

DOI: [10.14515/monitoring.2022.2.1881](https://doi.org/10.14515/monitoring.2022.2.1881)



**М. Ю. Малкина, Д. Ю. Рогачев**

## **САМОУВЕРЕННОСТЬ, СКЛОННОСТЬ К РИСКУ И СКЛОННОСТЬ К НЕДОБРОСОВЕСТНЫМ ДЕЙСТВИЯМ КАК ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СТУДЕНТОВ**

### **Правильная ссылка на статью:**

Малкина М. Ю., Рогачев Д. Ю. Самоуверенность, склонность к риску и склонность к недобросовестным действиям как детерминанты экономического поведения студентов // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2022. № 2. С. 93—119. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2022.2.1881>.

### **For citation:**

Malkina M. Yu., Rogachev D. Yu. (2022) Self-Confidence, Risk and Dishonesty Propensity as Determinants of Economic Behavior (On the Example of Students). *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*. No. 2. P. 93–119. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2022.2.1881>. (In Russ.)

## САМОУВЕРЕННОСТЬ, СКЛОННОСТЬ К РИСКУ И СКЛОННОСТЬ К НЕДОБРОСОВЕСТНЫМ ДЕЙСТВИЯМ КАК ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СТУДЕНТОВ

*МАЛКИНА Марина Юрьевна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и методологии, руководитель Центра макро- и микроэкономики, Институт экономики и предпринимательства, Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского, Нижний Новгород, Россия*  
E-MAIL: [mmuri@yandex.ru](mailto:mmuri@yandex.ru)  
<https://orcid.org/0000-0002-3152-3934>

*РОГАЧЕВ Дмитрий Юрьевич — ассистент кафедры мировой экономики и таможенного дела, Институт экономики и предпринимательства, Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского, Нижний Новгород, Россия*  
E-MAIL: [rogistyle@mail.ru](mailto:rogistyle@mail.ru)  
<https://orcid.org/0000-0002-0683-3340>

**Аннотация.** В статье анализируется взаимосвязь уровня самоуверенности студентов и склонности к риску и недобросовестным действиям как детерминант их поведения в экономической сфере. Исследование основано на данных авторского социологического опроса 611 студентов Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского. Предложены и апробированы оригинальные методы оценки трех исследуемых характеристик. Для построения зависимостей использовались методы корреляционно-регрессионного анализа.

## SELF-CONFIDENCE, RISK AND DISHONESTY PROPENSITY AS DETERMINANTS OF ECONOMIC BEHAVIOR (ON THE EXAMPLE OF STUDENTS)

*Marina Yu. MALKINA<sup>1</sup> — Dr. Sci. (Econ.), Professor at the Department of Economic Theory and Methodology; Head of the Center of Macroeconomics and Microeconomics, Institute of Economics and Entrepreneurship*  
E-MAIL: [mmuri@yandex.ru](mailto:mmuri@yandex.ru)  
<https://orcid.org/0000-0002-3152-3934>

*Dmitry Yu. ROGACHEV<sup>1</sup> — Assistant of the International Economics and Customs Affairs Department, Institute of Economics and Entrepreneurship*  
E-MAIL: [rogistyle@mail.ru](mailto:rogistyle@mail.ru)  
<https://orcid.org/0000-0002-0683-3340>

<sup>1</sup> Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod, Nizhni Novgorod, Russia

**Abstract.** The article analyzes the relationship between the level of self-confidence of the respondents and their risk and dishonesty propensity as determinants of their behavior in the economic sphere. The study bases on the data of the author's sociological survey of 611 full-time students of Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod. The authors propose and test original methods for evaluation of the three named individual characteristics and study the relationship between different parameters using correlation and regression analysis.

The survey allowed to estimate the differences in characteristics across various

Опрос позволил выявить интенсивность проявления разных характеристик среди разных групп студентов. В общей выборке студентов обнаружена положительная связь между уровнем самоуверенности и склонностью к недобросовестным действиям, с одной стороны, и склонностью к риску — с другой. В группе респондентов с невысоким уровнем самоуверенности связь самооценки с уровнем знаний и склонностью к риску прямая, однако отсутствует связь самооценки со склонностью к недобросовестному поведению. В то же время в группе опрошенных с высоким уровнем самоуверенности зависимость между уровнем знаний и самооценкой обратная, и наблюдается прямая тройственная взаимосвязь между самоуверенностью, склонностью к риску и склонностью к недобросовестному поведению. Построенные эконометрические модели показали, что склонности к риску и недобросовестному поведению больше присущи юношам, чем девушкам, и в большей степени проявляются у студентов гуманитарных специальностей, чем естественнонаучных. Возраст оказывает влияние на склонность к недобросовестным практикам только в группе более зрелых респондентов с повышенной самооценкой. Результаты могут быть применены при дальнейших исследованиях взаимосвязи характеристик людей, определяющих особенности их экономического поведения. Также они могут быть использованы в информационно-просветительской работе, направленной на развитие навыков эффективного экономического поведения молодежи.

groups of the students. Generally, the authors observe a direct relationship between self-confidence and the propensity for dishonest acts, on the one hand, and the propensity to take risks, on the other hand. Among respondents with a low level of self-esteem, the study revealed a positive relationship between self-confidence, actual level of knowledge and the propensity to take risks but did not find any relationship between self-confidence and the propensity for dishonest behavior. At the same time, in the group of respondents with a high level of self-confidence, an inverse relationship was found between the level of knowledge and self-esteem, as well as a direct triple relationship between self-confidence, the propensity to take risks and the propensity for dishonest behavior. The econometric modelling showed that the risks and dishonesty propensity are more pronounced among male students compared to female, and among those studying humanities compared to natural science students. Age influences the propensity for informal practices only in the group of more mature respondents with relatively high self-esteem. The research results can be applied in further studies focused on the relationships of personal characteristics determining features of economic behavior or in various types of information and educational work aimed at developing the skills of effective economic behavior among young people.

**Ключевые слова:** поведенческая экономика, социологические опросы, студенты, личностные характеристики, склонность к риску, самоуверенность, склонность к недобросовестному поведению

**Keywords:** behavioral economics, sociological surveys, students, personality characteristics, propensity to take risk, self-confidence, propensity to dishonest behavior

**Благодарность.** Исследование выполнено в рамках базовой части государственного задания Минобрнауки РФ, проект 0729-2020-0056 «Современные методы и модели диагностики, мониторинга, предупреждения и преодоления кризисных явлений в экономике в условиях цифровизации как способ обеспечения экономической безопасности Российской Федерации».

**Acknowledgments.** The study was carried out within the framework of the basic part of the state assignment of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation, project 0729-2020-0056 “Modern methods and models for diagnosing, monitoring, preventing, and overcoming crisis phenomena in the economy in the context of digitalization as a way to ensure the economic security of the Russian Federation”.

Под экономическим поведением человека понимается процесс принятия решений в сфере экономики и финансов: от осознания проблемы, оценки ограничений и поиска альтернатив до совершения действий и рефлексии по поводу них. На экономическое поведение оказывают влияние многообразные факторы, ситуации и процессы. Исследуя поведение в сфере экономики, экономисты и социологи прежде всего анализируют его связь с социально-экономическими, демографическими характеристиками людей и институциональной средой, в которой они принимают решения [Аликперова, 2019; Ярашева, Макар, Симагин, 2020], а также с общим уровнем финансовой культуры и стратегиями адаптивного поведения населения [Преснякова, 2009; Козырева, 2012]. Помимо этого, определенный вклад в понимание экономического поведения внесли представители экономической психологии и поведенческой экономики. В рамках первой, Дж. Катона изучал взаимосвязь психологических факторов (амбиций, ожиданий, механизмов контроля, стиля жизни) с экономическими стимулами и поведенческими реакциями людей [Katona, 1963]. Его последователи [Van Raaij, 1981; Antonides, 1996] также анализировали связи психологических особенностей людей с объективными предпосылками их действий. Представители поведенческой экономики [Канеман, 2019] исследовали разного рода когнитивные искажения, формирующие поведенческие аномалии в экономической сфере. К числу таких искажений, в частности, был отнесен эффект избыточной самоуверенности, или свехуверенности (*overconfidence*).

Современные ученые выделяют как объективные, так и субъективные факторы экономического поведения [Зотова, Давыденко, 2012; Анимица, 2015; Сушко, 2017], относя к последним уровень финансовой грамотности, доверие разного рода институтам, организациям и личностям, склонность к риску, характер со-

циализации личности и пр. Исследуется их взаимосвязь с гендерными [Дулина, Моисеева, Небыков, 2017] и возрастными особенностями людей [Белехова, 2018]. В работе [Малкина, Рогачев, 2018, 2019] показано, что поведение людей в экономической сфере зависит от комплекса таких личностных характеристик, как уровень финансовой грамотности, склонность к риску, расточительству и новаторству, оптимизм, уровень доверия, предрасположенность к неформальным действиям. Авторы также обратили внимание, что на финансовое поведение людей влияет различие оценок их фактической и воспринимаемой грамотности, что очевидно зависит от уровня самоуверенности. Это актуализирует изучение самоуверенности в комплексе с другими поведенческими характеристиками. Наиболее близки к ней склонность к риску и склонность к недобросовестным действиям.

Самоуверенность, склонность к риску и склонность к недобросовестным действиям связаны с некоторыми общими психологическими свойствами личности, такими как независимость, активность, эгоистичность, стремление к доминированию, агрессивность и импульсивность. При этом склонность к риску и склонность к недобросовестному поведению имеют не только психологическую, но и социально-экономическую основу, зависят от уровня финансовой, правовой и прочей грамотности, особенностей институциональной среды. Мы исходим из того, что эти три поведенческие характеристики, имея сложную природу, играют инструментальную роль в экономике. Они выполняют функцию связующего звена между базовыми психологическими, социально-экономическими и демографическими характеристиками, внешней средой и самим поведением. Более того, в совокупности эти характеристики могут формировать определенные типы экономического поведения.

