

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

На правах рукописи

Недошивина Мария Александровна

ЛИЧНОСТНЫЕ И СИТУАЦИОННЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ АЛЬТРУИЗМА

19.00.05 – социальная психология

Диссертация на соискание ученой степени

кандидата психологических наук

Научный руководитель
доктор психологических наук, профессор
Свенцицкий Анатолий Леонидович

Санкт-Петербург

2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ	2
ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. Теоретико-методологические основания изучения альтруизма ..	17
1.1 Современное состояние проблемы.....	17
1.2 Подходы к рассмотрению альтруистического поведения	25
1.3 Подходы к изучению альтруистической личности.....	33
1.4 Социальная психология альтруизма	38
1.5 Заключение	45
ГЛАВА 2. Методы и организация исследования.....	49
2.1 Описание выборки исследования	52
2.2 Пилотажное исследование	55
2.2.1 Методы и методики исследования	55
2.2.2 Процедура исследования.....	58
2.3 Второй этап исследования.....	59
2.3.1 Методы и методики исследования	59
2.3.2 Процедура исследования.....	66
2.4 Третий этап исследования.....	68
2.4.1 Методы и методики исследования	68
2.4.2 Процедура исследования.....	74
2.5 Математико-статистические методы обработки данных	77
ГЛАВА 3. Результаты исследования.....	78
3.1 Результаты пилотажного этапа исследования.....	78
3.1.1 Анализ социальных представлений об альтруизме	78
3.1.2 Представления голландских студентов об альтруизме	82
3.2 Результаты второго этапа исследования.....	84
3.2.1 Анализ готовности к альтруистическим поступкам.....	84

3.2.2 Анализ взаимосвязей между ценностными ориентациями и альтруистической направленностью личности	92
3.2.3 Анализ взаимосвязей между стремлением к аффилиации с группой и альтруистической направленностью личности	94
3.3. Результаты третьего этапа исследования	96
3.3.1 Оценка влияния эффектов социального доказательства и эмпатической заботы на готовность к альтруистическим поступкам	96
3.3.2 Оценка влияния эффектов социального доказательства и влияния меньшинства на готовность к альтруистическим поступкам	99
ГЛАВА 4. Обсуждение результатов исследования	103
ВЫВОДЫ	134
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	137
ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ	139
ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ	142
ГЛОССАРИЙ	143
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	146
ПРИЛОЖЕНИЕ	164
Приложение А	164
Приложение Б	169
Приложение В	193
Приложение Г	195

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность работы

Изучение альтруизма – одна из классических задач социальной психологии. Несмотря на многолетнюю историю изучения, данная проблематика является весьма востребованным на сегодняшний день направлением исследований в мировой науке.

В общественной жизни находят отражение различные проявления альтруизма как на уровне межличностных отношений и малых групп, так и в контексте решения глобальных вызовов современности. Отзывчивость к нуждам ближних, нуждающихся в поддержке, участие в благотворительности, волонтерская деятельность – эти явления самым непосредственным образом представляют собой альтруистическое поведение личности.

На сегодняшний день в нашей стране существует высокая потребность в волонтерах для решения широкого круга общественно-важных задач. Наблюдается рост готовности молодежи принимать активное участие в благотворительных проектах. При этом, важно подчеркнуть, что на государственном уровне осуществляется активная поддержка подобных добровольческих инициатив, востребованных обществом и требованиями времени. Так, на прошедшем в декабре 2019 года в Сочи Международном форуме добровольцев Президент Российской Федерации В.В. Путин отметил, что на сегодняшний день может сложиться впечатление, что машина лучше человека справляется с любыми проблемами. По словам Президента, даже искусственный интеллект в чем-то и эффективнее человека, но в этом случае отсутствуют присущие только человеку сердце, душа и сострадание. «У всех у нас оно есть, а у таких людей, как вы, оно наиболее ярко выражено, что представляет для всех нас особую ценность, потому что это и есть фундамент существования самого человека и человечества», – подчеркнул Президент на торжественной церемонии закрытия форума и поблагодарил 15 миллионов добровольцев России [39]. Исходя из этого, представляется исключительно актуальной разработка

теоретических основ и практических подходов к выявлению, подготовке и социальной поддержке участников волонтерского движения.

Еще одним важным общественным проявлением альтруизма является благотворительность [63; 114]. Эта область постепенно развивается в нашей стране, и все больше людей готовы оказывать помощь в пользу самых разных категорий нуждающихся. Развитие просоциальных инициатив – важная задача для гармоничного функционирования социальных институтов [92; 133; 163]. Результаты крупномасштабного социологического исследования жителей России, посвященного оказанию помощи, показали, что все больше жителей нашей страны готовы помогать нуждающимся, но в меньшей степени они готовы помогать взрослым, чем детям. Кроме того, всего 10% респондентов, жертвовавших деньги на благотворительность, были склонны к оказанию регулярной помощи [33]. При этом, до настоящего момента на российской выборке еще не было проведено психологических исследований для выявления эффективных механизмов, оказывающих влияние на готовность помогать благотворительным организациям.

В мировой практике результаты фундаментальных психологических исследований все чаще применяются для решения важных практических задач, и благотворительность – одна из активно изучаемых сфер на сегодняшний день [64; 135]. Кроме того, изучение прикладного альтруизма представляет собой крупную междисциплинарную область на стыке социальной и позитивной психологии, философии и экономики. Например, направление так называемого «эффективного альтруизма» получает все большее развитие в современном мире и предполагает необходимость применения четко выверенных механизмов помощи в противовес отдельным несистематизированным пожертвованиям [157].

В российской психологии получило развитие изучение альтруизма и просоциального поведения в контексте социального капитала группы [47], в процессе онтогенеза и морального развития личности [8; 16; 18; 32], в организационном контексте [28; 34], а также в контексте рассмотрения различных видов альтруистичности [30; 31]. Однако существует потребность в расширении

представлений о детерминантах альтруизма и характере их взаимосвязей в различном контексте. Изучение влияния социальных эффектов на благотворительное поведение является актуальным направлением в мировой практике [114], но пока оно не получило достаточного развития в отечественной психологии.

Требуют уточнения фундаментальные факторы просоциального поведения и альтруизма, являющегося его важным проявлением. В частности, нуждаются в исследовании феноменологические характеристики данного явления, анализ ключевых особенностей альтруистических поступков и факторов принятия альтруистических решений, находящих отражение в социальных представлениях.

Требуют уточнения такие личностные детерминанты альтруизма, как социальные установки, ценностные ориентации, мотивы аффилиации, связанные с принадлежностью человека к значимой для него социальной группе, и нетворкинг-стратегии, характеризующие предпочитаемые им стили взаимодействия в группе.

Необходимо определить влияние факторов ситуации, а также групповых эффектов социального доказательства и эмпатической заботы, отражающих воздействие информации об объекте альтруизма [70; 76] на готовность личности оказывать благотворительную помощь и совершать другие альтруистические поступки.

Исходя из изложенного, в исследовании будут выделены и рассмотрены четыре различных проявления альтруизма – социальные представления об альтруизме, альтруистическая направленность личности, готовность к совершению альтруистических поступков в различных ситуациях просоциального взаимодействия и готовность к участию в благотворительной деятельности.

Для операционализации понятия альтруизма, а также для формирования наиболее полной картины детерминант альтруистического поведения будет проведен анализ социальных представлений об альтруизме.

В свою очередь, необходимо оценить альтруистическую направленность личности в качестве мотивационно-ценностного компонента альтруизма,

отражающего меру «личностного альтруизма», присущего человеку, и его убеждения относительно необходимости поддержания благополучия других людей и оказания им помощи.

Важной задачей исследования феномена альтруизма представляется изучение его поведенческого компонента – готовности личности оказывать помощь нуждающемуся человеку или группе людей, обусловленной воздействием различных личностных и ситуационных факторов. Доказательство валидности данных о готовности к совершению альтруистических поступков по отношению к реальному альтруистическому поведению является самостоятельной задачей, которая может быть поставлена с позиций теории запланированного поведения [59] и решена с применением метода ситуационного интервью [126; 138].

Еще одной формой концептуализации альтруизма, требующей изучения, является готовность к участию в волонтерстве и благотворительной деятельности.

Таким образом, в нашем исследовании предлагается апробировать четырехкомпонентную модель альтруизма, что позволит представить наиболее полную картину данного явления на современном этапе развития общества.

В контексте данной модели будут рассмотрен ряд детерминант альтруизма, таких как ценностные ориентации личности, ее стремление к аффилиации с группой членства, а также ситуационные факторы и социальные (групповые) эффекты, в том числе, эффекты социального доказательства и эмпатической заботы, возможно, оказывающие влияние на поведение личности в самых разных контекстах.

Цель исследования – выявление специфики личностных и ситуационных детерминант альтруизма.

Предмет исследования – личностные и ситуационные детерминанты альтруизма.

Гипотезы исследования

1. Существует взаимосвязь между готовностью личности к совершению альтруистических поступков и ее альтруистической направленностью.

2. Ситуационные детерминанты оказывают меньшее влияние на альтруистов при принятии решения о помощи, чем на не-альтруистов.
3. Существует взаимосвязь между признанием личностью ценности доброты и ее альтруистической направленностью.
4. Существует взаимосвязь между стремлением личности к аффилиации с группой и ее альтруистической направленностью.
5. Проявления эффекта социального доказательства оказывают влияние на готовность личности к альтруистическим поступкам.

Задачи исследования

1. Выявить особенности социальных представлений об альтруизме и провести операционализацию понятия «альтруизм».
2. Оценить различия в готовности к альтруистическим поступкам людей с разным уровнем альтруистической направленности.
3. Рассмотреть ценностные ориентации личности, исходя из их взаимосвязей с ее альтруистической направленностью.
4. Рассмотреть компоненты стремления личности к аффилиации с группой с точки зрения их взаимосвязей с ее альтруистической направленностью.
5. Выявить значимость эффектов социального доказательства и эмпатической заботы при оценке личностью ее готовности к совершению альтруистического поступка.
6. Оценить взаимосвязь между альтруистической направленностью личности и ее готовностью к участию в благотворительности, а также в связи с ее опытом благотворительной деятельности.

Методы исследования

Исследование включало в себя несколько этапов. В рамках пилотажного исследования с целью операционализации понятия альтруизма было проведено нестандартизированное исследовательское интервью, на основе которого составлена анкета для выявления ключевых особенностей представлений об альтруизме. На втором этапе проводилось исследование личностных и ситуационных детерминант альтруистического поведения с использованием

метода онлайн-анкетирования. При этом мы обратились к стандартизированным методикам для изучения альтруистической направленности личности (Шкала альтруистического инвестирования опросника нетворкинг-стратегий личности [36]), ее преобладающих ценностных ориентаций (Методика Ш. Шварца в русскоязычной адаптации [12]), социально-психологических установок на альтруизм и эгоизм по методике О.Ф. Потемкиной [37] и стремления личности к аффилиации с группой по методике А. Мехрабиана в русскоязычной адаптации С.А. Шапкина [49]. Была применена также авторская методика «Альтруистические сценарии» для оценки готовности к участию в просоциальной деятельности в условиях различных контекстов и при изменяющихся факторах ситуации, основанная на методе ситуационного интервью. На третьем этапе исследования для оценки влияния социальных эффектов социального доказательства и эмпатической заботы на готовность к участию в благотворительности был проведен двухэтапный социально-психологический эксперимент.

Рассмотрение различных личностных и ситуационных детерминант альтруизма является важной задачей. В данном исследовании личностные детерминанты выступают в виде особенностей и характеристик человека, выражающихся в его ценностях, общей альтруистической направленности на благополучие других людей и стремлении к аффилиации с группой членства, персональном опыте в области просоциального поведения. В свою очередь, ситуационные детерминанты – это условия, предъявляемые сложившейся ситуацией, в которой человек оказывается в момент принятия решения о том или ином поступке, а также проявления групповых эффектов социального доказательства и эмпатической заботы, оказывающих влияние на альтруистические решения. В данном случае факторы личности и ситуации не противопоставляются одни другим, а применяются для изучения значимых взаимодействий различных факторов.

Объект исследования

На предварительном этапе объектом исследования выступили студенты, жители Санкт-Петербурга, а также студенты Университета Гронингена (Нидерланды) в возрасте от 18 до 26 лет. На втором этапе объектом исследования выступили жители Санкт-Петербурга, Москвы и других городов России в возрасте от 18 до 35 лет. На третьем этапе объектом исследования выступили жители Санкт-Петербурга и других крупных городов России в возрасте от 18 до 50 лет. В исследовании приняли участие 848 человек, данные 677 испытуемых были приняты для дальнейшего анализа.

Положения, выносимые на защиту:

1. Социальные представления об альтруизме как одном из явлений просоциального поведения обладают следующими неотъемлемыми критериями: наличие бескорыстных мотивов помощи; способность пожертвовать личными интересами, ресурсами для оказания помощи, поддержания благополучия и спасения нуждающихся в этом отдельных людей или целых групп.
2. Альтруистическая направленность личности является значимым фактором готовности к совершению поступков на благо других в различных ситуациях. Факторы личностного риска для альтруиста, потребности реципиента в помощи, а также наличия компенсации возможных потерь оказывают существенное ситуационное влияние на принятие альтруистического решения. Альтруисты лучше преодолевают ситуационные преграды на пути к оказанию помощи, чем не-альтруисты; тем не менее, в ситуациях, угрожающих жизни и безопасности донора помощи, личностные различия не оказывают влияния на готовность помогать.
3. Различаются два типа альтруизма: «первого» уровня, характеризующийся конформным поведением и основанный на соблюдении нормы взаимности, а также регулируемый страхом отвержения со стороны значимой группы, и

«второго» уровня, опирающийся на ценности доброты и саморазвития, регулируемый стремлением к принятию группой и заботой об общем благе.

4. Предикторами альтруистической направленности «второго» уровня являются ценностные ориентации личности, связанные с добротой по отношению к окружающим и стремлением к стимуляции со стороны внешнего мира. Склонность к аффилиации с группой членства взаимосвязана с альтруистической направленностью личности. Стремление личности к принятию значимой для нее социальной группой обнаруживает взаимосвязи с альтруизмом «второго» уровня, а страх социального отвержения – с альтруизмом «первого» уровня.
5. Альтруизм «второго» уровня связан с готовностью к оказанию помощи и благотворительности даже в условиях анонимности. Факторами готовности к благотворительности являются восприятие значимости и потенциальной эффективности личного вклада, ощущение личной ответственности за помощь нуждающимся и положительный предыдущий опыт благотворительности. Социальные факторы оказывают влияние на готовность к совершению альтруистических поступков. Эффект социального доказательства снижает готовность к участию в благотворительности, а эффект эмпатической заботы не оказывает на нее влияния.

Научная новизна

Апробирована четырехкомпонентная модель альтруизма, включающая социальные представления об альтруизме, альтруистическую направленность личности, готовность к совершению альтруистических поступков в различных ситуациях просоциального взаимодействия и готовность к участию в благотворительной деятельности, что позволило представить наиболее полную картину данного явления на современном этапе развития общества.

Выявлены два типа альтруизма: «первого» уровня, характеризующийся конформным поведением и основанный на соблюдении нормы взаимности, а также регулируемый страхом отвержения значимой социальной группой, и

«второго» уровня, опирающийся на ценности доброты и саморазвития, регулируемый стремлением к принятию группой и заботой об общем благе.

Показано, что личностные и ситуационные детерминанты оказывают совместный эффект на принятие просоциальных решений, и альтруистам проще совладать с негативными характеристиками ситуации, препятствующими совершению просоциальных действий.

Обнаружено, что альтруисты обоих типов с большей готовностью подходят к участию в ситуациях просоциального взаимодействия чем те, кто не обладает выраженной альтруистической направленностью личности, и они в большей степени склонны помогать даже в случае, когда ситуационное влияние создает дополнительные преграды и трудности. Однако в ситуациях, требующих самоотверженных действий, личностные особенности не оказывают существенного влияния на готовность к помощи.

Выявлено существование комплекса ценностных детерминант альтруистической направленности личности, и, в дополнение к традиционной просоциальной ценности доброты, характерной для обоих типов альтруизма, модель дополнена таким компонентом, как ценность стимуляции со стороны внешнего мира, свойственным только альтруистам «второго» уровня. Обнаружены взаимосвязи между альтруизмом «первого» уровня и значимостью для личности ценности конформности. Показано, что обратную зависимость с альтруизмом демонстрируют ценности гедонизма и самостоятельности.

Определено, что два компонента, составляющие стремление личности к аффилиации с группой, находят разное отражение в структуре личностного альтруизма. Страх отвержения значимой социальной группой взаимосвязан с альтруизмом «первого» уровня. В то же время, стремление к принятию группой находится во взаимосвязи с альтруизмом «второго» уровня.

Продемонстрированы различия в представлениях российских и голландских студентов об альтруизме и критериях соответствующих поступков. Большинство как российских, так и голландских студентов отмечают, что совершали в своей жизни альтруистические поступки, однако голландцы в большей степени склонны

относить себя к категории альтруистов. Кроме того, обнаружено, что ситуации просоциального взаимодействия на рабочем месте категоризируются как примеры альтруизма только голландскими респондентами.

Показано, что готовность заниматься волонтерством и благотворительной деятельностью находится под влиянием позитивного прошлого опыта оказания помощи незнакомым людям в той или иной форме. Альтруистическая направленность личности связана с оказанием помощи, в которой нуждаются люди, но помощь животным регулируется другими мотивационными механизмами. Альтруизм «второго» уровня связан с готовностью к благотворительности даже в условиях анонимности. Факторами готовности к благотворительности являются восприятие значимости и потенциальной эффективности личного вклада, ощущение личной ответственности за помощь нуждающимся.

Теоретическая значимость

Полученные результаты позволяют дополнить концепцию просоциального поведения с позиций социальной психологии и расширить представления об альтруизме в связи с его детерминантами.

На основе анализа социальных представлений уточнено определение альтруизма, который, как один из видов просоциального поведения, обладает следующими неотъемлемыми критериями: наличие бескорыстных мотивов помощи, а также способность пожертвовать личными интересами, ресурсами для оказания помощи, поддержания благополучия и спасения нуждающихся в этом отдельных людей или целых групп. Данное определение правомерно как в контексте альтруистических намерений, так и для свершившегося альтруистического поведения. Расширена картина социальных представлений студенческой молодежи об альтруизме.

Получены новые данные о различных типах альтруизма: «первого» уровня, характеризующегося конформным поведением и основанным на соблюдении нормы взаимности, а также регулируемого страхом отвержения, и альтруизма

«второго» уровня, опирающегося на ценности доброты и саморазвития, регулируемого стремлением к принятию группой и заботой об общем благе.

Получены новые данные о готовности к совершению альтруистических поступков в гипотетических ситуациях, закладывающие основу для дальнейшего изучения реального поведения личности в рамках естественного эксперимента как важного этапа в развитии концепции альтруистического поведения.

Подтверждена гипотеза о взаимосвязи ценности доброты и альтруистической направленности личности. Обнаружены и охарактеризованы другие ценности, формирующие предсказательную модель личностного альтруизма. Важность ценности стимуляции указывает на потребность альтруиста «второго» уровня в интересной и насыщенной жизни и его готовность к созидательной проактивной деятельности. Выявлено, что негативным эффектом в отношении проявлений альтруизма «второго» уровня обладают ценности гедонизма и самостоятельности, которые направляют личность к достижению сугубо персональных и эгоистических целей.

Теоретически обоснована положительная взаимосвязь альтруизма «первого» уровня и нормативного поведения посредством ценности конформности. Показано, что пассивное следование правилам взаимности для минимизации негативных последствий от бездействия в отношении общегрупповых целей является преобладающим мотивом.

Полученные данные создают предпосылки к дальнейшему изучению групповых процессов в связи с разными видами альтруизма. Выявлено, что страх отвержения значимой социальной группой связан с альтруизмом «первого» уровня и отражает нормативное поведение. В свою очередь, стремление к принятию данной группой связано с проявлением альтруистической стратегии, характеризующейся искренней направленностью на благополучие членов группы и ее процветание, что является отличительной чертой альтруизма «второго» уровня.

В целом, исследование позволяет определить устремленность и направить личность на оказание помощи, поддержку окружающих и заботу об их

благополучии, что способствует формированию предпосылок к накоплению социального капитала в обществе.

Практическая значимость

Разработаны теоретические основы для постановки задач и наиболее реалистичных сценариев при составлении социальных программ стимулирования механизмов оказания помощи. Результаты, полученные в области восприятия альтруистами значимости собственного вклада при принятии альтруистического решения, указывают на важность постановки достижимых целей для максимизации позитивных результатов.

Полученные данные об альтруистическом поведении открывают новые возможности для развития сфер благотворительности и волонтерства. Сформулированы конкретные практические рекомендации для обучения и привлечения волонтеров, а также успешной организации благотворительных программ с целью решения широкого круга общественно значимых задач.

Предложена методология анализа альтруистической направленности личности с помощью оценки готовности оказывать помощь в гипотетических ситуациях просоциального взаимодействия. Результаты исследования особенностей альтруистической направленности личности и возможностей ее анализа как с помощью стандартизированных методик, так и косвенных показателей, могут стать основой для методики оценки мотивации волонтеров, что, в свою очередь, позволяет разработать критерии для их отбора в различных сферах профессиональной деятельности.

Обосновано представление о возможности применения шкалы альтруистического инвестирования методики нетворкинг-стратегий личности для оценки готовности к волонтерской и благотворительной деятельности.

Важной точкой практического приложения результатов работы является также коррекция взаимодействия в диадах и малых группах, формальных и неформальных межличностных отношений, когда учет механизмов альтруистического поведения может оказаться не менее полезным.

Степень достоверности полученных результатов

Достоверность полученных результатов обусловлена достаточностью выборки исследования в 677 человек, адекватностью примененных методов сбора данных и статистической обработки (описательные статистики; метод Хи-квадрат Пирсона; корреляционный анализ с применением ρ -критерия Спирмена и r -критерия Пирсона; оценка различий между группами с применением однофакторного дисперсионного анализа (ANOVA) и H -критерия Краскала–Уоллиса; дисперсионный анализ (ANOVA) с повторными измерениями; линейная регрессия; множественный регрессионный анализ) и рациональным сопоставлением полученных результатов с данными зарубежных и отечественных литературных источников.

Апробация результатов исследования

Результаты исследования были представлены в форме устных докладов и модерируемых постеров на международных и российских конгрессах и конференциях, в том числе: на XIV Европейском психологическом конгрессе в Милане, Италия (2015) и XV Европейском психологическом конгрессе в Амстердаме, Нидерланды (2017) (устный доклад), конференциях «Ананьевские чтения» (2013, 2016) и «Психология XXI века» (2012, 2013, 2019) в Санкт-Петербурге и Зимней Психологической Школе СПбГУ (2018), а также на заседаниях кафедры социальной психологии Санкт-Петербургского государственного университета. Основные результаты диссертационного исследования опубликованы в 4 научных статьях, из них 3 – в научных изданиях, входящих в Перечень ВАК. Диссертационное исследование проведено при поддержке гранта РФФИ 17-06-00777-ОГН «Нетворкинг-стратегии личности в формировании социального капитала социальной сети».

Объем и структура диссертации: диссертация состоит из введения, четырех глав, заключения, перечня обозначений и сокращений, глоссария, практических рекомендаций и приложения. Текст диссертации изложен на 200 страницах. Список литературы включает 172 источника. Текст диссертации оформлен в соответствии с ГОСТ Р 7.0.11.

ГЛАВА 1. Теоретико-методологические основания изучения альтруизма

1.1 Современное состояние проблемы

Альтруизм – это одна из ключевых форм более широкого явления просоциального поведения. Термин «альтруизм», по-видимому, был введен в употребление Огюстом Контom и образован от латинского «alter», означающего «другой». Это явление было описано автором этого термина как воплощение идеала «жизни ради других», нормы, необходимой для совершенствования общества [10]. Хотя, безусловно, само явление существовало задолго до первого его упоминания в 19 веке.

Альтруизм известен в человеческих сообществах со времен ранних родоплеменных структур. Важные механизмы оказания и принятия помощи были центральными для выживания популяции и имели значительную эволюционную детерминацию. Примечательно, что подобное поведение присуще не только человеку. В животном мире существуют примеры жертвенного поведения для помощи и спасения значимых других, особенно ярко это проявляется у высших приматов [6].

В процессе развития человечества любые «полезные» социальные механизмы, способствовавшие выживанию и процветанию, закреплялись в форме социальных норм, в том числе, норм взаимопомощи. Поощрялись и уважались формы поведения, свидетельствовавшие об ответственности личности. Позже, в христианской философской традиции вопросы альтруизма трансформировались под влиянием религиозных догматов и вышли на качественно новый уровень рассмотрения. Помощь ближнему могла рассматриваться в качестве искупления греха и всячески поддерживалась церковью как одобряемый вариант поведения в обществе. В средние века эта идея искупления получает дальнейшее развитие, и в Европе происходит зарождение благотворительности [61]. По настоящий момент благотворительность является одним из наиболее значимых проявлений альтруизма за пределами малой группы.

В наиболее общем виде и с социологической точки зрения альтруизм может быть определен как первостепенная заинтересованность в благосостоянии других людей [5]. В свою очередь, в философской традиции на протяжении многих веков альтруизм рассматривался в качестве проявления нравственного императива [97; 119]. Существующее на сегодняшний день многообразие определений данного явления наблюдается не только при сравнении методологий его изучения в смежных науках, но и в рамках различных теоретических ориентаций в психологии. Разграничение альтруистических намерений и их проявлений в поведении создает дополнительные основы для определения термина. В ряде подходов делается упор на бескорыстие мотивов альтруизма и искреннюю направленность на благополучие других [89], в то время как другие авторы оценивают поведение по его результатам – помощь оказана, значит, акт альтруизма в его биологическом смысле свершился [6].

Одной из особенностей исследований в области просоциального поведения является существование крупного массива подходов и моделей действующих факторов. В рамках различных теоретических ориентаций высказываются самые разные точки зрения не только на детерминанты альтруистического решения, но и на само определение феномена и его неотъемлемые компоненты. На основании противоречивых, а иногда и неутешительных выводов, связанных с влиянием ситуативных факторов на просоциальное поведение, постепенно происходит смещение фокуса с вопроса *когда* люди будут помогать на *почему* они будут это делать, и данный аспект лежит уже в плоскости изучения мотивации человека.

Для рассмотрения ключевых особенностей различных видов просоциального поведения, их взаимодействия с альтруизмом и приведения основных актуальных направлений исследования в данной области, значительной ценностью обладает следующая классификация мотиваторов просоциальности человека. Один из крупнейших исследователей альтруизма Д. Бэтсон, основоположник идеи «чистого альтруизма», предложил четыре глобальных фактора-мотиватора просоциального поведения: эгоизм, альтруизм, коллективизм и принципиализм [70]. Немалое число исследований и подходов других авторов

может быть описано с точки зрения нахождения в одной из четырех описанных групп факторов, и они будут приведены в контексте данной классификации для удобства изложения.

Феномен эгоизма, несмотря на очевидно негативную коннотацию, имеет важную инструментальную функцию. Помогая другим, нередко можно ожидать чего-то в ответ, что может принести значительную пользу. В результате подобный мотив приводит к обоюдному успеху. Однако подобный оптимистичный взгляд на эгоистическую личность не находит поддержки в отечественных исследованиях. Так, согласно подходу К. Муздыбаева, эгоисты неотзывчивы к нуждам и затруднениям не только малознакомых, но и близких людей [17]. Впрочем, вопрос скорее о соотношении, а не противопоставлении альтруизма и эгоизма, нередко оказывался предметом внимательного рассмотрения [29].

Вторым фактором в классификации Бэтсона выступил альтруизм – поведение, направленное исключительно на благополучие других. Согласно подходу автора, мотивация альтруизма всегда должна основываться только на бескорыстных намерениях. На практике бывает сложно различить альтруизм и эгоизм как движущие силы просоциальности, и даже в истинном альтруизме чувство внутреннего вознаграждения может присутствовать на вполне «законных основаниях».

Третий вид мотиватора – коллективизм – предполагает просоциальное и альтруистическое поведение за пределами диадного взаимодействия. Этот мотив может выражаться в форме кооперации и направлять действия для достижения общего блага в группе. С другой стороны, мотивы коллективизма могут объединять представителей одной группы для оказания помощи другой, находящейся в нуждающемся положении, в этом случае поддержка будет оказываться извне, а не изнутри. Для изучения просоциальности в этом контексте поведение рассматривается в основном через призму двух типов моральных дилемм. В одном из них людям предлагается разделять между собой ограниченные ресурсы так, чтобы хватило всем, и никто не ушел с самым

большим «уловом», не задумываясь о других. Эта дилемма получила название «трагедии общинных ресурсов» [106], и проще всего может быть проиллюстрирована метафорой пруда с рыбой. Если все жители деревни будут ловить рыбу в крупных масштабах, не задумываясь о том, что это не бесконечный источник еды, то в какой-то момент рыба в пруду закончится, и ни у кого больше не будет возможности использовать этот ценный ресурс. Различные виды поведения в условиях данной дилеммы и ее вариациях являются предметом изучения во многих современных исследованиях [166].

Примечательно, что радикальное устранение этой дилеммы порождает новые проблемы: когда членам сообщества запрещают присваивать больше необходимого ресурса через обязательное одобрение их доли всеми участниками предприятия, члены группы начинают блокировать любые запросы, и ресурс в итоге остается невостребованным [99]. Таким образом, психологический механизм находит отражение во многих областях общественной жизни и науки – от экологии до юриспруденции.

Другая дилемма – «общественных благ», представляет иной механизм для приложения просоциальности. В данном случае ресурсом может пользоваться неограниченное число людей, вопрос состоит в том, кто именно и в какой степени будет этот ресурс пополнять. Прикладной проблемой на данном уровне рассмотрения можно считать наличие так называемых «фрирайдеров» – членов группы, пользующихся благами, но не делающих ничего для их поддержания [82]. Однако, согласно теории социального контракта, люди в целом довольно неплохо выявляют такое поведение, и санкции не заставляют себя ждать [79]. В данном контексте получило развитие изучение так называемого альтруистического наказания, предполагающего готовность человека пожертвовать своими ресурсами, чтобы восстановить справедливость. Отмечается, что данное явление – основополагающее для процветания кооперации в группе, а его движущим механизмом являются негативные эмоции по отношению к нарушителю установленного порядка [94].

В случае, если у человека реализуется коллективистская мотивация, то он будет склонен брать меньше всего из общего пула ресурсов и отдавать больше всего от себя для поддержания общего блага [70]. При рассмотрении в эволюционном контексте группы с бóльшим числом альтруистов выигрывают у тех групп, где их меньше. Общая приспособленность первых групп выше, а значит выше и шансы на выживание популяции. Это стимулирует внутригрупповой отбор в правильном направлении и приводит к тому, что число альтруистов будет расти [129].

Теория конкурентного альтруизма во многом созвучна идеям о коллективистской природе просоциальности. В рамках этой концепции изучалась связь между альтруистическим поведением и статусной иерархией в группе. В тех случаях, когда вклад членов команды в общее дело был публичным, самые большие альтруисты получали более высокий статус. Кроме того, члены группы с наиболее высоким статусом вели себя более альтруистично, чем обладатели низкого статуса. Из этой теории можно вывести следствие об альтруистическом поведении как своеобразном инструменте в борьбе за социальный статус в группе [107; 167]. В данном контексте стоит привести данные о том, что альтруистов рассматривают как наиболее надежных людей в группе и больше им доверяют [69]. По-видимому, данные механизмы будут действенны и в межгрупповых отношениях при поддержании социального статуса альтруиста и его образа как сильного и влиятельного человека [118].

Наконец, фактор принципиализма, по терминологии Д. Бэтсона, служит мотиватором для поддержания моральных принципов и устоев и может эффективно моделировать поведение. Значимым отличием от других факторов, описанных выше, является тот факт, что всякое поведение, мотивированное другими феноменами, направлено на благополучие того или иного человека или группы людей, даже в случае присутствия эгоистической мотивации. Поведение же, основанное на принципиализме, осуществляется исключительно для защиты моральных оснований, однако в ряде случаев нельзя исключать и других мотивационных составляющих. Бэтсон отмечает дискуссионность данного

явления, но фактор поведения, исходящий из принципа «так надо» и «так положено» заслуживает рассмотрения и обсуждения. Определенным ограничением в этом контексте является проблема социального одобрения, когда просоциальные действия внешне соответствуют критерию поддержания моральных устоев, но намерения для того или иного поведения могут быть в действительности эгоистичными [70]. В российских исследованиях фактор принципиализма находит отражение в подходе Е. Насиновской, которая поддерживает идею альтруизма как проявления нравственного принципа и говорит о несводимости альтруизма к коллективизму. В данном случае подчеркивается моральная составляющая альтруистических намерений [19].

В контексте принципиализма логично упомянуть также явление моральной отваги. Это вид просоциального поведения, при котором человек смело и без оглядки на последствия выступает в защиту нуждающихся в условиях нарушения социальных норм. Подобное выступление направлено на восстановление социального порядка и законных прав жертв. Стоит отметить, что сам деятель в данной ситуации может понести значительные потери и подвергнуться наказанию. Как отмечалось выше, у данного вида поведения могут быть различные мотивы, но, в конечном итоге, успешные попытки приводят к поддержанию нарушенных моральных устоев [168].

