristic of forming hypothesis solution in the political thinking process. *Ukrainian Psychological Journal*. 2018. № 1. С. 161–169.

References

1. Baganov V. Osnovnye aspekty prinjatija reshenij v uslovijah neopredelennosti. *Azimut nauchnyh issledovanij: jekonomika i upravlenie*. 2019. № 27. S. 54–58.
2. Gottsdanker R. Osnovy psihologicheskogo jeksperimenta. Moskva: MGU, 1982. 464 s.
3. Druzhinin V. Jeksperimental'naja psihologija. Moskva: INFRA-M, 1997. 256 s.
4. Kovalenko A. B. Psihologija mizhosobistisnogo vzaemorozuminnja. Kiiv: Kiiv's'kij universitet, 2010. 215 s.
5. Kovalenko A., Golovina A. Zsuv social'nih preferencij na moral'ni uperedzhennja u procesi priinjattja rishen' pro rozpodil resursiv. *Visnik Kiiv's'kogo nacional'nogo universitetu imeni Tarasa Shevchenka. Serija "Psihologija"*. 2020. №1. S. 33–36.
6. Kovalenko A., Kornev M. Social'na psihologija. Kiiv: Geoprint, 2006. 400 s.
7. Kornilova T. Risk v myshlenii kak uslovie riska v dejstvii. *Upravlenie riskom*. 2001. №3. S. 21–28.
8. Mashhenko C. Modeli ta metodi priinjattja rishen' / C. Mashhenko, O. Voloshin. Kiiv: Vidavnicno-poligrafichnij centr "Kiiv's'kij universitet", 2010. 336 s.
9. Pomitkina L. Psihologija priinjattja osobististu strategichnih zhittevih rishen' / L. Pomitkina. Kiiv: Kafedra, 2013. 381 s.
10. Popovich I. Social'ni ochikuvannja v ljuds'kih vzaeminah. *Serija: Psihologija*. 2015. №2. S. 144–153.
11. Andreoni J. Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence. *University of Chicago Press*. 1989. № 6. С. 1447–1458.
12. Christopoulos G., King-Casas B. With you or against you: Social orientation dependent learning signals guide actions made for others. *Neuroimage*. 2015. № 104. С. 326–335.
13. Cooper D., Kagel J. Other regarding preferences: A selective survey of experimental results. 2013. 110 c.
14. Cox J. Trust, Fear, Reciprocity, and Altruism: Theory and Experiment. *SSRN Electronic Journal*. 2006. № 7. С. 1–25.
15. Croson R., Gneezy U. Gender Differences in Preferences *Journal Of Economic Literature*. 2009. № 47. С. 448–474.
16. Fehr E. On the Economics and Biology of Trust. *Journal of the European Economic Association*. 2009. № 7. С. 235–266.
17. Fehr E. Theory of Fairness, Competition and Cooperation. *SSRN Electronic Journal*. 1998. №114. С. 817–868.
18. Fehr E., Fischbacher U. Why Social Preferences Matter – The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives. *SSRN Electronic Journal*. 2002. № 478. С. 1–33.
19. Greiff M., Ackermann K., Murphy R. Playing a Game or Making a Decision? *Methodological Issues in the Measurement of Distributional Preferences*. 2018. № 9. С. 1–25.
20. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. People's opium? Religion and economic attitudes. *Elsevier*. 2003. № 50. С. 225–282.
21. Kuhn T. The structure of scientific revolutions. Chicago: The University of Chicago Press, 2012. 222 c.
22. McClintock C., Allison S. Social Value Orientation and Helping Behavior. *Journal Of Applied Social Psychology*. 1989. №19. С. 353–362.
23. Mullen B., Goethals G. Theories of group behavior. N. Y.: Springer, 1987. 229 c.
24. Murphy R., Ackermann K., Handgraaf M. Measuring Social Value Orientation (SVO). *Judgment and Decision Making*. 2011. № 6. С. 771–781.
25. Murphy R., Ackermann K. Social preferences, positive expectations, and trust based cooperation. *Journal of Mathematical Psychology*. 2015. № 67. С. 45–50.
26. Murphy R., Ackermann K. Social Value Orientation: Theoretical and measurement issues in the study of social preferences. *Personality and Social Psychology Review*. 2014. № 18. С. 13–41.
27. Roos M. Behavioral and complexity macroeconomics. *European Journal Of Economics And Economic Policies: Intervention*. 2017. № 14. С. 186–199.
28. Traverse T. Characteristic of forming hypothesis solution in the political thinking process. *Ukrainian Psychological Journal*. 2018. №1. С. 161–169.

Надійшла до редколегії 25.03.21
Рекомендована до друку 15.06.21

Albina Holovina, PhD Student
ORCID ID: 0000-0003-0366-3961
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

METHODOLOGICAL ASPECTS OF SOCIAL PREFERENCES RESEARCH IN THE CONTEXT OF SOLVING SOCIAL DILEMMAS

The article presents an analysis of the main methodological principles and schemes of social preferences experimental research, which are determined as a fundamental concept to understanding the behavior of decision-makers in the process of resolving social dilemmas. The models presented in the article include an analysis of the factors that determine social preferences. Among them are the factors of trust, reliability, reciprocity, rejection of inequality, unconditional altruism and competitive advantage. The article provides a description of the strengths and weaknesses of the classic methods for studying social preferences, which usually take the form of ultimatum game, dictator game, trust game and public goods game. The study reveals the importance of the Nash equilibrium as a way to interpret human behavior in resource allocation during the game. Analysis of numerous literary sources shows that the ultimatum game is a classic scheme for studying the altruistic behavior of people. The submission of a proposal and its acceptance is an example of Nash's ideal equilibrium. Deviation from this balance can be interpreted as altruism. In turn, the trust game is a classic scheme for studying the reciprocity and prosocial orientation. If the behavior of players deviates from Nash's equilibrium, it is interpreted as being caused by trust and reciprocity. The dictator game is a classic scheme for studying the rejection of inequality. The subject's behavior can be interpreted as a rejection of inequality or altruism, but not as a rejection of risk, as the offer of Player 1 is mandatory for Player 2. Public goods game is a classic scheme for studying the competitive orientation. Nash's ideal balance in this form of play is to do nothing for public consumption, but deviating from this rule is interpreted as altruistic behavior that is the opposite of competitive orientation. As a result, the design of psychological research is presented, which most accurately typologies the social preferences of the subjects and can contribute to the creation of a representative model of decision-making process.

Keywords: social preferences, game theory, Nash equilibrium, dictator game, investment game, public goods game, ultimatum game.