Экономическое поведение людей зависит от степени их физической, эмоциональной, социальной, профессиональной зрелости. Поэтому особый интерес представляет формирующееся поведение молодых людей (студентов), которые только вступают в трудовую жизнь и приобретают навыки управления финансами. В условиях отсутствия входного опыта их поведение может быть связано с влиянием родительских установок, но с обретением финансовой самостоятельности молодые люди могут проявлять большую восприимчивость к разного рода нововведениям, чем их родители.

*Целью настоящего исследования* является изучение на примере студентов взаимосвязи трех поведенческих характеристик: уровня самоуверенности, склонностей к риску и недобросовестным (нелегальным и неэтичным) практикам, а также установление их связи с рядом социально-демографических и социально-экономических характеристик. Исследование основано на данных авторского социологического опроса студентов дневного отделения Нижегородского государственного университета, проведенного в ноябре — декабре 2019 г. (в опросе приняли участие 611 студентов разных курсов и факультетов, выборка пропорциональная).

Для достижения поставленной цели нами выдвигаются и решаются следующие задачи: измерение уровня самоуверенности, склонности к риску и склонности к недобросовестным действиям респондентов; оценка взаимосвязи указанных характеристик; построение эконометрической модели с включением ряда контроль-

ных переменных (пол, возраст, сфера профессиональных интересов); разделение респондентов по уровню указанных характеристик и степени их взаимосвязи.

Далее работа имеет следующую структуру. В первой части описаны теоретические подходы к исследованию влияния самоуверенности, склонности к риску и недобросовестным действиям на принятие решений в экономике. Во второй части охарактеризованы данные и методология исследования. В третьей части представлены результаты исследования и их обсуждение.

### **Обзор исследований по изучаемой проблеме**

По проблеме влияния самоуверенности, склонности к риску и к незэтичным/нелегальным действиям на поведение людей в экономической сфере написано немало литературы экономической, социологической и психологической направленности.

Так, концепция самоуверенности (self-confidence) берет начало из когнитивной психологии, но также широко используется в современной поведенческой экономике и финансах. В литературе психологической направленности существует два подхода к определению понятия «самоуверенность». Согласно первому, самоуверенность — это личностная характеристика индивида, выражающаяся в уверенности в себе, принятии себя, своих действий и навыков как уместных и правильных. Согласно второму подходу, под самоуверенностью понимается уверенность индивида в правильности выносимых им суждений в условиях острого дефицита входной информации [Скотникова, 2016].

Представители поведенческой экономики также уделяют важное внимание изучению влияния самоуверенности на принятие экономических решений. Согласно одному из основателей поведенческой экономики Даниэлю Канеману, «уверенность — это чувство, отражающее когерентность информации и когнитивную легкость ее обработки» [Канеман, 2019: 274]. В то же время склонность индивида переоценивать точность своих знаний можно назвать «чрезмерной уверенностью» (overconfidence). Канеман пришел к выводу, что в основе чрезмерной уверенности лежит множество когнитивных искажений и иллюзий. Часто суждения, в которых индивид был столь уверен, оказываются ошибочными. Либо излишне уверенный в себе индивид интерпретирует умозаключение, истинная природа которого ему неизвестна. Либо «факты», которые индивид уверенно заложил в основу своего умозаключения, неполные и не отражают всей природы процесса или явления. Д. Канеман обратил внимание на то, что впервые данное явление было научно описано еще в 1969 г. в работе М. Альперта и Х. Райффы [Alpert, Raiffa, 1982]. Чрезмерная уверенность — это одно из предубеждений и заблуждений, которое влияет на когнитивные процессы.

В контексте нашего исследования особо отметим пласт работ, посвященных изучению влияния самоуверенности молодежи (в том числе студентов) на формирование их поведения в разных сферах. Так, В. А. Зобков трактовал уверенность (неуверенность) у учащихся как «...определенное переживание, наличие (отсутствии) знаний, умений по определенному предмету или комплексу предметов...» [Зобков, 2019: 31]. Автор приводит постепенную, многоступенчатую градацию от завышенной самоуверенности («...основана на высоком уровне притязаний,

уверенности в себе, в своих возможностях, не соответствующих уровню притязаний, не соотносящих ситуацию с социальной действительностью...» [там же: 32]) до ярко выраженной неуверенности в себе («...определенное переживание вследствие отсутствия веры в свои возможности...» [там же: 34]).

В работе [Machado, Yoshinaga, 2018] уровень чрезмерной уверенности студентов в Бразилии измерялся путем сравнения их фактической и предполагаемой оценки за национальный экзамен. Авторами обнаружена положительная связь между размером материального достатка студента и уровнем его самоуверенности. Иными словами, студенты из бедных семей оказались менее склонными к завышению уверенности в своих действиях по сравнению со студентами из семей с высоким достатком. Кроме того, фактическая оценка за экзамен у студентов оказалась в обратной связи с чрезмерной уверенностью: студенты с высоким уровнем успеваемости более скромно оценивали свой уровень знаний. Наконец, студенты старших курсов оценивали свою успеваемость с большей метакогнитивной точностью. Авторы похожего исследования [Frutos, Grecu, 2019] показали, что именно процесс обучения позволяет наиболее надежно идентифицировать присутствие чрезмерной уверенности у субъектов.

В другой работе [Borracci, Arribalzaga, 2018] анализировались ожидаемые результаты экзаменационных работ студентов-медиков и сравнивались с фактически полученными оценками. Было выявлено, что обучающиеся без достаточных знаний демонстрируют большую самоуверенность. Авторы пришли к выводу, что чрезмерная уверенность студентов, получивших низкий балл на экзаменах, может зависеть от эффекта, подобного достижению «потолка» своих знаний. Авторы отмечают, что для повышения надежности медицинского суждения в течение последующей профессиональной жизни у студентов-медиков необходимо поощрять проявление сдержанности и выражать доверие к тем, кто сообщает о значительной неуверенности в себе.

В научной литературе обсуждается некий «парадокс познания», также известный как «эффект Даннинга — Крюгера». Он заключается в том, что малоквалифицированные люди часто имеют низкий уровень самокритики, неспособны осознавать свои ошибки и неудачные решения. Напротив, чем выше квалификация у индивида, тем более он занижает свои способности и страдает от неуверенности в своих возможностях. Такие индивиды склонны считать, что окружающие оценивают их так же низко, как и они сами [Burson, Larrick, Klayman, 2006]. Это касается и студентов: чем глубже они погружаются в исследуемую науку, тем больше понимают ограниченность своих знаний и тем больше возникает вопросов, требующих изучения. Так проявляется обратная зависимость между достаточностью знаний и уровнем уверенности в своих действиях. Однако в некоторых современных экспериментальных исследованиях существование «эффекта Даннинга — Крюгера» поставлено под сомнение, так как не обнаружено статистически значимой связи между уровнем интеллекта и самооценкой индивидов [Gignac, Zajenkowski, 2020].

В работе [Grimes, 2002] была построена модель для определения влияния разных факторов на точность предтестовых ожиданий у студентов экономической направленности. Результаты показали, что на эту точность положительно влияют возраст и успеваемость, которые в то же время отрицательно коррелируют с из-



лишней самоуверенностью. Высокий уровень самоуверенности характерен для студентов с низкой успеваемостью на предыдущем курсе, именно они наиболее склонны неверно предсказывать свои результаты и демонстрируют наименьшую удовлетворенность от процесса обучения.

Другие исследователи [McCoy, White, Love, 2019] изучали влияние на финансовое благополучие студентов колледжей и университетов США таких факторов, как финансовая грамотность, эффективность управления личными финансами и стрессоустойчивость в области принятия финансовых решений. Результаты исследования показали, что учащиеся-спортсмены, хотя имеют более низкий уровень финансовой грамотности, чем учащиеся-неспортсмены, эффективнее управляют личными финансами. При этом студенты-спортсмены отличались высоким уровнем стрессоустойчивости в области принятия финансовых решений. Авторы сделали вывод, что студенты-спортсмены имеют ложное чувство уверенности при управлении капиталом, что в перспективе может повлиять на их общее финансовое благополучие. Напротив, студенты-неспортсмены должны повышать уверенность в своем финансовом поведении.

В работах [Wrońska-Bukalska, 2016, 2020] исследовалась разница между самоуверенностью менеджеров и студентов. Было выявлено, что менеджеры демонстрируют более высокую самооценку, чем студенты, кроме того, менеджерам свойственны избыточные уверенность и оптимизм. Авторы исследования объяснили полученное различие гендерной структурой групп: среди студентов большинство составляют девушки, а среди менеджеров преобладают мужчины. Это подтвердило результаты предыдущих исследований, где также обнаружено, что самоуверенность у мужчин выше, чем у женщин. В работе делается вывод, что уровень самоуверенности связан с результатами деятельности разных групп (последствиями обучения или финансовыми показателями ведения бизнеса).

Другим важным свойством человека, влияющим на его поведение в экономической сфере, является склонность к риску. В экономике это свойство связано с предпочтением гарантированному исходу вероятностного исхода и готовностью нести риск при получении определенной премии за него. В психологии склонность к риску связана со стремлением человека к независимости, доминированию, нацеленностью на успех, агрессивностью и импульсивностью.