Описанная выше модель мотиваторов просоциальных поступков отражает важные аспекты рассмотрения феноменов просоциального поведения и альтруизма в социальной психологии. Безусловно, она не исчерпывает все возможные факторы, но представляет собой репрезентативный срез направлений исследований в данной сфере. Факторы личности и ситуации не противопоставляются друг другу, а рассматриваются как отдельно, а иногда и синергично воздействующие механизмы.

Примечательно, что многие из описанных механизмов находят эффективное применение в прикладных сферах, где психологические знания помогают решать актуальные социально-значимые задачи. Благотворительная помощь и различные формы волонтерства представляют собой важные отрасли для изучения и

позволяют по-новому взглянуть на классические феномены через обращение к сегодняшним реалиям, в которых разворачивается просоциальное поведение. Просоциальная направленность личности, по всей видимости, играет важную роль как при принятии решения о благотворительном пожертвовании, так и при волонтерской работе [141]. Российские психологи обращаются также к вопросам мотивации волонтерской деятельности [3].

Помимо масштабного прикладного значения исследований просоциальности в общественной жизни, различные аспекты альтруизма являются также неотъемлемыми компонентами в каждом из основных психотерапевтических подходов. Е. Насиновская приводит интересную систематизацию альтруистических проявлений в контексте трех «сил» психологии – психоанализа, бихевиоризма и гуманизма [19]. Отмечается, что в каждом из этих направлений проявления альтруизма находят закономерное обоснование в соответствии с ключевыми положениями подходов. Так в бихевиоральной парадигме альтруизм традиционно рассматривался как позитивный и социально значимый образец человеческого поведения, формирующийся посредством социального научения [4] и обусловленный работой механизмов подкрепления [43; 48]. В свою очередь, в психоаналитической традиции высказывались идеи о том, что альтруистические тенденции личности возникают для снижения чувства вины и рассматриваются в качестве производной эгоистической мотивации, а мнимый альтруизм может применяться в качестве механизма психологической защиты [51]. Наконец, в экзистенциально-гуманистическом направлении альтруизм определяется как фундаментальная мотивация человека, вводятся понятия альтруистической ориентации и продуктивной любви [52]. Поиски смысла жизни получают пути разрешения через устремленность на благополучие другого человека [50]. Идея о безусловно положительном влиянии альтруизма на индивидуальное и коллективное благополучие высказывается и в контексте позитивной психологии – активно развивающегося на сегодняшний день направления, нацеленного на изучение созидательных аспектов человеческой жизни [53; 154].

Наконец, не только психологи, но и социологи неоднократно обращались к идее необходимости повышения числа альтруистов и степени их активности в обществе. Классические постулаты Питирима Сорокина и его двадцать шесть способов альтруизации личности и общества были изложены уже в середине двадцатого века. Отмечалось, что подобный многоплановый процесс непросто, так как требует тотальной перестройки представлений личности о себе и своем окружении, ее системы ценностей, а также модификации группы членства и характеристик остальных ее представителей. В свою очередь, в качестве путей развития альтруизма рассматриваются самые разные методы, выступающие как сугубо поведенческие аспекты, такие как подкрепление желаемого поведения и наказание нежелательного, но также и гуманистические идеи о развитии личности путем создания дружелюбного отношения к окружающим, активного творчества и созидательной любви. Большая роль отводится воздействию позитивного примера и социального научения [46]. Многие аспекты данной теоретической модели находят эффективное применение и по сей день.

Таким образом, имеются очевидные свидетельства высокой актуальности изучения альтруизма и его представленности в рамках самых разных теоретических ориентаций. Высокая степень междисциплинарности данного явления не только внутри психологии, но и на стыке разных наук и областей знания, а также необходимость применения результатов исследований в различных сферах общественной жизни, практике психотерапии, межличностных и даже межэтнических отношениях порождают необходимость детального изучения альтруизма как явления и его важнейших детерминант. Получение валидных данных с участием представителей российской выборки является важной исследовательской задачей в этой сфере и может дополнить картину научных представлений в этой пока не до конца изученной области.

1.2 Подходы к рассмотрению альтруистического поведения

Исследования явления альтруизма всегда находились на стыке не только различных областей психологии – социальной, эволюционной, позитивной и психологии личности, но и были под пристальным вниманием исследователей в контексте разных наук. Начиная от биологии, психологии, философии и социологии, через теорию игр обращаясь к математике и экономике, можно проследить высокую степень междисциплинарности подходов к изучению данного феномена. Еще одной особенностью, характеризующей исследования альтруизма, можно считать повышенную общественную значимость изучаемого явления: результаты фундаментальных исследований находят успешное применение в практике во многих областях человеческой деятельности.

Подобный интерес к альтруизму объясняется его тотальностью в отношениях между людьми. Эту форму поведения можно назвать одной из ключевых – каждый человек оказывался в ситуации, когда ему требовалась помощь, и ему ее великодушно оказывали. Тем не менее, в научной литературе и по сей день не достигнуто консенсуса по вопросу категоризации тех или иных поступков как альтруистических, а также критерия демаркации для отделения альтруизма от, например, явления помощи. Даже на бытовом уровне ведутся дискуссии об обязательном наличии личной выгоды у альтруиста от совершения поступка. По этой причине целесообразно провести подробный анализ моделей альтруизма, представленных в психологической литературе. По-видимому, существует необходимость выделения альтруистического поведения как отдельного класса явлений в контексте изучения более широкого поля просоциального поведения.

Наиболее общим определением просоциального поведения является совершение поступков на благо других. При этом не учитывается мотивация деятеля, ожидание им награды, взаимности или даже наказания. Деятельность оценивается по результату – помощь нуждающемуся оказана, значит, действие является просоциальным. Яркими примерами просоциальности являются альтруизм, помощь, взаимопомощь, кооперация, героизм и другие явления.

Обращаясь уже собственно к альтруизму, Д. Бэтсон и Б. Леонард подразумевают под ним довольно специфический и конкретный вид помогающего поведения – так называемый «чистый альтруизм». Этот феномен характеризует поведение, которое приносит безусловную пользу другому человеку или группе людей, а действия совершаются исключительно в стремлении к благополучию других, и наличие или отсутствие награды для совершающего поступок не играет никакой роли. Вознаграждение, в конечном итоге, может и присутствовать, но не должно являться первопричиной альтруистического поступка. Таким образом, этот вид альтруизма может заключать в себе внутреннюю награду для совершающего просоциальный поступок, но только при таком условии, что изначально человек не стремится к ее получению, и это не становится причиной его решения [71]. Стремление к моральному удовлетворению от оказания помощи получило название альтруистической мотивации [68].

Схожие подходы рассматриваются и в работах других исследователей. Например, отмечается, что альтруистический поступок непременно должен совершаться без ожидания награды [127]. Более радикальные версии определения утверждают, что подобное поведение не должно предполагать никакой пользы для совершающего поступок и может даже включать определенную степень «вреда» [65]. Ряд авторов отмечают, что альтруист в обязательном порядке должен чем-то жертвовать [58; 120], однако в этом случае наблюдается определенный сдвиг фокуса с позитивных изменений на негативные последствия.

Многими авторами рассматривается явление эволюционного альтруизма, предназначенного для повышения приспособленности популяции. Корни этой идеи можно найти в классических работах по теории группового отбора [105]. Передача генов из поколения в поколение выходит здесь на первый план, присутствует жертвенность, но нет никакой особенной мотивации, кроме простой и понятной – выживания. Для разграничения понятий в противовес биологическому альтруизму было предложено понятие альтруизма психологического [158].

Критический по отношению к описанной выше теории общей приспособленности [105] подход находит широкую поддержку в работах этолога Р. Докинза, который популяризовал так называемую идею «эгоистичного гена», в соответствии с которой альтруизм, в действительности, не является эволюционным парадоксом. Несмотря на то, что подобное поведение может быть сопряжено со значительными личностными потерями, оно может успешно использоваться для получения выгоды и не снижает, а, наоборот, повышает адаптационные ресурсы организма. Этот вектор развития теории получил название взаимного альтруизма [9].

Обращаясь к вопросам взаимопомощи, стоит отметить работы П. Кропоткина, одного из основоположников изучения данного явления. Феномен взаимопомощи, в определенной мере, может помочь объяснить направленные не на родственников акты просоциального поведения. Взаимная помощь будет способствовать установлению отношений, выгодных всем участникам процесса, и распространена среди животных. Еще в начале XX века П. Кропоткин отмечал, что люди, в целом, имеют обыкновение помогать друг другу без принуждения, а взаимопомощь называл естественным поведением человека. В свою очередь, дарвиновский подход к эволюционной борьбе за существование стоит рассматривать в контексте борьбы межвидовой и внутривидовой взаимопомощи. По Кропоткину солидарность и взаимопомощь – это безусловные двигатели прогресса [13].

Большое развитие в этой области получила теория реципрокного, или взаимного, альтруизма [163], согласно которой поведение строится на ожидании ответной помощи. Однако в данном случае возникает вопрос относительно помощи незнакомцам, которые не могут отплатить ответной помощью, потому что есть вероятность, что вы больше никогда их не увидите. Для объяснения просоциальных действий в пользу людей в более крупных популяциях была представлена теория косвенной реципрокности, постулирующая, что люди склонны больше помогать, когда есть вероятность повышения репутации – об их помощи узнают другие и смогут рассказать об этом уже третьим лицам, от

которых в результате можно будет что-то получить. Иными словами, незначительные просоциальные поступки рассматриваются как задел для выгодных приобретений в долгосрочной перспективе. Эгоистически направленная личность будет действовать просоциально только в ситуации, где репутация находится под угрозой. Для промежуточного типа характерно начинать действовать в интересах других людей, когда появляется возможность взаимовыгодного сотрудничества, а действие осуществляется с ожиданием будущей выгоды. Наконец, истинные альтруисты будут действовать просоциально независимо от внешних условий, оценки или поддержки репутации [156].

Взаимопомощь в детском возрасте имеет ряд характерных особенностей. С. Попова и П. Андреев сформулировали уровни психологической готовности дошкольников к данному виду просоциальности, на каждом из которых различается характер представлений ребенка о нормах морали, которые, в свою очередь, влияют на поведение. Если первый уровень отличается значительной степенью эгоистичности действий, то позднее ребенок начинает действовать на благо окружающих в результате наблюдения и повторения за взрослыми, а на третьем уровне – уже исходя из собственных помогающих мотивов [2]. Кроме того, было показано, что на выполнение нормы взаимопомощи ребенком младшего школьного возраста оказывают значительное влияние эмоциональные отношения между детьми [8].

А. Поддьяков выделяет и успешно обосновывает в своих работах существование явления так называемого альтернативного альтруизма как возможного варианта просоциального поведения. Автор рассматривает два подтипа альтер-альтруизма – помощь «своим» с обязательным нанесением вреда или ущерба «чужим», а также вариант, предполагающий вынужденную дифференциацию на «своих» и «чужих»: помощь одной группе за счет другой [30; 31]. Я. Рейковский противопоставляет просоциальному так называемое ипсоцентрическое поведение, которое направлено на самосохранение, но не оказывает никакого влияния на других людей – ни пользы, ни вреда [38].

Рассмотрение явления обыкновенной помощи имеет также значительную представленность в исследованиях. В отличие от альтруизма, для помощи не обязательно присутствие бескорыстной причины, и она может осуществляться в соответствии с самыми разными мотивами личности. В литературе представлена исчерпывающая классификация видов помощи, которая может быть применена и для оценки других видов просоциального поведения. Авторы предлагают рассматривать любую ситуацию с точки зрения ее нахождения в поле трех измерений. Первая плоскость предполагает наличие континуума с полюсами от «запланированной и формальной» помощи до «спонтанной и неформальной» помощи. Второе измерение указывает на «серьезность» ситуации, а третье – на степень вовлеченности помощника в проблемы. Данная методология положила начало дифференциации различных видов помощи в повседневной жизни [140].

Позднее была предложена еще более конкретная классификация, включающая 4 вида помощи [130]:

- повседневная помощь, предполагающая небольшие услуги в обыденных обстоятельствах;
- значительная личная помощь (ощутимые по значимости поступки в пользу друзей и родственников);
- эмоциональная помощь, такая как оказание поддержки в решении личных проблем;
- и неотложная помощь в экстренных, нередко опасных ситуациях.

Примечательно, что Ф. Зимбардо выделяет обыденную форму в еще одном виде помогающего поведения – повседневный героизм [172]. Для дифференциации данного явления от альтруизма характерно наличие более выраженной жертвы, пусть даже и не материальной, а, к примеру, социальной или статусной, а также сильная ситуационная детерминация поступка. По определению авторов, любой человек может стать героем повседневности при условии попадания в соответствующую ситуацию [96].

Распространенной практикой является взаимозаменяемое употребление понятий помощи, альтруизма и просоциального поведения, однако в данном

случае теряются важные мотивационные нюансы. По Д. Бэтсону мотивация может быть и эгоистической в других видах просоциального поведения. Альтруистическое же поведение – явление, подчиняющееся сильной внутренней устремленности личности, направленной на благополучие другого человека [70]. В этом контексте вопрос намерения и обоснования поступка для альтруиста выходит на первый план.

Основной мотивацией альтруистического поведения является забота о других. На ее формирование оказывают влияние интернализированные ценности, а подкрепляет чувство внутреннего вознаграждения, но никак не ожидание конкретных социальных наград или желание избежать наказания [88]. Сложность заключается в том, что часто очень непросто отличить именно альтруистическое поведение от других видов просоциального по исключительно внешним признакам и последствиям, в связи с этим акты просоциального поведения часто рассматриваются как проявления альтруистической личности [149].

Однако подобная подмена понятий является некорректной с учетом интенсивного развития исследований альтруизма и просоциальности в разных направлениях. В исследовании, посвященном изучению нетворкинг-стратегий личности, проведена дифференциация между различными просоциальными стратегиями, и как сугубо альтруистическое принято рассматривать только поведение, четко соответствующее критериям бескорыстия и устремленности на общее благо без ожидания ответных действий. Полученные с применением моральных дилемм данные позволили сформулировать и концептуализировать модель нетворкинг-стратегий личности, отражающих способы взаимодействия в группе. Выделенная просоциальная стратегия альтруистического инвестирования характеризует искреннюю направленность на общее благо и процветание группы, а также стремление к созданию максимально выигрышной ситуации для всех участников предприятия [7].

Вопросы о демаркации разных видов просоциального поведения и их специфических мотивах неминуемо включают дополнительные нюансы в виде кросс-культурных и этнических различий в категоризации и практике того или

иною поведения. Нетрудно предположить, что один и тот же поступок может трактоваться по-разному в зависимости от культурного контекста. Эта идея находит подтверждение в работах исследователей, утверждающих, что научение просоциальному поведению происходило постепенно через усвоение норм и убеждений, которые приводили к необходимой популяции кооперации [128]. По-видимому, подобные нормы могли различаться от популяции к популяции и по-разному закрепляться в различных человеческих сообществах.

В ходе многочисленных исследований было показано, что демографические и статусные характеристики респондентов, такие как пол, возраст, уровень образования и дохода редко становились значимыми предикторами индивидуальных различий при оценке уровня личного вклада в экономических играх [80; 87]. В то же время, значительной объяснительной силой обладали социокультурные и экономические факторы, которые действительно влияли на различия в просоциальности между разными группами [128; 160].

Альтруизм является специфическим типом поведения с характерной и уникальной мотивацией. И хотя нередко поведение может оцениваться по результатам, а не по интенциям, представляется важным сформулировать характерные именно для альтруизма детерминанты поступков. Эта проблема частично решается при анализе готовности к помощи. Данные исследований показывают, что готовность к определенному поведению и соответствующие намерения в большой мере отражают реальное поведение в аналогичной ситуации в будущем [59; 126; 138].

Представленные данные свидетельствуют о многообразии подходов к определению альтруизма, а также о наличии пересекающихся критериев для определения различных видов просоциального поведения, что диктует необходимость концептуализации и операционализации данного понятия. Представляется важным изучение представлений об альтруизме для уточнения преобладающей мотивации поступков такого рода. Вопрос о том, ожидает ли альтруист чего-то в ответ, до сих пор остается дискуссионным, и даже с учетом большой доли его риторичности заслуживает рассмотрения.

Результаты ряда исследований указывают на существование различий в определениях, критериях и распространенности альтруистических поступков в условиях разных социокультурных контекстов, исходя из чего представляется небезынттересной задача сравнительного анализа ключевых особенностей представлений об альтруизме у российских и зарубежных респондентов.

1.3 Подходы к изучению альтруистической личности

Есть ли в человеке что-то такое, что безоговорочно заставляет его думать о других в первую очередь? Это вопрос интересовал многих исследователей из разных областей знаний, но психологам удалось подойти к решению данного вопроса ближе всех.

Одной из первых попыток изучения факторов и predispositions, способствующих просоциальному поведению, было крупномасштабное исследование природы характера Х. Хартшорна и М. Мэя, проведенное в США еще в 1928 году. Уже тогда авторы этой работы пытались обнаружить устойчивые личностные черты, которые бы способствовали проявлению склонности детей помогать другим. Полученные ими результаты свидетельствовали о том, что просоциальные действия были, в основном, ситуационно детерминированы. Впоследствии, ситуационистский подход доминировал в исследованиях просоциальности вплоть до середины 1970-х годов [131].

В 80-е годы двадцатого века начали появляться исследования, результаты которых свидетельствовали о значительных различиях в готовности оказывать помощь нуждающимся в зависимости от личностных особенностей субъекта действия [149]. Этот этап во многом ознаменовал начало поиска так называемой «альтруистической личности».

С тех пор данный вопрос постоянно находился в статусе дискуссионного. Формулировались концепции, согласно которым просоциальные черты личности будут устойчиво проявляться в самых разных ситуациях [100]. Некоторые авторы углублялись в изучение подобных детерминант помощи и приходили к выводу о том, что, несмотря на очевидные взаимосвязи с личностными чертами, мотивация деятелей не была истинно альтруистической, и поступки совершались в их личных интересах [169]. Данный результат не отменял просоциальную природу поступка, но ставил под вопрос его альтруистическую составляющую.

Дальнейшие исследования указывали на то, что существуют индивидуальные различия в проявлениях просоциального поведения в зависимости от ситуации и в разные моменты времени [103]. Поиск стабильных

личностных черт до сих пор продолжается. Сложность нахождения согласованных данных, полученных в разных ситуационных контекстах, заключается, в том числе, в многообразии используемых методов и критериев оценки.

Классический подход Л. Пеннера и соавторов к определению именно просоциальной направленности личности предполагал наличие устойчивых во времени черт, способствующих тому, что человек постоянно задумывается о благополучии других, сопереживает их проблемам и строит свое поведение таким образом, чтобы максимизировать пользу для них. В свою очередь, ключевыми факторами здесь являются способность к эмпатии и общая склонность помогать в повседневной жизни. Кроме того, был получен значимый результат относительно характера принимаемого решения, свидетельствующий о том, что личностные черты оказывают большее влияние на продуманное поведение, чем на спонтанное [131]. В более поздних исследованиях этих авторов просоциальная направленность личности показывала взаимосвязи с донорством, волонтерством, организационной гражданственностью и стремлением к менторству в больших организациях; также была выявлена значимая взаимосвязь между эмпатией и склонностью к волонтерству [142].

В целом, одни из самых надежных результатов в данной области были получены при изучении фактора эмпатии. На протяжении многих лет предполагалось, что люди, которые переживают эмоциональный дистресс или потребности другого человека как свои собственные, будут с большей вероятностью склонны ему помочь [111]. Теоретические концепции нашли подтверждение и в эмпирических исследованиях. Так, механизм принятия перспективы – мысленного становления на место другого человека, центральный для эмпатического переживания, показывал значимые взаимосвязи с просоциальным поведением [88].

Схожей точки зрения придерживаются и представители эволюционного подхода в изучении альтруизма. С. Престон и Ф. де Вааль отмечают, что научение способности «принятия перспективы» другого человека является важнейшим

моментом в развитии помогающего поведения в фило- и онтогенезе. При изучении эмпатического принятия перспективы на модельных животных (человекообразных обезьянах) было выявлено, что субъекты были способны понять проблемы других и помочь им их решить. В данной ситуации применяемые методы предполагали сильную эмоциональную заряженность процедуры измерения поведения, что вводит определенное ограничение для применения подобных методов с участием людей. Этическая проблема решается путем введения менее радикальных задач, где в качестве альтруизма предлагается поведение с небольшими затратами, и лишь предполагается учет интересов другого человека, а не только своих [143].

В основе эмпатического сопереживания лежит эмоциональный отклик, и без него трудно представить ситуацию, в которой люди или животные будут переживать о благополучии других [6]. Поскольку эмпатия возникает самостоятельно и без участия когнитивного контроля субъекта, существует два способа прекратить ее воздействие – закрыть глаза (выйти из ситуации) или снизить идентификацию со страдающим. Впрочем, в человеческих сообществах данные процессы находятся под сильным влиянием характера взаимоотношений. В условиях кооперации нам более свойственно сопереживать, в то время как в ситуации соперничества многие люди могут позлорадствовать над невзгодами противника [121; 171].

В контексте рассмотрения эмпатии наибольшую известность приобрела гипотеза эмпатии-альтруизма [70]. Согласно этой идее, чем больше мы сопереживаем человеку или группе людей, тем выше вероятность, что мы в итоге окажем ему помощь. В связи с этим высказывались также идеи о том, что острая нужда одного человека, находящегося в беде, может вызвать такие сильные эмоциональные переживания, что это побудит нас помочь именно ему. Однако некоторые авторы не высказывают безоговорочного оптимизма в отношении данного механизма и отмечают, что в ряде случаев эмпатия, проявленная человеком к одному члену группы, может привести к диспропорциональному

распределению ресурсов в его пользу и поставить под угрозу интересы группы в целом и остальных ее представителей [90; 113].

Еще одна теория, получившая активное развитие в контексте изучения просоциального поведения, рассматривает ценностные ориентации как источник направленности личности и ее разнообразных мотивов. Значимой детерминантой альтруистической личности принято считать разделяемые ею ценности, и традиционно высказывалась точка зрения о том, что человек, склонный к проявлениям доброты в межличностных отношениях, будет также обладателем просоциальной направленности личности, исходящей из искренней заинтересованности в благополучии окружающих людей [152].

По всей видимости, ценностные ориентации оказывают влияние на любое мотивированное поведение. Однако стоит учитывать, что поведение нередко является результатом действия противоборствующих ценностей, а преобладающая из них и будет оказывать наибольшее влияние. В данном случае значимым является анализ не только ценностных ориентаций, способствующих проявлению просоциальности и альтруизма, но также и тех, которые снижают вероятность их возникновения в поведенческом репертуаре.

Все десять базовых ценностей по классификации Ш. Шварца могут быть разделены на две условные группы. Первая группа регулирует то, как люди выражают свои личные интересы, к ней можно отнести ценности *Власти*, *Достижений*, *Гедонизма*, *Стимуляции* со стороны внешнего мира и *Самостоятельности*. Вторая же группа представляет ценности, которые определяют, как происходит социальное взаимодействие между людьми, и какое влияние они оказывают друг на друга. В эту группу попали ценности *Доброты*, *Универсализма*, *Традиций*, *Конформности* и *Безопасности*. Подобное разделение позволяет провести условную линию между ценностями, отражающими просоциальную направленность, и теми, что выражают индивидуалистские убеждения [152].

Наконец, ряд авторов закономерно полагают, что задача поиска альтруистической личности, которая была бы готова стабильно помогать вне

зависимости от ситуации, на данном этапе изучения несоразмерна возможностям современной психологии и может даже противоречить здравому смыслу. Этот подход предполагает, что в одних ситуациях люди будут более склонны помогать, чем в других. Так, положения классического социально-когнитивного подхода [134] позволяют четче представить, а затем и предсказать, как индивидуальные различия сказываются на готовности помогать в разных контекстах. Данная задача изучения взаимодействия различных факторов предоставляет бóльшие возможности для выявления значимых закономерностей в оказании помощи, чем при изучении исключительно личностных черт без учета контекста или при строгом следовании идее существования довлеющей ситуации [142].

Таким образом, вопрос о взаимодействии факторов личности и ситуации при принятии решения о помощи выходит на первый план. Кроме того, можно предположить, что некоторые элементы структуры «альтруистической личности» все же могут быть подвергнуты оценке и анализу, и выявленные корреляты могут послужить цели создания более комплексной модели альтруистического поведения.

Ценности во многом вносят вклад в формирование альтруистической личности и оказывают воздействие на альтруистические намерения: задача выявления ключевых ценностей, как стимулирующих, так и ингибирующих альтруистическое поведение, является одной из ключевых.

1.4 Социальная психология альтруизма

Одной из важных отправных точек для изучения социальных механизмов, оказывающих влияние на просоциальное поведение, можно считать исследования Курта Левина в области кооперации в группе. Он рассматривал кооперацию с инструментальной точки зрения для повышения эффективности работы в результате групповой динамики [15]. Затем стало активно развиваться изучение кооперации в экономических играх, в частности, с помощью «дилеммы заключенного», где максимальный успех одного участника зависел от выбора другого [145]. Данное направление является одним из наиболее популярных при изучении просоциальности в лабораторных условиях по сей день [11]. Таким образом, изучение влияния социальных (групповых) эффектов на процессы оказания и принятия помощи является активно развивающимся направлением социальной психологии на протяжении уже по крайней мере семидесяти лет.

Одним из наиболее «громких» феноменов, способствовавших во многом популяризации социальной психологии, является эффект свидетеля (Синдром Дженевезе), заключающийся в том, что вероятность оказания помощи нуждающемуся в ней человеку зависит от того, сколько людей одновременно наблюдают за его бедой, и чем их больше, тем ниже шансы, что помощь окажет хоть кто-то из них [122].

Данный феномен может быть связан с несколькими явлениями. С одной стороны, существует эффект множественного невежества, в соответствии с которым представители одной группы не будут действовать, потому что наблюдают аналогичное бездействие со стороны других ее членов. При этом они полагают, что их вмешательство либо нежелательно, либо ситуация, в действительности, не является критической, и человек в помощи особенно не нуждается [122]. Данный эффект во многом связан с эффектом информационного социального влияния, заключающегося в том, что людям свойственно строить свое поведение на основе наблюдения за другими участниками процесса [84].

Преодоление эффекта свидетеля возможно в случае, если найдется хотя бы один равнодушный человек, который вмешается в ситуацию и покажет своим

примером, как стоит поступить. Однако в данном случае вступает в действие другой эффект – диффузия ответственности, которая проявляется в возникновении у каждого наблюдателя мнения, что помощь здесь может оказать кто-то другой [122].

В целом, давно установлено, что наблюдение за поведением окружающих и, в особенности, значимых других, оказывает влияние на формирование паттернов уже собственного поведения у детей. Данный факт является ключевым положением теории социального научения [4]. Именно влияние личного примера может частично объяснить передачу склонности к оказанию помощи из поколения в поколения, и в работах генетика В. Эфроимсона подчеркивается роль социальной преемственности в усвоении данных навыков [55; 56].

В работах А. Моисеевой приведены специальные рекомендации для родителей, которые могут помочь сформировать у детей специфические мотивы бескорыстной и искренней помощи. Характерно, что одним из ключевых моментов данных рекомендаций стала роль положительного личного примера со стороны взрослого [16]. Общедоступным и эффективным примером применения такого метода развития альтруистической направленности личности являются мультфильмы, где главные персонажи нередко оказываются добрыми, сопереживающими и справедливыми [115].

Еще одним классическим, но от этого не менее актуальным социальным эффектом, является групповая конформность [66], похожим образом приводящая к бездействию людей. В целом, механизмы неоказания помощи привлекали значительное внимание исследователей, в то время как позитивные аспекты социальной психологии нередко оставались за границами их интересов. На это обратил внимание Ф. Зимбардо, известный своими исследованиями негативного влияния возложенной на человека социальной роли и описавший феномен «эффекта Люцифера», в соответствии с которым в некоторых ситуациях даже очень благородные люди могут проявить себя не с лучшей стороны [172].

Тем не менее, при внимательном рассмотрении описанных феноменов можно заметить, что многие из них могут быть обращены во благо. Так

указанный выше эффект информационного социального влияния [84] может быть использован для сообщения людям о том, что определенные виды поведения разделяются многими, а ситуация заслуживает внимания.

Близкое явление было описано в работах Р. Чалдини и получило название эффекта «социального доказательства» (social proof). Этот социальный эффект заключается в том, что человеку свойственно наблюдать за поведением окружающих и соотносить с ними свое собственное при планировании действий. Изменение поведения вероятно в ситуации, где образец желательного поступка демонстрируют представители той же социальной группы, к которой принадлежит субъект, или другой значимой для него [76].

Данные ряда исследований демонстрируют, что применение этого эффекта для стимулирования просоциального поведения может показывать значимые результаты. В частности, при анализе готовности к благотворительности было выявлено существенное влияние предъявления информации о предыдущих стандартных пожертвованиях на повышение размера благотворительного вклада [116] или готовности к таковому [155]. Однако на данный момент не сформировано окончательного вывода относительно того, каким образом использовать проявления эффекта социального доказательства для максимально успешных результатов.

Значительную эффективность в контексте благотворительности показало применение эффекта легитимизации незначительных пожертвований. Данный эффект заключается в том, что при напоминании о том, что даже «условная копейка» может помочь большому делу, люди становятся более отзывчивыми к просьбам о благотворительности [155]. Примечательно, что этот эффект уже активно применяется в российской благотворительной системе в рамках программы «Рубль в день». Участие предполагает небольшие, но регулярные пожертвования на нужды выбранного фонда, и отмечается, что в первый день функционирования программы россияне подписались на ежемесячные пожертвования на общую сумму в миллион рублей [42]. Стоит отметить, что и это

информационное сообщение само по себе является образцом применения эффекта социального доказательства.

Большое внимание при изучении социальных эффектов заслуженно уделяется роли эмоций. В рамках «Гипотезы эмпатии-альтруизма» эмоциональный отклик, возникающий в результате наблюдения за проблемами других людей, играет важную роль при принятии решения о помощи. Предполагается, что в определенных обстоятельствах свидетели неблагоприятного события будут искренне сопереживать пострадавшим и стремиться им помочь с исключительно альтруистическими мотивами. Соответствующая реакция получила название «эмпатической заботы», и интенсивность данной реакции связана с воспринимаемым уровнем потребности в помощи (нужды) жертвы и степенью заинтересованности наблюдателя в ее благополучии [70]. В числе потенциальных преград на пути к осуществлению помощи могут возникнуть высокие риски и затраты для совершающего поступок, которые могут стать источником актуализации эгоистических мотивов [153].

В зависимости от уровня альтруистической мотивации и ее комбинации с затратами разного рода, необходимыми для осуществления помощи, будет определен и тип возможной реакции – будет либо оказана непосредственная помощь, либо эта задача будет делегирована другим людям, либо и вовсе останется без всякого ответа. Однако в отличие от эгоистически детерминированной помощи, улучшающей настроение совершающему поступок и оказываемой с этой целью, личность с истинно альтруистической направленностью получит удовлетворение только в ситуации, когда помощь нуждающемуся действительно помогла [70].

Процесс принятия решения о просоциальном поступке может происходить с разной степенью осознанности – это может быть как спонтанное действие под воздействием импульса без оглядки на последствия, так и обдуманное решение, сформированное в результате анализа привходящих обстоятельств. Во втором случае значительный интерес представляет так называемая «Гипотеза управления настроением», предполагающая, что оказание помощи может быть использовано

в качестве инструмента для улучшения эмоционального состояния – «я помог нуждающемуся и теперь чувствую, что я молодец». Кроме того, как отмечалось выше, наблюдение за страданиями других людей может стать источником сильных эмоций, и данное негативное напряжение можно устранить путем оказания помощи, однако мотивация в данном случае уже не альтруистическая, а эгоистическая, и служит целям собственного эмоционального благополучия [78].

Отмечается, что люди в подавленном настроении могут использовать данный мотив помощи в значительном числе случаев и помогать больше, чем люди в хорошем настроении. Тем не менее, данный механизм не применим к лицам в состоянии клинической депрессии, потому что вероятность, что им станет лучше от простого осознания, что стало лучше кому-то другому, все же ниже, чем у здоровой выборки сравнения [77].

Результаты исследований демонстрируют, что готовность оказывать и принимать помощь находится под влиянием двух базовых психологических потребностей, нередко противоборствующих – в принадлежности [73] и самодетерминации [150]. Чувство принадлежности к группе, ощущения себя ее значимой частью является важным элементом социальной жизни и необходимо для ее гармоничного функционирования [148]. Существование норм социальной ответственности является, в том числе, результатом действия этого объединяющего чувства. Готовность помогать, когда кому-то требуется помощь, является проявлением этой нормы [95]. Потребность быть частью чего-то большего и ее выражение в форме оказания помощи были, предположительно, усвоены и закреплены в процессе эволюции человеческих сообществ [75].

Помощь незнакомцу, как ни парадоксально, может расцениваться как более альтруистический поступок, чем помощь близким и друзьям [147]. Во многом это может быть связано с влиянием социальных ожиданий и норм, с помощью которых регулируются взаимоотношения между друзьями или членами семьи. Оказание моральной поддержки или помощи нуждающемуся в этом близкому человеку в данном случае будет наиболее вероятной первичной мотивацией для снижения негативного эмоционального напряжения. В данном контексте гипотеза

управления настроением [78], описанная и обоснованная преимущественно на выборке незнакомых людей, встречает определенное противоречие, и ключевой мотивацией помощи близкому человеку в подавляющем большинстве случаев будет именно направленность на его благополучие, а не стремление поднять себе настроение. Это идея нашла отражение в результатах исследований, где готовность помогать в зависимости от настроения не различалась у людей с уже сложившимися взаимоотношениями: печальное настроение не оказывало побуждающего действия на уровень оказываемой помощи по сравнению с участниками исследования с более позитивным настроением [147].