Оценкам склонности к риску и его связи с другими характеристиками людей посвящен ряд эмпирических исследований. Например, в работе [Ainia, Lutfi, 2019] на основе анкетирования 400 респондентов в Восточной Яве (провинции Индонезии) авторы изучали влияние как чрезмерной уверенности в себе, так и восприятия риска, толерантности к риску и неприятия убытков на поведение инвесторов. Результаты исследования показали, что чем выше уровень восприятия риска человеком, тем ниже его желание вкладывать средства в высокорискованные активы. Терпимое отношение к риску оказывает существенное положительное влияние на принятие инвестиционных решений. Авторы отмечали важность своего исследования для практической деятельности инвестиционных консультантов, которым необходимо анализировать, как индивидуальные характеристики клиентов, прежде всего склонность к риску, формируют их поведенческие предубеждения и модели поведения. Аналогичную точку зрения развивал [MacKillor, 2016], кото-



рый рекомендовал финансовым консультантам на основе анкетирования клиента выявлять его цели, мотивы, отношение к различным актуальным предложениям на инвестиционном рынке и стимулировать их дальнейшее обсуждение.

Ученые показали, что толерантность к риску варьируется в зависимости от большого числа личностных характеристик, не ограничивающихся возрастом, доходом, полом, семейным положением, профессией и образованием. Чрезмерная склонность к риску, как и завышенная самоуверенность, может отрицательно сказываться на финансовых результатах. Обратная ситуация — нетерпимость к риску — также приводит к потере дохода. Нетерпимость к риску объясняется разными причинами. Во-первых, она может быть результатом предпочтений индивидов, целью которых является не максимизация ожидаемой полезности, а достижение абсолютной надежности [Allais, 1953]. Во-вторых, нетерпимость к риску также объясняется мотивацией людей, их желанием сохранять статус-кво (установленное положение дел). Поскольку люди склонны следить за тем, чтобы их предпочтения соответствовали установленному порядку, в ситуациях неопределенности они с большей вероятностью будут придерживаться его в качестве механизма избегания нежелательных событий. Вследствие этого люди будут оценивать более желательные события как более вероятные (что в психологии известно как феномен валентности Ф. Ирвина) [Jost, Banaji, 1994].

Исследование инвестиционного поведения населения Индии [Sowmya, Panchanatham, 2016] привело авторов к выводу, что из-за сложившейся экономической ситуации жители Индии склонны испытывать чувство незащищенности. Они больше, чем жители других стран, полагаются на сбережения. Люди в этой стране не склонны к инвестированию в ценные бумаги, либо делают это в скудных размерах, что объясняется как низкой финансовой грамотностью, так и низкой склонностью к риску.

Согласно другому исследованию [Bonin et al., 2007], чем выше у индивида склонность к риску, тем с большей вероятностью он выберет профессию, заработок в которой связан с риском. В статье [Yi, Xiugang, 2019] изучалось влияние чрезмерной уверенности (overconfidence), предпочтения риска и стадного инстинкта на эффективность инвестиций. Рассматривая рынок инвестиций в Китае, авторы пришли к выводу, что как чрезмерная уверенность руководителей, так и склонность к стадному инстинкту приводят к большему количеству неэффективных инвестиций.

Ученые поднимают вопрос и о том, является ли склонность к риску врожденным качеством индивида или приобретается в процессе социализации и зависит от окружающей его экономической и социальной среды. Так, в работе [Dohmen et al., 2012] исследовалось, передается ли готовность рисковать и доверять другим людям от родителей детям. Авторы обнаружили значительную устойчивую взаимосвязь между ответами родителей и их детей на вопросы, касающиеся их отношения к риску и уровня межличностного доверия. Родительское влияние обнаруживается как в финансовой деятельности, так и в других сферах: поддержания здоровья, управления карьерой, вождения автомобиля и организации досуга. Кроме того, учеными была выявлена положительная взаимосвязь между склонностью к риску и уровнем доверия другим людям.

Исследуются также и возрастные, и гендерные особенности предрасположенности человека к рискованному поведению [Борискин и др., 2018]. Например, А. В. Ярашева и Н. В. Аликперова объясняют связь гендерных различий со склонностью к риску распределением обязанностей между членами семьи (мужем и женой) [Ярашева, Аликперова, 2020]. Авторы показывают эту связь на примере кредитного и потребительского поведения. На мужчину (мужа, главу домохозяйства) традиционно чаще оформляются ипотека и автокредит, а на женщину (жену) — потребительский кредит. На женщину чаще всего возлагается составление семейного бюджета и осуществление потребительских расходов, направленных на удовлетворение потребностей всех членов домохозяйства. Учеными отмечается, что на принятие финансовых решений оказывает влияние не столько реальный уровень риска, сколько его субъективное ощущение, а также субъективная значимость наступающих последствий [Авдулова, Витковская, Поневаж, 2013].

Далее рассмотрим исследования, связанные со склонностью людей к недобросовестному поведению. Под недобросовестным поведением мы понимаем как неэтичные, так и нелегальные действия. Несмотря на различия проявлений неэтичного и нелегального поведения, ученые выделяют их схожие социальные, моральные и экономические основания [Birkelund, Cherry, 2020; Bednar, Page, 2018], в результате чего эти понятия изучаются нами в рамках одного блока. Однако в эмпирической части мы делаем также отдельный анализ полученных результатов.

Прежде всего, склонность к недобросовестным действиям, выражающаяся в девиантном или деликвентном поведении, напрямую связана с правовой социализацией человека. На ключевых этапах его возрастных, личностных изменений происходят значимые события и явления, которые формируют его правовое сознание и поведение. При этом несовершенство правовой среды, наличие стойких негативных тенденций правового воспитания и правовой социализации личности, социальной незащищенности человека, пропаганды насилия и асоциального поведения оказывают деструктивное влияние на формирование правосознания, освоение правильных правовых представлений, моделей и образцов правового поведения [Щелочков, 2009]. Процесс социально-правовой идентификации личности предполагает правовое самоопределение, соотнесение себя с правовыми категориями, с «должным» и приемлемым поведением в окружающем его социуме [Андрианов, 2013].

Склонность к недобросовестным действиям может иметь под собой рациональные или иррациональные основания. С одной стороны, недобросовестное поведение нередко воспринимается индивидом как рационализация процесса принятия решений, при котором ожидаемые выгоды сравниваются с издержками нечестных поступков. Совмещается индивидуальная целесообразность действий с их моральной состоятельностью [Мельников, 2014]. С другой стороны, некоторые авторы подчеркивают связь склонности к недобросовестному поведению с восприятием людьми справедливости, отношением к неравенству в условиях конкретной институциональной среды. Использование определенных оппортунистических паттернов поведения позволяет справляться с несовершенствами институциональной среды, извлекать из нее определенную пользу [Тутов, Лозина, 2019]. Иными словами, предпочтение честности определяется институциональ-

ной справедливостью. Индивид может оправдывать нечестное поведение, когда сталкивается с несправедливой ситуацией.

Учеными изучалась взаимосвязь недобросовестного поведения с другими поведенческими характеристиками. Так, в работе [Ниворожкина, Синявская, Трегубова, 2019] была обнаружена статистически значимая связь между отношением студентов южных вузов России к риску и их склонностью к вовлечению в незаконные финансовые схемы. Авторы выяснили, что подверженность девиациям финансового поведения зависит от пола, направления обучения, материального положения и уровня семейных доходов.

Таким образом, предшествующие исследователи с использованием разных методологических приемов изучали связь самоуверенности, склонности к риску и предрасположенности к недобросовестным действиям с поведением индивидов в разных сферах жизнедеятельности. Они также показали формирование трех указанных характеристик под влиянием социально-экономических, демографических, психологических, институциональных и прочих факторов. В то же время отмечается явный дефицит работ, в которых устанавливались бы взаимосвязи между уровнем самоуверенности, склонностью к риску и предрасположенностью к недобросовестным действиям. Наше исследование призвано выяснить, влияет ли самоуверенность на склонность к рисковому и недобросовестному поведению в экономической сфере. Акцентируя внимание на поведении молодежи, мы исходим из того, что именно в молодом возрасте появляются первые знания о функционировании рынков и возможность принятия самостоятельных экономических решений, формируются навыки дальнейшего экономического поведения и в то же время существуют возможности его своевременной корректировки с помощью образовательной и просветительской работы.

## **Методология и данные исследования**

В ходе исследования нами была выдвинута гипотеза, что уровень самоуверенности оказывает влияние на склонность к риску и склонность к недобросовестному поведению, и они совместно определяют вектор экономического поведения студенческой молодежи.

Для измерения каждой из трех исследуемых характеристик (самоуверенности, склонности к риску и склонности к недобросовестности) нами была разработана анкета. На ее основе проведен социологический опрос среди студентов Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского.

Первая часть анкеты включала вопросы, выявляющие уровень самоуверенности респондентов. Предварительно было выяснено, что для оценки этого уровня ученые предлагают различные методологические приемы, основанные на экспериментах и опросах, контент-анализе текстовых сообщений [Blavatsky, 2009; Cesarini, Sandewall, Johannesson, 2006]. В основу нашего исследования был положен метод оценки уровня самоуверенности, разработанный и апробированный в работе [Michailova, Mačiulis, Tvaronavičienė, 2017]. Его преимущество перед другими методами состоит в том, что воспринимаемый уровень знаний сопоставляется с фактическим уровнем знаний, и на основе этого делаются выводы о завышенной, заниженной или адекватной самооценке респондентов. Иными

словами, самоуверенность рассматривается не как абсолютное, а как относительное понятие.