Нетрудно заметить, что в классических подходах социальной психологии большое внимание традиционно уделялось изучению предпосылок и мотивов помощи между незнакомцами. Случайные прохожие, свидетелями злоключений которых мы ненароком становимся, подопечные благотворительных фондов или другие малознакомые, а то и вовсе воображаемые люди, с которыми испытуемые сталкиваются в контексте экономических игр на распределение ресурсов – все эти категории реципиентов помощи, безусловно, заслуживают пристального внимания, однако принципы, на которых основывается просоциальный поступок в каждом индивидуальном случае, могут отличаться от таковых при оказании помощи представителям малой группы или близким. Особенный интерес представляет изучение взаимосвязей между чувством принадлежности к группе и стремлением к оказанию помощи ее членам.

Одним из важнейших мотиваторов просоциальности в целом и альтруизма в частности является эмоциональный отклик, возникающий в ответ на невзгоды других людей. Исследования в различных областях психологии показывают, что в отсутствие эмоциональной реакции того или иного рода вероятность оказания помощи значительно снижается. В связи с этим теоретиками идеи «чистого альтруизма» [70] традиционно выдвигалась идея о том, что необходимо четко показывать, что человек нуждается в помощи, причем важность этого определяется не только задачей индуцирования просоциальных эмоций, но и

информирования о происходящем. В противном случае может возникнуть эффект множественного невежества, и страдания жертвы могут остаться незамеченными.

Можно заключить, что оказание и принятие помощи – это фундаментальные механизмы, поддерживающие жизнь во всех без исключения группах и функционирующие не только в человеческом сообществе.

1.5 Заключение

Таким образом, имеются свидетельства актуальности исследования альтруизма и его представленности в рамках разных теоретических ориентаций. Высокая степень междисциплинарности явления не только внутри психологии, но и на стыке различных областей знания, а также необходимость применения результатов исследований в тех или иных сферах общественной жизни, практике психотерапии, межличностных и даже межэтнических отношениях порождают необходимость детального изучения альтруизма как явления и его важнейших детерминант. Получение валидных данных с участием представителей российской выборки является важной исследовательской задачей в этой сфере и может дополнить картину научных представлений в пока не до конца изученной области.

Представленные в проанализированных источниках данные свидетельствуют о многообразии подходов к определению альтруизма, а также о наличии пересекающихся критериев для определения различных видов просоциального поведения, что диктует необходимость концептуализации и операционализации данного понятия. Вопрос о преобладающей мотивации альтруистических поступков до сих пор остается дискуссионным, и даже с учетом большой доли его риторичности заслуживает рассмотрения.

Результаты ряда исследований указывают на существование различий в определениях, критериях и распространенности альтруистических поступков в условиях разных социокультурных контекстов, исходя из чего представляется небезынтересной задача сравнительного анализа ключевых особенностей представлений об альтруизме у российских и зарубежных респондентов.

По результатам анализа данных литературы следует признать необходимость выделения неотъемлемых компонентов альтруизма. Очевидно, к ним могут относиться и социальные представления об альтруизме, и альтруистическая направленность личности, и совокупность мотивационных тенденций, а также непосредственная готовность к совершению альтруистических

поступков, и многое другое. Выделить из перечисленного главное – актуальная научная задача.

Анализ данных литературы показал, что вопрос о взаимодействии факторов личности и ситуации при принятии решения о помощи выходит на первый план. При изучении совместного влияния альтруистической направленности личности и ситуационных особенностей на готовность помогать появляется возможность определить границы влияния того или иного фактора, а возможно, и определить, на что готовы пойти альтруисты в стремлении к благополучию других людей.

Кроме того, можно предположить, что некоторые элементы структуры «альтруистической личности» все же могут быть подвергнуты оценке и анализу, и выявленные детерминанты могут послужить цели создания более комплексной модели альтруистического поведения. Более того, можно предположить, что существуют различные виды/типы альтруизма. Для их оценки и анализа в работе целесообразно использование разнонаправленных методов.

В контексте изучения альтруизма представляется актуальной задача оценки механизмов, способствующих оказанию помощи, поскольку взаимоотношения как в группах, так и в диадах предполагают различные мотивы для подобного поведения – от истинно альтруистических, основанных на бескорыстном стремлении к благополучию близких, до более формальных и рациональных, предполагающих взаимопомощь, совместное преодоление общих преград и сотрудничество. Оба эти мотива в конечном итоге приводят к процветанию группы. Это обстоятельство подтверждает также возможность наличия двух типов альтруизма.

Анализ данных литературы указывает также на определенную степень вклада эмпатии и ценностных ориентаций в альтруистическую направленность личности. Это позволяет сформулировать задачу по оценке детерминант альтруистической направленности личности и, возможно, ее неотъемлемых компонентов.

Ценности во многом вносят вклад в формирование альтруистической личности и оказывают воздействие на альтруистические намерения. Составление

подробной картины действующих факторов позволит расширить представления о мотивационных предпосылках поведения. В данном случае задача выявления ключевых ценностей, как стимулирующих, так и ингибирующих альтруистическое поведение, является одной из наиболее значимых. Понимание структуры ценностных ориентаций личности позволяет сформулировать целевые и мотивационно-волевые компоненты ее направленности и дифференцировать разные виды просоциального поведения на основании соответствующих им мотивов.

Тем не менее, по мнению большинства исследователей, просоциальное поведение является полимотивированным, и при его оценке трудно отследить влияние той или иной ценности. Однако оценка именно ценностных ориентаций позволяет выявить более глубокие альтруистические мотивы и намерения личности, которые в данном случае будут более очевидны.

Исходя из приведенных данных, важными ситуационными детерминантами принятия решения о совершении альтруистического поступка являются уровень потребности реципиента в помощи, который может способствовать формированию реакции эмпатической заботы, и воспринимаемые риски, сопряженные с осуществлением поведения, которые эту реакцию могут ослаблять. Еще одним фактором может быть наличие компенсации любого рода, которая сама по себе не является наградой и не умаляет альтруистический характер поступка, но может снижать потенциальные потери и риски для деятеля. Особенный интерес представляет изучение взаимосвязей между чувством принадлежности к группе и стремлением к оказанию помощи ее членам.

Эмпатическая забота является важным механизмом совершения альтруистических поступков, хотя в некоторых обстоятельствах оценить их преобладающую мотивацию оказывается непросто. Перспективной задачей в данном случае является не только оценка влияния особенностей ситуации, способствующих возникновению побудительных эмпатических реакций, но и анализ взаимодействия и совместного влияния факторов альтруистической направленности личности и ситуационных детерминант альтруизма.

В свою очередь, изучение проявления эффекта социального доказательства в приложении к альтруистическим решениям представляет новую актуальную задачу. Кроме того, в проводившихся исследованиях пока не достигнуто консенсуса в вопросе о наиболее успешных стратегиях применения данного феномена для повышения готовности людей оказывать помощь. Особенный практический интерес представляет изучение информационного социального влияния в контексте сферы благотворительности.

Закономерной задачей выступает оценка влияния различных информационных сообщений – о потребности в помощи и наиболее распространенных практиках ее оказания – на принятие альтруистического решения. Кроме того, пока не получило значительного развития рассмотрение ориентира на поведение, характерное не для большинства, а для небольшой группы людей. Действие подобного эффекта, обратного эффекту социального доказательства, представляет существенный интерес для исследования.

Таким образом, в результате проведенного анализа классических и современных работ, делается вывод о том, что исследование личностных и ситуационных детерминант альтруизма характеризуется высокой актуальностью и научной новизной, а при успешном выполнении будет характеризоваться очевидной практической значимостью.

ГЛАВА 2. Методы и организация исследования

Цель исследования – выявление специфики личностных и ситуационных детерминант альтруизма.

Предмет исследования – личностные и ситуационные детерминанты альтруизма.

Объект исследования

На предварительном этапе объектом исследования выступили студенты, жители Санкт-Петербурга, а также студенты Университета Гронингена (Нидерланды) в возрасте от 18 до 26 лет. На втором этапе объектом исследования выступили жители Санкт-Петербурга, Москвы и других городов России в возрасте от 18 до 35 лет. На третьем этапе объектом исследования выступили жители Санкт-Петербурга и других крупных городов России в возрасте от 18 до 50 лет. В исследовании приняли участие 848 человек, данные 677 испытуемых были приняты для дальнейшего анализа.

Гипотезы исследования

1. Существует взаимосвязь между готовностью личности к совершению альтруистических поступков и ее альтруистической направленностью.
2. Ситуационные детерминанты оказывают меньшее влияние на альтруистов при принятии решения о помощи, чем на не-альтруистов.
3. Существует взаимосвязь между признанием личностью ценности доброты и ее альтруистической направленностью.
4. Существует взаимосвязь между стремлением личности к аффилиации с группой и ее альтруистической направленностью.
5. Проявления эффекта социального доказательства оказывают влияние на готовность личности к альтруистическим поступкам.

Задачи исследования

1. Выявить особенности социальных представлений об альтруизме и провести операционализацию понятия «альтруизм».

2. Оценить различия в готовности к альтруистическим поступкам людей с разным уровнем альтруистической направленности.
3. Рассмотреть ценностные ориентации личности, исходя из их взаимосвязей с ее альтруистической направленностью.
4. Рассмотреть компоненты стремления личности к аффилиации с группой с точки зрения их взаимосвязей с ее альтруистической направленностью.
5. Выявить значимость эффектов социального доказательства и эмпатической заботы при оценке личностью ее готовности к совершению альтруистического поступка.
6. Оценить взаимосвязь между альтруистической направленностью личности и ее готовностью к участию в благотворительности, а также в связи с ее опытом благотворительной деятельности.

На всех этапах исследования были последовательно оценены четыре структурных компонента альтруизма: социальные представления об альтруизме, альтруистическая направленность личности, готовность к совершению альтруистических поступков и готовность к участию в благотворительности и волонтерстве.

Для выполнения поставленных задач было проведено трехэтапное исследование с применением различных методов – нестандартизированного интервью, анкетирования и социально-психологического эксперимента. В Таблице 1 приведена схема с кратким описанием каждого из этапов исследования.

Таблица 1 – Схема трехэтапного исследования

Пилотажное исследование Выявление ключевых особенностей представлений об альтруизме		
Интервьюирование (российские студенты)	Анкетирование (российские студенты)	Анкетирование (голландские студенты)
↓		
Второй этап исследования		
Оценка готовности респондентов оказывать помощь в различных ситуациях просоциального взаимодействия и в изменяющихся условиях	Оценка взаимосвязей между альтруистической направленностью личности и ее ценностными ориентациями, а также с компонентами стремления к аффилиации с группой	
↓		
Третий этап исследования Изучение готовности к участию в благотворительности и волонтерстве в условиях влияния ситуационных факторов и социальных эффектов		
Эксперимент 1 (очный)	Эксперимент 2 (в сети Интернет)	

2.1 Описание выборки исследования

В исследовании приняли участие 848 человек. Общее число испытуемых, вошедших в анализ, составило 677 человек. Остальные ответы были исключены по причине невнимательного заполнения респондентами анкет или слишком низких баллов, полученных ими по сокращенной шкале социальной желательности Марлоу–Крауна [146].

На этапе пилотажного исследования было опрошено 50 человек – 25 юношей и 25 девушек в возрасте от 18 до 26 лет (средний возраст – 21 год) посредством нестандартизированного интервью. На основе полученных данных была сконструирована анкета для выявления особенностей представлений об альтруизме, и опрошено 105 человек (32 мужского и 73 – женского пола) в возрасте от 18 до 30 лет (средний возраст – 23 года).

Было проведено также исследование на выборке студентов Университета Гронингена, Нидерланды. В анкетировании приняли участие 28 человек обоих полов (16 респондентов мужского и 12 – женского пола) в возрасте от 18 до 26 лет, средний возраст – 22 года. В окончательный анализ для процедуры сравнения были включены эквивалентные по размеру группы российских и голландских студентов.

На втором этапе исследования 195 респондентов были опрошены посредством анкетирования. Результаты 170 человек в возрасте от 18 до 35 лет (средний возраст – 24 года) были включены в окончательную выборку (55 респондентов мужского пола и 115 – женского). Выборку составили студенты, работающие или совмещающие работу и учебу, а также другие группы респондентов разных специальностей. Большинство участников проживали в Санкт-Петербурге (123 человека), Москве (23 человека) и других городах России (24 человека).

На третьем этапе было проведено два экспериментальных исследования с элементами анкетирования. В первом эксперименте приняли участие 125 человек, в дальнейший анализ были включены результаты 123 участников от 18 до 39 лет, средний возраст – 25 лет, из них 35 респондентов были мужского пола, а 88 –

женского. Выборка состояла из студентов (38 участников), работающих (39 участников), лиц, совмещающих учебу и работу (33 участника), а также других категорий респондентов (13 участников) различных специальностей. Участники проживали в Санкт-Петербурге, эксперимент проводился очно.

Во втором эксперименте приняли участие 345 человек. После первичного анализа данных было принято решение о включении результатов 201 респондента в окончательную выборку. Возраст участников составил от 18 до 50 лет (средний возраст – 30 лет), из них 160 испытуемых женского пола и 41 испытуемый – мужского. Не были приняты для дальнейшего анализа результаты респондентов от 50 лет и старше (17 респондентов) и участников с низкими баллами, полученными по сокращенной шкале социальной желательности Марлоу–Крауна (20 респондентов) [146]. Слишком быстрые или неоправданно медленные ответы, данные респондентами при заполнении опросника указывали на то, что участник не прочитал необходимый для выполнения задания текст или чрезмерно много отвлекался, подобные результаты были также исключены из дальнейшего статистического анализа (112 респондентов). В исследовании приняли участие работающие (136 человек), студенты (15 человек) и совмещающие учебу и работу (36 человек), а также другие группы респондентов (14 человек, среди них, например, находящиеся в декретном отпуске по уходу за ребенком). Испытуемые проживали в Санкт-Петербурге (138 человек), Москве (32 человека) и других крупных городах России (31 человек).

Основные демографические характеристики участников, составивших выборку исследования на трех его этапах, приведены в графическом виде в Таблице 2.

Таблица 2 – Демографические характеристики участников исследования

Этап исследования	Метод исследования	Число респондентов, пол, категория	Возраст
Пилотажное исследование	Интервью	50 чел., 25 м. и 25 ж. пола, студенты	18–26 лет, $M = 21$ год
	Анкетирование	105 чел., 32 м. и 73 ж. пола, студенты и работающие	18–30 лет, $M = 23$ года
		28 чел., 16 м. и 12 ж. пола, студенты-голландцы	18–26 лет, $M = 22$ года
Второй этап	Анкетирование	170 чел., 55 м. и 115 ж. пола, студенты и работающие	18–35 лет, $M = 24$ года
Третий этап	Очный эксперимент	123 чел., 35 м. и 88 ж. пола, студенты и работающие	18–39 лет, $M = 25$ лет
	Онлайн-эксперимент	201 чел., 41 м. и 160 ж. пола, студенты и работающие	18–50 лет, $M = 30$ лет

2.2 Пилотажное исследование

2.2.1 Методы и методики исследования

На предварительном этапе исследования альтруистического поведения личности был применен метод нестандартизированного исследовательского интервью для выявления характерных особенностей представлений об этом явлении у молодежи и операционализации понятия альтруизма для российской выборки.

В процессе интервью опрашиваемым были заданы вопросы о природе и определении альтруистического поведения, уточнялось, совершали ли сами респонденты альтруистические поступки в своей жизни. Спрашивалось, чем альтруистическое поведение отличается от проявлений других видов просоциальности, таких как героизм. Респондентам было предложено отметить, что, по их мнению, может влиять на принятие решения о совершении альтруистического поступка.

По результатам контент-анализа полученных с помощью интервью результатов была сформулирована анкета, состоящая из 20 вопросов, направленных на выявление и уточнение основных характеристик, составляющих представления об альтруизме и просоциальном поведении. Эти два метода – интервьюирование и анкетирование – стали основой пилотажного исследования.

В предложенной анкете участникам нужно было сформулировать определение понятия «альтруизм» и отметить ключевые и неотъемлемые характеристики альтруистического поступка. Анкета включала вопросы о персональном опыте респондентов в области альтруистического поведения, о причинах и факторах подобного поведения. У респондентов уточнялись ключевые особенности явления, а также оценивалась роль тех или иных ценностей, целей и мотивов потенциального альтруиста.

Кроме того, участники оценивали несколько вымышленных сценариев и отвечали на вопрос, как стоит их категоризовать – являются ли приведенные ситуации образцами альтруистического или героического поведения.

Предъявляемые условия описанных сценариев и их содержание представляли разный уровень личностного риска для исполнителя поступка.

Первый сценарий представлял ситуацию просоциального поведения на рабочем месте, где сотрудник жертвует своим служебным и финансовым положением, а также рискует потерять работу из-за того, что борется за справедливость по отношению к остальным сотрудникам в коллективе. В данном сценарии была предложена ситуация организационного взаимодействия и было поставлено под вопрос, будет ли подобное поведение рассматриваться в качестве проявлений альтруизма или героизма.

Второй сценарий включал ситуацию, где главный персонаж был вовлечен в благотворительную помощь на нужды бедных из своих собственных средств. Было добавлено также уточняющее обстоятельство, заключающееся в том, что персонаж осознавал возможность потенциального репутационного выигрыша или даже привилегий в результате его деятельности. В данном случае оценивалось, станет ли поведение рассматриваться как альтруистическое в случае, если будет присутствовать возможность награды.

Третий сценарий представлял историю человека, который оказывал поддержку детям из малообеспеченных семей, бесплатно работая учителем начальных классов посредством некоммерческой благотворительной организации в отдаленном, но безопасном регионе мира.

Наконец, четвертый сценарий представлял историю персонажа, который решается поехать добровольцем в «горячую точку», где существует значительный риск для его жизни, но он все равно помогает доставлять гуманитарную помощь нуждающимся и лечить раненых в военном госпитале. В данной ситуации была проведена оценка максимально опасного для исполнителя вида просоциальной деятельности.

Полный текст опросника приведен в Приложении А.

Полученные на предварительном этапе исследования данные позволили сформулировать характеристики альтруистических поступков, находящие отражение в социальных представлениях. На основе данных критериев были

сконструированы сценарии просоциального взаимодействия, использованные на втором этапе исследования и ставшие основой авторской методики «Альтруистические сценарии».

2.2.2 Процедура исследования

На этапе пилотажного исследования было проведено нестандартизированное исследовательское интервью продолжительностью около 15 минут. Интервью проводилось очно, выборка была сформирована из числа добровольцев – студентов факультета психологии Санкт-Петербургского государственного университета. Ответы респондентов были зафиксированы для последующего анализа посредством диктофона или ведения письменных заметок исследователем при соответствующем запросе от участника не проводить аудиозапись его речи.

Далее была сконструирована анкета для дистанционного заполнения респондентами в сети Интернет. Выборка российских респондентов формировалась методом «снежного кома», информация об исследовании распространялась в социальных сетях в сети Интернет. Заполнение анкеты пилотажного исследования занимало около 20 минут.

При исследовании на выборке голландских респондентов процедуры приглашения к участию, сбора данных и анкетирования происходили на английском языке. Респонденты из числа студентов Университета Гронингена (Нидерланды) приглашались к участию в исследовании через информационные объявления, размещавшиеся на факультетах университета. Участие в исследовании предполагало дистанционный характер посредством сети Интернет. Полученные в результате анкетирования данные были переведены с английского языка на русский для дальнейшего анализа и сопоставления с результатами российских участников.

2.3 Второй этап исследования

2.3.1 Методы и методики исследования

На втором этапе исследования для изучения личностных и ситуационных детерминант готовности к совершению альтруистических поступков и их взаимосвязей с альтруистической направленностью личности были применены следующие методики:

1. Шкала альтруистического инвестирования опросника нетворкинг-стратегий личности [36];
2. Шкала «Диагностика социально-психологической установки “альтруизм-эгоизм”» О.Ф. Потемкиной [37];
3. Авторская методика «Альтруистические сценарии» [23];
4. Методика измерения ценностных ориентаций Ш. Шварца в русскоязычной адаптации [12];
5. Опросник аффилиации А. Мехрабиана в русскоязычной адаптации С.А. Шапкина [49].

Оценка альтруистической направленности личности была проведена с применением двух методик. Личностный альтруизм был рассмотрен как одна из нетворкинг-стратегий и как социально-психологическая установка. Это было осуществлено для валидизации данных об альтруистической направленности и сопоставления выявляемых взаимосвязей. Данные методики могут оценивать разные виды альтруизма [1], что представляется важным для реализации задач данного исследования.

Шкала альтруистического инвестирования используется для оценки соответствующей личностной нетворкинг-стратегии. В свою очередь, альтруистическое инвестирование – это одна из просоциальных стратегий, ориентированная на аккумуляцию социального капитала [44; 45]. Она выражается в устремленности на благополучие окружающих человека людей, являющихся членами его социальной группы. Шкала включает семь утверждений, таких как «Другие видят во мне человека, к которому легко обратиться за помощью» и «Я

стараюсь изменить ситуацию к лучшему для всех», и предполагает пятибалльную шкалу ответов от «Совершенно согласен» до «Совершенно не согласен» [36].

Шкала «Диагностика социально-психологической установки “альтруизм-эгоизм”» О.Ф. Потемкиной применена для оценки проявления некоторых социально-психологических установок личности и изучения ее мотивационно-потребностной сферы. Респондентам было предложено двадцать вопросов для оценки, все вопросы касались исключительно установок, связанных альтруизмом и эгоизмом. Вопросы предполагали всего два полярных варианта ответа на выбор: «да» и «нет». Полученные результаты по двум шкалам – альтруизма и эгоизма свидетельствуют о важности данных явлений для человека. Примеры вопросов: «Вы считаете, что человек сначала должен думать о себе, а потом уже о других?» и «Вы стремитесь как можно больше сделать для других людей?» [37].

В опросник было также добавлено одиннадцать утверждений сокращенной шкалы социальной желательности Марлоу–Крауна, вопросы предъявлялись в случайном порядке вместе с утверждениями Шкалы альтруистического инвестирования и оценивались также по пятибалльной шкале. Добавление «шкалы лжи» целесообразно при изучении чувствительных, в том числе, с точки зрения социальной желательности, тем и позволяет получить валидные самооценочные данные. Примеры утверждений: «Был случай, когда я бросил что-то делать, потому что не был уверен в своих силах» и «Я всегда внимательно слушаю собеседника, кто бы он ни был» [146].

Для оценки наиболее выраженных ценностей, идеалов и убеждений, которые могут оказывать выраженное влияние на поведение личности, была использована Методика измерения ценностных ориентаций Ш. Шварца в русскоязычной адаптации (первая часть). Респондентам было предложено пятьдесят семь ценностей для оценки по девятибалльной шкале от 7 (высшая оценка важности ценности в жизни) до -1 (для ценностей с наименьшей степенью значимости или противоречащих убеждениям личности). Исходные ценности формируют десять шкал, отражающих более крупные группы ценностных

ориентаций: Власть, Безопасность, Достижения, Гедонизм, Доброта, Самостоятельность, Конформность, Традиции, Стимуляция и Универсализм [12].

Были также оценены мотивы аффилиации личности с группой с помощью Опросника аффилиации А. Мехрабиана в русскоязычной адаптации С.А. Шапкина. Аффилиация выражена в потребности члена группы в установлении и поддержании контактов и доверительных взаимоотношений с ее представителями. Методика включает две шкалы – «Страх отвержения» и «Стремление к принятию» – и состоит из шестидесяти двух вопросов для оценки по семибалльной шкале с вариантами от «Совершенно согласен» до «Совершенно не согласен». Примеры вопросов: «Я люблю бывать в обществе и всегда рад провести время в веселой компании» и «Мне часто кажется, что незнакомые люди смотрят на меня критически» [49].

Для оценки готовности к альтруистическому поведению была применена методика «Альтруистические сценарии» [23], основанная на применении метода ситуационного интервью. Данный метод заключается в оценке личностью своих предполагаемых действий в предложенной ситуации и широко применяется, в том числе при отборе персонала. Данные исследований показывают, что готовность к определенному поведению отражает реальное поведение в будущем [126; 138].

Были сформулированы три развернутых сценария для оценки респондентами своего гипотетического поведения в изменяющихся условиях и различных контекстах. Участникам был предложен ряд ситуаций, где требовалось отметить степень готовности к оказанию помощи по пятибалльной шкале. В первом сценарии была описана ситуация волонтерской помощи пожилым людям, живущим в доме престарелых в Ленинградской области. Во втором сценарии была описана история волонтерской деятельности уже в отдаленном регионе – в зоне наводнения на Дальнем Востоке – и исключительно для помощи птенцам и детенышам животных, пострадавшим от паводков. В третьем сценарии описывалась наиболее редкая ситуация – волонтерство в больнице в далекой африканской стране.

Каждый из описанных сценариев включал ключевую сюжетную линию, а также дополнительные последовательно предъявляемые условия. Эти условия были сформированы путем постепенного добавления следующих сценарных элементов: информации об меняющемся уровне потенциального риска для исполнителя, факта присутствия или отсутствия компенсации или вознаграждения в какой-либо форме за просоциальную деятельность, а также степени потребности в помощи нуждающихся в ней людей. Базовое описание ситуаций-сценариев, а также факторы изменения ситуации, воздействие которых варьировалось по мере развития событий в описываемом сценарии, представлены в Таблице 3.

Таблица 3 – Структура методики «Альтруистические сценарии»

<p>«Альтруистические сценарии»</p> <p>Задача: оценка готовности оказывать помощь в различных ситуациях просоциального взаимодействия в изменяющихся условиях. Испытуемые оценивают свою готовность оказывать помощь в каждом из сценариев на протяжении 4-х проб в условиях появления новой информации о ситуации, где требуется их помощь.</p>		
<p>Сценарий 1: Работа волонтером по уходу за пожилыми людьми в доме престарелых в Ленинградской области</p>	<p>Сценарий 2: Работа волонтером по спасению детенышей животных и птенцов, занесенных в красную книгу, в зоне паводка на Дальнем Востоке</p>	<p>Сценарий 3: Работа волонтером в госпитале в Африке. Вы также помогаете доставлять гуманитарную помощь в отдаленные районы</p>
↓		
<p>Базовое условие</p> <p>Нейтральное описание сценария без дополнительной информации для начальной оценки готовности респондентов к оказанию помощи</p>		
↓		
<p>Изменение ситуации</p> <p>К базовому сценарию постепенно добавляются три ситуационных фактора. Их модальность ведет либо к «облегчению», либо к «усложнению» исходного сценария.</p>		
<p>Ситуационные факторы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Персонального риска для исполнителя • Потребности реципиента в помощи • Вероятности получения компенсации исполнителем за оказанную помощь 	<p>Фактор модальности ситуации</p> <ul style="list-style-type: none"> • «Облегчение» • «Усложнение» 	

Испытуемые были распределены в две эквивалентные группы, и готовность оказывать помощь оценивалась в условиях каждого сценария и при «усложнении», и при «облегчении» ситуации. В Группе 1 Сценарии №1 и №3 дополнялись стимулирующими к поведению факторами (повышение потребности реципиента в помощи, снижение персонального риска для исполнителя, повышение вероятности компенсации его потерь), а Сценарий №2 – «усложняющими» условиями. В Группе 2, наоборот, Сценарии №1 и №3 «усложнялись» по мере предъявления новой информации, а условия Сценария №2 «облегчались».

Например, при рассмотрении ситуации волонтерской работы в африканской больнице были включены характеристики благоприятной ситуации: история последовательно обретала уточняющие моменты о том, что местные службы общественного здравоохранения позитивно оценивают ваш вклад в общее дело и хотели бы привлечь такого компетентного специалиста для постоянной работы, а затем и о том, что представители больницы соглашаются оплачивать аренду вашего жилья, и у вас появляются дополнительные финансовые возможности для путешествий и осмотра национальных парков и заповедников. Позитивное развитие событий дальше приводит к тому, что испытуемому сообщается о том, что в районе, где располагается больница, повышается уровень экономической стабильности и безопасности на улицах, растет общий уровень жизни. Образец анкеты приведен в Приложении Б.

На Рисунке 1 приведена модель данного этапа исследования. Плюсы и минусы отражают направленность гипотетических взаимосвязей, представленных для проверки.

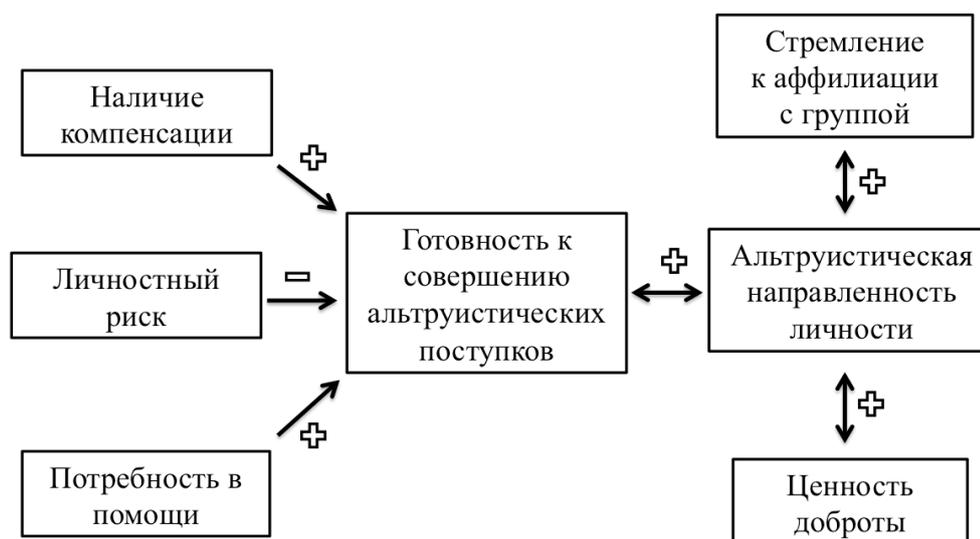


Рисунок 1 – Модель второго этапа исследования

Таким образом, на данном этапе исследования были рассмотрены следующие факторы ситуации, оказывающие влияние на готовность к совершению альтруистических поступков: степень потребности реципиентов в помощи, уровень риска для исполнителя данного поведения и факт наличия или отсутствия возможной компенсации за осуществляемые действия.

В контексте модели данного этапа исследования можно выделить следующие компоненты альтруизма. Степень готовности к совершению альтруистических поступков представляет его поведенческий компонент и оценивается с помощью методики «Альтруистические сценарии». Альтруистическая направленность личности, оцениваемая с помощью шкалы альтруистического инвестирования опросника нетворкинг-стратегий личности, отражает мотивационно-ценностный компонент альтруизма, и, в соответствии с ключевыми характеристиками данной методики, ее выраженность указывает на значительную степень искренней заинтересованности в благополучии окружающих [1].

Для дополнительного анализа альтруистической направленности личности и валидации ее оценки используется также шкала диагностики социально-психологической установки «альтруизм-эгоизм», что позволяет оценить данный конструкт с точки зрения других мотивационных механизмов, лежащих в основе данной методики, таких как нормы взаимопомощи [1].

Наконец, компоненты стремления к аффилиации с группой – страх отвержения и стремление к принятию – отражают выраженность мотивов аффилиации и рассматривается в качестве детерминант альтруистической направленности личности. Ценностный компонент альтруизма оценивается с помощью методики измерения ценностных ориентаций Ш. Шварца.

2.3.2 Процедура исследования

Опросник, включающий все методики данного этапа исследования, был доступен для заполнения респондентами дистанционно в сети Интернет. Выборка была полностью охвачена методом «снежного кома», распространение информации о проведении исследования осуществлялось в социальных сетях в сети Интернет. Были применены пять методик, продолжительность заполнения опросника составила около 30 минут.

При подготовке стимульного материала методики «Альтруистические сценарии» была применена экспертная оценка просоциальных сценариев ($N = 25$ экспертов-психологов) для уточнения значимости каждого из ситуационных факторов. Исследуемые факторы – степень личностного риска, присутствие компенсации и выраженность потребности в оказываемой помощи – ранжированы в порядке от наименее значимого при принятии решения о помощи до наиболее значимого в случае каждого из сценариев. Эта процедура позволила установить порядок предъявления дополнительных условий таким образом, чтобы развитие ситуации происходило либо в сторону улучшения положения дел и побуждения к оказанию помощи, либо в направлении усложнения и усугубления влияния различных преград на пути альтруизма к финальному условию сценария.

В результате экспертной оценки было выявлено, что наиболее значимый фактор, оказывающий максимальное воздействие на принятие решений, различался в каждом из трех сценариев. В сценарии о волонтерстве в доме престарелых таковым стал фактор потребности реципиентов в помощи, в истории о спасении животных от паводков – факт наличия или отсутствия денежной компенсации за перелет на Дальний Восток, а в сценарии, рассказывающем о волонтерском труде в африканской больнице – уровень личностного риска для волонтера. Каждое из этих информационных уточнений было определено как финальное в соответствующих сценариях для того, чтобы динамика готовности или неготовности помогать была постепенной и менялась под влиянием предъявляемых условий от наименее до наиболее значимого.