Уровень самоуверенности (*bias*) рассчитывается следующим образом:

$$bias = \bar{c}_1 - \bar{c}_2, \quad (1)$$

где  $\bar{c}_1$  — средний уровень уверенности по всем задаваемым вопросам,  
 $\bar{c}_2$  — доля правильных ответов.

Для оценки самоуверенности нами были разработаны вопросы двух типов: на общее знание и финансово-экономической направленности. Вопросы подбирались таким образом, чтобы безусловно существовал только один правильный ответ. Кроме того, они должны были иметь адекватную сложность, в противном случае мы получили бы искаженные оценки самоуверенности. Респондентам предлагалось сделать выбор из трех вариантов ответов и указать, на сколько процентов они уверены в своем выборе. Пользоваться внешними источниками запрещалось. Эта часть анкеты представлена в таблице 1.

Таблица 1. Вопросы анкеты для выявления степени самоуверенности

Вопросы	Варианты ответа	
Кто написал оперу «Риголетто»?	1) Верди 2) Пуччини 3) Вивальди	Уверен(а) на ___%
В каком году родился Наполеон Бонапарт?	1) 1769 2) 1789 3) 1809	Уверен(а) на ___%
Страна с самым высоким уровнем валового внутреннего продукта (по паритету покупательной способности) на душу населения?	1) Катар 2) Норвегия 3) США	Уверен(а) на ___%
В какой стране выше темп экономического роста?	1) Гана 2) Китай 3) Германия	Уверен(а) на ___%
Если в стране ожидается рост уровня инфляции, то центральный банк, скорее всего:	1) Повысит % ставку 2) Снизит норму обязательных резервов 3) Отзовет лицензии у сомнительных банков	Уверен(а) на ___%
Децентрализованный метод хранения информации:	1) Блокчейн 2) Эквайринг 3) Майнинг	Уверен(а) на ___%
Какой налог в России приносит больший доход в федеральный бюджет?	1) НДС 2) НДФЛ 3) НДС	Уверен(а) на ___%
Как называется официальное снижение курса национальной валюты?	1) Девальвация 2) Дефолт 3) Инфляция	Уверен(а) на ___%

Вторая часть анкеты выявляла отношение студентов к риску и недобросовестным практикам (см. табл. 2). Вопросы, касающиеся отношения к риску, затрагивали как профессиональную деятельность в целом, так и финансовую сферу. Вопросы анкеты о склонности к недобросовестным действиям были направлены

на выявление предрасположенности к обману и сокрытию правды, отношения к неформальным денежным практикам. Респонденты высказывали мнение по шкале от 1 (категорически не согласен) до 5 (полностью согласен).

**Таблица 2. Вопросы анкеты для выявления склонности к риску и недобросовестным действиям**

<b>Выскажите Ваше отношение к следующим тезисам:</b>					
1 — Категорически не согласен	2 — Скорее не согласен				
3 — Согласен на половину	4 — Скорее согласен				
5 — Полностью согласен					
<b>Склонность к риску</b>					
V1. Я готов предложить начальнику новую идею, не просчитав его реакции.	1	2	3	4	5
V2. Я предпочту временную подработку с высоким доходом, чем постоянную работу с невысокой, но гарантированной зарплатой.	1	2	3	4	5
V3. Я готов рискнуть месячным доходом ради возможности получения суммы в 10 раз больше.	1	2	3	4	5
V4. Я готов вложить деньги в рискованные финансовые активы с меняющейся доходностью.	1	2	3	4	5
V5. Я готов рискнуть суммой в 10 000 рублей, если есть возможность получить 200 000 рублей.	1	2	3	4	5
<b>Склонность к неэтичным / нелегальным действиям</b>					
V6. «Отнять у богатых, передать бедным» — правое дело.	1	2	3	4	5
V7. Чтобы начальник решил вопрос в мою пользу, лучше идти к нему не с пустыми руками.	1	2	3	4	5
V8. Я готов работать в организации, которая будет выплачивать «зарплату в конверте»	1	2	3	4	5
V9. В случае ошибки кассира в Вашу пользу иногда можно промолчать.	1	2	3	4	5
V10. Иногда можно присвоить чужую забытую вещь.	1	2	3	4	5

Для оценки склонности к риску и недобросовестным практикам использовались средние оценки по пяти вопросам.

## Результаты исследования и их обсуждение

Личным анкетированием были охвачены 611 студентов дневной формы обучения Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского. Выборка квотная — по курсам и факультетам. Количество опрошенных юношей (200) и девушек (411) определялось их фактическим соотношением в опрашиваемых группах. Средний возраст опрошенных составил 19 лет. Среди них обучающихся на факультетах социально-гуманитарной направленности (факультет социальных наук, Институт экономики и предпринимательства, Институт международных отношений и мировой истории, юридический факультет) — 481; естественно-научной направленности (химический, радиофизический, физический факультеты, Институт информационных технологий, математики и механики) — 130 студентов.

Описательные статистики трех исследуемых поведенческих характеристик представлены в таблице 3. В целом они свидетельствуют о надежности получен-

ных оценок. Однако в полной мере требованию нормальности распределения удовлетворяет лишь показатель самоуверенности (для которого, например, тест Дурника-Хансена выполняется с  $p$ -value 0,166). Для двух других характеристик отмечается определенная асимметричность распределения.

**Таблица 3. Описательные статистики поведенческих характеристик студентов**

	<b>Склонность к риску</b>	<b>Склонность к недобросовестным действиям</b>	<b>Самоуверенность</b>
Среднее	2,954	2,581	1,626
Стандартная ошибка	0,026	0,024	0,027
Медиана	3	2,6	1,625
Мода	2,8	2,6	1,6875
Стандартное отклонение	0,636	0,605	0,680
Экссесс	0,154	0,311	-0,213
Асимметричность	0,306	0,322	0,140
Минимум	1,4	1	0,013
Максимум	5	5	3,719
Уровень надежности (95,0%)	0,051	0,048	0,054

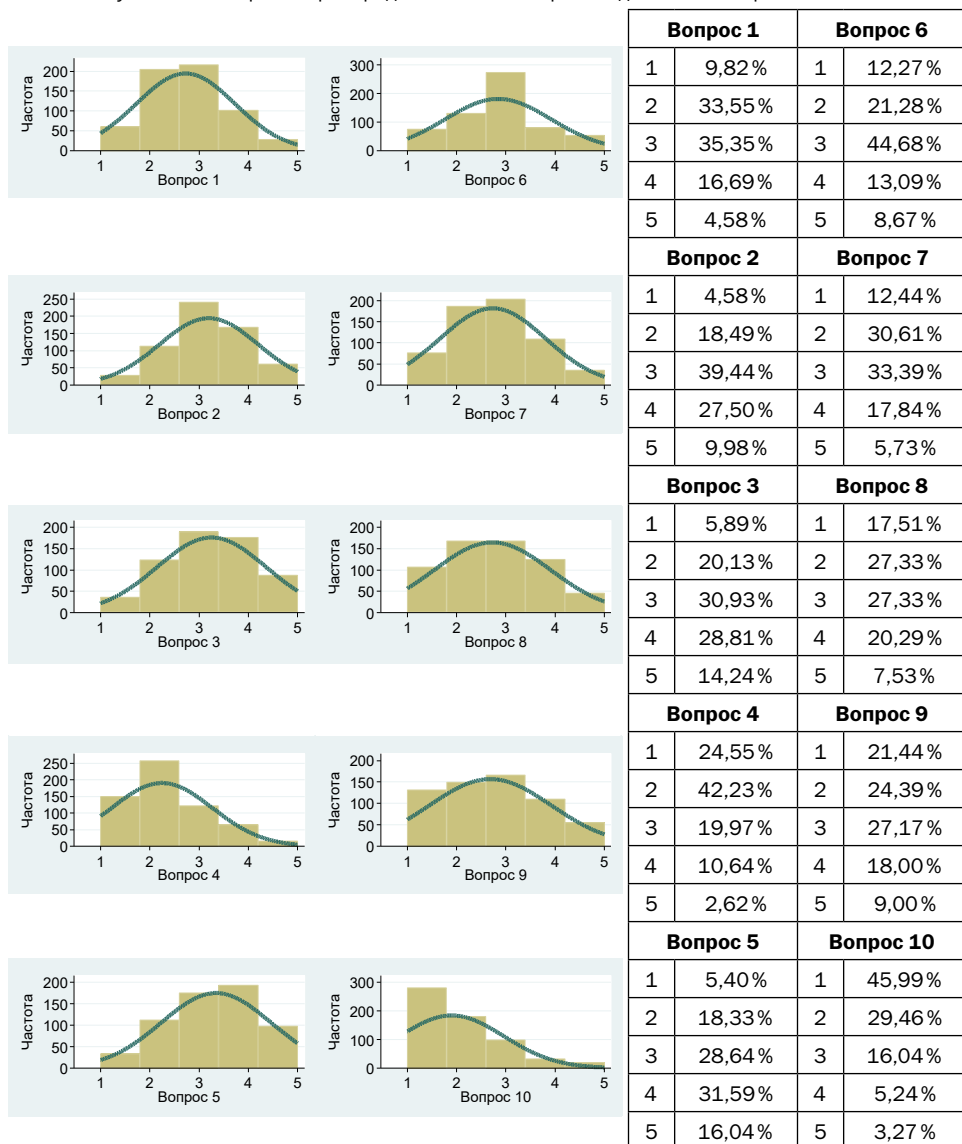
В таблице 4 показаны средние оценки по исследуемым характеристикам в разрезе отдельных групп студентов. Они свидетельствуют, что юноши в среднем более самоуверенны, склонны к риску и недобросовестным действиям, чем девушки. Студенты социально-гуманитарных специальностей (в этой группе подавляющее большинство экономистов) по склонности к риску и недобросовестным действиям превосходят студентов естественно-научных специальностей. Немного более низкий уровень самоуверенности в этой группе объясняется большей представительностью девушек в ней. Что касается влияния возраста, студенты младших возрастов в среднем обладают большей самоуверенностью и склонностью к риску, нежели студенты старших возрастов, для которых, тем не менее, отмечается несколько более высокий уровень склонности к недобросовестным действиям.