Все испытуемые были случайным образом распределены по двум эквивалентным группам. Респондентам из первой группы предъявлялись сценарии с постепенно усложняющимися условиями и неприятными обстоятельствами. Участникам из второй группы аналогичный исходный сценарий становился все легче и больше побуждал к альтруистическим действиям. Таким образом, каждый из исходных сценариев был последовательно дополнен тремя дополнительными условиями. Испытуемым предлагалось оценивать готовность к оказанию помощи в описанной ситуации после каждого обновления сценария, ответив в сумме на двенадцать вопросов. Готовность к альтруистическим поступкам была оценена по пятибалльной шкале. Такой дизайн опросника позволил рассмотреть динамику изменения готовности к совершению альтруистических поступков при изменяющихся условиях.

Во второй части анкеты испытуемым было предложено ответить на вопросы еще нескольких методик для оценки преобладающих у них ценностных ориентаций, выраженности компонентов стремления к аффилиации с группой и альтруистической направленности личности.

После завершения работы по всем методикам респондентам был представлен блок социально-демографических вопросов, включавший пункты о поле, возрасте, городе проживания, уровне образования и т.д. Все полученные данные были анонимны.

В заключение всем участникам было предложено оставить данные для обратной связи с исследователем, и многие респонденты заявили о большой заинтересованности в изучаемой области, отметив, что за заполнением анкеты «время пролетело незаметно».

2.4 Третий этап исследования

2.4.1 Методы и методики исследования

На третьем этапе исследования для изучения готовности к совершению актов альтруизма в разных обстоятельствах использован метод эксперимента с элементами анкетирования. Проведено два экспериментальных исследования – очно и посредством сети Интернет. Оба эксперимента проведены с целью оценки влияния социальных (групповых) эффектов на альтруистическое решение, выражающееся в оказании финансовой помощи благотворительной организации в форме денежного пожертвования или работы волонтером. На данном этапе была сформулирована модель исследования, приведенная на Рисунке 2. Плюсы и минусы отражают направленность гипотетических взаимосвязей, представленных для проверки.

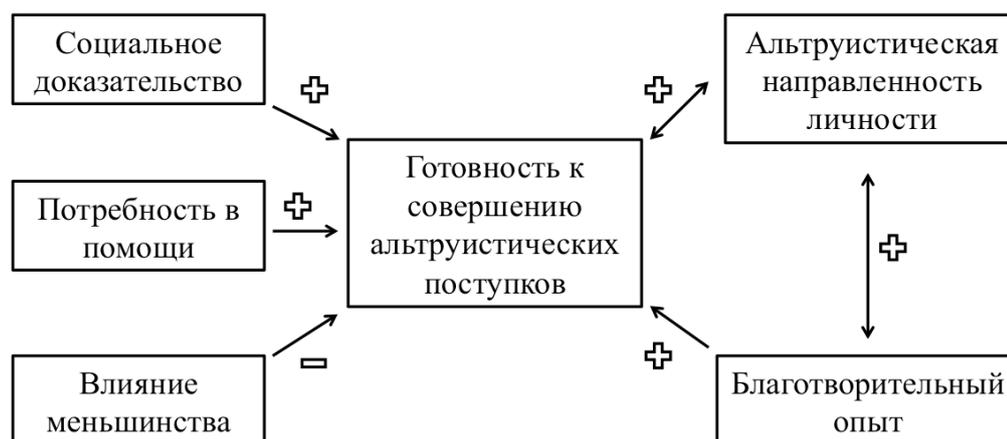


Рисунок 2 – Модель третьего этапа исследования

В Эксперименте 1 оценивалось влияние эффектов социального доказательства [76] и эмпатической заботы [70] на готовность к оказанию помощи. Участники были в равной пропорции разделены на три группы: две экспериментальные с независимыми переменными, выраженными в форме социальных эффектов – группы «социальное доказательство» и «повышенная потребность реципиентов в помощи» (эмпатическая забота) – и одну контрольную, и составили 41, 40 и 42 человека соответственно. Экспериментальная манипуляция заключалась в варьировании вводного текста,

предъявляемого испытуемым разных групп при приглашении к участию в исследовании благотворительности.

Под социальным доказательством, по Р. Чалдини [76], понимается склонность личности следовать примеру поведения, демонстрируемого большинством представителей ее собственной или другой значимой для нее социальной группы. Испытуемым, попавшим в условие «социального доказательства» в начале исследования был показан текст, сообщавший, что «многие петербуржцы в возрасте до 35 лет жертвуют на благотворительность до 100 рублей ежемесячно». Сообщение дополнялось информацией о том, что «сегодня все больше жителей нашего города жертвуют деньги на благотворительность, становятся волонтерами, донорами и активно поддерживают благотворительные фонды». Затем было показано приглашение к участию в исследовании и его короткое описание.

Участникам, оказавшимся в условии «повышенной потребности в помощи», основанном на эффекте эмпатической заботы, согласно которому, чем сильнее человек или группа людей нуждаются в помощи, тем выше вероятность, что ему ее окажут [70], сообщалось, что «наш город нуждается в волонтерах, донорах и людях, готовых на регулярную благотворительность». Отмечалось также, что «несмотря на немалое число благотворительных фондов, на сегодняшний день вовлеченность петербуржцев в их работу недостаточна, чтобы помочь всем нуждающимся». За этой информацией следовало приглашение к участию в исследовании.

Наконец, участникам, попавшим в контрольную группу, было адресовано только нейтральное приглашение к участию в исследовании благотворительности и не предъявлялось никакой дополнительной информации.

После этого всем участникам эксперимента предлагалось оценить степень своей готовности к осуществлению благотворительной помощи в той или иной форме – в виде волонтерства или денежного пожертвования – по пятибалльной шкале. В качестве контекста были использованы описания деятельности двух функционирующих благотворительных организаций. Участникам предъявлялась

информация о фонде «AdVita», специализирующемся на оказании помощи пациентам с онкогематологической патологией. Для балансировки стимульного материала другой половине участников была показана информация о фонде «Теплый дом», который вовлечен в работу по оказанию помощи семьям в тяжелой ситуации, в том числе, малоимущим. Обе организации осуществляют свою деятельность в Санкт-Петербурге и имеют ряд различий в уровне известности, масштабах пожертвований и контингенте подопечных.

В качестве манипуляционной проверки респондентам были также заданы вопросы об отношении к благотворительности и благотворительным организациям. Уточнялось, насколько участники ощущают личную ответственность за оказание помощи через пожертвования на нужды фондов, как они оценивают распространенность регулярной благотворительности среди жителей нашего города и готовы ли они помочь нуждающемуся в ситуации, когда об этом может никто не узнать и не оценить приложенных усилий. В связи с чувствительностью изучаемой темы в опросник были также добавлены утверждения сокращенной шкалы социальной желательности Марлоу–Крауна [146].

Образец анкеты приведен в Приложении В.

Эксперимент 2 был проведен для изучения влияния различных ситуативных контекстов и социальных эффектов на готовность к совершению альтруистических поступков после анализа результатов и учета полученных в Эксперименте 1 данных. Помимо экспериментальной манипуляции в дизайн исследования были включены элементы онлайн-анкетирования для оценки готовности к благотворительности у респондентов с разной выраженностью альтруистической направленности личности. Эффекты социального доказательства и обратного ему «влияния меньшинства» использовались в качестве ситуационных факторов на данном этапе исследования. Под «влиянием меньшинства» понималась информация о существенной (в денежном исчислении)

благотворительной помощи, оказываемой незначительной, в сравнении с большей частью жертвователей, пропорцией спонсоров.

Каждый участник был последовательно ознакомлен с описаниями основных направлений деятельности и статей расходов трех благотворительных организаций. Фонд «Теплый дом» осуществляет работу по оказанию помощи семьям, оказавшимися в тяжелой ситуации, многие подопечные фонда находятся на грани бедности. Более известный и крупный благотворительный фонд «AdVita» работает на благо пациентов с онкологическими заболеваниями. Третий фонд – «Ночлежка» – помогает бездомным людям. Деятельность выбранных организаций направлена на помощь различным уязвимым группам населения, нуждающимся в благотворительных пожертвованиях.

В качестве экспериментальной манипуляции на данном этапе исследования были использованы описания каждого из благотворительных фондов, которые варьировались в зависимости от того или иного условия. Участники получали подробное описание направлений деятельности каждой организации, чтобы получить полноценное представление о том, на какие статьи расходов могут быть направлены пожертвования. После этого испытуемым предъявлялась информация о размерах пожертвований, которые осуществили за прошедший год большинство спонсоров или их меньшинство. Условие «социального доказательства» выражалось в информационном сообщении о том, что «в 2018 году 75% спонсоров фонда сделали пожертвования на сумму от 200 рублей». В свою очередь, в условии, получившем название «влияние меньшинства» была приведена информация о том, что «в 2018 году 5% спонсоров фонда сделали пожертвования на сумму от 5000 рублей». Контрольное условие не включало никакой дополнительной информации о популярных и непопулярных размерах пожертвований. Немаловажно, что экспериментальный дизайн не включал элемента обмана, и информация о пожертвованиях, предоставленная для каждого фонда, соответствует действительности.

После этого респондентам нужно было оценить готовность сделать пожертвования на нужды каждого из фондов по семибалльной шкале от 50 до

5000 рублей, где каждая опция пошагово представляла номинал одной из купюр российских рублей. Кроме того, был предложен вариант, выражающий полный отказ от пожертвования.

Фонды-реципиенты были распределены экспертами-психологами ($N = 10$) по шкале известности от наименее до максимально известного методом экспертной оценки. Полученный порядок был затем использован при предъявлении описаний фондов всем участникам. «Теплый Дом» был оценен как наименее известный, за ним следовали фонды «AdVita» и «Ночлежка». Тем не менее условия эксперимента присваивались каждому фонду в случайном порядке для контрбалансировки дизайна исследования. Таким образом, готовность к совершению альтруистического поступка была оценена испытуемыми три раза – для трех фондов и в трех условиях.

Для оценки личностных детерминант альтруистических поступков после ответов о готовности к помощи респондентам было предложено ответить на ряд вопросов «Шкалы альтруистического инвестирования» опросника нетворкинг-стратегий личности [36]. Шкала отражает направленность на альтруизм в отношениях с окружающими людьми. На данном этапе экспериментальной оценки готовности к совершению альтруистических поступков была намеренно использована именно эта методика, поскольку на предыдущем этапе исследования было показано, что она наилучшим образом позволяет оценить выраженность альтруизма «второго» уровня, содержание которого в наибольшей мере отражает бескорыстную направленность на благополучие других людей.

Как и на предыдущих этапах исследования, в анкету были добавлены пункты сокращенной шкалы социальной желательности Марлоу–Крауна [146]. Кроме того, для манипуляционной проверки и анализа общего отношения испытуемых к благотворительной деятельности в опросник был добавлен ряд вопросов. Респондентам предлагалось оценить степень своего согласия по пятибалльной шкале с такими утверждениями, как «Я могу изменить жизни людей в лучшую сторону, жертвуя деньги на благотворительность», «Всегда найдутся люди, готовые помогать благотворительным фондам», «Помогать

подопечным благотворительных фондов – не моя забота», «Для моего окружения нормально жертвовать деньги на благотворительные нужды» и «Я доверяю многим благотворительным фондам». Согласие или несогласие с данными пунктами анкеты отражают убеждения участников, и они были использованы для уточнения мотивации отказа от пожертвований или готовности к ним.

Образец анкеты приведен в Приложении Г.

2.4.2 Процедура исследования

На данном этапе было последовательно проведено два эксперимента с элементами анкетирования. Альтруистическое поведение было операционализировано в форме готовности к оказанию помощи благотворительному фонду в виде денежного пожертвования или волонтерства. Эксперимент 1 был проведен в рамках регулярного научно-популярного мероприятия факультета психологии Санкт-Петербургского государственного университета «Неделя экспериментов» и проходил очно. Испытуемые были приглашены к участию в исследовании благотворительности при помощи информационных листовок. Процедура исследования была проведена за компьютером с помощью заранее сформированной анкеты и занимала около 15 минут. Испытуемым предлагалось ответить на ряд закрытых вопросов анкеты, в анкету была добавлена экспериментальная манипуляция.

Эксперимент 2 проводился дистанционно, информирование потенциальных испытуемых и приглашение к участию в исследовании было осуществлено методом «снежного кома» посредством социальных сетей в сети Интернет, участникам предлагалось принять участие в небольшом исследовании благотворительной деятельности. Процедура заполнения опросника занимала около 15 минут, участникам было предложено ознакомиться с информацией о благотворительных организациях и ответить на ряд вопросов анкеты, экспериментальная манипуляция была включена в предъявляемый текст.

Каждый из экспериментов завершался процедурой дебрифинга для участников, которым затем было предложено ознакомиться с формой информированного согласия и при желании отказаться от дальнейшего участия, в этом случае все полученные результаты этого испытуемого автоматически удалялись из базы данных. Форма информированного согласия и полная информация об исследовании намеренно были вынесены в завершающий раздел анкеты, поскольку раскрытие задач и гипотез исследования перед участием могло повлиять на экспериментальную манипуляцию. Тем не менее, стоит отметить, что ни один из экспериментов не включал элементов обмана. Испытуемых не просили

жертвовать собственные деньги, была произведена только оценка намерения оказывать благотворительную помощь. В случае готовности испытуемых продолжить участие в исследовании после информированного согласия, им было предложено ответить на ряд вопросов паспортной анкеты и отметить некоторые социально-демографические показатели, такие как пол, возраст, город проживания, уровень дохода и образования, а также опыт в области оказания благотворительной помощи.

Последовательность проведенных процедур и описание условий и переменных приведены в Таблице 4.

Таблица 4 – Дизайн и процедуры третьего этапа исследования

Социально-психологический эксперимент Оценка влияния ситуационных факторов на готовность к участию в благотворительности		
Эксперимент 1 Приглашение к участию в исследовании благотворительности предварялось текстом одного из трех условий:		
«Социальное доказательство»: «Многие петербуржцы в возрасте до 35 лет жертвуют на благотворительность до 100 рублей ежемесячно. Сегодня все больше жителей нашего города жертвуют деньги на благотворительность, становятся волонтерами, донорами и активно поддерживают благотворительные фонды»	«Эмпатическая забота»: (повышенная потребности реципиентов в помощи) «Наш город нуждается в волонтерах, донорах и людях, готовых на регулярную благотворительность. Несмотря на немалое число благотворительных фондов, на сегодняшний день вовлеченность петербуржцев в их работу недостаточна, чтобы помочь всем нуждающимся»	Контрольное условие Приглашение к участию в исследовании без предъявления испытуемым дополнительной информации
Благотворительный фонд Каждый респондент оценивал свою готовность оказать помощь одной из благотворительных организаций:		
«Теплый дом» (помощь семьям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации)	«AdVita» (помощь пациентам с онкогематологическими заболеваниями и их семьям)	
Дебрифинг и информированное согласие с возможностью удаления полученных данных		
Паспортная анкета и биографическая анкета		

Таблица 4 (продолжение)

Эксперимент 2 Сообщение о направлениях деятельности каждого из трех благотворительных фондов дополнялось следующей информацией:		
«Социальное доказательство» «В 2018 году 75% спонсоров фонда сделали пожертвования на сумму от 200 рублей»	«Влияние меньшинства» «В 2018 году 5% спонсоров фонда сделали пожертвования на сумму от 5000 рублей»	Контрольное условие Без дополнительной информации
Готовность к участию в благотворительности оценивалась для трех фондов – «Теплый дом», «AdVita» и «Ночлежка», порядок предъявления условий был рандомизирован для контрбалансировки.		
Опросник (шкала альтруистического инвестирования опросника нетворкинг-стратегий личности)		
Дебрифинг и информированное согласие с возможностью удаления полученных данных		
Паспортичка и биографическая анкета		

2.5 Математико-статистические методы обработки данных

Проверка гипотез была осуществлена с помощью следующих математико-статистических методов:

- Описательные статистики;
- Хи-квадрат Пирсона;
- Корреляционный анализ с применением ρ -критерия Спирмена и r -критерия Пирсона;
- Оценка различий между группами с применением однофакторного дисперсионного анализа (ANOVA) и H -критерия Краскала–Уоллиса;
- Дисперсионный анализ (ANOVA) с повторными измерениями;
- Линейная регрессия;
- Множественный регрессионный анализ.

Для компьютерной обработки полученных данных была использована программа IBM SPSS Statistics 21.

ГЛАВА 3. Результаты исследования

3.1 Результаты пилотажного этапа исследования

3.1.1 Анализ социальных представлений об альтруизме

На пилотажном этапе исследования для решения задачи операционализации понятия альтруизма на российской выборке было проведено интервьюирование и анкетирование респондентов [20; 27; 136].

Материалы, полученные в процессе интервью, были проанализированы с помощью метода контент-анализа. В результате были сформулированы следующие категории, обобщающие основные особенности обыденных представлений об альтруизме, предпосылки и причины альтруистических поступков. Категории приведены в Таблице 5.

Таблица 5 – Категории контент-анализа

Название категории	Процент
A. Альтруист действует бескорыстно	79%
B. Альтруисту важно чувствовать себя нужным	31%
C. Альтруист не ожидает награды	27%
D. Альтруизм предполагает жертвы	26%
E. Альтруист ориентируется на ценности	23%
F. Альтруист хочет сделать мир лучше	19%
G. Альтруизм как особенность личности	11%
H. Альтруизм как вид эгоизма	9%
I. Альтруизм как эволюционный механизм	4%
J. Альтруизм как взаимопомощь	3%
Примечание: полученный процент отражает частоты упоминания категорий в ответах респондентов	

Можно проследить следующие закономерности в ответах респондентов. Наиболее распространенное представление, отмеченное в ответах 79% испытуемых, заключалось в том, что альтруисту свойственно бескорыстие при совершении поступков на благо окружающих. Это представление присутствовало в той или иной форме очень у многих, но ключевым моментом для этой категории анализа стало именно понятие «бескорыстный», упоминаемое практически всеми испытуемыми, поддерживавшими данную идею. Обладатели подобного взгляда на феномен альтруизма были также убеждены в искренности

мотивов настоящего альтруиста и истинной самоотверженности, а также отсутствии ожидаемой им личной выгоды при совершении альтруистического поступка. Эти критерии были выделены как неотъемлемые при описании альтруизма и легли в основу его операционализированного определения.

Один из важных факторов принятия решения об альтруистическом поступке – это стремление альтруиста оказать значимую и эффективную помощь, поддержать того, кто действительно в этом нуждается. Отмечалась также важность того, что оказанная помощь будет оценена по достоинству. Подобное соображение было высказано в ответах 31% респондентов. Отдельно респонденты отмечали важность того, что альтруист ничего не ждет от общества в обмен на свои просоциальные действия. Эта идея была поддержана 27% респондентов и высказывалась в виде своеобразного демаркационного критерия для отделения альтруистов от не-альтруистов.

Четверть опрошенных участников (26%) отметили, что альтруистический поступок практически неминуемо будет предполагать определенный уровень личностной жертвы для исполнителя. В данном случае потери могут выражаться как в материальных ресурсах, так и в личных интересах, затраченном времени и приложенных усилиях, возможно, даже определенной борьбе за благополучие нуждающихся. Тем не менее, определенная жертва альтруиста может быть компенсирована на более высоком уровне через нравственное подкрепление его поступка, ощущение того, что он поступил в соответствии со своими убеждениями. Исходя из этого, логично отметить, что в соответствии со сказанным 23% респондентов, альтруист в своих поступках ориентируется на общечеловеческие ценности, такие как доброта, любовь, благодарность и поддержка.

В качестве еще одного значимого мотива альтруистических поступков 19% респондентов отметили, что альтруисту свойственно стремиться к улучшению мира вокруг себя. В свою очередь, к достижению этой цели он готов привлечь как можно больше людей. Это выражается в проактивной точке зрения альтруиста и его готовности к самостоятельным активным действиям.

Примечательно, что 11% респондентов отметили, что к альтруистическим действиям человека приводят его глубинные личностные убеждения и ценностные ориентации. Эти особенности личности вместе с сильными моральными установками способствуют принятию решения о помощи другим людям. С другой стороны, ряд респондентов (9%) рассматривали альтруистическое поведение как эффективный инструмент для достижения личных целей, например, повышения самооценки.

При контент-анализе было выявлено, что две категории выражают представления респондентов, связанные с социально-биологической природой альтруизма. В ответах 4% респондентов отмечалось, что альтруистическое поведение является продуктом эволюционных механизмов, необходимых для выживания человека в сообществе. Наконец, 3% респондентов отмечали значимость взаимопомощи при совершении альтруистических поступков.

По результатам анализа полученных ответов было обнаружено, что 91% респондентов совершали альтруистические поступки в той или иной форме (в соответствии с их представлениями о данном феномене), тем не менее, лишь 30% респондентов признавали себя альтруистами. Кроме того, 61% респондентов отметили, что альтруистические поступки будут оказывать положительное воздействие как на жизнь реципиента помощи, так и на благополучие совершающего этот поступок.

Анализ просоциальных сценариев, представленных для рассмотрения в анкете (полный текст приведен в Приложении А), позволил выявить следующие результаты. В ситуации просоциального взаимодействия в организационном контексте «принесение в жертву» собственного финансового и служебного положения не рассматривалось респондентами в качестве примера альтруистического или героического поступков. Лишь 36% опрошенных отнесли данную ситуацию к проявлениям альтруизма, а 16% категоризовали ее как героическую.

Вторая проанализированная ситуация благотворительности с осознаваемым социальным одобрением в еще меньшей степени была расценена респондентами как альтруистическая (27%) или героическая (5%).

Третья ситуация – безвозмездный труд в школе на благо детей в условиях невысокого личного риска – показала высокие значения по шкале оценки альтруистичности: 69% респондентов посчитали ситуацию таковой. Кроме того, 23% респондентов расценили ситуацию как пример героизма.

Наконец, анализ финальной ситуации показал, что история персонажа, добровольно попавшего в зону военных действий, чтобы помогать раненым и нуждающимся, единодушно рассматривается респондентами как пример героического поведения (75%), и 20% респондентов также рассматривают ситуацию как пример альтруизма.

3.1.2 Представления голландских студентов об альтруизме

При решении задачи операционализации понятия альтруизма представилось целесообразным сопоставить результаты исследования представлений об альтруизме в российской и голландской студенческих выборках [21; 26]. С этой целью были проанализированы данные пилотажной анкеты, полученные в двух группах. В окончательный анализ для процедуры сравнения были включены эквивалентные по размеру группы российских и голландских студентов. Получены следующие результаты.

При анализе самооценочных данных было выявлено, что 90% опрошенных в обеих группах совершали альтруистические поступки. Тем не менее, существуют различия в самоидентификации – больше половины респондентов-голландцев назвали себя альтруистами, и лишь треть респондентов в российской выборке согласились считать себя таковыми ($\chi^2 = 4,08, p = 0,04$).

Было выявлено также, что существуют различия в оценке ситуации просоциального поведения в организационном контексте. Респонденты российской выборки в меньшей степени относили данное поведение к случаям альтруизма (36% респондентов) и повседневного героизма (16% респондентов), чем респонденты из выборки голландских студентов, высказавшиеся в пользу альтруистического (53% респондентов) и даже героического (60% респондентов) характера ситуации. Были обнаружены статистически значимые различия по критерию оценки ситуации как героической ($\chi^2 = 13,07, p = 0,001$). Полученные данные свидетельствуют о наличии различий в категоризации ситуации корпоративного взаимодействия в двух группах.

Показано, что респонденты голландской выборки (60% респондентов) статистически значимо чаще рассматривали сценарий о благотворительности с предполагаемой репутационной выгодой в будущем в качестве примера альтруизма, чем в российской выборке (28% респондентов) ($\chi^2 = 6,46, p = 0,01$). Данные различия указывают на то, что абсолютное бескорыстие поступка является определяющим фактором при категоризации явлений общественной жизни для респондентов российской выборки, в то время как респонденты

голландской выборки склонны оценивать поведение по его результатам. Однако представители двух групп единодушно не рассматривали данную ситуацию как включающую элементы героизма.

Для двух финальных сценариев (полный текст приведен в Приложении А) не было обнаружено статистически значимых различий в категоризации того или иного поведения: респонденты обеих групп расценили сценарий о безвозмездной помощи детям как пример альтруизма, а историю добровольца на войне – как яркую иллюстрацию героического поведения.

3.2 Результаты второго этапа исследования

3.2.1 Анализ готовности к альтруистическим поступкам

На втором этапе исследования для проверки гипотезы о наличии взаимосвязи между альтруистической направленностью личности и готовностью к совершению альтруистических поступков было проведено анкетирование с применением нескольких методик [22; 23; 137].

Проведен анализ взаимосвязей между результатами по двум методикам для оценки альтруистической направленности личности – Шкалы альтруистического инвестирования и Шкалы установки на альтруизм, и выявлена положительная корреляция ($r = 0,52$, $p < 0,001$). Далее проанализированы данные, полученные методом ситуационного интервью с помощью методики «Альтруистические сценарии» (полный текст приведен в Приложении Б). Готовность респондентов оказывать помощь оценивалась по пятибалльной шкале и была рассмотрена в первичном, нейтральном условии, и в конечном, наиболее обогащенном деталями и контекстом.

Было продемонстрировано, что существует выраженная взаимосвязь между готовностью оказывать помощь в сценарии о пожилых людях, где участникам предлагалось оценить свою готовность работать волонтером в доме престарелых в Ленинградской области, и результатами по Шкале альтруистического инвестирования. Были выявлены значимые результаты как в начале предъявления сценария ($\rho = 0,36$, $p < 0,001$), так и в самом конце ($\rho = 0,38$, $p < 0,001$). Сходные данные были получены при рассмотрении результатов по Шкале установки на альтруизм, где готовность помогать и в первичной ($\rho = 0,39$, $p < 0,001$), и в финальной ситуации ($\rho = 0,45$, $p < 0,001$) показала значимые корреляции с альтруистической направленностью личности.

В определенной степени противоречивые данные были получены при анализе сценария о помощи животным на Дальнем Востоке, где респондентам предлагалось оценить свою готовность спасти детенышей и птенцов краснокнижных зверей и птиц, пострадавших от паводков. С одной стороны, была

выявлена значимая взаимосвязь между результатом по Шкале альтруистического инвестирования и готовностью оказывать помощь, однако достоверный результат был получен только для первичной ситуации ($\rho = 0,16$, $p = 0,034$), но не для окончательного и полноценного описания сценария ($\rho = 0,094$, $p = 0,22$).

В свою очередь, однозначные и достоверные взаимосвязи были обнаружены при анализе сценария о волонтерстве в африканском госпитале, где респондентам было необходимо оценить свою готовность работать на добровольных началах в больнице в отдаленной стране. Значимая корреляция со Шкалой альтруистического инвестирования была получена как в первичной ситуации ($\rho = 0,24$, $p = 0,002$), так и в конечной ($\rho = 0,25$, $p = 0,001$). Схожие данные были получены для Шкалы установки на альтруизм со значимыми корреляциями для обоих моментов оценки ($\rho = 0,17$, $p = 0,02$ в первичной и $\rho = 0,24$, $p = 0,001$ – в конечной ситуации).

Рассмотрение полученных данных позволило проверить также гипотезу о влиянии факторов ситуации на готовность совершать альтруистические поступки людьми с разным уровнем альтруистической направленности.

Для проведения дальнейшего анализа с помощью преобразования полученных по Шкале альтруистического инвестирования данных была создана бинарная переменная, отражающая положение респондента относительно других испытуемых. Выборка исследования была разделена на две части с использованием медианы ($Mdn = 25$). Участники исследования, получившие больше 25 баллов, рассматривались нами как «альтруисты», в то время те, кто показал более низкие баллы по Шкале, получили название «не-альтруисты».

При усреднении общей готовности к помощи для всех трех сценариев были выявлены значимые различия в двух группах. Было продемонстрировано, что «альтруисты» были склонны выше оценивать свою готовность к помощи ($M = 2,75$, $SD = 1,03$), чем «не-альтруисты» ($M = 2,25$, $SD = 0,96$) в первичных условиях описанных сценариев ($F(1, 168) = 10,31$, $p = 0,002$).

Для оценки готовности к помощи на финальных этапах развития предложенных сценариев был проведен отдельный анализ для каждой ситуации.

Методом двумерного дисперсионного анализа была осуществлена оценка эффектов факторов и их взаимодействия для выявления особенностей проявления готовности помогать в разных группах. Фактор модальности ситуации (усложняющаяся или потенцирующая к действиям) получил название «сложность». В свою очередь, фактор альтруистической направленности личности получил название «альтруизм». При оценке главных эффектов факторов была принята поправка Бонферрони ($\alpha = 0,025$).

При анализе первого сценария о волонтерской работе с пожилыми людьми было выявлено наличие статистически значимых эффектов факторов «сложность» ($F(1, 166) = 9,46$, $p = 0,002$, частн. $\eta^2 = 0,05$) и «альтруизм» ($F(1, 166) = 20,54$, $p < 0,001$, частн. $\eta^2 = 0,11$) на готовность к оказанию помощи. Тем не менее, не было обнаружено статистически достоверного эффекта взаимодействия данных факторов ($F(1, 166) = 2,86$, $p = 0,09$, частн. $\eta^2 = 0,02$). Полученный результат продемонстрировал, что в описанном сценарии «альтруисты» были склонны помогать нуждающимся безотносительно сложности предъявляемой конечной ситуации, и их готовность помогать была статистически значимо выше, чем у «не-альтруистов» и в «сложном» ($F(1, 166) = 4,36$, $p = 0,04$), и в «простом» финальном условии ($F(1, 166) = 18,02$, $p < 0,001$).

Рассмотрение сценария о спасении животных во время наводнения позволило выявить присутствие значимого эффекта фактора «сложность» ($F(1, 166) = 61,41$, $p < 0,001$, частн. $\eta^2 = 0,27$), но не выявило значимых результатов для фактора «альтруизм» ($F(1, 166) = 0,61$, $p = 0,43$, частн. $\eta^2 = 0,004$), как и взаимодействия данных показателей ($F(1, 166) = 0,13$, $p = 0,75$, частн. $\eta^2 = 0,001$). Было показано, что существуют различия между готовностью помогать в ситуациях со стимулирующим и угнетающим контекстом, тем не менее, не было обнаружено различий в готовности к помощи в конце описанного сценария у «альтруистов» и «не-альтруистов» ни в «сложной» ($F(1, 166) = 0,08$, $p = 0,77$), ни в «простой» финальной ситуации ($F(1, 166) = 0,71$, $p = 0,40$).

Наконец, при изучении готовности к оказанию помощи в сценарии об африканском госпитале были выявлены значимые эффекты факторов

«сложность» ($F(1, 166) = 122,98, p < 0,001$, частн. $\eta^2 = 0,42$), «альтруизм» ($F(1, 166) = 21,73, p < 0,001$, частн. $\eta^2 = 0,12$) и статистически достоверный эффект их взаимодействия на готовность к участию в просоциальной деятельности ($F(1, 166) = 3,94, p = 0,05$, частн. $\eta^2 = 0,02$). Анализ главных эффектов факторов позволил продемонстрировать, что респонденты с различной степенью альтруистичности были склонны по-разному оценивать свою готовность к оказанию помощи в конечном условии сценария в зависимости от сложности описанной ситуации, а «альтруисты» были готовы оказывать помощь более активно как в «сложном» ($F(1, 166) = 3,87, p = 0,05$), так и в «простом» финальном условии ($F(1, 166) = 20,56, p < 0,001$).

Далее была проведена оценка динамики изменений готовности к оказанию помощи в описанных ситуациях по мере модификации сценария в ту или иную сторону у испытуемых с разным уровнем личностного альтруизма. Для решения этой задачи был применен метод двумерного дисперсионного анализа ($4 \times 2 \times 2$ ANOVA) с повторными измерениями. Фактор развития ситуации путем дополнения ее новыми условиями (четыре градации переменной) получил название «развитие» и был принят в качестве внутригруппового фактора для анализа. Фактор «альтруизм» был задействован в бинарной форме (два условия: высокие и низкие значения, полученные при разделении выборки по медиане). Фактор «сложность» включал также два условия – «легкой» и «сложной» ситуации. Две эти переменные были использованы в качестве межгрупповых факторов. Оценка готовности к участию в той или иной деятельности выступила в качестве количественной зависимой переменной и включала пять градаций от 1 (не готов) до 5 (готов).

Предложенный анализ данных позволил провести оценку динамики изменений в готовности оказывать помощь нуждающимся по трем сценариям. При рассмотрении сценария о волонтерской работе с пожилыми людьми были выявлены статистически значимый эффект фактора «альтруизм» ($F(1, 166) = 19,20, p < 0,001$, частн. $\eta^2 = 0,10$) и межгрупповой эффект фактора «сложность» ($F(1, 166) = 8,48, p = 0,004$, частн. $\eta^2 = 0,05$). Стоит отметить, что

отдельное рассмотрение значимости эффекта внутригруппового фактора «развитие» в отрыве от модальности ситуации нецелесообразно, поскольку эффект будет компенсировать сам себя в обратных ситуациях. Однако взаимодействие эффектов факторов «развитие» и «сложность» было обнаружено на статистически значимом уровне ($F(2,286, 379,479) = 21,82, p < 0,001$, частн. $\eta^2 = 0,12$, поправка Гринхауза–Гайссера). Не было выявлено значимого эффекта взаимодействия факторов «альтруизм» и «сложность» ($F(1, 166) = 2,18, p = 0,14$, частн. $\eta^2 = 0,01$). Тем не менее, обнаружен значимый эффект взаимодействия факторов «альтруизм» и «развитие» ($F(2,286, 379,479) = 2,85, p = 0,05$, частн. $\eta^2 = 0,17$, поправка Гринхауза–Гайссера).