**Таблица 4. Средние оценки исследуемых характеристик по категориям студентов**

	<b>Склонность к риску</b>	<b>Склонность к недобросовестным действиям</b>	<b>Самоуверенность</b>
Все респонденты	2,954	2,581	1,626
Юноши	3,065	2,695	1,763
Девушки	2,900	2,526	1,559
Студенты социально-гуманитарных специальностей	2,985	2,609	1,625
Студенты естественно-научных специальностей	2,840	2,477	1,630
Студенты младших возрастов (до 19 лет включительно)	2,955	2,565	1,642
Студенты старших возрастов	2,934	2,591	1,589

На рисунке 1 показано распределение оценок по вопросам блоков: склонность к риску (5 вопросов), склонность к недобросовестным действиям (5 вопросов).

Рисунок 1. Гистограмма распределения ответов респондентов по вопросам анкеты



Детальный анализ ответов на вопросы первого блока (см. рис. 1) показывает связь склонности к риску со сферой его применения. Смещение в сторону выражения большего согласия в вопросах 2, 3, 5 — касающихся риска потери части дохода при вероятности большего денежного выигрыша, характеризует респондентов



как толерантных к риску при формировании доходной части личного (семейного) бюджета. Отчасти это может быть связано с высокой финансовой зависимостью молодых респондентов и мягкостью бюджетных ограничений у них. В то же время выражение несогласия с высказыванием «Я готов предложить начальнику новую идею, не просчитав его реакции» говорит об их более осторожном поведении в сфере трудовых отношений. Это может быть связано с большим неприятием потери места работы, лояльности руководства или возможности продвижения по службе, чем утраты части заработка. Несогласие с высказыванием «Я готов вложить деньги в рискованные финансовые активы с меняющейся доходностью» свидетельствует о меньшей склонности опрошенных к риску при управлении расходами, нежели при формировании доходной части бюджета. Неприятие студентами инвестиционного риска и неготовность работать с выгодными рыночными предложениями может объясняться как недостатком у них денежных средств, так и непониманием принципов работы с финансовыми активами и низким уровнем доверия к инвестиционным инструментам, отражать недостаточный уровень финансовой грамотности среди молодежи [Малкина, Рогачев, 2018].

Что касается блока вопросов, выявляющих склонность к недобросовестным действиям, опрос показал, что студенты в основном привержены соблюдению норм права и правил этики. Однако их поведение снова оказалось сильно зависящим от контекста, сферы деятельности и интерпретации противоправного или неэтичного деяния. Так, большинство респондентов абсолютно или скорее не допускает присвоения чужого имущества, даже в том случае, когда права собственности на него недостаточно защищены. Заметим, что присвоение «чужой забытой вещи» может быть неприемлемо не только по правовым основаниям (в законодательстве это равносильно краже), но и по морально-этическим, психологическим и даже религиозным основаниям, что усиливает отвращение к подобному деянию. В то же время опрошенные оказались гораздо более лояльными к получению выгоды от просчета кассира, что может быть интерпретировано не как присвоение чужого имущества, а как сохранение своего. Данное деяние скорее является неэтичным, никаких незаконных действий при этом не совершается. Кроме того, оно может иметь разного рода моральные оправдания («а сколько раз магазин ошибался в свою пользу», «ничего, они свое возьмут»).

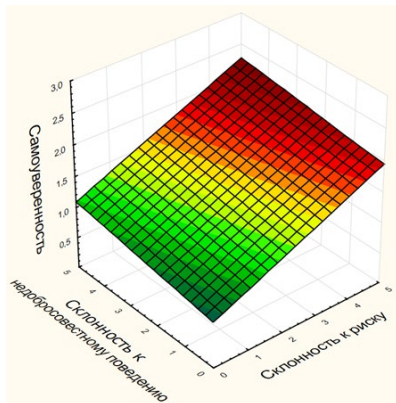
В сфере трудовых отношений мы снова видим особый тип поведения. Молодые работники уже гораздо более, чем в предыдущих случаях, готовы на покупку лояльности или расположения руководства, чтобы сохранить место работы или добиться продвижения по службе. В данном случае речь идет не о прямом присвоении чужого, а о жертвовании собственным имуществом или комфортом ради получения большей выгоды в будущем. Коррупционная сделка (подарок начальнику) вполне выглядит как рыночная, к тому же при этом происходит разделение правового риска. Что касается согласия получать деньги в конверте, рыночная выгода в таком случае может оказаться меньше, чем в предыдущем случае, однако в силу недостаточной грамотности респонденты могут считать, что правовой риск при этом полностью перекладывается на вторую сторону.

Наконец, особый интерес представляет ответ на вопрос о правомерности нелегального перераспределения имущества богатых в пользу бедных («отнять и пере-

дать»), который нашел наибольшую поддержку у студентов. Здесь стоит вспомнить про сильную институционализацию подобных взаимоотношений [Мельников, 2014; Тугов, Лозина, 2019]. К правовому контексту примешивается идеологическая составляющая, взгляды, представления и настроения респондентов. Кроме того, вопрос обезличен: отсутствует непосредственное обращение к респонденту как актору, и речь не идет о конкретных участниках взаимоотношений (как, например, кассир или работодатель).

Далее мы исследовали взаимосвязь между выявленными характеристиками всех опрошенных студентов посредством расчета коэффициентов корреляции Пирсона. В полученной корреляционной матрице (см. рис. 2) хорошо видна существенная положительная связь между склонностью к риску (*risk*) и склонностью к недобросовестным действиям (*dishon*). В то же время связь уровня самоуверенности (*conf*) с исследуемыми характеристиками оказалась невысокой: со склонностью к риску  $R = 0,25$ , со склонностью к недобросовестным практикам  $R = 0,16$ . Представленный трехмерный график также свидетельствует о присутствии небольшой взаимосвязи между исследуемыми характеристиками.

Рисунок 2. Взаимосвязи исследуемых характеристик респондентов (N=611)



Коэффициенты корреляции Пирсона (Спирмена)

	<i>risk</i>	<i>dishon</i>	<i>conf</i>
<i>risk</i>	1		
<i>dishon</i>	0,4177 (0,3742)	1	
<i>conf</i>	0,2499 (0,2404)	0,1552 (0,1386)	1

Для более корректного выявления связей между изучаемыми характеристиками мы предприняли попытку построения регрессионных зависимостей с введением контрольных переменных. Поскольку причинно-следственная связь между поведенческими характеристиками остается неясной, мы тестировали несколько типов моделей. В конечном счете на основе критериев Фишера, Стьюдента, а также информационных критериев Шварца и Акаике были отобраны три следующие спецификации:

$$risk = a_0 + a_1 \cdot dishon + a_2 \cdot conf + a_3 \cdot gender + a_4 \cdot age + a_5 \cdot age^2 + a_6 \cdot fac + \epsilon. \quad (2)$$

$$risk = b_0 + \beta_1 \cdot dishon + \beta_2 \cdot gender + \beta_3 \cdot age + \beta_4 \cdot age^2 + \beta_5 \cdot conf + fac + e. \quad (3)$$

$$dishon = c_0 + \gamma_1 \cdot risk + \gamma_2 \cdot conf + \gamma_3 \cdot conf^2 + \gamma_4 \cdot age^2 + \gamma_5 \cdot age \cdot gender + \gamma_6 \cdot fac \cdot age + \tau. \quad (4)$$

Здесь *risk* — оценка склонности к риску; *dishon* — оценка склонности к недобросовестным практикам; *conf* — оценка уровня самоуверенности; *fac* — факультет (бинарная переменная: 1 = естественно-научный факультет, 0 = социально-гуманитарный факультет); *gender* — пол (бинарная переменная: 1 = девушка, 0 = юноша); *age* — возраст респондента. Также в моделях присутствует ряд квадратичных переменных ( $age^2$  и  $conf^2$ ) — для случаев, где ожидается смена типа зависимости, и мультипликативных переменных ( $conf \cdot age$ ,  $conf \cdot fac$ ,  $age \cdot gender$ ,  $fac \cdot age$ ), для которых подозревается совместное влияние признаков. Наконец,  $\epsilon$ ,  $e$ ,  $\tau$  — ошибки моделей.

Оценки моделей и результаты необходимых тестов представлены в таблице 5. Прежде всего, согласно коэффициенту детерминации ( $R^2$ ), во всех трех моделях объясняющие переменные отвечают за более чем 20% вариации зависимой переменной, что для  $N = 611$  и с учетом особенностей данных соцопроса весьма хороший результат. Во-вторых, все три модели значимы по критерию Фишера, а оценки всех коэффициентов при регрессорах и константы значимы на уровне не ниже  $p < 0,1$ . В-третьих, для всех трех моделей соблюдается нормальность распределения остатков, что свидетельствует о правильности их спецификации и адекватности использованного метода оценивания (МНК). В-четвертых, тесты Уайта и Бройша-Пагана подтверждают отсутствие в моделях гетероскедастичности, причем наилучший результат получен для модели 1, для которой выполняются оба теста. В-пятых, проверка на эндогенность с построением моделей с инструментальными переменными убедительно показала, что в моделях 1 и 2 (где склонность к риску выступает в качестве зависимой переменной) тестируемые переменные (самоуверенность и склонность к недобросовестным действиям) являются экзогенными. В то же время для модели 3 (где объясняемой переменной является склонность к недобросовестным действиям) выявлено присутствие эндогенности, что связано либо со смешением в ней причинно-следственных связей, либо с пропуском существенных переменных (по всей видимости, отсутствующих в опросе).