Были проведены также парные сравнения готовности к помощи «альтруистов» и «не-альтруистов» в условиях ухудшения ($F(1, 166) = 4,56, p = 0,03$) или улучшения ($F(1, 166) = 15,97, p < 0,001$) описываемых обстоятельств. Статистическая значимость главного эффекта была принята с учетом поправки Бонферрони ($\alpha = 0,025$). Представленные выше результаты свидетельствуют о том, что респонденты с разной степенью альтруистической направленности личности показали значимые различия в готовности к оказанию помощи в условиях «легкой» и «сложной» ситуации на протяжении всего развития предложенного сценария ($p < 0,001$).

Анализ сценария о помощи животным, пострадавшим от наводнения, показал отсутствие статистически значимого эффекта фактора «альтруизм» на готовность к оказанию помощи ($F(1, 166) = 0,68, p = 0,41$, частн. $\eta^2 = 0,004$), но обнаружил межгрупповой эффект фактора «сложность» ($F(1, 166) = 9,34, p = 0,003$, частн. $\eta^2 = 0,05$). Было выявлено статистически достоверное взаимодействие факторов «сложность» и «развитие» ($F(2,768, 459,406) = 62,44, p < 0,001$, частн. $\eta^2 = 0,27$, поправка Гринхауза–Гайссера), но не было подтверждено наличие взаимодействия между факторами «сложность» и «альтруизм» ($F(1, 166) = 0,26, p = 0,87$, частн. $\eta^2 < 0,001$) и «альтруизм» и «развитие» ($F(2,768, 459,406) = 0,53, p = 0,98$, частн. $\eta^2 < 0,001$, поправка Гринхауза–Гайссера).

Полученные методом парных сравнений данные свидетельствуют о том, что в контексте данного сценария, связанного с оказанием помощи животным, готовность к просоциальным действиям не различалась на протяжении развития сценария у испытуемых с разной выраженностью альтруистической направленности личности ни в «позитивном» ($F(1, 166) = 0,52, p = 0,47$), ни в «негативном» условии ($F(1, 166) = 0,21, p = 0,65$), принята поправка Бонферрони ($\alpha = 0,025$).

Наконец, при изучении динамики готовности к помощи в сценарии об африканском госпитале было продемонстрировано наличие значимого эффекта фактора «альтруизм» ($F(1, 166) = 17,39, p < 0,001$, частн. $\eta^2 = 0,09$) и межгруппового эффекта фактора «сложность» ($F(1, 166) = 39,14, p < 0,001$, частн. $\eta^2 = 0,19$), а также статистически достоверное взаимодействие факторов «сложность» и «развитие» ($F(2,304, 382,524) = 88,92, p < 0,001$, частн. $\eta^2 = 0,35$, поправка Гринхауза–Гайссера) и «сложность» и «альтруизм» ($F(1, 166) = 4,87, p = 0,029$, частн. $\eta^2 = 0,03$) при оценке готовности к действиям. Не выявлено достоверного эффекта взаимодействия факторов «альтруизм» и «развитие» ($F(2,304, 382,524) = 1,32, p = 0,27$, частн. $\eta^2 = 0,008$, поправка Гринхауза–Гайссера). Приведенные выше данные свидетельствуют о том, что существуют достоверные различия в уровнях готовности к оказанию помощи «альтруистами» и «не-альтруистами», и «альтруисты» в большей степени готовы к активным просоциальным поступкам на всех этапах развития сценария ($p < 0,001$).

Однако дополнительный анализ эффекта фактора «альтруизм» в разных условиях с применением метода парных сравнений позволил обнаружить, что в данном сценарии ситуационные условия, по-видимому, представляют довольно жесткие поведенческие рамки, в связи с чем различия между альтруистами и не-альтруистами в зависимости от сложности ситуации достоверны только в потенцирующем к помощи условии ($F(1, 166) = 18,92, p < 0,001$). В случае с обратной, «сильной» негативной ситуацией большее влияние на готовность помогать оказывают особенности контекста, а не альтруистическая

направленность личности ($F(1, 166) = 2,08, p = 0,15$). Статистическая значимость главного эффекта была принята с учетом поправки Бонферрони ($\alpha = 0,025$).

На Рисунке 3 приведена динамика готовности к оказанию помощи в ситуации волонтерства в африканском госпитале по мере развития сценария у респондентов с высокими и низкими значениями по Шкале альтруистического инвестирования. Данные приведены для двух условий – облегчения и усложнения ситуации. Наблюдается статистически значимое различие между показателями готовности помогать у людей с разным уровнем личностного альтруизма, но только в «позитивной», а не в «негативной» ситуации. При улучшении обстоятельств «альтруисты» показали значимо более высокую готовность оказывать помощь.

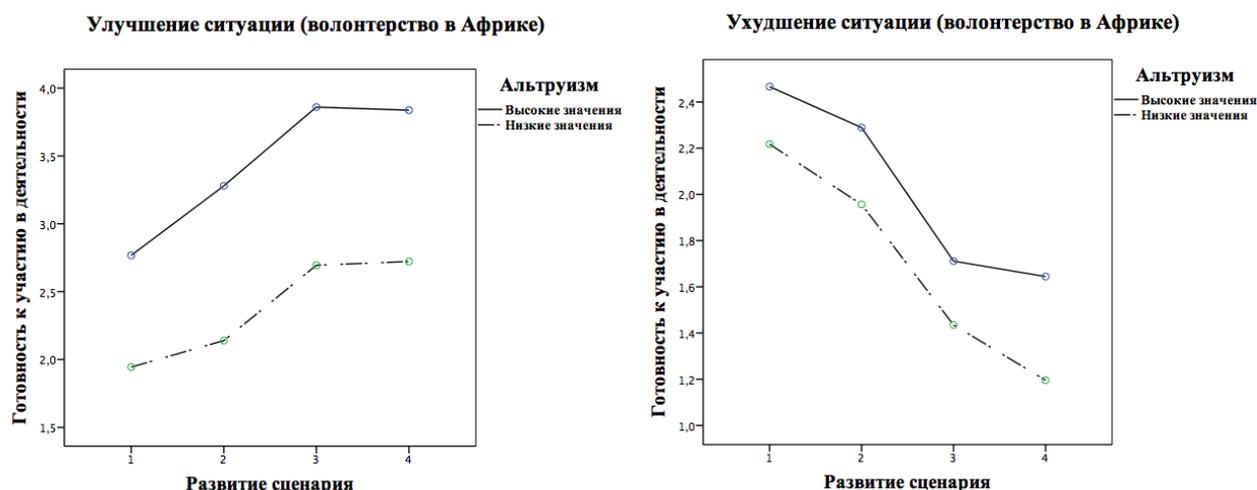


Рисунок 3 – Влияние ситуации на альтруистов и «не-альтруистов» в сценарии о работе волонтером в африканской больнице

Для оценки потенциальных ограничений методики был проведен анализ полученных демографических данных, в частности, места проживания респондентов. Сценарий о помощи пожилым людям включает упоминание Ленинградской области, которая, естественным образом, является более достижимым местом оказания помощи для жителей Санкт-Петербурга. Тем не менее, не было выявлено статистически значимых различий в готовности оказывать помощь между проживающими в Санкт-Петербурге ($M = 2,49, SD = 1,25$) и в других городах России ($M = 2,34, SD = 1,43$) ($F(1, 168) = 0,39$,

$p = 0,53$). При оценке других сценариев аналогично не было обнаружено различий в готовности помогать в зависимости от города проживания респондентов.

Фактор географического положения был рассмотрен также с точки зрения различий в альтруистической направленности личности. Было обнаружено, что жители Санкт-Петербурга ($M = 24,53$, $SD = 4,33$) и других крупных городов ($M = 23,98$, $SD = 4,51$) не проявили статистически значимых различий по данному критерию при оценке результатов, полученных по Шкале альтруистического инвестирования ($F(1, 168) = 0,54$, $p = 0,46$).

Было продемонстрировано отсутствие статистически значимых различий между мужчинами ($M = 23,93$, $SD = 4,37$) и женщинами ($M = 24,59$, $SD = 4,38$) по Шкале альтруистического инвестирования ($F(1, 168) = 0,86$, $p = 0,36$). Тем не менее, удалось обнаружить достоверные различия по Шкале установки на альтруизм – у мужчин ($M = 3,42$, $SD = 1,91$) показатели были ниже, чем у женщин ($M = 4,11$, $SD = 2,05$) ($F(1, 168) = 4,44$, $p = 0,036$).

3.2.2 Анализ взаимосвязей между ценностными ориентациями и альтруистической направленностью личности

На втором этапе исследования с целью проверки гипотезы о наличии взаимосвязи между ценностными ориентациями и альтруистической направленностью личности был применен метод множественного регрессионного анализа. Для оценки альтруистической направленности личности были использованы две методики с целью валидации полученных данных и сопоставления взаимосвязей [22; 24; 137].

Анализ полученных данных позволил выявить следующие закономерности. В соответствии с выдвинутым ранее предположением, ценность *Доброты* показала значимый результат при анализе предикторов альтруистической направленности личности (по Шкале альтруистического инвестирования). В регрессионную модель вошла также ценность *Стимуляции* – стремления к поиску ярких ощущений из внешнего мира. В свою очередь, две ценностные ориентации – *Самостоятельности* (стремления к автономии) и *Гедонизма* – показали обратный результат, и высокие значения по этим шкалам свидетельствовали о более низких показателях альтруистической направленности. Представленная в Таблице 6 модель объясняет 24% дисперсии полученных по Шкале альтруистического инвестирования результатов ($F(1, 165) = 14,08$, $p < 0,001$, скорр. $R^2 = 0,24$).

Таблица 6 – Коэффициенты регрессии (Шкала альтруистического инвестирования)

Ценность	B	SE_B	β
Доброта	1,673	0,309	0,406
Стимуляция	0,868	0,244	0,279
Самостоятельность	-0,744	0,324	-0,184
Гедонизм	-0,714	0,228	-0,222

Примечания: B – нестандартизированный коэффициент регрессии, SE_B – стандартная ошибка коэффициента регрессии, β – стандартизированный коэффициент регрессии, $p < 0,001$.

При изучении результатов, полученных по Шкале установки на альтруизм, в качестве зависимой переменной, было выявлено три значимых предиктора альтруистической направленности личности. Ценности *Доброты* и *Конформности* вошли в регрессионную модель с положительным эффектом.

Ценность *Гедонизма* показала отрицательную корреляцию и негативный эффект. Представленная в Таблице 7 модель объясняет 21% дисперсии полученных по Шкале установки на альтруизм результатов ($F(3, 166) = 15,58, p < 0,001$, скорр. $R^2 = 0,21$).

Таблица 7 – Коэффициенты регрессии (Шкала установки на альтруизм)

Ценность	B	SE_B	β
Доброта	0,483	0,158	0,252
Гедонизм	-0,366	0,104	-0,245
Конформность	0,343	0,111	0,249

Примечания: B – нестандартизированный коэффициент регрессии, SE_B – стандартная ошибка коэффициента регрессии, β – стандартизированный коэффициент регрессии, $p < 0,001$.

Таким образом, полученные данные позволили расширить предложенную в гипотезе нашего исследования модель предикторов альтруистической направленности личности. Ценности *Доброты* и *Гедонизма* показали значимые эффекты для обеих методик оценки альтруистической направленности личности.

Для оценки различий в выраженности преобладающих ценностных ориентаций между мужчинами и женщинами был проведен однофакторный дисперсионный анализ (ANOVA). Были обнаружены статистически достоверные различия при анализе ценности *Доброты*: мужчины ($M = 4,55, SD = 1,21$) ниже, чем женщины ($M = 5,18, SD = 0,92$) оценивали ее значимость для себя ($F(1, 168) = 14,14, p < 0,001$). Похожая закономерность наблюдалась и при анализе ценности *Безопасности*: мужчины ($M = 3,66, SD = 1,26$) существенно ниже оценивали ее важность по сравнению с женщинами ($M = 4,16, SD = 1,33$), по этому показателю были получены статистически значимые различия ($F(1, 168) = 5,29, p = 0,023$).

3.2.3 Анализ взаимосвязей между стремлением к аффилиации с группой и альтруистической направленностью личности

С целью проверки гипотезы о наличии взаимосвязи между альтруистической направленностью личности и выраженностью ее мотивов аффилиации со значимой группой был применен метод корреляционного анализа. Альтруистическая направленность личности была измерена с применением двух методик для комплексной оценки явления [22; 24; 137]. В свою очередь, структура методики Стремления к аффилиации предполагает оценку по двум шкалам – *Страха отвержения* и *Стремления к принятию*, которые и составляют картину стремления к аффилиации со значимой группой.

Было обнаружено, что результаты, полученные по Шкале альтруистического инвестирования, показали статистически значимые взаимосвязи с результатами по шкале *Стремления к принятию* ($r = 0,26$, $p < 0,001$). В то же время, не было обнаружено достоверных взаимосвязей со шкалой *Страха отвержения* ($r = 0,05$, $p = 0,50$).

Результаты, полученные по Шкале установки на альтруизм, показали статистически достоверные взаимосвязи со данными по шкале *Страха отвержения* ($r = 0,29$, $p < 0,001$), но не продемонстрировали значимых взаимосвязей со шкалой *Стремления к принятию* ($r = 0,01$, $p = 0,87$). Схематичное изображение полученных закономерностей представлено на Рисунке 4.

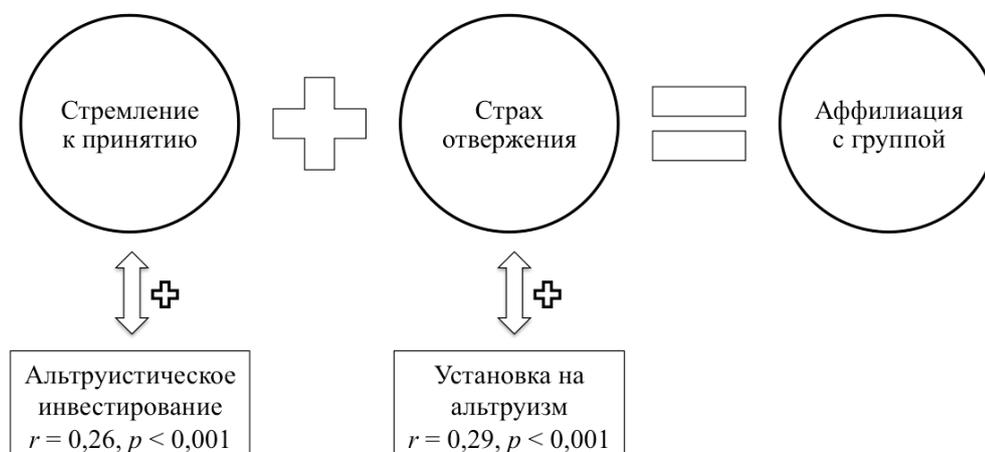


Рисунок 4 – Взаимосвязи между компонентами стремления к аффилиации и альтруистической направленностью личности

Таким образом, полученные данные свидетельствуют о том, что оба аспекта стремления к аффилиации с группой членства находят отражение в альтруистической направленности личности.

Кроме того, были продемонстрированы различия в выраженности мотивов аффилиации со значимой группой у мужчин и женщин. Были обнаружены статистически достоверные различия в результатах по шкале *Страха отвержения*. У женщин ($M = 127,27$, $SD = 25,96$) был значительно более высокий средний показатель, чем у мужчин ($M = 107,15$, $SD = 24,85$) ($F(1, 168) = 22,98$, $p < 0,001$). В то же время, не было статистически значимых различий по шкале *Стремления к принятию* ($F(1, 168) = 0,72$, $p = 0,79$).

3.3. Результаты третьего этапа исследования

3.3.1 Оценка влияния эффектов социального доказательства и эмпатической заботы на готовность к альтруистическим поступкам

На данном этапе для решения задач об оценке влияния проявлений групповых эффектов на готовность к альтруистическим поступкам проведено исследование с применением метода эксперимента и элементами анкетирования [25]. Были рассмотрены два фактора – эффекты социального доказательства и эмпатической заботы. Альтруистическое поведение было операционализировано в форме готовности к благотворительной деятельности. Испытуемым было предложено оценить свою готовность оказать помощь благотворительной организации в одном из трех условий – в двух экспериментальных и одной контрольном. Образец стимульного материала приведен в Приложении В.

В результате анализа данных эксперимента были выявлены следующие закономерности. Половина опрошенных участников (45%, 55 человек) исследования выразила готовность принять участие в благотворительности в форме волонтерской работы (44 человека) или совершения денежного пожертвования (19 человек). Не было обнаружено статистически значимых различий в готовности оказывать поддержку той или иной благотворительной организации ($F(1, 118) = 1,61, p = 0,21$).

Для оценки экспериментальных эффектов социального доказательства и повышенной потребности в помощи шкала готовности к помощи была переведена из пятибалльной формы в бинарную: в вариант «да» вошли ответы «Скорее готов» и «Готов». Ответы «Не знаю», «Скорее не готов» и «Не готов» были классифицированы как отрицательный ответ. Был использован метод парного сравнения с помощью критерия Хи-квадрат Пирсона для оценки взаимосвязей между готовностью к оказанию помощи благотворительной организации и экспериментальной манипуляцией. Анализ полученных данных продемонстрировал значимые различия между группами. В условии «социальное доказательство» треть респондентов (32%) выразили готовность оказывать помощь благотворительному фонду, в то же время, в контрольной группе данный

показатель составил 57% ($\chi^2 = 5,45, p = 0,02$). В условии «повышенная потребность в помощи» респонденты выразили относительно бóльшую готовность оказывать помощь (41%) на нужды фондов по сравнению с условием «социальное доказательство» ($\chi^2 = 0,75, p = 0,39$), а также меньшую готовность по сравнению с контрольной группой ($\chi^2 = 2,14, p = 0,14$), однако различия между данными условиями не продемонстрировали статистически значимых результатов. На Рисунке 5 графически представлены различия между готовностью к благотворительности в трех условиях эксперимента, получены значимые различия в готовности оказывать помощь между условием «социального доказательства» и контрольным условием ($\chi^2 = 5,45, p = 0,02$).



Рисунок 5 – Готовность помочь подопечным благотворительной организации в форме денежного пожертвования или волонтерской работы в зависимости от условия эксперимента (% испытуемых)

Был проведен также анализ ряда утверждений, связанных с отношением к благотворительности, методом однофакторного дисперсионного анализа (ANOVA). Участники исследования, отметившие в своих ответах высокую степень согласия с пунктом о готовности помогать даже тогда, когда никто может и не узнать о приложенных ими усилиях, выражали также и значительно бóльшую готовность помочь благотворительной организации ($F(1, 121) = 23,85, p < 0,001$). Дополнительное рассмотрение утверждений о том, что подопечным фондов больше никто не поможет, кроме нас ($F(1, 121) = 5,32, p = 0,02$) и о регулярной благотворительности ($F(1, 121) = 6,93, p = 0,01$) подтвердило наличие

позитивных взаимосвязей между данными представлениями и непосредственной готовностью помогать.

Прошлый опыт респондентов в области благотворительной помощи был также рассмотрен на предмет наличия взаимосвязей с текущим просоциальным выбором. Было обнаружено, что испытуемые, оказывавшие в прошлом финансовую помощь малознакомым им людям без посредничества благотворительного фонда выражали достоверно бóльшую готовность оказать помощь уже на нужды фонда ($F(1, 116) = 4,60, p = 0,03$). В этой же группе респонденты проявили статистически более выраженную готовность, по сравнению с остальными участниками, помогать в ситуации, где об их помощи никто не будет знать ($F(1, 116) = 4,74, p = 0,03$).

При анализе опыта именно институционализированных пожертвований было выявлено, что респонденты, совершавшие по крайней мере однократное финансовое пожертвование на нужды какого-либо фонда в течение последних двенадцати месяцев, были значимо более склонны помогать в этом эксперименте ($F(1, 116) = 4,30, p = 0,04$). Данный фактор благотворительного опыта был взаимосвязан также со степенью согласия респондентов по вопросам об их представлениях о благотворительности – о росте популярности регулярной благотворительности ($F(1, 116) = 4,05, p = 0,05$) и готовности оказывать помощь, даже если никто этого не увидит ($F(1, 116) = 4,25, p = 0,04$).

Следует отметить, что те респонденты, которые никогда не принимали участие в благотворительности в любой ее форме, выразили также и уверенную неготовность помогать в гипотетической ситуации данного исследования ($F(1, 116) = 6,66, p = 0,01$). Респонденты данной группы не были согласны с утверждением о том, что регулярная благотворительность постепенно набирает популярность у жителей Санкт-Петербурга ($F(1, 116) = 10,60, p = 0,001$), а также не были готовы помогать, если приложенные усилия останутся никем не замеченными ($F(1, 116) = 5,36, p = 0,02$).

3.3.2 Оценка влияния эффектов социального доказательства и влияния меньшинства на готовность к альтруистическим поступкам

На втором этапе экспериментального исследования была проведена доработка использованных ранее независимых переменных. В качестве факторов, предположительно оказывающих влияние на готовность к участию в благотворительной деятельности, были изучены проявления эффекта социального доказательства и обратного ему «влияния меньшинства» [25]. Испытуемым требовалось последовательно оценить свою готовность оказывать помощь на нужды трех благотворительных фондов. В каждом случае им в случайном порядке предъявлялись вопросы одного из трех условий – двух экспериментальных и контрольного. Образец стимульного материала приведен в Приложении Г.

По результатам анализа полученных данных были выявлены следующие результаты. Готовность к просоциальной деятельности на нужды благотворительных фондов была оценена в количественном показателе, выражающемся в сумме денег, которую респонденты были готовы пожертвовать. Однако данный подход имел ряд ограничений в связи с различным материальным положением испытуемых, которое может оказывать сильный эффект на их решимость помогать и элиминировать экспериментальный эффект. В связи с этим была проведена стандартизация ответов респондентов с учетом поправки на уровень дохода, который они указали в биографической анкете. В результате этой процедуры была создана шкала с z-значениями благотворительных взносов, которая и была использована для дальнейшего анализа.

Кроме того, благодаря процедуре стандартизации данных были исключены различия между средними показателями размеров пожертвований в трех фондах. До поправки на уровень дохода наблюдался значимый сдвиг в сторону более крупных пожертвований от материально более обеспеченных респондентов старшего возраста на нужды фонда «AdVita», в результате чего средние значения для этого фонда были значительно выше, чем для других. После стандартизации данных появилась возможность сравнить средние показатели для трех фондов, и

фактор возраста респондентов без привязки к материальному положению уже не обнаруживал взаимосвязей с готовностью помогать.

Для проверки гипотезы о влиянии проявлений эффекта социального доказательства на готовность к альтруистическим поступкам были проанализированы показатели готовности к помощи для трех благотворительных организаций в трех условиях – двух экспериментальных и контрольном. С учетом структуры полученных данных для оценки различий в трех независимых выборках был использован *H*-критерий Краскала–Уоллиса. Результаты первичной оценки продемонстрировали отсутствие статистически достоверных различий в размере благотворительных пожертвований в зависимости от условия эксперимента для фонда «Теплый дом» ($H(2) = 0,28, p = 0,87$), «AdVita» ($H(2) = 0,48, p = 0,81$) и «Ночлежка» ($H(2) = 0,47, p = 0,79$).

Для углубленной оценки различий между благотворительным поведением в разных условиях было осуществлено преобразование шкал со значениями пожертвований. Были сформированы бинарные шкалы со значениями «высокий» или «низкий» для обозначения размера вклада, медианный показатель по группе был принят в качестве точки отсчета, и все количественные данные были приведены в номинативную шкалы. Две сформированные группы включали респондентов, сделавших либо более крупные, либо более скромные пожертвования. Для оценки различий был применен метод парного сравнения с помощью критерия Хи-квадрат Пирсона. Было обнаружено, что значительно меньше испытуемых, оказавшихся в условии «влияние меньшинства», были склонны жертвовать крупные суммы (34% опрошенных), в то же время, в группе «социальное доказательство» не наблюдалось подобного эффекта (52% опрошенных жертвовали больше других) ($\chi^2 = 3,66, p = 0,05$). Данный эффект наблюдался только для благотворительного фонда «Ночлежка».

Для проверки гипотезы о взаимосвязи между альтруистической направленностью личности и готовностью к благотворительным пожертвованиям был проведен корреляционный анализ для каждого из фондов. Положительные взаимосвязи со Шкалой альтруистического инвестирования были обнаружены для

всех трех фондов ($r = 0,29$, $p = 0,002$ для «Теплого дома», $r = 0,15$, $p = 0,03$ с «AdVita» и $r = 0,14$, $p = 0,05$ с «Ночлежкой»).

Анализ отношения к благотворительной деятельности в целом показал, что испытуемые, уверенные в своих силах и в усилиях отдельных людей как источнике позитивных изменений для подопечных фондов, были склонны жертвовать более значимые суммы на нужды каждой из предложенных организаций ($r = 0,20$, $p = 0,004$ в «Теплом доме», $r = 0,19$, $p = 0,009$ в «AdVita» и $r = 0,23$, $p = 0,001$ в «Ночлежке»). Данный фактор продемонстрировал также статистически достоверные взаимосвязи с результатом по Шкале альтруистического инвестирования ($r = 0,21$, $p = 0,003$). Респонденты с высокой степенью альтруистической направленности личности отмечали, что участие в благотворительности является нормой для них и их близких ($r = 0,28$, $p < 0,001$), а также что они могут доверять многим благотворительным фондам ($r = 0,19$, $p = 0,007$). Отрицательная корреляция с альтруистической направленностью личности респондентов была обнаружена при анализе утверждения о том, что помощь фондам – не их зона ответственности ($r = -0,25$, $p < 0,001$), у них же была выявлена отрицательная корреляция с готовностью помогать ($r = -0,22$, $p = 0,002$ для «Теплого дома», $r = -0,19$, $p = 0,009$ в «AdVita» и $r = -0,17$, $p = 0,02$ в «Ночлежке»).

Изучение опыта респондентов в области благотворительной деятельности позволило вывить ряд закономерностей. Было обнаружено, что испытуемые, которые за последние двенадцать месяцев оказывали материальную помощь малознакомым людям, продемонстрировали также более высокие результаты по Шкале альтруистического инвестирования ($F(1, 199) = 6,38$, $p = 0,01$). Схожая тенденция наблюдалась при рассмотрении связей с нефинансовой (гуманитарной) помощью ($F(1, 199) = 13,51$, $p < 0,001$), наличием опыта в сфере ведения тренингов и образовательных мероприятий для нуждающихся групп ($F(1, 199) = 7,73$, $p = 0,006$), а также с участием в различных благотворительных мероприятиях, организованных усилиями фондов ($F(1, 199) = 4,60$, $p = 0,03$).

При рассмотрении взаимосвязей между готовностью к совершению альтруистических поступков и опытом благотворительности применен метод дисперсионного анализа (ANOVA). Обнаружено, что респонденты, имевшие опыт гуманитарной поддержки малознакомых людей, были готовы делать значимо бóльшие пожертвования на нужды организации «Ночлежка» ($F(1, 181) = 4,52, p = 0,03$). Для фонда «Теплый дом» был выявлен отдельный предиктор, респонденты с опытом участия в мероприятиях по сбору средств на нужды благотворительности и в данном исследовании проявили готовность пожертвовать больше средств ($F(1, 181) = 13,80, p < 0,001$).

Было показано, что респонденты, осведомленные о работе фонда «Теплый дом» до участия в исследовании, были готовы пожертвовать более крупные суммы денег, причем данный эффект распространялся не только на тот же самый фонд ($F(1, 199) = 4,56, p = 0,03$), но и на фонд «AdVita» ($F(1, 199) = 4,25, p = 0,04$).

ГЛАВА 4. Обсуждение результатов исследования

Несмотря на многолетнюю историю изучения, понятие альтруизма парадоксальным образом остается дискуссионным. Это связано с тем, что альтруизм является предметом изучения сразу в нескольких областях знания, в каждой из которых приводятся свои ключевые особенности данного феномена, и предполагает значительное число проявлений. В нашем исследовании были последовательно изучены четыре значимых компонента альтруизма – социальные представления об альтруизме, альтруистическая направленность личности, готовность к совершению альтруистических поступков в различных ситуациях просоциального взаимодействия и готовность к участию в благотворительной деятельности и волонтерстве.

Представленное в литературе многообразие определений альтруизма и недостаточная изученность данного феномена в отечественной психологии продиктовали первую задачу данного исследования – формулирование операционализованного психологического определения альтруизма, полученного на российской выборке. Данная задача была успешно решена на первом этапе исследования, и в итоге сформулировано определение, которое на последующих этапах было использовано в качестве рабочего.

Для операционализации понятия альтруизма, а также для формирования наиболее полной картины детерминант альтруистического поведения был проведен анализ социальных представлений об альтруизме. Будучи одновременно поведенческой и мотивационной категорией, альтруизм как одно из видов просоциального поведения отражает направленность на благополучие другого человека или группу людей и готовность осуществлять действия для поддержания их благополучия даже ценой собственных интересов и ресурсов.

В качестве мотивационно-ценностного компонента альтруизма выступила альтруистическая направленность личности, которая отражала меру «личностного альтруизма», присущего человеку, и его убеждения относительно необходимости поддержания благополучия других людей и оказания им помощи. Полученные

нами результаты свидетельствуют о существовании по крайней мере двух типов альтруизма – «первого» и «второго» уровня – в основе которых, по-видимому, лежат разные мотивационные тенденции и детерминанты.

Необходимо отметить, в что нашем исследовании поведенческий компонент альтруизма был рассмотрен в форме готовности к совершению альтруистических поступков в изменяющихся условиях. Нередко сложно оценить характер поведения только по его результатам, из-за чего в обыденном сознании понятие «альтруизм» приобретает более широкое значение. Однако оценка намерений и готовности к помощи позволяет оценить детерминанты именно альтруистических решений [72]. На всех этапах данного исследования была рассмотрена как раз готовность личности к помощи в гипотетических ситуациях просоциального поведения.

Еще одной формой концептуализации альтруизма выступила готовность к участию в благотворительной деятельности, что выражается в высокой практической значимости полученных результатов и экологической валидности применяемых методов исследования.

Таким образом, изученная четырехкомпонентная модель альтруизма позволила представить наиболее полную картину данного явления на разных уровнях рассмотрения.

В контексте данной модели был рассмотрен ряд детерминант альтруизма – ценностные ориентации личности и ее мотивы аффилиации со значимой группой, получены данные, подтверждающие выдвинутую теоретическую модель. Изучено также влияние факторов ситуации, таких как потребность в помощи, уровень риска и наличие компенсации, и групповых эффектов, таких как социальное доказательство [76] и эмпатическая забота [70], на готовность оказывать помощь нуждающимся в ней людям.

Альтруистическое поведение, как и любое другое поведение человека, находится под одновременным влиянием как особенностей личности, ее убеждений и устремлений, так и факторов ситуации, контекста и социальных эффектов [35; 41]. По сей день в научном сообществе не достигнут консенсус по

поводу превалирующего фактора, неизменно влияющего на готовность помогать другим. По-видимому, наиболее логичным будет предположение о наличии взаимодействия целого ряда факторов при принятии альтруистического решения. Выявление наиболее действенных синергических связей является амбициозной задачей, решение которой может приблизить исследователей и практиков к наиболее успешным путям стимулирования просоциального поведения.

Первый этап исследования

Трехэтапный дизайн позволил рассмотреть все поставленные в исследовании задачи. На пилотажном этапе была проведена серия интервью с участием представителей российской выборки с целью изучения социальных представлений и операционализации понятия «альтруизм». По результатам контент-анализа ответов на вопросы интервью была составлена анкета для выявления характерных особенностей представлений об альтруизме.

По результатам анкетирования были сформулированы характерные особенности представлений молодежи об альтруизме, соответствующих поступкам и ведущим к ним мотивам. Были обнаружены следующие критерии: бескорыстные мотивы оказания помощи, способность пожертвовать личными интересами, ресурсами для оказания помощи, поддержания благополучия и спасения нуждающихся в этом отдельных людей или целых групп. Данному определению не противоречит наличие вознаграждения того или иного рода, и это не препятствует категоризации поступка как альтруистического, однако оно не должно становиться причиной поступка или ожидаться до его совершения. Альтруистический поступок может приводить к моральному удовлетворению, которое не умаляет его искреннего характера [68].

Это определение соответствует феномену «чистого альтруизма» [71]. Изначальные сомнения относительно наличия эгоистических мотивов в альтруистических намерениях не нашли подтверждения при изучении представлений российских студентов об альтруизме.

Кроме того, были выявлены и другие характеристики представлений об альтруизме. Одной из них стало стремление альтруиста к оказанию такой

помощи, где его вклад в улучшение ситуации действительно будет значимым и эффективным, а не «каплей в море» и будет, по-возможности, оценен по достоинству. Эта характеристика включает сразу два элемента, первый из которых находит отражение в исследованиях влияния корпоративной благотворительности на индивидуальные пожертвования [74] и указывает на важность восприятия значимости собственного вклада по сравнению с другими, а также в контексте общего масштаба проблемы. Второй аспект, связанный с признанием и положительной оценкой приложенных усилий человеком, совершающим поступок, тоже не должен противоречить сути альтруизма, так как респонденты отметили, что он при этом не ждет ничего другого взамен.