Полученные результаты указывают на наличие двух существенных связей у трех основных тестируемых переменных. Во-первых, очевидна положительная связь между склонностью к недобросовестным действиям и склонностью к риску ( $dishon \rightarrow risk$ ). Во-вторых, прослеживается устойчивое прямое влияние самоуверенности на склонность к риску ( $conf \rightarrow risk$ ). В то же время связь самоуверенности со склонностью к недобросовестным действиям оказалась неоднозначной. Выявленный параболический тип зависимости указанных переменных (модель 3) позволяет определить, что при  $conf < 1,5$  их связь скорее отрицательная, тогда как при  $conf \geq 1,5$  она положительная. Иными словами, увеличение уровня самоуверенности ведет к росту склонности к недобросовестному поведению только у студентов с завышенной самооценкой.

Таблица 5. Оценки моделей (МНК, робастные стандартные ошибки, N = 611)

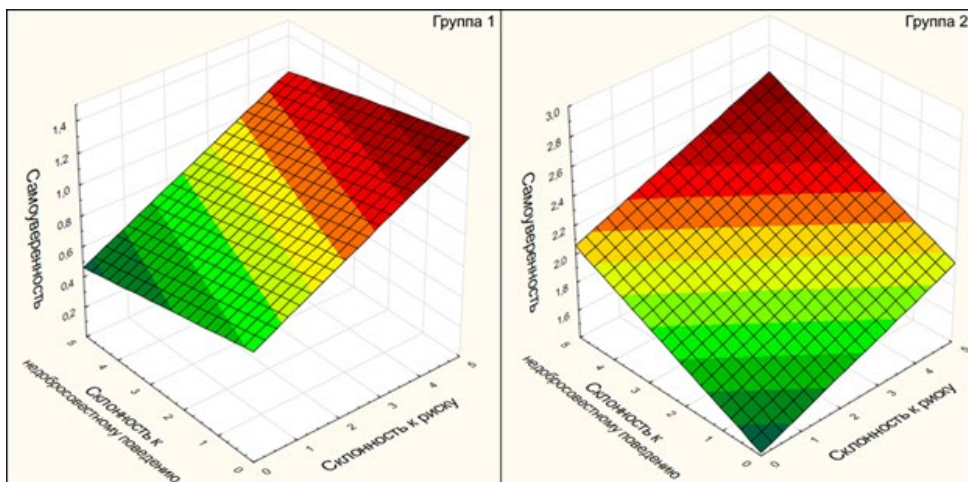
Объясняющие переменные:	Модель 1 (risk)	Модель 2 (risk)	Модель 3 (dishon)
Константа	8,188** (3,829)	8,337** (3,709)	1,302*** (0,232)
risk	—	—	0,359*** (0,037)
dishon	0,389*** (0,039)	0,387*** (0,039)	—
conf	0,166*** (0,035)	—	-0,253** (0,109)
conf <sup>2</sup>	—	—	0,089*** (0,032)
gender	-0,090* (0,053)	-0,094* (0,052)	—
age	-0,662* (0,387)	-0,662* (0,375)	—
age <sup>2</sup>	0,017* (0,010)	0,017* (0,009)	0,001** (0,000)
age · gender	—	—	-0,007*** (0,003)
fac	-0,134** (0,057)	—	—
fac · age	—	—	-0,006** (0,003)
conf · age	—	0,010*** (0,002)	—
conf · fac	—	-0,093** (0,036)	—
Среднее зав. перемен.	2,954	2,954	2,581
Ст. откл. зав. перемен.	0,636	0,636	0,605
Ст. ошибка модели	0,564	0,563	0,545
R <sup>2</sup>	0,221	0,225	0,205
Критерий Шварца	1072,0	1068,9	1023,4
Критерий Акаике	1041,1	1038,0	992,5
Тест на нормальность остатков $\chi^2$	1,066 (0,587)	1,750 (0,420)	3,410 (0,182)
Тест Уайта на гетероскедастичность, LM статистика (p-value)	23,134 (0,512)	37,915 (0,05)	31,767 (0,201)
Тест Бройша-Пагана на гетероскедастичность, LM статистика (p-value)	10,555 (0,103)	10,296 (0,113)	24,699 (0,05)
Тест Хаусмана на эндогенность (проверяемые параметры)	Нет (dishon, conf, fac)	Нет (dishon, conf · age, fac · fac)	Да (risk, conf, fac · age)

Примечание: \*\*\* — оценка значима на уровне  $p < 0,01$ ; \*\* — оценка значима на уровне  $p < 0,05$ ; \* — оценка значима на уровне  $p < 0,1$ .

Полученные результаты также демонстрируют влияние социально-демографических характеристик студентов на их поведенческие атрибуты. Так, возраст у студентов начиная с 19,5 лет положительно влияет на их склонность к риску, причем уровень самоуверенности усиливает эту зависимость. Девушки в среднем менее склонны к риску и неэтичным/нелегальным действиям, чем юноши. Причем у девушек с возрастом отторжение недобросовестных практик в среднем усиливается. Студенты, выбравшие для обучения естественно-научные факультеты, как правило, менее склонны к риску и к нарушениям норм права и этики, чем студенты социально-гуманитарных факультетов. Причем для студентов естественно-научных факультетов самоуверенность скорее отрицательно влияет на склонность к риску, а с возрастом у них уменьшается и склонность к недобросовестному поведению.

Для дальнейшего анализа было принято решение разбить респондентов на группы по уровню самоуверенности, в качестве разделителя использовалось значение, при котором происходит изменение характера влияния самоуверенности на склонность к недобросовестным практикам. Таким образом, в группу 1 вошли респонденты, чей уровень самоуверенности находится в диапазоне от 0 до 1,49. Во вторую группу вошли опрошенные, уровень самоуверенности которых 1,5 и выше. График и коэффициенты корреляции (см. рис. 3) показывают существенные различия между взаимосвязью характеристик в исследуемых группах.

Рисунок 3. Взаимосвязи исследуемых характеристик двух групп респондентов



Группа 1 ( $0 \leq \text{conf} \leq 1,49$ , $N = 256$ )				Группа 2 ( $1,5 \leq \text{conf}$ , $N = 355$ )			
	<i>risk</i>	<i>dishon</i>	<i>conf</i>		<i>risk</i>	<i>dishon</i>	<i>conf</i>
<i>risk</i>	1			<i>risk</i>	1		
<i>dishon</i>	0,4327 (0,3458)	1		<i>dishon</i>	0,3992 (0,3753)	1	
<i>conf</i>	0,2000 (0,2175)	0,0171 (-0,0162)	1	<i>conf</i>	0,2304 (0,1934)	0,2363 (0,1910)	1

	Медиана	Мода	Частота	Нижний квартиль	Верхний квартиль	Стандартное отклонение		Медиана	Мода	Частота	Нижний квартиль	Верхний квартиль	Стандартное отклонение
<i>risk</i>	2,8	2,8	45	2,40	3,2	0,593	<i>risk</i>	3,0	3,2	49	2,6	3,4	0,654
<i>dishon</i>	2,6	2,6	37	2,2	2,8	0,614	<i>dishon</i>	2,6	2,6	54	2,2	3,0	0,596
<i>conf</i>	1,1	1,2	21	0,7	1,3	0,353	<i>conf</i>	2,0	1,7	20	1,7	2,4	0,445

Для первой группы опрошенных (с невысоким уровнем самоуверенности) нами не обнаружено взаимосвязи между уровнем самоуверенности и склонностью к недобросовестным действиям. В то же время для второй группы опрошенных (с более высоким уровнем самоуверенности) обнаружена прямая тройственная взаимосвязь между самоуверенностью, склонностью к риску и склонностью к недобросовестным практикам.

Кроме того, для первой группы (студентов с умеренной самооценкой) нами была обнаружена положительная связь между фактическим уровнем знаний и самоуверенностью (их линейный коэффициент корреляции составил  $R = 0,1283$ ), что не подтверждает присутствие в этой группе эффекта Даннинга — Крюгера. Для второй группы (студентов с повышенной самооценкой собственных знаний), наоборот, связь между уровнем знаний и самоуверенностью оказалась отрицательной ( $R = -0,2825$ ), что подтверждает наличие эффекта Даннинга — Крюгера. Также отрицательной оказалась связь между уровнем знаний и самоуверенностью по всей исследуемой выборке ( $R = -0,2112$ ).

В целом мы подтвердили гипотезу о влиянии самоуверенности студентов на их склонность к риску в экономической сфере. Мы также доказали существование взаимосвязи самоуверенности со склонностью к недобросовестному поведению в группе студентов с завышенной самооценкой, хотя нам не удалось точно установить, что здесь является причиной, а что — следствием (для построения качественной модели необходимо большее количество экзогенных переменных, которые оказались за пределом данного опроса). Полученные в ходе исследования сопутствующие результаты подтверждают выводы некоторых других ученых. В частности, сделанный нами вывод об отрицательной связи у студентов с повышенной самооценкой уровня знаний с уровнем самоуверенности (чем больше человек знает, тем менее уверен в своих знаниях) согласуется с данными, полученными в работе [Machado, Yoshinaga, 2018]. Однако он не относится к студентам с умеренной самооценкой. Далее, как и в исследовании [Борискин и др., 2018], мы пришли к выводу, что у студентов младших курсов (17—19 лет) по мере социализации и приобретения необходимых знаний склонность к риску и авантюризму сначала уменьшается. В то же время мы показали, что у студентов старших возрастов склонность к риску имеет тенденцию возрастать по мере вовлечения их в активную экономическую деятельность. Обнаруженная нами связь предпочтения риска с выбором будущей специальности (студенты социально-гуманитарной, особенно экономической, направленности в большей степени ориентированы на сферу деятельности, где заработок связан с риском) подтверждает выводы, сделанные



ранее [Bonin et al., 2007]. Наконец, наше исследование выявило гендерные различия в отношении к риску, что согласуется с выводами, сделанными в другой работе [Wrońska-Bukalska, 2016].