Определенное число респондентов отметили, что альтруистический поступок обязательно предполагает наличие «жертвы» того или иного рода для человека, совершающего поступок. При этом ее характер может варьироваться от вполне ощутимых потерь до небольших издержек в области личных интересов и планов, не связанных с сиюминутными рисками. Однако отмечается, что определенная компенсация затрат альтруиста может произойти на другом уровне – в области его морального удовлетворения от осознания того, что он поступает правильно. Выявлено также представление о том, что альтруист при планировании своего поведения опирается на общечеловеческие ценности – любви, поддержки, благодарности и доброго отношения к ближнему. Все описанные выше критерии находят подтверждение в литературе – и практически полная неизбежность личной жертвы в той или иной форме [65], и возможность восполнения потерь уже на более высоком уровне морального удовлетворения [68] и ценностный базис альтруистических намерений [152].

Обнаружено также наличие социальных представлений о мотивах альтруистического поведения, следующих из проактивной позиции личности и ее стремления к улучшению мира вокруг себя. Подобная готовность к созидательной активности и объединению усилий многих людей для достижения общих целей может также находить отражение в ценностных ориентациях личности [152].

Значимый результат получен в области самоидентификации респондентов российской выборки как альтруистов. Примечательно, что большинство из них отметили, что совершали в своей жизни альтруистические поступки, но при этом лишь небольшая их часть согласилась считать себя альтруистами. Подобные различия открывают перспективы для дальнейшего изучения критериев социальной идентичности истинного альтруиста.

Для дополнения картины представлений об альтруизме был проведен анализ различных ситуаций просоциального взаимодействия на предмет их категоризации как альтруистических. Так, просоциальные поступки, совершенные в организационном контексте в стремлении к восстановлению справедливости по отношению к членам коллектива и предполагавшие угрозу собственному финансовому положению и даже риск потери должности, не рассматривались большинством респондентов российской выборки в качестве примеров альтруистического или героического поведения. В свою очередь, сценарий, описывавший благотворительную деятельность с ожиданием личностью социального одобрения в ответ, в еще меньшей степени рассматривался респондентами как включающий альтруистические или героические элементы. Полученные данные свидетельствуют о том, что мотивационная составляющая поступка оказывает значительное влияние на его категоризацию как альтруистического.

Однако при анализе сценария о безвозмездном труде на благо школьников, проживающих в далекой, но безопасной стране, была выявлена высокая степень единогласия относительно категоризации ситуации как альтруистической. В свою очередь, история добровольца, оказавшегося в зоне военного конфликта и помогающего лечить раненых, была в большей степени оценена как пример героизма. Это показывает, что высокий уровень личностного риска переводит поведение из разряда альтруистического в героическое. Однако ряд авторов все же утверждают, что рассмотрение альтруизма как относительно безопасного варианта героизма не является оправданным, поскольку эти два вида

просоциального поведения характеризуются различными механизмами возникновения [96].

На пилотажном этапе исследования был проведен также сравнительный анализ представлений российских и голландских студентов об альтруизме. Помимо различий в представлениях об описываемом явлении были выявлены характерные особенности категоризации различных примеров просоциального поведения в специфических ситуациях как случаев альтруизма. Были получены данные о самоидентификации российских и голландских студентов как альтруистов, и рассмотрен их личный опыт совершения альтруистических поступков. Так, по данным самоотчетов было выявлено, что большинство представителей обеих групп совершали в своей жизни альтруистические поступки. Однако существенные различия были обнаружены в «альтруистической идентичности» студентов двух стран, и значимо большее число голландцев относило себя к категории альтруистов по сравнению с представителями российской выборки.

Кроме того, были обнаружены значимые различия в категоризации ситуаций просоциального поведения в двух группах. В частности, активная борьба за справедливость в организационном контексте воспринималась по-разному российскими и голландскими студентами. Большинство голландских студентов рассматривали данный сценарий как иллюстрацию героического или альтруистического поведения, в то время как российские студенты не категоризовали предложенную ситуацию таким образом. Полученные данные могут быть связаны с проявлением фактора дистанции власти, который обнаруживает значительные различия в двух странах; этот фактор отражает степень гибкости установившейся в обществе социальной иерархии, а также степень принятия данной иерархии представителями этого общества. Индекс дистанции власти в том числе характеризует отношение к несправедливости в коллективе и готовность к ее совместному обсуждению, а также нормативность и одобряемость свободной коммуникации [112].

Не менее интересные различия были обнаружены при оценке сценария о благотворительной помощи с ожиданием репутационных приобретений в будущем. Большинство голландских студентов посчитало данную ситуацию примером альтруистического поведения, в отличие от представителей российской выборки, где абсолютное бескорыстие поступка является определяющим критерием для категоризации.

Полученные данные демонстрируют характерные отличия в восприятии ситуаций просоциального поведения и их категоризации, что, вероятно, может приводить и к различиям при принятии альтруистических решений. Значительный интерес представляют и результаты, связанные с самоидентификацией респондентов как альтруистов и различиями в критериях присвоения статуса альтруиста. Источником подобных расхождений могут служить такие социокультурные характеристики, как коллективизм и индивидуализм. В то время как голландцев принято относить к представителям выраженной индивидуалистической культуры, жителей России в значительно большей мере можно считать представителями культуры коллективистской [112]. Результаты исследований в данной области показывают, что данный фактор может являться источником значительных различий в проявлениях просоциального поведения [139], а вопросы масштаба поступка, необходимого для достижения статуса альтруиста, как и оценка поступка по его позитивным результатам и затраченным усилиям, а не на основе анализа глубинных мотивов, могут находиться в значительной зависимости от этих культурных феноменов.

Например, близкие данные были получены при сравнении другой пары культур, различающихся по критерию индивидуалистичности – американской и южнокорейской. Авторы отмечают, что представители индивидуалистических культур могут получить большее моральное удовлетворения и значительно повысить уровень своего субъективного благополучия в ситуациях оказания помощи, где заранее четко обозначено, что это поведение может и их самих, а не только реципиентов, сделать счастливыми. Впрочем, отмечается также, что это вовсе не обязательно плохо, и ситуации, где обе стороны выигрывают от

просоциального взаимодействия, могут считаться более выигрышными и побуждать творить добро [101].

Результаты анализа социальных представлений об альтруизме, полученные на российской выборке, соответствует определениям классических подходов социальной психологии [71; 89], которые, однако, в дальнейшем подвергались критике за идеалистические ожидания относительно характера и условий возникновения альтруистической мотивации.

Второй этап исследования

На втором этапе для решения задач исследования была проведена оценка готовности совершать альтруистические поступки в условиях влияния различных контекстов и ситуационных факторов. Были сконструированы сценарии, описывающие ситуации оказания помощи, и рассмотрены такие особенности ситуационного воздействия, как уровень риска для совершающего поступок, наличие или отсутствие компенсации его возможных потерь и степень потребности реципиента в помощи, а также модальность ситуации – ее «негативный» или «позитивный» контекст. В качестве ключевой личностной детерминанты была рассмотрена альтруистическая направленность личности и были изучены ее взаимосвязи с готовностью принимать участие в просоциальных действиях в условиях изменяющихся ситуационных факторов. Вопрос о том, готова ли личность оказывать помощь в условиях, не способствующих этому, опираясь на собственную склонность помогать и направленность на благополучие окружающих, был поставлен на первый план.

Методика «Альтруистические сценарии» (полный текст приведен в Приложении Б) позволила оценить готовность респондентов к альтруистическим поступкам в контексте трех сценариев (о волонтерстве в доме престарелых, о спасении животных, пострадавших от паводков, и о работе в африканской больнице), каждый из которых включал ряд условий, которые постепенно предъявлялись и изменяли картину, с которой испытуемые сталкивались на пути к оказанию помощи. Сценарии были сконструированы таким образом, чтобы включать самые разные контексты помощи и источники личностного риска для

исполнителя. Варьировалось географическое положение реципиентов помощи и их социальный статус. Порядок предъявления дополнительных условий, описывающих детали об уровне риска, наличии компенсации и уровне потребности реципиента в помощи варьировался в каждом из сценариев по результатам экспертной оценки их значимости при принятии решения. Таким образом, каждый сценарий постепенно менялся от нейтрального до условия, максимально обогащенного дополнительной информацией. Были сформированы две группы, в каждой из которых респонденты оценивали готовность помогать в сценариях, развивавшихся в противоположных направлениях – к наиболее потенцирующему к просоциальным действиям или к наиболее сложному исходу.

Было обнаружено, что динамика изменений ситуаций в худшую или лучшую сторону сказывалась на готовности респондентов оказывать помощь в описываемых условиях. Статистически значимые различия указывают на влияние фактора модальности ситуации, ее потенцирующего или угнетающего воздействия, на готовность к помощи. Это свидетельствует о том, что изменения просоциальной готовности происходили не случайным образом, а в результате манипуляции предъявляемыми условиями.

Эффективность и валидность данного подхода, предполагающего оценку готовности личности к участию в деятельности подтверждают данные исследований метода ситуационного интервью, которые свидетельствуют о том, что человек в значительной мере склонен следовать плану действий, который он намечал для себя в качестве вероятного в гипотетических ситуациях [126; 138].

Альтруистическая направленность личности оценивалась при помощи двух методик – шкалы альтруистического инвестирования опросника нетворкинг-стратегий личности [36] и шкалы диагностики установки “альтруизм” О.Ф. Потемкиной [37]. Данная оценка личностного альтруизма позволила проверить гипотезу о взаимосвязи между альтруистической направленностью личности и готовностью к совершению просоциальных поступков, которая была подтверждена. Были обнаружены статистически достоверные взаимосвязи между готовностью оказывать помощь в различных контекстах и результатами,

полученными по двум описанным выше шкалам. Тем не менее, полученные данные включают ряд нюансов, связанных с контекстом оказания помощи.

Так, наиболее сильные взаимосвязи были получены при оценке готовности помогать пожилым людям, проживающим в доме престарелых, и при ассистенции в африканской больнице. Однако пристальное рассмотрение динамики готовности к альтруизму в ситуации о помощи животным позволило обнаружить, что высокий уровень альтруистической направленности личности не ассоциирован с более высокой готовностью совершать поступки на благо животных. По-видимому, представленные шкалы могут успешно применяться для косвенной оценки возможных просоциальных действий, но только при совершении поступков на благо людей, но не животных. Причины данного явления могут находиться в плоскости различных мотивационных механизмов, лежащих в основе оказания помощи людям и животным. Это может быть связано с функционированием нормы социальной ответственности и других групповых норм [108]. Кроме того, результаты исследований помощи бездомным животным показывают, что, по-видимому, различные личностные особенности связаны с оказанием помощи людям и животным, и люди, поддерживающие животных, могут даже в меньшей степени стремиться помогать другим людям и меньше им сочувствуют [40].

Частичное подтверждение нашла гипотеза о том, что ситуационные детерминанты оказывают меньшее влияние на альтруистов при принятии решения о помощи, чем на не-альтруистов. Так, было выявлено, что респонденты с более выраженной альтруистической направленностью личности, оцененной с помощью Шкалы альтруистического инвестирования, выше оценивали свою готовность к участию в просоциальной деятельности уже с самого начала предъявления сценария. Уже в базовом условии, где еще не представлены дополнительные информационные детали, но уже задан ключевой контекст, «альтруисты» демонстрируют значительно большую готовность к просоциальным действиям, чем «не-альтруисты».

В условиях, стимулирующих оказание помощи и способствующих повышению готовности к альтруизму, подобные тенденции «альтруистов», что закономерно, сохраняются и даже усиливаются. В свою очередь, в обратном случае, при столкновении с самой «сложной», финальной ситуацией выбора, где уровень трудностей создает максимальные преграды для совершения благородного поступка, именно «альтруисты» все же находят в себе силы и решимость помогать. В сценарии о волонтерстве в африканской больнице был получен такой результат, и результаты «альтруистов» значительно различались в позитивном и негативном финальных условиях. В сценарии о помощи пожилым людям «альтруисты» аналогично были готовы к большей помощи, чем «не-альтруисты», однако их намерения не различались в зависимости от негативных или позитивных изменений и были более стабильными в финальном условии.

Схожие данные были получены У. Грациано и соавторами [57] при изучении взаимодействия факторов эмпатии, близости личных отношений и потенциальных рисков для совершающего поступок в различных ситуациях. Было выявлено, что испытуемые с высоким уровнем доброжелательности по отношению к окружающим были склонны помогать независимо от ситуации.

Дополнительный анализ динамики готовности к помощи позволил продемонстрировать наличие взаимодействия факторов модальности изменений ситуации и альтруистической направленности личности в сценарии, представляющем историю волонтерства в африканском госпитале. Это позволило утверждать, что существуют достоверные различия в уровнях готовности к оказанию помощи «альтруистами» и «не-альтруистами», и «альтруисты» оказались в большей степени готовы к активным просоциальным поступкам на протяжении всего сценария. Тем не менее, было обнаружено также, что, по всей видимости, жесткие ситуационные условия данного сценария оказывают очень сильное воздействие на всех, независимо от уровня личностного альтруизма, в связи с чем различия между альтруистами и не-альтруистами по мере развития сценария были достоверны только в способствующем помощи условии. При улучшении обстоятельств «альтруисты» показали значительно более высокую

готовность оказывать помощь, чем «не-альтруисты». А в случае с «сильной» негативной ситуацией, все же, бóльшее влияние на готовность оказывать помощь создавали именно особенности контекста, а не альтруистическая направленность личности.

Полученный результат свидетельствует о том, что в наиболее «сложной» ситуации личностные различия перестают оказывать влияние на готовность к помощи. По-видимому, сценарий о волонтерской работе в Африке стоит относить к примерам героического поведения, и вариативность личностного альтруизма в данном случае уже не играет значительной роли. Это положение находит подтверждение в исследованиях повседневного героизма, и утверждается, что любой человек может стать героем или злодеем под влиянием неблагоприятной сложившейся ситуации [172].

На данном этапе исследования были рассмотрены также ценностные ориентации и склонность личности к аффилиации с группой в связи с уровнем ее альтруистической направленности.

На основании полученных данных были представлены регрессионные модели ценностей, вносящих вклад в формирование личностного альтруизма. Изначальное предположение о наличии взаимосвязей между ценностью *Доброты* и компонентами альтруистической направленности личности было подтверждено. Данная ценность выступила предиктором как наличия социально-психологических установок на альтруизм, так и выраженности нетворкинг-стратегии стратегии альтруистического инвестирования. Аналогичным образом ценность *Гедонизма* обнаружила значимое негативное влияние на оба альтруистических конструкта. Полученные данные согласуются с результатами предыдущих исследований и имеют закономерное обоснование, находящееся в области мотивов личности. Так, ценности *Доброты* и *Гедонизма* представляют собой противоположные мотивационные тенденции и характеризуются выраженной направленностью на других и на себя соответственно. В первом случае стремление к благополучию окружающих людей будет являться преобладающим мотивом, в то время как в случае со второй ценностью будет

присутствовать выраженное стремление к персональным удовольствиям и сиюминутным индивидуалистическим радостям [54].

Однако еще три ценности находят разное выражение в структуре альтруистических компонентов личности. Так, ценность *Стимуляции* является значимым предиктором в предсказательной модели для альтруистического инвестирования, а ценность *Самостоятельности* – ее «анти-предиктором».

По утверждению автора концепции ценностных ориентаций Ш. Шварца, такие ценности, как *Стимуляция*, наряду с *Универсализмом* и *Самостоятельностью*, приходят в значительное взаимодействие с уверенностью личности в своих силах [152]. Это приводит к тому, что чем сильнее ощущение того, что поставленная цель достижима, тем в большей степени мотивы, основанные на ценностях, будут приводить к осуществлению задуманного поведения. Кроме того, признание данных ценностей может быть взаимосвязано с различными формами борьбы за справедливость и оказанием помощи тем, кто в ней особенно нуждается, но не имеет «права голоса» в сложившейся ситуации, а также при оказании помощи животным. Таким образом, ценность *Стимуляции* может побуждать активное просоциальное поведение через стремление к яркой и насыщенной жизни, наполненной осмысленной борьбой за права нуждающихся.

С другой стороны, если мотивы личности не лежат в плоскости достижения коллективного благополучия и оказания помощи, ценность *Самостоятельности* закономерным образом может оказывать ингибирующий эффект на альтруистическую направленность личности. В данном случае мотивация личности будет сосредоточена на достижении индивидуальных целей. Кроме всего прочего, ценность *Самостоятельности* может быть рассмотрена и с точки зрения стремления личности к независимости, которое, в свою очередь, может приводить к нежеланию просить о помощи и представлению о том, что со всеми проблемами нужно справляться самостоятельно, а неспособность это сделать свидетельствует о некомпетентности и слабости личности [170]. Этот аспект может приводить к определенным последствиям и при оказании помощи другим.

Значимый результат был получен при рассмотрении взаимосвязей между ценностью конформности и альтруистическими установками личности. В целом, в литературе имеются данные о том, что ценность *Конформности* может быть фактором просоциального поведения, кооперации и поддерживающих социальных отношений. Тем не менее, в отличие от ценности *Доброты*, где мотивационная направленность личности сосредоточена на благополучии окружающих и может рассматриваться в качестве альтруистической, ценность *Конформности* мотивирует те виды просоциальности, которые осуществляются с целью предотвращения негативных последствий для себя. Таким образом, обе ценности могут привести к одному и тому же помогающему акту, но лежащая в основе поступка мотивация будет значительно различаться [152]. Данный результат позволяет предположить, что в отличие от Шкалы альтруистического инвестирования, Шкала установки на альтруизм не позволяет дифференцировать разные виды просоциальных мотиваций.

Исходя из изложенного, на основании применения двух различных шкал, можно констатировать, что различаются два типа альтруизма: «первого» уровня, характеризующийся конформным поведением и основанный на соблюдении нормы взаимности, и «второго» уровня, опирающийся на ценности доброты и саморазвития, регулируемый заботой об общем благе.

Этот результат расширяет представления об альтруизме, полученные в результате работ по исследованию шкалы альтруистического инвестирования методики нетворкинг-стратегий личности, в которых была подтверждена и обоснована ее эффективность для оценки альтруизма «второго» уровня [1].

Предположение о наличии взаимосвязи между альтруистической направленностью личности и ее стремлением к аффилиации со значимой группой нашло подтверждение в результатах исследования. Однако как и в случае с ценностными ориентациями, было обнаружено, что компоненты стремления к аффилиации находят разное выражение при рассмотрении упомянутых выше двух типов альтруизма. Стремление к принятию продемонстрировало значимые взаимосвязи с результатами, полученными по шкале альтруистического

инвестирования, которые отражают устремленность на благополучие членов своей социальной группы и ее процветание. Данный результат находит подтверждение в предыдущих исследованиях стремления к принадлежности к группе [73].

Полученные данные свидетельствуют о том, что стратегия альтруистического инвестирования не предполагает никакого социального страха или пассивного следования установленным правилам взаимности в группе, а отражает искреннюю направленность на благополучие окружающих и истинную альтруистическую мотивацию личности, что позволяет рассматривать данную шкалу в качестве надежного метода оценки альтруистической направленности личности «второго» уровня, характеризующейся стремлением к принятию группой.

В то же время, страх отвержения показал достоверные взаимосвязи с альтруистическими установками, которые, по всей видимости, в большей степени связаны с конформным следованием установленным нормам взаимодействия в группе с целью избегания конфликта и недопущения формирования неблагонадежной репутации при отказе от оказания помощи. Данный аспект находит отражение в критериях еще одной нетворкинг-стратегии – нормативного партнерства, которая, наравне с альтруистическим инвестированием являясь просоциальной стратегией взаимодействия в группе, обладает рядом характерных особенностей, в частности, выражается в стремлении к поддержанию позитивной репутации и уважении групповых норм [36]. Таким образом, альтруистическая направленность личности «первого» уровня в большой степени регулируется страхом отвержения.

На данном этапе исследования были выявлены также значимые различия между мужчинами и женщинами в некоторых изучаемых характеристиках. Так, было обнаружено, что у женщин ярче выражена социальная установка на альтруизм, они выше оценивают значимость в своей жизни ценностей *Доброты* и *Безопасности*, и у них сильнее выражен страх отвержения значимой социальной группой.

При рассмотрении полученных различий в установках и ценностях стоит отметить определенное влияние гендерных ролей. Традиционные для женщин роли предполагают бóльшую степень сопереживания окружающим. Последствия этих особенностей находят отражение и в поведении, в результате, женщины, по-видимому, с большей вероятностью будут оказывать поддержку тем, кто в ней нуждается. В свою очередь, традиционные мужские гендерные роли предполагают активные действия и готовность к повышенному риску, и, таким образом, мужчины оказываются более склонны помогать в физически опасных ситуациях [86]. Хотя представители разных полов и незначительно различаются в совокупном объеме помощи, которую они оказывают, сами типы помощи различаются в зависимости от природы потребности в ней [83].

Данные различия могут находить объяснение в еще нескольких аспектах. Полученные при анализе ценностных ориентаций личности данные указывают на выраженные взаимосвязи между установками на альтруизм и ценностью конформности, что говорит о нормативном характере данных социально-психологических установок, а нередко и вынужденное следование групповым нормам взаимопомощи. В свою очередь, повышенный уровень страха отвержения значимой социальной группой и более ярко выраженное проявление ценности *Безопасности* дополняют картину определенного группового давления, испытываемого респондентами женского пола.

Третий этап исследования

Альтруизм личности может предполагать целый ряд проявлений, начиная от межличностного взаимодействия до глобальных межэтнических отношений. Наиболее распространенными формами институционализованного выражения альтруизма между незнакомыми людьми являются волонтерство и благотворительность. Впрочем, любой человек может оказать поддержку бездомному на улице, и это будет таким же проявлением альтруизма, однако несистематизированная индивидуальная помощь сложнее для фиксации и исследования.

Для выполнения задачи оценки влияния социальных эффектов на готовность к оказанию помощи был проведен двухэтапный социально-психологический эксперимент. Механизмы, оказывающие влияние на принятие альтруистического решения, были рассмотрены в контексте готовности к участию в благотворительной деятельности. Дизайн исследования позволил оценить влияние нескольких социальных эффектов, таких как социальное доказательство и эмпатическая забота, а также влияние примера небольшой группы людей, на готовность к помощи. В качестве основной личностной детерминанты выступила альтруистическая направленность личности, оцененная с помощью Шкалы альтруистического инвестирования опросника нетворкинг-стратегий [36].

Исследование проводилось в два этапа. Первый эксперимент проводился очно, и была осуществлена оценка готовности к оказанию помощи на нужды благотворительности в форме денежного пожертвования или волонтерской деятельности в условиях проявления эффектов социального доказательства и эмпатической заботы, выраженной в форме ситуации повышенной потребности реципиентов в помощи. Образец стимульного материала приведен в Приложении В.

Контекст благотворительной деятельности был сформирован с помощью предъявления испытуемым информации о двух существующих и активно развивающихся в Санкт-Петербурге благотворительных организациях – «Теплый Дом» и «AdVita». Каждый испытуемый оценивал свою готовность оказать поддержку только одному фонду, но решение использовать в стимульном материале две организации было продиктовано стремлением преодолеть определенные ограничения, связанные с контекстом вида деятельности организации и характеристиками социальной группы, к которой принадлежат ее подопечные, что могло создать дополнительную переменную при анализе данных в случае симпатий или предвзятого отношения респондентов к той или иной благотворительной организации. Стоит отметить, что различий в готовности оказывать помощь между двумя организациями обнаружено не было.

Испытуемым, попавшим в группу «социального доказательства» в начале исследования был показан текст, сообщавший, что «многие петербуржцы в возрасте до 35 лет жертвуют на благотворительность до 100 рублей ежемесячно». Сообщение дополнялось информацией о том, что «сегодня все больше жителей нашего города жертвуют деньги на благотворительность, становятся волонтерами, донорами и активно поддерживают благотворительные фонды». Данное условие было сконструировано для формирования эффекта социального доказательства, который заключается в том, что людям в целом свойственно наблюдать за поведением окружающих и соотносить с ним свое собственное при планировании действий. Этот эффект обладает значимой функцией экономии времени и энергии на самостоятельном выяснении важной информации [76].

Участникам, оказавшимся в группе «повышенной потребности реципиентов в помощи», сообщалось, что «наш город нуждается в волонтерах, донорах и людях, готовых на регулярную благотворительность». Отмечалось также, что «несмотря на немалое число благотворительных фондов, на сегодняшний день вовлеченность петербуржцев в их работу недостаточна, чтобы помочь всем нуждающимся». Данное условие было сформулировано на основе эффекта эмпатической заботы, предполагающего, что чем больше человек нуждается в помощи, тем выше вероятность, что у окружающих возникнет желание ему помочь по причине возникновения чувства эмпатии в ответ на его бедственное положение [70].

После предъявления данной вводной информации всем участникам исследования было предложено ознакомиться с информацией о деятельности того или иного фонда и оценить свою готовность оказать ему поддержку в той или иной форме. Испытуемым, оказавшимся в контрольной группе, не было предъявлено никакой дополнительной информации вначале и было лишь предложено ознакомиться с описанием благотворительной организации и оценить свою готовность к помощи.

Результаты исследования показали очевидную эффективность экспериментальной манипуляции, однако продемонстрировали неожиданный

эффект. Так, было обнаружено, что в условии «социального доказательства» испытуемые были гораздо менее склонны оказывать помощь по сравнению с контрольным условием. Данный эффект находит подтверждения в литературе и имеет ряд возможных объяснений. Так, в исследовании С. Ширман и Дж. Йу [155] было показано, что при использовании информационных сообщений для привлечения внимания при сборе благотворительных пожертвований самый большой материальный отклик был получен именно в случае использования самого короткого приглашающего текста (в данном случае также измерялась именно готовность к помощи, а не фактическое поведение). В свою очередь, при оценке уже реальных действий в условиях естественного эксперимента наибольшее число участников соглашались жертвовать деньги в условиях, моделирующих проявления эффекта социального доказательства. По-видимому, в данном случае могут существовать различия в проявлениях эффекта социального доказательства при спонтанном или продуманном поведении.

Следует отметить, что помимо различий во влиянии социальных эффектов на гипотетическое и реальное поведение, неминуемо будут существовать и определенные различия между декларируемой помощью и осуществляемыми поступками. Однако во многих работах готовность к оказанию помощи и более конкретная «готовность платить», отражающие меру потенциального вклада человека на общее благо, рассматриваются как самостоятельные и самодостаточные зависимые переменные в социальных дилеммах. Не до конца очевидным остается механизм действия данного эффекта, и расходятся мнения относительно того, что эта готовность в действительности отражает – субъективную оценку стоимости того или иного блага, на которое жертвуются деньги [151], или просто позитивные установки по поводу этого блага [60]. Однако данная методология показала, что готовность к помощи, все же, является достоверным предиктором реального поведения. Кроме того, предлагается разделить простой готовности и готовности предоставить определенную сумму денег и отмечается, что эти суждения могут находиться под влиянием разных мотивационных механизмов [125].

Еще одним потенциальным объяснением низкой готовности к помощи в условии «социального доказательства», по-видимому, может служить проявление эффекта диффузии ответственности [122]. Данное явление может оказывать значительное влияние на следствия эффекта социального доказательства не только при оценке готовности к помощи, но и в повседневной обыденной жизни. По всей видимости, условие, где сообщалось, что многие уже принимают активное участие в благотворительной помощи, могло истолковываться испытуемыми как обозначение того, что помощь и без них будет оказана кем-то другим. Кроме того, существенное влияние в данном случае может оказывать и способ донесения значимой информации. При личном контакте эффект самопрезентации может служить цели более успешного убеждения в правдивости предъявляемых фактов, в то время как использование дистанционных средств коммуникации может снижать доверие к информации, в особенности, полученной из анонимного источника [155].

В литературе описывается также близкий к диффузии ответственности феномен социальной лени, предполагающий, что личность склонна прикладывать меньшие усилия для достижения значимых целей в условиях объединения усилий большого числа людей [117]. Данный эффект может рассматриваться в качестве антагонистического эффекту социального доказательства. Однако исследователи обнаруживают ряд перспектив для преодоления данного явления. Так, было показано, что восприятие значимости собственного вклада по сравнению с остальными участниками может существенно повысить вовлеченность в процесс оказания благотворительной помощи и снизить проявление социальной лени. И наоборот, было показано, что при наличии крупных пожертвований на нужды фондов со стороны больших корпораций, индивидуальные благотворители уже не были готовы жертвовать самостоятельно [74]. Так, вопрос о том, может ли человек своими индивидуальными действиями существенно помочь делу, ставится на первый план при принятии альтруистического решения.

Примечательно, что одно из потенциальных объяснений различий в запланированном и реальном поведении может находиться не только в плоскости социально-психологических интерпретаций. В данном случае описанный выше результат о наибольшей эффективности самого короткого и быстрого для прочтения текста в контрольном условии может быть связан с особенностями механизмов принятия «быстрых» и «медленных» решений, связанных с работой так называемых Систем 1 и 2 [14]. Так, Система 1 отвечает за автоматические решения, не требующие значительных размышлений, которые опираются на уже сформированный опыт личности. В свою очередь, Система 2 приходит в действие, когда необходимы сознательные размышления для принятия значимого решения. В данном случае можно предположить, что подробные и детализированные описания, представленные для рассмотрения возможностей оказания помощи, могут повысить осознанность личности и существенно повлиять на процесс принятия альтруистических решений. В то же время, при изучении реального поведения в сиюминутных экспериментальных ситуациях и в условиях реальных жизненных выборов процесс принятия решения может происходить более автоматизированным образом и быть более подверженным влиянию различных групповых эффектов, в том числе, социального доказательства.

При рассмотрении готовности к участию в благотворительности, оцененной в условии повышенной потребности в помощи, не было выявлено значимых различий между ответами испытуемых в данном и в контрольном условиях. Респонденты выражали относительно бóльшую готовность помогать, чем в условии социального доказательства, но меньшую, чем испытуемые в контрольной группе, однако различия не были статистически достоверными.

По-видимому, одним из возможных объяснений этого факта можно считать влияние еще одного социального эффекта, приходящего в резонанс с эффектом эмпатической заботы. Так, информация о сильной потребности благотворительного фонда в помощи, с одной стороны, может усиливать желание личности сделать вклад в общее дело, но может также и снижать готовность к

помощи в связи с тем, что поставленная задача слишком сложна и многогранна, и на ее решение никак не смогут повлиять небольшие пожертвования каждого из нас. Подобные размышления являются результатом анализа ситуации и находят обоснование в модели «Возбуждение: Затраты и Вознаграждения» [161; 162].

В данном случае эмоциональный отклик на восприятие чужой нужды играет первоочередную роль, однако дальнейшая оценка ситуации непосредственным образом влияет на принимаемое решение. Описанная модель предполагает, что после получения первичной информации о ситуации и осознания потребностей нуждающегося в помощи человека, у личности возникает побудительное эмоциональное возбуждение. На его интенсивность могут повлиять различные факторы – как близость отношений между помогающим и реципиентом помощи, так и острота потребности в ней. В зависимости от интенсивности этого негативного возбуждения будет варьироваться и мотивация наблюдателя изменить существующий порядок вещей [161].

Однако затем происходит анализ предполагаемых рисков и вероятных исходов в случае, если помощь будет или не будет оказана. В случае, если усилия, которые нужно приложить для оказания помощи, слишком велики, а ожидаемый результат не принесет значимого облегчения жертве страданий, то весьма вероятно, что эмоциональное напряжение потенциального альтруиста не завершится никаким действием. Аналогичного результата можно ожидать в ситуации, когда негативные последствия от несовершения поступка для реципиента помощи не так велики, как риски и жертвы, на которые нужно пойти свидетелю происходящего. В данном случае наиболее эффективным способом прекратить подобное эмоциональное воздействие будет не оказание помощи, а выход из ситуации взаимодействия или исчезновение жертвы из поля зрения, а также непрямая помощь, при которой на помощь позовут кого-то третьего [161].

Личностью могут также использоваться механизмы психологической защиты, позволяющие оправдать для себя неоказание помощи, например, представление дел таким образом, что жертва сама виновата в своих злоключениях, или что на самом деле ее дела вовсе не так плохи. Это позволяет

переосмыслить ситуацию и снизить негативное эмоциональное возбуждение без непосредственных проактивных действий [124].

Индукция эмпатической заботы, по-видимому, кроме прочего, сопряжено с рядом ограничений, связанных с персональными особенностями эмпатической реакции, и уровнем просоциальной направленности личности [85]. Кроме того, ранее было показано, что возникновение эмпатической реакции наиболее вероятно в условиях реакции на переживания члена ингруппы [91]. Однако существуют способы, помогающие справиться с данным ограничением, и было показано, что создание более крупной идентичности, объединяющей помогающего и реципиента помощи в одну группу, может успешно снижать влияние негативных установок и повышать готовность помогать [93].

По результатам дополнительного анализа полученных в нашем исследовании данных было выявлено, что прошлый опыт в области благотворительности был в значительной мере взаимосвязан с готовностью к совершению альтруистических поступков в данном эксперименте. Финансовая помощь незнакомцам в прошлом и опыт поддержки благотворительных организаций выступили значимыми факторами готовности к помощи. Подобный результат можно объяснить действием эффекта «нога в двери», согласно которому человек с большей вероятностью согласится выполнить более крупную просьбу после выполнения незначительной и необременительной [98].

Выраженные взаимосвязи с готовностью помогать были обнаружены также при анализе согласия с рядом утверждений, связанных с представлениями респондентов о благотворительности и их ролью в ней. Так, испытуемые, которые полагали, что регулярная благотворительность постепенно становится нормой для жителей нашего города, выражали стремление оказывать помощь в данном исследовании. Кроме того, было обнаружена взаимосвязь между готовностью к помощи и стремлением помогать даже в ситуации, когда никто не увидит приложенных личностью усилий, а также представлением о том, что никто другой не сможет помочь подопечным фондов, если ты сам этого не сделаешь.

Данные представления, по-видимому, отражают признание респондентами нормы благотворительности, принятой в обществе, и их равнодушное, полное эмпатии отношение к нуждающимся в помощи людям. Кроме того, полученные данные отражают принятие личной ответственности при оказании помощи и бескорыстие ее мотивов, на что указывает пункт о возможности анонимной помощи. Стоит отметить, что обнаруженные особенности могут быть связаны с альтруистической мотивацией и характеризуют типичный пример альтруистического поведения.

В следующем эксперименте было проведено исследование с элементами анкетирования; сбор данных был произведен дистанционно посредством сети Интернет. В данном случае была поставлена задача оценить влияние эффекта социального доказательства, стимульный материал для проявления которого был модифицирован по результатам первого этапа эксперимента, а также было сконструировано во многом обратное ему условие «влияния меньшинства» для оценки эффекта, который может оказывать информация о поведении небольшого числа людей. На данном этапе была также рассмотрена альтруистическая направленность личности, выраженная в форме стратегии альтруистического инвестирования, в качестве ключевой личностной детерминанты готовности к участию в благотворительности, соответствующей альтруизму «второго» уровня, характеризующегося максимальной нацеленностью на достижение общественного блага. Образец стимульного материала приведен в Приложении Г.

На данном этапе исследования респондентам требовалось оценить свою готовность к оказанию благотворительной помощи, выразившуюся в размере денежного пожертвования, которое они готовы были осуществить на нужды трех благотворительных организаций – «Теплый Дом», «AdVita» и «Ночлежка». Описания каждого из благотворительных фондов варьировались в зависимости от экспериментального условия. Все участники получили детальное описание ключевых направлений деятельности каждой организации, чтобы получить полноценное представление о том, на какие статьи расходов могут быть направлены их пожертвования. После этого испытуемым предъявлялась

информация о размерах пожертвований, которые осуществил за прошедший год тот или иной процент благотворителей.

Условие «социального доказательства» было сформировано путем создания информационного сообщения о том, что «в 2018 году 75% спонсоров фонда сделали пожертвования на сумму от 200 рублей». В свою очередь, в условии, получившем название «влияние меньшинства» была приведена информация о том, что «в 2018 году 5% спонсоров фонда сделали пожертвования на сумму от 5000 рублей». Данное условие отражало поведение, разделяемое небольшим процентом людей, являющееся социально одобряемым, но требующее значительных финансовых затрат. Контрольное условие не включало никакой дополнительной информации о популярных и непопулярных размерах пожертвований. Стоит отметить, что информация о пожертвованиях, предоставленная для каждого фонда, соответствовала действительности.

Данный подход позволил проанализировать, как готовность испытуемых осуществлять пожертвования на нужды благотворительных фондов меняется под воздействием упоминания стандартных, но приемлемых по объему средних пожертвований, или же особо крупных и редких вкладов. Оба представленных условия формировали «фрейминг» [164] для информационного сообщения, повествующего о направлениях деятельности фонда. Для устранения ограничения, связанного с разными финансовыми возможностями испытуемых, была принята поправка на уровень дохода, которая позволила сравнивать готовность к оказанию помощи фондам в группах с разным уровнем доходов. Данное преобразование необходимо для преодоления характерного сдвига в уровне пожертвований, когда студенты жертвуют меньше, просто потому что не могут себе это позволить, но не по причине более низкой мотивации.

Результаты проведенного исследования позволили продемонстрировать ряд особенностей готовности к оказанию помощи в различных условиях. Непосредственный эффект экспериментальной манипуляции был обнаружен только для одного благотворительного фонда – «Ночлежки». Было обнаружено, что в условии «влияния меньшинства» наблюдалось снижение готовности

жертвовать крупные суммы денег, получены значимые различия с условием «социального доказательства». Таким образом, большая часть испытуемых из группы «влияния меньшинства» была готова пожертвовать меньшие суммы, чем испытуемые в группе сравнения. В условии «социального доказательства» отклонений от результатов, полученных в контрольной группе, обнаружено не было.

Механизм действия условия «влияния меньшинства» может быть частично объяснен в терминах эффекта привязки [165], который, тем не менее, не показал характерного эффекта и сдвига потенциальных пожертвований в сторону более крупных сумм. Полученный результат указывает на недостаточную эффективность привязки к очень крупным суммам денег для потенцирования пожертвований и на скорее негативное ее влияние на готовность к помощи. В литературе в качестве эффективных предлагаются более скромные референтные суммы для пожертвований [102].

Несмотря на то, что в данном исследовании экспериментального эффекта удалось добиться лишь в одном из представленных благотворительных контекстов, стоит отметить, что данный подход к оценке готовности к помощи, предполагающий экспериментальную манипуляцию такими весьма эфемерными, на первый взгляд, сущностями, как несколько слов, составленных в нужную комбинацию, в настоящее время набирает популярность в социальной психологии. Например, было показано, что добавление лишь одного вопроса «Как вам кажется, какой поступок в данной ситуации был бы правильным с моральной точки зрения?» повышало уровень благотворительных пожертвований на 44 процента [114]. Дискуссионным пока остается вопрос о том, как сделать полученные эффекты более длительными, потому что влияние подобной манипуляции на поведение может действовать относительно короткое время.

В нашем исследовании для создания гипотетических ситуаций благотворительности намеренно были использованы три фонда, для того чтобы избежать ограничений, связанных с контекстом их помощи и целевой аудиторией их подопечных. После завершения участия респондентам была дана возможность

оставить любые комментарии по поводу исследования. Значительное число участников отмечали высокую значимость изучения механизмов оказания помощи и желали исследователю дальнейших успехов на этом поприще.

Кроме того, следует отметить ремарку, оставленную одним из испытуемых: *«Хотелось бы больше информации о подопечных «Теплого Дома». Все ли у взрослых в порядке с зависимостями? Готовы ли они меняться? Или они просто стали жертвами катаклизмов?»* Данный комментарий свидетельствует об оценке участником фактора «заслуженности» помощи подопечными фонда, что находит отражение в теории о «вере в справедливый мир». Нередко такие убеждения могут применяться в качестве оправдания за неоказание помощи и для представления ситуации таким образом, что жертва могла сама быть виновна в своих несчастьях [124]. Результаты многочисленных исследований показывают, что виктим-блейминг – обвинение жертвы в свалившихся на нее невзгодах [109], отчуждение моральной ответственности и эмоциональное дистанцирование [67] помогают переложить ответственность за «спасение утопающих» на «саих утопающих».

Ранее было показано, что люди с низкими показателями доброжелательности по отношению к окружающим тоже бывают склонны сомневаться в том, стоит ли помогать определенным людям. Отмечается, что, возможно, у таких респондентов понижена также и просоциальная мотивация [57].

Кроме того, различные категории реципиентов помощи могут быть стигматизированы [144]. Контекст помощи бездомным в благотворительной организации «Ночлежка» определенно попадает в данную категорию.

Результаты проведенных ранее исследований [62] показывают, что, в целом, люди с большим или меньшим уровнем дохода не отличаются в мере своей просоциальности, за тем лишь исключением, что у более «богатых» есть больше денег для реализации задуманных поступков. Таким образом, у них просто больше возможностей оказывать помощь нуждающимся, когда их базовые потребности уже удовлетворены. Из-за этого, в частности, люди с большим

доходом в описанном выше исследовании поступали более просоциально, когда речь шла о возвращении небольшой суммы денег, ошибочно полученной по почте, истинному адресату, в то время как люди с меньшим уровнем дохода вынужденно оставляли присланные деньги себе, но только в случае, когда они могли использовать эти деньги. В ситуации же, когда в письме находилась лишь банковская квитанция, которую не может обналичить никто, кроме истинного получателя, менее финансово обеспеченные люди охотно прикладывали усилия, чтобы вернуть ее по назначению. Данный результат указывает на целесообразность учета фактора финансового положения при оценке готовности жертвовать на благотворительность.

Стоит отметить, что после принятия поправки на уровень дохода респондентов различия в готовности оказывать помощь на нужды того или иного фонда не были обнаружены. Однако до применения поправки на уровень дохода респонденты с большими финансовыми возможностями были готовы пожертвовать более крупные суммы на нужды фонда «AdVita», также в отношении этой организации были обнаружены взаимосвязи с возрастом испытуемых.

Полученный нами результат о повышении готовности помогать в условиях контекста именно фонда «AdVita» представляет значительный исследовательский интерес в связи с направленностью его работы в области оказания помощи онкогематологическим больным. Так, различия в уровне пожертвований на нужды разных фондов могут быть связаны не только с характеристиками их подопечных, но и направленностью той или иной организации, вызывающей определенные эмоции у потенциальных жертвователей.

Благотворительность традиционно являлась одним из мощных механизмов для управления экзистенциальным «страхом смерти» и перенаправления его в рациональное русло. Это приносит эмоциональный комфорт и ощущение осмысленности жизни [104; 132]. Исходя из положений этой теории, напоминание человеку о собственной смертности может приводить к значительным изменениям в самосознании и поведении, в том числе, к повышению готовности

помогать другим. Подобное явление получило название «самозащитного альтруизма», предполагающее его применение в качестве своеобразного продуктивного механизма психологической защиты [110].

В контексте нашего исследования именно фонд «AdVita» в большей степени напоминал участникам о конечности жизни в связи с онкологическими заболеваниями. Перевес в сторону более крупных пожертвований на нужды этого фонда можно частично объяснить именно этим эффектом. Полученный результат находит подтверждение в предыдущих исследованиях, где усиление осознания собственной смертности повышало размеры благотворительных пожертвований [110].

По завершении экспериментальной части была исследована альтруистическая направленность личности в ее взаимосвязи с готовностью к совершению альтруистических поступков, выраженных в форме благотворительности. Для ее оценки была применена шкала альтруистического инвестирования опросника нетворкинг-стратегий личности [7], которая показала большее соответствие альтруистическим ценностям и убеждениям по сравнению со шкалой социально-психологической установки на альтруизм О.М. Потемкиной [37]. По этой причине применение выбранной методики для оценки альтруистической направленности личности является более целесообразным при анализе альтруизма «второго» уровня и отражает устремленность личности на оказание помощи и поддержки окружающим и заботу об их благополучии, что приводит к накоплению социального капитала в группе [1].

Изначальное предположение о наличии взаимосвязи между готовностью личности к совершению просоциальных поступков, выраженных в форме благотворительной деятельности, и альтруистической направленности личности нашло подтверждение в результате проведения Эксперимента 2. Значимые эффекты были обнаружены в отношении каждой из трех благотворительных организаций, что указывает на универсальность полученных взаимосвязей и проявление личностного альтруизма независимо от контекста оказания помощи.

Полученные данные продемонстрировали также, что готовность оказывать помощь в гипотетических ситуациях благотворительности положительным образом взаимосвязана с убежденностью личности в том, что ее персональные усилия, равно как и усилия других людей, тоже действующих в одиночку, могут способствовать повышению качества жизни подопечных благотворительных организаций. Аналогичные взаимосвязи с подобными представлениями были обнаружены и при рассмотрении альтруистической направленности личности. Данный результат можно интерпретировать с точки зрения влияния воспринимаемого личного вклада, который может в значительной мере способствовать принятию решения об оказании помощи в различных условиях [64; 74; 81; 159].

Необходимо отметить, что в соответствии с результатами исследований, проведенных ранее В. Капраро и соавторами [114], оценка респондентами своего поведения в гипотетических ситуациях благотворительности отражает их истинную готовность к просоциальным действиям в этой сфере, что указывает на валидность данного метода оценки.

Есть основания полагать, что опыт благотворительной деятельности выступил в качестве одной из значимых детерминант готовности к совершению альтруистических поступков. Так, например, пожертвования в пользу подопечных «Ночлежки» были связаны с предыдущим опытом респондентов, связанным с оказанием нефинансовой помощи нуждающимся.

Было обнаружено также, что осведомленность респондентов об особенностях работы представленных фондов была взаимосвязана с их готовностью оказывать этим организациям поддержку. Те испытуемые, которые знали о существовании фонда «Теплый дом», были склонны к более щедрым жертвованиям на нужды всех представленных в исследовании фондов. По-видимому, это может быть связано с тем, что этот фонд известен лишь наиболее мотивированным благотворителям.

Результаты нашего исследования показывают, что есть люди, которые будут с большой вероятностью принимать участие в благотворительности, а есть

и те, которые никогда не будут этого делать. При рассмотрении первой группы можно предположить, что многие из них будут обладать определенным набором личностных черт, которые заставляют их сильнее сопереживать нуждающимся в помощи людям, но которые при этом приводят к конструктивным реакциям – эмпатии и оказанию помощи, а не только эмоциональному дистрессу. Способности и стремление личности к установлению крепких и доверительных отношений с близкими, по-видимому, могут усиливать ее помогающие тенденции. Наконец, поведение личности может быть полимотивированным, но именно направленность на следование просоциальным ценностям будет детерминировать ее альтруистическое поведение. Безусловно, участие в благотворительности требует у человека наличия, как минимум, таких ресурсов, как время и деньги, а также предполагает общий уровень доверия к системе благотворительной помощи.

Тем не менее, даже человек, не обладающий характерными личностными особенностями, способствующими его склонности к институционализированной помощи, все равно может в какой-то момент оказаться вовлеченным в благотворительную деятельность в той или иной ее форме – по приглашению знакомых или через волонтерские программы, предполагающие возмещение затрат. Наконец, создание условий, в которых каждый может почувствовать в себе достаточные силы и возможности для решения одной небольшой задачи, которая впоследствии приведет к большим позитивным изменениям, может значительно повысить число потенциальных благотворителей даже из числа тех, кто пока не обладает выраженными просоциальными диспозициями.

ВЫВОДЫ

1. Социальные представления об альтруизме включают: бескорыстные мотивы, способность пожертвовать личными интересами, ресурсами для оказания помощи, поддержания благополучия и спасения нуждающихся в этом отдельных людей или целых групп. Наличие вознаграждения не препятствует категоризации поступка как альтруистического, однако не должно становиться причиной поступка или ожидаться до его совершения.
2. Различаются два типа альтруизма: «первого» уровня, характеризующийся конформным поведением и основанный на соблюдении нормы взаимности, а также регулируемый страхом отвержения, и «второго» уровня, опирающийся на ценности доброты и саморазвития, регулируемый стремлением к принятию группой и заботой об общем благе. Альтруизм «первого» уровня сильнее выражен у женщин. Оказание помощи животным не обнаруживает взаимосвязей с альтруистической направленностью личности.
3. Предикторами альтруистической направленности «второго» уровня являются ценностные ориентации, связанные с добротой по отношению к окружающим и стремлением к стимуляции со стороны внешнего мира. Эгоистически направленные ценности гедонизма и самостоятельности, связанные с независимостью и устремленностью на себя, демонстрируют обратные взаимосвязи с альтруизмом «второго» уровня. Ценность конформности является предиктором альтруизма «первого» уровня, что свидетельствует о стремлении такой личности совершать просоциальные поступки для предотвращения негативных последствий для себя.
4. Склонность к аффилиации с группой взаимосвязана с альтруистической направленностью личности. Стремление личности к принятию значимой для нее социальной группой обнаруживает взаимосвязи с альтруизмом «второго» уровня, а страх социального отвержения – с альтруизмом

«первого» уровня. У женщин страх отвержения группой выражен сильнее, чем у мужчин.

5. Альтруизм «второго» уровня связан с готовностью делать пожертвования на благотворительные нужды даже в условиях анонимности. Прошлый опыт участия в благотворительной деятельности, восприятие личностью значимости собственного вклада и ощущение личной ответственности являются значимыми факторами готовности к благотворительности.
6. Существуют положительные взаимосвязи между альтруистической направленностью личности и готовностью к оказанию помощи, которая подвержена воздействию ситуационных факторов. Высокий уровень риска для оказывающего помощь и низкая потребность реципиента в помощи снижают готовность помогать, а наличие возможной компенсации для оказывающего помощь повышает ее. Альтруисты в ситуациях, сопровождающихся высоким уровнем риска, низкой потребностью реципиентов в помощи и отсутствием компенсации, показывают более высокую готовность к помощи, чем не-альтруисты. В ситуациях, где существует угроза безопасности и жизни помогающего, альтруистическая направленность личности не оказывает влияния на готовность к помощи.
7. Групповые эффекты оказывают влияние на готовность к благотворительности и волонтерству. Проявления эффекта социального доказательства не приводят к повышению готовности оказывать помощь, и могут приводить к ее значимому снижению в условиях диффузии ответственности. Эффект эмпатической заботы не оказывает влияния на готовность к оказанию помощи.
8. Представления об альтруизме российских и голландский студентов имеют ряд различий: большинство представителей обеих групп совершают альтруистические поступки, но значительно большее число голландцев причисляют себя к альтруистам. Уровень личностной жертвы, необходимой для категоризации поведения как альтруизма, у голландцев ниже, и в отличие от российских респондентов, голландцы полагают, что ожидание

одобрения и репутационной выгоды от совершения поступка не снижает его альтруистический характер.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Личностные характеристики оказывают значительное влияние на то, как человек воспринимает предоставляемые окружающим контекстом особенности ситуации и на основании этого принимает решения о дальнейших действиях. Таким образом, не остается сомнений в том, что любое поведение находится под влиянием взаимодействующих факторов личностных диспозиций и ситуационных характеристик, и просоциальное поведение не является исключением.

Аналогичному влиянию подвержена и готовность оказывать помощь, однако, по всей видимости, данное явление может находиться под влиянием иных механизмов формирования, нежели непосредственное поведение. С определенной уверенностью можно утверждать, что вклад альтруистической направленности личности в готовность оказывать помощь является весьма значительным, и многие ситуационные преграды могут быть преодолены под влиянием сильной альтруистической направленности. Безусловно, в некоторых непростых ситуациях личности недостаточно лишь внутренней мотивации для преодоления серьезных барьеров на пути к оказанию помощи, но в этом случае активное просоциальное поведение может совершаться уже в контексте героических поступков.

Проведение социально-психологических экспериментов необходимо для выявления причинно-следственных связей и важных закономерностей в механизмах альтруистического поведения. Наше исследование представляет собой один из начальных этапов работы в этом направлении. Исходя из поставленных нами задач, проведено два экспериментальных исследования влияния социальных эффектов на готовность личности к альтруистическим поступкам.

Необходимо отметить, что в нашей работе альтруизм был рассмотрен в форме готовности к совершению альтруистических поступков в гипотетических ситуациях. Изучение реального поведения личности в рамках естественного эксперимента представляет собой другую сложную задачу, и накладывает

определенные этические ограничения в связи с высокой эмоциональной значимостью и чувствительностью для личности изучаемой проблематики. Изучение готовности к совершению альтруистических поступков является важным этапом в исследовании альтруистического поведения.

Одним из перспективных направлений для дальнейшего изучения альтруизма можно рассматривать исследование восприятия личностью значимости и эффективности персонального вклада в процессе оказания помощи другим людям или группам людей. Результаты проведенного нами исследования указывают на то, что чувство личной уверенности каждого отдельного человека в своих силах является значимым фактором его готовности оказывать помощь. Таким образом, действие различных социальных эффектов, повышающих у личности выраженность подобного чувства «влиятельности», может демонстрировать многим людям, что даже их небольшой собственный вклад может приносить позитивные изменения в масштабные общественно-значимые процессы.

Кроме того, многообещающим направлением развития полученных нами данных представляется изучение дихотомии спонтанных и продуманных альтруистических поступков. Оценка альтруистических намерений чаще всего предполагает именно обдуманые поступки, однако «сиюминутные» альтруистические действия требуют не менее тщательного изучения. Обращение к более быстрым, а иногда и моментальным реакциям в просоциальном поведении в значительной мере пока остается неизученной задачей.

Исследование альтруистического поведения носит крайне вознаграждающий характер само по себе, и подавляющее большинство респондентов были искренне заинтересованы в изучаемой теме и процедуре исследования. Высокий общественный запрос и обнадеживающие результаты позволяют предположить, что альтруистическое поведение будет и в дальнейшем оставаться предметом интенсивного изучения в области социальной психологии.

ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Результаты проведенного исследования позволяют сформулировать следующие практические рекомендации.

1. Целесообразно использование Шкалы альтруистического инвестирования методики Нетворкинг-стратегий личности с целью выявления просоциально-настроенных членов коллектива, а также для формирования целевых групп для привлечения населения к помощи благотворительным организациям.
2. С целью повышения эффективности деятельности небольших групп/коллективов работников рекомендуется выявление альтруистов «второго» уровня, в максимальной степени обладающих устремленностью на достижение общего благополучия и способных выступить в качестве «ядра» организации успешных коллективных действий.
3. При оценке готовности к благотворительной деятельности в качестве косвенных факторов можно учитывать такие, как прошлый опыт благотворительной деятельности, ценностные ориентации личности, стремление принадлежать к значимой социальной группе.
4. При отборе кандидатов на участие в благотворительных и волонтерских программах следует иметь в виду, что значительным потенциалом обладает возможность повышения готовности к помощи по механизму «нога в двери», согласно которому человек с большей готовностью приступает к совершению значительных поступков после выполнения необременительных заданий. Таким образом, начинать привлечение потенциальных волонтеров к участию в оказании помощи и благотворительности следует с предложения небольших легко выполнимых заданий. Данный опыт будет способствовать повышению готовности к участию в волонтерской и благотворительной деятельности.
5. Стремление личности к оказанию помощи представителям значимой социальной группы можно успешно применять при организации помощи на

нужды сограждан путем усиления чувства принадлежности и общей идентичности, объединяющей представителей различных групп. Эта рекомендация может быть успешно использована для организации работы волонтеров с целью помощи нетрудоспособным, пожилым, тяжелобольным, а также в условиях чрезвычайных и эпидемических ситуаций, подобных тем, которые имеют место во время пандемии коронавирусной инфекции 2020 года.

6. Методика экспериментальной оценки готовности к помощи может применяться для создания наиболее успешных характеристик информационных сообщений, приводящих к повышению готовности к благотворительности. Постановка достижимых целей с четким осознаваемым вкладом в общее дело и видимыми позитивными последствиями, а также относительно быстрой обратной связью для помогающего может существенно повысить готовность помогать.
7. При отборе на волонтерские позиции в медицинские учреждения возможен отсев кандидатов с ярко выраженной альтруистической мотивацией, поскольку в этом случае повышается риск скорого возникновения состояния эмоционального выгорания. Альтруистическая мотивация в умеренных масштабах может способствовать вовлеченности при работе в больницах, детских домах и хосписах, однако ее преобладание может приводить к неготовности продолжать профессиональную деятельность после эмоционально значимых событий. Для отбора в данном случае может быть применена Шкала альтруистического инвестирования методики Нетворкинг-стратегий, позволяющая наиболее четко выявлять альтруистическую мотивацию личности.
8. Применение результатов исследования возможно также при разработке эффективных стратегий международного гуманитарного сотрудничества. Внимательный учет различий в категоризации видов ежедневной помощи, не сопряженной со значительными личностными рисками, и особенностей просоциальной мотивации граждан разных стран важен для установления

гармоничных взаимоотношений, слаженной работы и совместных усилий по преодолению таких глобальных проблем как бедность, беженство и предоставление универсального доступа к образованию и здравоохранению.

ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ

При описании полученных данных использованы следующие сокращения:

- N – количество наблюдений.
- M – среднее арифметическое значение признака.
- Mdn – медиана.
- SD – стандартное отклонение.
- p – уровень статистической значимости.
- ρ – значение ρ -критерия Спирмена.
- r – значение r -критерия Пирсона.
- ANOVA – дисперсионный анализ, применяемый для оценки различий между средними показателями в группах.
- F – значение F -критерия Фишера в дисперсионном анализе. В скобках указывается количество степеней свободы (например « $F(1, 165)$ »).
- Скорр. R^2 – скорректированный R^2 , коэффициент детерминации, показатель размера дисперсии признака, объясняемой воздействием независимой переменной.
- β – стандартизированный коэффициент регрессии.
- SE_B – стандартная ошибка коэффициента регрессии.
- B – нестандартизированный коэффициент регрессии.
- Частн. η^2 – частная Эта в квадрате, показатель величины эффекта.
- Поправка Гринхауза–Гайссера – статистическая поправка значения критерия, применяемая для изменения числа степеней свободы.
- H – значение H -критерия Краскала–Уоллиса.
- χ^2 – значения критерия Хи-квадрат Пирсона.

ГЛОССАРИЙ

Альтруизм – один из видов просоциального поведения, представляющий собой как поведенческую, так и мотивационную категорию, отражающую направленность на благополучие другого человека или группу людей и готовность осуществлять действия для поддержания их благополучия даже ценой собственных интересов и ресурсов.

«**Альтруисты**» и «**не-альтруисты**» (в нашем исследовании) – респонденты, получившие более высокие или, соответственно, более низкие баллы по Шкале альтруистического инвестирования опросника нетворкинг-стратегий личности, которая была использована для оценки альтруистической направленности личности.

Альтруистическое инвестирование – одна из просоциальных нетворкинг-стратегий личности (предпочитаемых личностью стилей взаимодействия в группе), характеризующаяся стремлением к благополучию членов своей социальной группы и приводящая к накоплению социального капитала.

Альтруистическая направленность личности – мотивационно-ценностный компонент альтруизма, отражающий меру «личностного альтруизма», присущего человеку, и его убеждения относительно необходимости поддержания благополучия других людей и оказания им помощи.

Альтруистическая мотивация – мотивация оказания помощи, основанная на бескорыстной направленности на благополучие окружающих людей и групп людей.

Альтруистическое намерение – индикатор, свидетельствующий о готовности личности к совершению альтруистических поступков.

Альтруистическое решение – решение личности совершить поступок на благо другого человека или группы людей без ожидания какой-либо пользы или награды в ответ на свои действия.

Альтруистические установки – социальные установки личности об альтруизме, отражающие ее убеждения по отношению к данному явлению, а также ее предрасположенность к осуществлению альтруистического поведения.

Готовность к совершению альтруистических поступков – поведенческий компонент альтруизма, готовность личности оказывать нуждающемуся человеку или группе людей помощь, обусловленная воздействием различных личностных и ситуационных факторов.

Истинный альтруист – личность, просоциальное поведение которой основано исключительно на искреннем стремлении к благополучию других людей, а не на ожидании выгоды или награды за совершение действий.

Личностные детерминанты альтруизма (в нашем исследовании) – особенности и характеристики человека, выражающиеся в его ценностях, общей альтруистической направленности на благополучие других людей, стремлении к аффилиации с группой членства, и персональном опыте в области просоциального поведения, являющиеся факторами принятия решения о готовности к оказанию помощи нуждающимся.

Личностный риск – характеристика потенциального риска, которому может подвергнуться субъект при совершении альтруистического поступка.

Модальность ситуации – характеристики ситуационного контекста, которые потенцируют субъекта к оказанию помощи в случае наличия способствующих этому условий или снижают ее вероятность.

Повышенная потребность в помощи (в экспериментальном исследовании) – условие, образованное на основе феномена эмпатической заботы, предполагающее, что чем больше объект нуждается в помощи, тем больше у субъекта желание оказать ему помощь.

Потребность реципиента в помощи – уровень фактической или воспринимаемой наблюдателем потребности (нужды) человека или группы людей в оказании помощи.

Просоциальное поведение – поведение, направленное на принесение пользы и достижение благополучия других людей или групп людей.

Ситуационные детерминанты альтруизма (в нашем исследовании) – условия, предъявляемые сложившейся ситуацией, в которой человек оказывается в момент принятия решения о том или ином поступке, а также проявления групповых эффектов социального доказательства и эмпатической заботы, оказывающих влияние на альтруистические решения.

Стремление к аффилиации с группой – устремленность личности на принадлежность к группе. Включает два компонента – стремление к принятию и страх отвержения группой.

Эмпатическая забота (*empathic concern, англ.*) – реакция личности, возникающая в ответ на наблюдение за переживаниями нуждающихся в помощи людей. Интенсивность данной реакции связана с воспринимаемым уровнем потребности в помощи (нужды) жертвы и степенью заинтересованности наблюдателя в ее благополучии.

Эффект влияния меньшинства (в экспериментальном исследовании) – это информация о существенной (в денежном исчислении) благотворительной помощи, оказываемой незначительной, в сравнении с большей частью жертвователей, пропорцией спонсоров.

Эффект социального доказательства (*social proof, англ.*) – групповой эффект, предполагающий, что человеку свойственно наблюдать за окружающими и соотносить с их поведением свое собственное при планировании действий. Изменение поведения вероятно в ситуации, где образец желательного поступка демонстрируют представители той же социальной группы, к которой принадлежит субъект, или другой значимой для него.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Альтруистическое инвестирование как нетворкинг-стратегия личности: разработка шкалы и проверка конструктивной валидности / Л.В. Марарица, Т.В. Казанцева, Л.Г. Почебут, А.Л. Свенцицкий // Социальная психология и общество. – 2019. – Т. 10, № 3. – С. 157–176.
2. Андреев, П.А. Изучение психологических условий формирования взаимопомощи дошкольников / П.А. Андреев, С.П. Попова // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2006. – Т. 4, № 1. – С. 233–237.
3. Арчакова, Т.О. Альтруизм с удовольствием: психология добровольчества [Электронный ресурс] / Т.О. Арчакова // Электронный сборник статей портала психологических изданий PsyJournals.ru. – 2011. – Т. 3, № 1. – Режим доступа: https://psyjournals.ru/pj/2011_1/33048.shtml (дата обращения: 11.02.2020).
4. Бандура, А. Теория социального научения / А. Бандура ; пер. с англ. Н.Н. Чубарь. – СПб. : Евразия, 2000. – 320 с.
5. Большой толковый социологический словарь : в 2 т. / Под ред. Д. Джери, Дж. Джери ; пер. с англ. Н.Н. Марчук. – М. : Вече, АСТ, 1999. – Т. 1. – 544 с.
6. Вааль, Ф. де Истоки морали: в поисках человеческого у приматов / Ф. де Вааль ; пер. с англ. Н. Лисовой. – 5-е изд. – М. : Альпина нон-фикшн, 2018. – 442 с.
7. Вклад личности в социальный капитал группы: структура альтруистического инвестирования / Л.В. Марарица, Т.В. Казанцева, Л.Г. Почебут, А.Л. Свенцицкий // Социальная психология и общество. – 2018. – Т. 9, № 1. – С. 43–66.
8. Галанина, В.В. Эмоциональное отношение к сверстнику и выполнение нормы взаимопомощи в младшем школьном возрасте / В.В. Галанина // Инновации в образовании. – 2003. – № 1. – С. 57–69.

9. Докинз, Р. Эгоистичный ген / Р. Докинз ; пер. с англ. Н. Фоминой – М. : Corpus, 2017. – 512 с.
10. Ильин, Е.П. Психология помощи. Альтруизм, эгоизм, эмпатия / Е.П. Ильин. – СПб. : Питер, 2013. – 304 с.
11. Казанцева, Т.В. Альтруизм: феномен и операционализация / Т.В. Казанцева // Петербургский психологический журнал. – 2016. – №. 14. – С. 1–20.
12. Карандашев, В.Н. Методика Шварца для изучения ценностей личности : концепция и методическое руководство / В.Н. Карандашев. – СПб. : Речь, 2004. – 70 с.
13. Кропоткин, П.А. Взаимопомощь как фактор эволюции / П.А. Кропоткин. – М. : Самообразование, 2011. – 256 с.
14. Канеман, Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман ; пер. с англ. А. Андреева, Ю. Деглиной, Н.И. Парфенова. – М. : АСТ, 2014. – 653 с.
15. Левин, К. Теория поля в социальных науках / К. Левин ; пер. Е. Сурпиной. – СПб. : Речь, 2000. – 368 с.
16. Моисеева, А.А. Влияние особенностей семейного воспитания на формирование альтруистических тенденций поведения / А.А. Моисеева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2007. – № 43. – С. 178–182.
17. Муздыбаев, К. Эгоизм личности / К. Муздыбаев // Психологический журнал. – 2000. – Т. 21, № 2. – С. 27–39.
18. Нартова-Бочавер, С.К. Психология помогающего поведения: новое экспериментальное исследование / С.К. Нартова-Бочавер // Психологический журнал. – 1991. – Т. 12, № 4. – С. 174–176.
19. Насиновская, Е.Е. Альтруистический императив / Е.Е. Насиновская // Современная психология мотивации / Под ред. Д.А. Леонтьева. – М. : Смысл, 2002. – С. 152–171.
20. Недошивина, М.А. Сравнительный анализ представлений о повседневном героизме и альтруизме / М.А. Недошивина // Психология XXI века : Материалы международной научно-практической конференции молодых

- учёных, 26-28 апреля 2012 года, Санкт-Петербург / Под науч. ред. Р.А. Березовской. – СПб. : Издат-во. С.-Петерб. ун-та, 2012. – С. 418–419.
21. Недошивина, М.А. Представления о героизме и альтруизме российских и голландских студентов / М.А. Недошивина // Психология XXI века : Материалы XVII Международной научной конференции молодых ученых, 23-25 апреля 2013 года, Санкт-Петербург / Под науч. ред. Р.А. Березовской. – СПб. : Коло, 2013. – С. 172–174.
22. Недошивина, М.А. Факторы личности и ситуации как предикторы альтруизма / М.А. Недошивина // Ананьевские чтения – 2016. Психология: вчера, сегодня, завтра : материалы международной научной конференции, 25–29 октября 2016 года, Санкт-Петербург : в 2 т. / Отв. ред. А.В. Шаболтас, Н.В. Гришина, С.В. Медников, Д.Н. Волков. – СПб. : Айсинг, 2016. – Т. 2. – С. 320–321.
23. Недошивина, М.А. Ситуационные факторы альтруистического поведения / М.А. Недошивина // Человеческий капитал. – 2019. – № 6 (126). – С. 87–96.
24. Недошивина, М.А. Ценностные ориентации и стремление к аффилиации с группой как детерминанты альтруистического поведения / М.А. Недошивина // Научное мнение. – 2019. – № 3. – С. 99–106.
25. Недошивина, М.А. Эффект социального доказательства и альтруистическая направленность личности как факторы просоциального поведения / М.А. Недошивина // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2019. – № 194. – С. 230–241.
26. Недошивина, М.А. Особенности представлений студентов о героизме и альтруизме / М.А. Недошивина, А.Л. Свенцицкий // Ананьевские чтения – 2013. Психология в здравоохранении : материалы научной конференции, 22–24 октября 2013 года, Санкт-Петербург / Отв. ред. О.Ю. Щелкова. – СПб. : Скифия-принт. – 2013. – С. 357–359.