## **Заключение**

В данной статье тестируется гипотеза о взаимосвязи таких личностных характеристик, как самоуверенность, склонность к риску и склонность к недобросовестным действиям. Для тестирования гипотезы была разработана методика оценки исследуемых качеств и проведен опрос среди студентов всех специальностей Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского. Обработка данных проводилась с использованием корреляционно-регрессионного и графического анализа.

В результате эмпирического исследования мы пришли к выводу, что уровень самоуверенности и склонность к недобросовестному поведению студентов положительно влияют на их склонность к риску, но при этом важную роль играют пол, возраст и профессиональные предпочтения респондентов. Кроме того, взаимосвязь трех характеристик больше проявляется только в той группе респондентов, которые имеют повышенный уровень самоуверенности. Для респондентов с пониженным уровнем самоуверенности отмечается положительная связь их самооценки с фактическим уровнем знаний. В то же время для респондентов с повышенным уровнем самоуверенности взаимосвязь между самооценкой и фактическим уровнем знаний оказывается отрицательной.

Обнаружены существенные гендерные различия в проявлении изучаемых качеств у студентов. Склонность к риску и недобросовестным практикам более свойственна юношам, чем девушкам, но усиливается уровнем самоуверенности. Также мы пришли к выводу, что исследуемые свойства связаны с выбором профессиональной карьеры. Молодые люди с повышенной склонностью к риску более вероятно выбирают карьеру в финансово-экономической и социально-гуманитарной сфере, нежели в технической и инженерной областях. Кроме того, в группе более зрелых респондентов (старше 19,5 лет) в среднем возраст положительно влияет на склонность к недобросовестным практикам. Однако этот вывод скорее относится к юношам, чем к девушкам, и к студентам социально-экономических специальностей, нежели студентам естественно-научных факультетов.

Исследование демонстрирует важность личностных характеристик людей для понимания их поведения в экономической и других сферах. Мы исходим из того, что профессиональное становление личности начинается уже в период получения знаний в соответствующем учебном заведении, в этот же период формируются основы будущего экономического поведения. Все это подтверждает значимость проведенного нами исследования и полученных в его ходе результатов.

## **Список литературы (References)**

Аликперова Н. В. Финансовые стратегии россиян: риски и барьеры // Народонаселение. 2014. Т. 22. № 2. С. 120—132. <https://doi.org/10.19181/1561-7785-2019-00020>.



Altkperova N. V. (2019) Financial Strategies of Russians: Risks and Barriers. *Population*. Vol. 22. No. 2, P. 120—132. <https://doi.org/10.19181/1561-7785-2019-00020>. (In Russ.)

Авдулова Т. П., Витковская Е. В., Поневаж Е. В. Рисковое поведение в юности: отклонение или норма? // Клиническая и специальная психология. 2013. № 3. С. 62—73  
Avdulova T. P., Vitkovskaya E. V., Ponevazh E. V. (2013) Risk Behavior in Youth: Deviation or Regulation? *Clinical and Special Psychology*. No. 3. P. 36—44. (In Russ.)

Андрианов М. С. Психологические механизмы и периодизация процесса правовой социализации // Психология и право. 2013. Т. 3. № 1. С. 1—9.

Andrianov M. S. (2013) Psychological Mechanisms and Periodization of Process of Legal Socialization. *Psychology and Law*. Vol. 3. No. 1. P. 1—9. (In Russ.)

Анимица П. Е. Особенности финансового поведения домашних хозяйств в условиях геополитической нестабильности // Journal of New Economy. 2015. Т. 60. № 4. С. 43—51.

Animitsa P. Ye. (2015) Features of Financial Behavior of Households in the context of Geopolitical Instability. *Journal of New Economy*. Vol. 60. No. 4. P. 43—51. (In Russ.)

Белехова Г. В. Финансовая грамотность населения: влияние демографических характеристик // Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы. М.: ИСЭПН РАН, 2018. С. 22—26.

Belehova G. V. (2018) Financial Literacy of the Population: The Impact of Demographic Characteristics. In: *Income, Expenses, and Savings of the Population of Russia: Trends and Prospects* Moscow: ISESP RAS. P. 22—26. (In Russ.)

Борискин М. Л., Улесикова И. В., Шатыр Ю. А., Мулик И. Г., Булатецкий С. В., Мулик А. Б. Возрастные и гендерные особенности предрасположенности человека к рискованному поведению // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2018. Т. 6. № 23. С. 741—756.

Boriskin M. L., Ulesikova I. V., Shatyr Y. A., Mulik I. G., Bulatetsky S. V., Mulik A. B. (2018) Age and Gender Peculiarities of Human Predisposition to Risk Behavior. *Personality in a Changing World: Health, Adaptation, Development: A Network Journal*. Vol. 6. No. 23 P. 741—756. (In Russ.)

Дулина Н. В., Моисеева Д. В., Небыков И. А. Финансовая грамотность населения: гендерный аспект (на материалах социологического исследования «Волгоградский Омнибус») // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 7: Философия. Социология и социальные технологии. 2017. Т. 16. № 1. С. 86—99. <https://doi.org/10.15688/jvolsu7.2017.1.10>.

Dulina N. V., Moiseeva D. V., Nebykov I. A. (2017) Financial Literacy of Population: Gender Aspect (Based on the Data from the «Volgograd Omnibus» Sociological Study). *Bulletin of the Volgograd State University. Series 7: Philosophy. Sociology and Social Technologies* T. 16. No. 1. P. 86—99. <https://doi.org/10.15688/jvolsu7.2017.1.10>. (In Russ.)

Зобков В. А. Содержательные характеристики уверенности человека в себе // Вестник Удмуртского университета. Серия «Философия. Психология. Педагогика». 2019. Т. 29. № 1. С. 28—36.

Zobkov V.A. (2019) Informative Characteristics of Human Self-Confidence. *Bulletin of Udmurt University. Series Philosophy. Psychology. Pedagogy*. Vol. 29. No. 1. P. 28—36. (In Russ.)

Зотова А. И., Давыденко И. Г. Компаративистский подход к исследованию финансового поведения домохозяйств // *Terra Economicus*. 2012. Т. 10. № 1—2. С. 58—61.  
Zotova A. I., Davidenko I. G. (2012) Comparative Approach to Research of Household's Financial Behavior. *Terra Economicus*. T. 10. No. 1—2. P. 58—61. (In Russ.)

Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. Иллюзия значимости. М.: АСТ, 2019.  
Kahneman D. (2019) *Thinking, Fast and Slow*. The illusion of validity. Moscow: AST. (In Russ.)

Козырева П. М. Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ) // *Социологические исследования*. 2012. № 7. С. 54—66.

Kozyreva P.M. (2012) Financial Behavior in the Context of Socio-Economic Adaptation of the Population (a Sociological Analysis). *Sociological Studies*. No. 7. P. 54—66. (In Russ.)

Малкина М. Ю., Рогачев Д. Ю. Взаимосвязь финансовой грамотности в сфере цифровых технологий и личностных характеристик российских студентов: гендерный аспект // *Женщина в российском обществе*. 2018. № 3. С. 104—115. <https://doi.org/10.21064/WinRS.2018.3.10>.

Malkina M. Y., Rogachev D. Y. (2018) Interrelation of Financial Literacy in the Sphere of Digital Technologies with Personal Characteristics of Russian Students: The Gender Aspect. *Woman in Russian Society*. No. 3. P. 104—115. <https://doi.org/10.21064/WinRS.2018.3.10>. (In Russ.)

Малкина М. Ю., Рогачев Д. Ю. Влияние личностных характеристик на финансовое поведение молодежи // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. 2019. Т. 11. № 3. С. 135—152. <https://doi.org/10.17835/2076-6297.2019.11.3.135-152>.

Malkina M. Y., Rogachev D. Y. (2019) Influence of Personal Characteristics on the Financial Behavior of Youth. *Journal of Institutional Studies*. Vol. 11. No. 3. P. 135—152. <https://doi.org/10.17835/2076-6297.2019.11.3.135-152>. (In Russ.)

Мельников В. В. Происхождение оппортунизма: психологические основы экономического поведения // *Terra Economicus*. 2014. № 4. С. 91—104.

Melnikov V.V. (2014) The Origin of Opportunism: Psychological Basics of Economic Behavior. *Terra Economicus*. No. 4. P. 91—104. (In Russ.)

Ниворожкина Л. И., Синявская Т. Г., Трегубова А. А. Статистическое исследование склонности молодежи к девиантному финансовому поведению // *Интеллект. Инновации. Инвестиции*. 2019. № 5. С. 109—119. <https://doi.org/10.25198/2077-7175-2019-5-109>.

Nivorozhkina L. I., Sinyavskaya T. G., Tregubova A. A. (2019) Statistical Study of the Tendency of Young People for Deviant Financial Behavior. *Intellect. Innovation. Investments*. No. 5. P. 109—119. <https://doi.org/10.25198/2077-7175-2019-5-109>. (In Russ.)

Преснякова Л. А. Финансовая культура населения: угрозы и потенциал для развития инвестиционной активности граждан // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 2009. № 2. С. 138—155.

Presnyakova, L. (2009) The Population' Financial Culture: Threats and the Potential for Development of Citizens Investment Activity. *The Monitoring of Public Opinion*. No. 2. P. 138—155. (In Russ.)

Скотникова И. Г. Уверенность в принятии решения (в сенсорных и когнитивных задачах) и в себе // Человек. Искусство. Вселенная. 2016. № 1. С. 417—426.

Skotnikova I. G. (2016) Confidence in Sensory and Cognitive Tasks Decision Making, and Self-Confidence. *Person. Art. Universe*. No. 1. P. 417—426. (In Russ.)

Сушко Е. Ю. Финансовое поведение населения и его детерминанты // Финансы и кредит. 2017. Т. 23 № 12. С. 670—682. <https://doi.org/10.24891/fc.23.12.670>.

Sushko E. Yu. (2017) Financial Behavior of the Population and Its Determinants. *Finance and Credit*. Vol. 23. No. 12. P. 670—682. <https://doi.org/10.24891/fc.23.12.670>. (In Russ.)

Тутов Л. А., Лозина. О. И. Оппортунистическое поведение человека в современной экономике: междисциплинарный подход // Государственное управление. 2019. № 74. С. 255—272.

Tutov L. A., Lozina O. I. (2019) Opportunistic Behavior in Modern Economy: Interdisciplinary Approach. *Public Administration*. No. 74. P. 255—272. (In Russ.)

Щелочков Н. Н. К вопросу о типичных следственных ситуациях и соответствующих им типовых версиях по преступлениям, связанным с незаконным оборотом наркотических средств, совершенных несовершеннолетними // Общество и право. 2009. № 2. С. 230—233.

Shchelochkov N. N. (2009) On the Issue of Typical Investigative Situations and the Corresponding Types of Versions of Crimes Related to Drug Trafficking Committed by Minors. *Society and Law*. No. 2, P. 230—233. (In Russ.)

Ярашева А. В., Аликперова Н. В. Гендерные различия финансового поведения населения // Народонаселение. 2020. Т. 23. № 2. С. 51—60. <https://doi.org/10.19181/population.2020.23.2.5>.

Yarasheva A. V., Alikperova N. V. (2020) Gender Differences in Financial Behavior of Population. *Population*. Vol. 23. No. 2. P. 51—60. <https://doi.org/10.19181/population.2020.23.2.5>. (In Russ.)

Ярашева А. В., Макар С. В., Симагин Ю. А. Поведенческая экономика: население на рынке кредитных услуг // Народонаселение. 2020. Т. 23. № 3. С. 48—58. <https://doi.org/10.19181/population.2020.23.3.5>.

Yarasheva A. V., Makar S. V., Simagin Yu. A. (2020) Behavioral Economy: Population in the Credit Services Market. *Narodonaselenie*. Vol. 23. No. 3. P. 48—58. <https://doi.org/10.19181/population.2020.23.3.5>. (In Russ.)

Ainia N. S. N., Lutfi L. (2019) The Influence of Risk Perception, Risk Tolerance, Overconfidence, and Loss Aversion Towards Investment Decision Making. *Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura*. Vol. 21. No. 3. P. 401—413. <https://doi.org/10.14414/jebav.v21i3.1663>.

Allais M. (1953) Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*. Vol. 21. No. 4. P. 503—546. <https://doi.org/10.2307/1907921>.

Alpert M., Raiffa H. (1982) A progress report on the training of probability assessors. In: Kahneman D., Slovic P., Tversky A. (eds.) *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge: Cambridge University Press. P. 294—305. <https://doi.org/10.1017/CB09780511809477.022>.

Antonides G. (1996) *Psychology in Economics and Business: An Introduction to Economic Psychology*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

Bednar J., Page S. E. (2018) When Order Affects Performance: Culture, Behavioral Spillovers, and Institutional Path Dependence. *The American Political Science Review*. Vol. 112. No. 1. P. 82—98. <https://doi.org/10.1017/S0003055417000466>.

Birkelund J., Cherry T. L. (2020) Institutional Inequality and Individual Preferences for Honesty and Generosity. *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol. 170. P. 355—361. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2019.12.014>.

Blavatsky P. R. (2009) Betting on Own Knowledge: Experimental Test of Overconfidence. *Journal of Risk and Uncertainty*. Vol. 38. No. 1. P. 39—49. <https://doi.org/10.1007/s11166-008-9048-7>.

Bonin H., Dohmen T., Falk A., Huffman D. B., Sunde U. (2007) Cross-Sectional Earnings Risk and Occupational Sorting: The Role of Risk Attitudes. *Labour Economics*. Vol. 14. No. 6. P. 926—937. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2007.06.007>.

Borracci R. A., Arribalzaga E. B. (2018) The Incidence of Overconfidence and Underconfidence Effects in Medical Student Examinations. *Journal of Surgical Education*. Vol. 75. No. 5. P. 1223—1229. <https://doi.org/10.1016/j.jsurg.2018.01.015>.

Burson K. A., Larrick R. P., Klayman J. (2006) Skilled or Unskilled, but Still Unaware of It: How Perceptions of Difficulty Drive Miscalibration in Relative Comparisons. *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 90. No. 1. P. 60—77. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.1.60>.

Cesarini D., Sandewall Ö., Johannesson M. (2006) Confidence Interval Estimation Tasks and the Economics of Overconfidence. *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol. 61. No. 3. P. 453—470. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2004.10.010>.

Dohmen T., Falk A., Huffman D. B., Sunde U. (2012) The Intergenerational Transmission of Risk and Trust Attitudes. *The Review of Economic Studies*. Vol. 79. No. 2. P. 645—677.

Frumos F. V., Grecu S. P. (2019) Inaccuracy and Overconfidence in Metacognitive Monitoring of University Students. *Revista de Cercetare si Interventie Sociala*. Vol. 66. P. 298—314. <https://doi.org/10.33788/rcis.66.16>.

Gignac G. E., Zajenkowski M. (2020) The Dunning-Kruger Effect Is (Mostly) A Statistical Artefact: Valid Approaches to Testing the Hypothesis with Individual Differences Data. *Intelligence*. Vol. 80. P. 1—9. <https://doi.org/10.1016/j.intell.2020.101449>.

Grimes P. W. (2002) The Overconfident Principles of Economics Student: An Examination of a Metacognitive Skill. *The Journal of Economic Education*. Vol. 33. No. 1. P. 15—30. <https://doi.org/10.1080/00220480209596121>.

Jost J. T., Banaji M. R. (1994) The Role of Stereotyping in System-Justification and the Production of False Consciousness. *British journal of social psychology*. Vol. 33. No. 1. P. 1—27. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1994.tb01008.x>.

Katona G. (1963) The Relationship between Psychology and Economics. In: S. Koch (ed.) *Psychology: A Study of a Science. Study II. Empirical Substructure and Relations with Other Sciences*. Vol. 6. *Investigations of Man as Socius: Their Place in Psychology and the Social Sciences*. P. 639—676.

Machado L. M. C., Yoshinaga C. E. (2018) Self-assessment Accuracy, Overconfidence and Student Performance. *The New Educational Review*. Vol. 53. No. 3. P. 85—94. <https://doi.org/10.15804/tner.2018.53.3.07>.

MacKillop S. (2016) Are Risk Tolerance Questionnaires a Silly Waste of Time? *Advisor Perspectives*, June 7. P. 1—50. URL: <https://www.cannonfinancial.com/uploads/main/AFIM0616.pdf> (accessed: 06.05.2021).

McCoy M. A., White K. J., Love K. (2019) Investigating the Financial Overconfidence of Student-Athletes. *Sport, Business and Management: An International Journal*. Vol. 9. No. 4. P. 381—398. <https://doi.org/10.1108/SBM-10-2018-0091>.

Michailova J., Mačiulis A., Tvaronavičienė M. (2017) Overconfidence, Risk Aversion and Individual Financial Decisions in Experimental Asset Markets. *Economic Research*. Vol. 30. No. 1. P. 1119—1131. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2017.1311234>.

Sowmya K. R., Panchanatham N. (2016) Influence of Risk Tolerance on Economic Growth of a Country. *The Journal of Internet Banking and Commerce*. Vol. 21. Special Issue-S 5. 005. URL: <https://www.icommercecentral.com/open-access/influence-of-risk-tolerance-on-economic-growth-of-a-country.php?aid=79697> (accessed: 16.04.2021).

Van Raaij W. F. (1981) Economic Psychology. *Journal of Economic Psychology*. Vol. 1. No. 1. P. 1—24. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(81\)90002-7](https://doi.org/10.1016/0167-4870(81)90002-7).

Wrońska-Bukalska E. (2016) Overconfidence of Students and Managers—Comparative Analysis. *Proceedings of Economics and Finance Conferences*. International Institute of Social and Economic Sciences. P. 349—361. <https://doi.org/10.20472/EFC.2016.006.020>.

Wrońska-Bukalska E. (2020) Are Companies Managed by Overconfident CEO Financially Constraint? Investment-Cash Flow Sensitivity Approach. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*. Vol. 15. No. 1. P. 107—131. <https://doi.org/10.24136/eq.2020.006>.

Yi H., Xiugang Y. (2019) Managers' Overconfidence, Risk Preference, Herd Behavior and Non-efficient Investment. *Independent Journal of Management & Production*. Vol. 10. No. 1. P. 56—75. <https://doi.org/10.14807/ijmp.v10i1.845>.