27. Недошивина, М.А. Социальные представления молодежи Санкт-Петербурга об альтруизме / М.А. Недошивина, А.Л. Свенцицкий // Петербургский психологический журнал. – 2014. – № 9. – С. 97–118.
28. Нестик, Т.А. Социальный капитал организации: социально-психологический анализ. Часть II / Т.А. Нестик // Психологический журнал. – 2009. – Т. 30, № 1. – С. 52–63.
29. Петров, Э.Ф. Эгоизм. Философско-этический очерк / Э.Ф. Петров. – М. : Наука, 1969. – 206 с.
30. Поддьяков, А.Н. Альтер-альтруизм / А.Н. Поддьяков // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2007. – Т. 4, № 3. – С. 98–107.
31. Поддьяков, А.Н. Типы противодействия в помогающем поведении / А.Н. Поддьяков // Вопросы психологии. – 2010. – № 4. – С. 3–14.
32. Подольский, Д.А. Исследование формирования социально-моральной компетентности подростков : монография / Д.А. Подольский ; М-во образования и науки РФ, НИУ ВШЭ. – Тамбов : ООО «Консалтинговая компания Юком», 2017. – 120 с.
33. Помощь взрослым в России. Исследование Добро Mail.ru [Электронный ресурс] / Добро Mail.ru // Материалы веб-сайта. – Режим доступа: <https://charitystats.mail.ru/> (дата обращения 10.11.2019).
34. Почебут, Л.Г. Социально-психологическая модель когнитивного социального капитала организации: факторы формирования и объективация / Л.Г. Почебут, В.А. Чикер, Н.В. Волкова // Организационная психология. – 2018. – Т. 8, № 3. – С. 47–71.
35. Психология ситуаций: теория и исследования / Н.В. Гришина, В.Е. Погребницкая, Д.М. Абдульманова, М.В. Аллахвердов. – СПб. : Изд-во СПбГУ, 2011. – 340 с.
36. Разработка опросника нетворкинг-стратегий личности / Л.В. Марарица, Т.В. Казанцева, Л.Г. Почебут, А.Л. Свенцицкий // Петербургский психологический журнал. 2018. – № 25. – С. 13–50.

37. Райгородский, Д.Я. Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф. Потемкиной / Д.Я. Райгородский // Практическая психодиагностика. Методики и тесты : учебное пособие. – Самара : Издательский Дом БАХРАХ-М, 2001. – С. 641–648.
38. Рейковский, Я. Просоциальная деятельность и понятие собственного «я» / Я. Рейковский // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. – 1981. – № 1. – С. 14–22.
39. РИА Новости. Путин назвал число волонтеров в России [Электронный ресурс] / РИА Новости. – 05.12.2019. – Режим доступа: <https://ria.ru/20191205/1562010214.html> (дата обращения: 08.12.2019).
40. Родина, О.Н. Альтруистическая активность защитников животных / О.Н. Родина, П.Н. Прудков // Вопросы психологии. – 2015. – № 5. – С. 67–77.
41. Росс, Л. Человек и ситуация. Уроки социальной психологии / Л. Росс, Р. Нисбетт ; пер. с англ. В.В. Румынского ; под ред. Е.Н. Емельянова, В.С. Магуна. – М. : Аспект Пресс, 1999. – 429 с.
42. Такие дела. Россияне за сутки пожертвовали миллион рублей благотворительным фондам в ходе акции #рубльвдень [Электронный ресурс] / Такие дела. – 10.12.2018. – Режим доступа: <https://takiedela.ru/news/2018/12/10/million-v-den/> (дата обращения: 07.10.2019).
43. Торндайк, Э. Принципы обучения, основанные на психологии / Э. Торндайк ; пер. с англ. // Основные направления психологии в классических трудах. Бихевиоризм ; авт. предисл. и комм. А.А. Карелин. – М. : ООО «Издательство АСТ-ЛТД», 1998. – С. 5–250.
44. Свенцицкий, А.Л. Повседневное просоциальное поведение личности как накопление социального капитала / А.Л. Свенцицкий, Т.В. Казанцева // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Социология. – 2015. – № 2. – С. 45–55.

45. Свенцицкий, А.Л. Роль личности в формировании социального капитала социальной сети / А.Л. Свенцицкий, Л.В. Марарица // Петербургский психологический журнал. – 2017. – №. 21. – С. 79–109.
46. Сорокин, П.А. Таинственная энергия любви / П.А. Сорокин // Социологические исследования. – 1991. – № 1. – С. 164–174.
47. Социальный капитал личности : монография / Л.Г. Почебут, А.Л. Свенцицкий, Л.В. Марарица, Т.В. Казанцева, И.В. Кузнецова. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 250 с.
48. Уотсон, Д.Б. Психология как наука о поведении / Д.Б. Уотсон ; пер. с англ. // Основные направления психологии в классических трудах. Бихевиоризм ; авт. предисл. и комм. А.А. Карелин. – М. : ООО «Издательство АСТ-ЛТД», 1998. – С. 251–672.
49. Фетискин, Н.П. Диагностика мотивов аффилиации (А. Мехрабиан) / Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – М. : Изд-во Института Психотерапии, 2002. – С. 95–98.
50. Франкл, В. Человек в поисках смысла : сборник / В. Франкл ; пер. с англ. и нем. Д.А. Леонтьева, М.П. Папуша, Е.В. Эйдмана. – М. : Прогресс, 1990. – 368 с.
51. Фрейд, А. Психология Я и защитные механизмы / А. Фрейд ; пер. с англ. М.Р. Гинзбурга. – СПб. : Питер, 2018. – 160 с.
52. Фромм, Э. Искусство любить. Исследование природы любви / Э. Фромм ; пер. с англ. А.В. Александровой. – М. : Педагогика, 1990. – 160 с.
53. Чиксентмихайи, М. Поток: психология оптимального переживания / М. Чиксентмихайи ; пер. с англ. Е. Перовой ; под ред. Д.А. Леонтьева. – М. : Альпина нон-фикшн, 2011. – 464 с.
54. Шварц, Ш. Уточненная теория базовых индивидуальных ценностей: применение в России / Ш. Шварц, Т.П. Бутенко, Д.С. Седова, А.С. Липатова // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2012. – Т. 9, №. 1. – С. 43–70.

- 55.Эфроимсон, В.П. Генетика этики и эстетики / В.П. Эфроимсон. – СПб. : Талисман, 1995. – 288 с.
- 56.Эфроимсон, В.П. Родословная альтруизма / В.П. Эфроимсон // Новый мир. – 1971. – № 10. – С. 193–213.
57. Agreeableness, empathy, and helping: A person \times situation perspective / W.G. Graziano, M.M. Habashi, B.E. Sheese, R.M. Tobin // Journal of Personality and Social Psychology. – 2007. – V. 93, № 4. – P. 583–599.
58. Altruism, sympathy, and helping: Psychological and sociological principles / Ed. by L. Wispe. – New York : Academic Press, 1978. – 342 p.
59. Ajzen, I. The theory of planned behaviour / I. Ajzen // Organizational Behaviour and Human Decision Processes. – 1991. – № 50. – P. 179–211.
60. Ajzen, I. Explaining the discrepancy between intentions and actions: The case of hypothetical bias in contingent valuation / I. Ajzen, T.C. Brown, F. Carvajal // Personality and Social Psychology Bulletin. – 2004. – V. 30, № 9. – P. 1108–1121.
61. Anderson, G.A. Charity: The place of the poor in the biblical tradition / G.A. Anderson. – New Haven, CT : Yale University Press, 2013. – 232 p.
62. Andreoni, J. Are the rich more selfish than the poor, or do they just have more money? A natural field experiment [Электронный ресурс] / J. Andreoni, N. Nikiforakis, J. Stoop // National Bureau of Economic Research. – 2017. – № 23229. – Режим доступа: <https://www.nber.org/papers/w23229.pdf> (дата обращения: 15.03.2020).
63. Andreoni, J. Avoiding the ask: A field experiment on altruism, empathy, and charitable giving / J. Andreoni, J.M. Rao, H. Trachtman // Journal of Political Economy. – 2017. – V. 125, № 3. – P. 625–653.
64. Anik, L. Contingent match incentives increase donations / L. Anik, M.I. Norton, D. Ariely // Journal of Marketing Research. – 2014. – V. 51, № 6. – P. 790–801.
65. Aronson, E. Social psychology / E. Aronson, T.D. Wilson, R.M. Akert. – 8th ed. – Boston, MA : Pearson, 2013. – 576 p.

66. Asch, S.E. Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment / S.E. Asch // *Groups, Leadership and Men* / Ed. by H. Guetzkow. – Pittsburgh, PA : Carnegie Press, 1951. – P. 177–190.
67. Bandura, A. Moral disengagement in the perpetration of inhumanities / A. Bandura // *Personality and Social Psychology Review*. – 1999. – № 3. – P. 193–209.
68. Bar-Tal, D. The development of altruistic behavior: Empirical evidence / D. Bar-Tal, A. Raviv, T. Leiser // *Developmental Psychology*. – 1980. – № 16. – P. 516–524.
69. Barclay, P. Trustworthiness and competitive altruism can also solve the “tragedy of the commons” / P. Barclay // *Evolution and Human Behavior*. – 2004. – V. 25, № 4. – P. 209–220.
70. Batson, C.D. *Altruism in humans* / C.D. Batson. – New York : Oxford University Press, 2011. – 329 p.
71. Batson, C.D. Prosocial motivation: Is it ever truly altruistic? / C.D. Batson, B. Leonard // *Advances in Experimental Social Psychology*. – 1987. – V. 20. – P. 65–122.
72. Batson, C.D. Evidence for altruism: Toward a pluralism of prosocial motives / C.D. Batson, L.L. Shaw // *Psychological Inquiry*. 1991. V. 2, № 2. – P. 107–122.
73. Baumeister, R.F. The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation / R.F. Baumeister, M.R. Leary // *Psychological Bulletin*. – 1995. – № 117. – P. 497–529.
74. Bennett, C.M. Corporate sponsorships may hurt nonprofits: Understanding their effects on charitable giving / C.M. Bennett, H. Kim, B. Loken // *Journal of Consumer Psychology*. – 2013. – V. 23, № 3. – P. 288–300.
75. Caprara, G.V. The contribution of self-regulatory efficacy beliefs in managing affect and family relationships to positive thinking and hedonic balance / G.V. Caprara, P. Steca // *Journal of Social and Clinical Psychology*. – 2006. – № 25. – P. 603–627.
76. Cialdini, R.B. *Harnessing the science of persuasion* / R.B. Cialdini // Harvard

- Business Review. – 2001. – V. 79, № 9. – P. 72–81.
77. Cialdini, R.B. Insights from sadness: A three-step model of the development of altruism as hedonism / R.B. Cialdini, D.J. Baumann, D.T. Kenrick // Developmental Review. – 1981. – № 1. – P. 207–223.
78. Cialdini, R.B. Transgression and altruism: A case for hedonism / R.B. Cialdini, B.K. Darby, J.E. Vincent // Journal of Experimental Social Psychology. – 1973. – № 9. – P. 502–516.
79. Cosmides, L. Cognitive adaptations for social exchange / L. Cosmides, J. Tooby // The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture / Ed. by J.H. Barkow, L. Cosmides. – Oxford : Oxford University Press, 1992. – P. 193–228.
80. Costly punishment across human societies / J. Henrich, R. McElreath, A. Barr, J. Ensminger [et al.] // Science. – 2006. – № 312. – P. 1767–1770.
81. Cryder, C.E. The donor is in the details / C.E. Cryder, G. Loewenstein, R. Scheines // Organizational Behavior and Human Decision Processes. – 2013. – V. 120, № 1. – P. 15–23.
82. De Cremer, D. Collective identity and cooperation in a public goods dilemma: A matter of trust or self-efficacy / D. De Cremer, M. Van Vugt // Current Research in Social Psychology. – 1998. – V. 3, № 1. – P. 1–11.
83. Deaux, K. Putting gender into context: An interactive model of gender-related behavior / K. Deaux, B. Major // Psychological Review. – 1987. – № 94. – P. 369–389.
84. Deutsch, M. A study of normative and informational social influences upon individual judgment / M. Deutsch, H.B. Gerard // The Journal of Abnormal and Social Psychology. – 1955. – V. 51, № 3. – P. 629–636.
85. Davis, M.H. The first year: Influences on the satisfaction, involvement, and persistence of new community volunteers / M.H. Davis, J.A. Hall, M. Meyer // Personality and Social Psychology Bulletin. – 2003. – № 29. – P. 248–260.
86. Eagly, A.H. Gender and helping behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature / A.H. Eagly, M. Crowley // Psychological Bulletin. –

1986. – № 100. – P. 283–308.
87. “Economic man” in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies / J. Henrich, R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer [et al.] // Behavioral and Brain Sciences. – 2005. – № 28. – P. 795–855.
88. Eisenberg, N. Prosocial development / N. Eisenberg, R.A. Fabes // Handbook of Child Psychology: Social, Emotional, and Personality Development / Ed by. W. Damon, N. Eisenberg. – Hoboken, NJ : John Wiley & Sons Inc., 1998. – P. 701–778.
89. Eisenberg, N. The roots of prosocial behavior in children / N. Eisenberg, P. Mussen – Cambridge, England : Cambridge University Press, 1989. – 208 p.
90. Empathy and the collective good / C.D. Batson, J.G. Batson, R.M. Todd, B.H. Brummett [et al.] // Journal of Personality and Social Psychology. – 1995. – № 68. – P. 619–631.
91. Empathy-motivated helping: The moderating role of group membership / S. Stürmer, M. Snyder, A. Kropp, B. Siem // Personality and Social Psychology Bulletin. – 2006. – № 32. – P. 943–956.
92. Explaining altruistic behavior in humans / H. Gintis, S. Bowles, R. Boyd, E. Fehr // Evolution and human Behavior. – 2003. – V. 24, № 3. – P. 153–172.
93. Extending the benefits of recategorization: Evaluations, self-disclosure, and helping / J.F. Dovidio, S.L. Gaertner, A. Validzic, K. Matoka [et al.] // Journal of Experimental Social Psychology. – 1997. – № 33. – P. 401–420.
94. Fehr, E. Altruistic punishment in humans / E. Fehr, S. Gächter // Nature. – 2002. – V. 415, № 6868. – P. 137–140.
95. Fisher, R.J. The effects of recognition and group need on volunteerism: A social norm perspective / R.J. Fisher, D. Ackerman // Journal of Consumer Research. – 1998. – № 25. – P. 262–275.
96. Franco, Z. Heroism: A conceptual analysis and differentiation between heroic action and altruism / Z. Franco, K. Blau, P. Zimbardo // Review of General Psychology. – 2011. – V. 15, № 2. – P. 99–113.

97. Friedland, J. Expanding the motivations for altruism: A philosophical perspective / J. Friedland, B.M. Cole // *Journal of Organizational Behavior*. – 2013. – V. 34, № 8. – P. 1202–1206.
98. Freedman, J.L. Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique / J.L. Freedman, S.C. Fraser // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1966. – T. 4, № 2. – P. 195–202.
99. From tragedy to disaster: Welfare effects of commons and anticommens dilemmas / S. Vanneste, A. Van Heil, F. Parisi, B. Depoorter // *International Review of Law and Economy*. – 2006. – № 26. – P. 104–122.
100. Gergen, K.J. Individual orientations to prosocial behavior / K.J. Gergen, M.M. Gergen, K. Meter // *Journal of Social Issues*. – 1972. – № 8. – P. 105–130.
101. Good for self or good for others? The well-being benefits of kindness in two cultures depend on how the kindness is framed / L.J. Shin, K. Layous, I. Choi, S. Na [et al.] // *The Journal of Positive Psychology*. – 2019. – P. 1–11.
102. Goswami, I. When should the ask be a nudge? The effect of default amounts on charitable donations / I. Goswami, O. Urminsky // *Journal of Marketing Research*. – 2016. – V. 53, №. 5. – P. 829–846.
103. Graziano, W.G. Agreeableness: A dimension of personality / W.G. Graziano, N. Eisenberg // *Handbook of Personality Psychology* / Ed. by R. Hogan, J.A. Johnson, S.R. Briggs. – New York : Academic Press, 1997. – P. 795–870.
104. Greenberg, J. Terror management theory of self esteem and cultural worldviews: Empirical assessments and conceptual refinements / J. Greenberg, T. Pyszczynski, S. Solomon // *Advances in experimental social psychology* / Ed. by P.M. Zanna. – San Diego, CA : Academic Press, 1997. – V. 29. – P. 61–141.
105. Hamilton, W.D. The genetical evolution of social behaviour. I / W.D. Hamilton // *Journal of Theoretical Biology*. – 1964. – V. 7, № 1. – P. 1–16.
106. Hardin, G. The tragedy of the commons / G. Hardin // *Science*. – 1968. – V. 162, №. 3859. – P. 1243–1248.
107. Hardy, C. Giving for glory in social dilemmas: The competitive altruism

- hypothesis / C. Hardy, M. Van Vugt // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 2006. – V. 32. – P. 1402–1413.
108. Harvey, M.D. A cognitive model of social norms for understanding the transgression – helping effect / M.D. Harvey, M.E. Enzle // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1981. – V. 41, № 5. – P. 866–875.
109. Hirschberger, G. Terror management and attributions of blame to innocent victims: Reconciling compassionate and defensive responses / G. Hirschberger // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 2006. – № 91. – P. 832–844.
110. Hirschberger, G. The self-protective altruist: Terror management and the ambivalent nature of prosocial behavior / G. Hirschberger G., T. Ein-Dor, S. Almakias // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 2008. – № 34. – P. 666–678.
111. Hoffman, M.L. Development of prosocial motivation: Empathy and guilt / M.L. Hoffman // *The Development of Prosocial Behavior* / Ed. by N. Eisenberg. – New York : Academic Press, 1982. – P. 281–313.
112. Hofstede Insights. Country comparison [Электронный ресурс] / Hofstede Insights // Материалы веб-сайта. – Режим доступа: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/the-netherlands,russia/> (дата обращения: 03.10.19).
113. Immorality from empathy-induced altruism: When compassion and justice conflict / C.D. Batson, T.R. Klein, L. Highberger, L.L. Shaw // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1995. – № 68. – P. 1042–1054.
114. Increasing altruistic and cooperative behaviour with simple moral nudges / V. Capraro, G. Jagfeld, R. Klein, M. Mul [et al.] // *Scientific Reports*. – 2019. – V. 9, № 1. – P. 1–11.
115. Is Disney the nicest place on Earth? A content analysis of prosocial behavior in animated Disney films / L.M. Padilla-Walker, S.M. Coyne, A.M. Fraser, L.A. Stockdale // *Journal of Communication*. – 2013. – № 63. – P. 393–412.
116. Jacob C. How proof of previous donations influences compliance with a

- donation request: Three field experiments / C. Jacob, N. Guéguen, G. Boulbry // *International Review on Public and Nonprofit Marketing*. – 2018. – V. 15, №. 1. – P. 1–8.
117. Karau S.J. Social loafing: A meta-analytic review and theoretical integration / S.J. Karau, K.D. Williams // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1993. – № 65. – P. 681–706.
118. Kenrick D. *Social psychology: Unraveling the mystery* / D. Kenrick, S. Neuberg, R. Cialdini. – Boston, MA : Allyn and Bacon, 2002. – 648 p.
119. Knickerbocker R.L. Prosocial Behavior [Электронный ресурс] / R.L. Knickerbocker // Learning to give. – Режим доступа: <https://www.learningtogive.org/resources/prosocial-behavior/> (дата обращения: 05.08.2019).
120. Krebs D. Psychological approaches to altruism: An evaluation / D. Krebs // *Ethics*. – 1982. – № 92. – P. 447–458.
121. Lanzetta J.T. Expectations of cooperation and competition and their effects on observers' vicarious emotional responses / J.T. Lanzetta, B.G. Englis // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1989. – № 56. – P. 543–554.
122. Latane B. *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* / B. Latane, J.M. Darley. – Upper Saddle River, NJ : Prentice-Hall, 1970. – 131 p.
123. Latane B. Ten years of research on group size and helping / B. Latane, S. Nida // *Psychological Bulletin*. – 1981. – V. 89, № 2. – P. 209–324.
124. Lerner M.J. *The belief in a just world: A fundamental delusion* / M.J. Lerner. – New York : Plenum, 1980. – 210 p.
125. Liebe U. To pay or not to pay: Competing theories to explain individuals' willingness to pay for public environmental goods / U. Liebe, P. Preisendörfer, J. Meyerhoff // *Environment and Behavior*. – 2011. – V. 43, №. 1. – P. 106–130.
126. Locke E.A. *A theory of goal setting and task performance* / E.A. Locke, G.P. Latham. – Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall, 1990. – 413 p.
127. Macaulay J.R. *Altruism and helping behavior* / J.R. Macaulay, L. Berkowitz. – New York : Academic Press, 1970. – 290 p.

128. Markets, religion, community size, and the evolution of fairness and punishment / J. Henrich, J. Ensminger, R. McElreath, A. Barr [et al.] // *Science*. – 2010. – № 327. – P. 1480–1484.
129. McAndrew F.T. New evolutionary perspectives on altruism: Multi-level selection and costly-signaling theories / F.T. McAndrew // *Current Directions in Psychological Science*. – 2002. – № 11. – P. 79–82.
130. McGuire A.M. Helping behaviors in the natural environment: Dimensions and correlates of helping / A.M. McGuire // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 1994. – № 20. – P. 45–56.
131. Measuring the prosocial personality / L.A. Penner, B.A. Fritzsche, J.P. Craiger, T.R. Freifeld // *Advances in Personality Assessment* / Ed. by J. Butcher, C.D. Spielberger. – Hillsdale, NJ : LEA, 1995. – V. 10. – P. 147–163.
132. Mikulincer, M. The existential function of close relationships: Introducing death into the science of love / M. Mikulincer, V. Florian, G. Hirschberger // *Personality and Social Psychology Review*. – 2003. – № 7. – P. 20–40.
133. Milinski, M. Reputation helps solve the ‘tragedy of the commons’ / M. Milinski, D. Semmann, H.J. Krambeck // *Nature*. – 2002. – V. 415, № 6870. – P. 424–426.
134. Mischel, W. Toward an integrative science of the person / W. Mischel // *Annual Review of Psychology*. – 2004. – V. 55. – P. 1–22.
135. Motivations to volunteer: The role of altruism / D.J. Burns, J.S. Reid, M. Toncar, J. Fawcett [et al.] // *International Review on Public and Nonprofit Marketing*. – 2006. – V. 3, № 2. – P. 79–91.
136. Nedoshivina, M. Conceptual representations of altruism in young urbanites / M. Nedoshivina // XIV European Congress of Psychology, 7–10 July, 2015, Milan, Italy : Abstract book / Ed. by M. Tummino, M. Bollati, M. Widmann. – Milano : Innexa S.r.l. – 2015. – P. 1972.
137. Nedoshivina, M. Altruistic decision-making: The role of personality and situation / M. Nedoshivina, A. Svetsitskiy // XV European Congress of Psychology: 11–14 July, 2017, Amsterdam, The Netherlands : Abstract book. –

2017. – P. 141.
138. New developments in goal setting and task performance / Ed. by E.A. Locke, G.P. Latham. – New York : Routledge Academic, 2013. – 688 p.
139. Oyserman, D. Does culture influence what and how we think? Effects of priming individualism and collectivism / D. Oyserman, S.W.S. Lee // *Psychological bulletin*. – 2008. – V. 134, № 2. – P. 311–342.
140. Pearce, P.L. A taxonomy of helping: A multidimensional scaling analysis / P.L. Pearce, P.R. Amato // *Social Psychology Quarterly*. – 1980. – № 43. – P. 363–371.
141. Penner, L.A. Dispositional and structural determinants of volunteerism / L.A. Penner, M.A. Finkelstein // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1998. – V. 74, № 2. – P. 525.
142. Penner, L.A. Enduring goodness: A person-by-situation perspective on prosocial behavior / L.A. Penner, H. Orom // *Prosocial Motives, Emotions, and Behaviors: The Better Angels of Our Nature* / Ed. by M. Mikulincer, P.R. Shaver. – Washington, DC : American Psychological Association, 2010. – C. 55–72.
143. Preston, S.D. Empathy: Its ultimate and proximate bases / S.D. Preston, F.B.M. de Waal // *Behavioral and Brain Sciences*. – 2002. – № 25. – P. 1–72.
144. Pryor, J.B. The infection of bad company: Stigma by association / J.B. Pryor, G.D. Reeder, A.E. Monroe // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 2012. – № 102. – P. 224–241.
145. Rapoport, A. Two-person game theory: The essential ideas / A. Rapoport. – Ann Arbor : University of Michigan Press, 1966. – 224 p.
146. Ray, J.J. The reliability of short social desirability scales / J.J. Ray // *The Journal of Social Psychology*. – 1984. – V. 123, № 1. – P. 133–134.
147. Recipient's mood, relationship type, and helping / M.S. Clark, R. Ouellette, M.C. Powell, S. Milberg // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1987. – № 53. – P. 94–103.
148. Reicher, S. Beyond help: A social psychology of collective solidarity and social cohesion / S. Reicher, S.A. Haslam // *The psychology of prosocial*

- behavior: Group processes, intergroup relations, and helping / Ed. by S. Sturmer, M. Snyder. – Oxford, UK : Wiley-Blackwell, 2009. – P. 289–309.
149. Rushton, J.P. The altruistic personality and the self-report altruism scale / J.P. Rushton, R.D. Chrisjohn, G.C. Fekken // *Personality and Individual Differences*. – 1981. – V. 2, №. 4. – P. 293–302.
150. Ryan, R.M. Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being / R.M. Ryan, E.L. Deci // *American Psychologist*. – 2000. – № 55. – P. 68–78.
151. Schröder, T. The impact of perceived justice on contingent value judgments / T. Schröder, H.A. Mieg // *Journal of Applied Social Psychology*. – 2008. – № 38. – P. 135–158.
152. Schwartz, S.H. Basic values: How they motivate and inhibit prosocial behaviour / S.H. Schwartz // *Prosocial Motives, Emotions, and Behaviors: The Better Angels of Our Nature* / Ed. by M. Mikulincer, P.R. Shaver. – Washington, DC : American Psychological Association, 2010. – P. 221–241.
153. Self-reported distress and empathy and egoistic versus altruistic motivation for helping / C.D. Batson, K. O'Quin, J. Fultz, M. Vanderplas [et al] // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1983. – № 45. – P. 706–718.
154. Seligman, M.E.P. Positive psychology: An introduction / M.E.P. Seligman, M. Csikszentmihalyi // *American Psychologist*. – 2000. – V. 55, № 1. – P. 5–14.
155. Shearman, S.M. “Even a penny will help!”: Legitimization of paltry donation and social proof in soliciting donation to a charitable organization / S.M. Shearman, J.H. Yoo // *Communication Research Reports*. – 2007. – V. 24, №. 4. – P. 271–282.
156. Simpson, B. Altruism and indirect reciprocity: The interaction of person and situation in prosocial behavior / B. Simpson B., R. Willer // *Social Psychology Quarterly*. – 2008. – V. 71, №. 1. – P. 37–52.
157. Singer, P. The most good you can do: How effective altruism is changing ideas about living ethically / P. Singer. – New Haven, CT : Yale University Press, 2015. – 272 p.

158. Sober, E. *Unto others: The evolution and psychology of unselfish behavior* / E. Sober, D.S. Wilson. – Cambridge, MA : Harvard University Press, 1998. – 416 p.
159. Sonnentag, S. *Doing good at work feels good at home, but not right away: When and why perceived prosocial impact predicts positive affect* / S. Sonnentag, A.M. Grant // *Personnel Psychology*. – 2012. – V. 65, № 3. – P. 495–530.
160. Suanet, B. *Changes in volunteering among young old in The Netherlands between 1992 and 2002: The impact of religion, age-norms, and intergenerational transmission* / B. Suanet, M.B. van Groenou, A.W. Braam // *European Journal of Ageing*. – 2009. – № 6. – P. 157–164.
161. *The arousal: Cost-reward model and the process of intervention: A review of the evidence* / J.F. Dovidio, J.A. Piliavin, S.L. Gaertner, D.A. Schroeder [et al.] // *Review of personality and social psychology* : Vol. 12. Prosocial behavior / Ed. by M.S. Clark. – Newbury Park, CA : Sage, 1991. – P. 86–118.
162. *The social psychology of prosocial behavior* / J.F. Dovidio, J.A. Piliavin, D.A. Schroeder, L.A. Penner. – London : Routledge, 2006. – 416 p.
163. Trivers, R. *The evolution of reciprocal altruism* / R. Trivers // *Quarterly Review of Biology*. – 1971. – № 46. – P. 35–57.
164. Tversky, A. *The Framing of decisions and the psychology of choice* / A. Tversky, D. Kahneman // *Science*. – 1981. – V. 211, № 4481. – P. 453–458.
165. Tversky, A. *Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty* / A. Tversky, D. Kahneman // *Journal of Risk and Uncertainty*. – 1992. – V. 5, № 4. – P. 297–323.
166. Van Vugt, M. *Averting the tragedy of the commons: Using social psychological science to protect the environment* / M. Van Vugt // *Current Directions in Psychological Science*. – 2009. – V. 18, № 3. – P. 169–173.
167. Van Vugt, M. *Competitive altruism: Development of reputation-based cooperation in groups* / M. Van Vugt, G. Roberts, C. Hardy // *Handbook of Evolutionary Psychology* / Ed. by R. Dunbar, L. Barrett. Oxford : Oxford University Press, 2007. – P. 531–540.

168. What is moral courage? Definition, explication, and classification of a complex construct / S. Osswald, T. Greitemeyer, P. Fischer, D. Frey // *The Psychology of Courage: Modern Research on an Ancient Virtue* / Ed. by C.L.S. Pury, S.J. Lopez. – Washington, DC : American Psychological Association, 2010. – P. 149–164.
169. Where is the altruism in the altruistic personality? / C.D. Batson, M.H. Bolen, J.A. Cross, H.E. Neuringer-Benefiel // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1986. – V. 50, № 1. – P. 212–220.
170. Wills, T.A. Interpersonal analysis of the help-seeking process / T.A. Wills, B.M. DePaulo // *Handbook of social and clinical psychology: The health perspective* / Ed. by C.R. Snyder, D. Forsyth. Elmsford, NY: Pergamon Press, 1991. P. 350–375.
171. Zillmann, D. Affective responses to the emotions of a protagonist / D. Zillmann, J.R. Cantor // *Journal of Experimental Social Psychology*. – 1977. – № 13. – P. 155–165.
172. Zimbardo, P.G. *The Lucifer effect: Understanding how good people turn evil* / P.G. Zimbardo. – New York : Random House, 2007. – 576 p.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение А

Анкета пилотажного этапа исследования

Дорогой участник!

Спасибо Вам, что согласились принять участие в нашем исследовании!

Пожалуйста, ответьте на вопросы о том, что Вы думаете об альтруизме.

Здесь нет "правильных" и "неправильных" ответов. Заполнение займет приблизительно 15 минут.

Все анкеты абсолютно анонимны, полученные индивидуальные данные строго конфиденциальны.

Большое спасибо за сотрудничество!

Если у Вас возникли вопросы или комментарии, Вы можете связаться с авторами исследования по адресу

altruism_study@mail.ru

*** Обязательно**

Вопросы

Пожалуйста, опишите, что такое, в Вашем понимании, альтруизм? Какие Вы можете выделить характеристики альтруистического поступка? *

Мой ответ

Что ценит настоящий альтруист, что для него важно в жизни? *

Мой ответ

Как поступает настоящий альтруист, и как его распознать со стороны? *

По возможности, приведите, пожалуйста, пример.

Мой ответ



Почему альтруист делает то, что делает? Какие цели он ставит? *

Мой ответ

Что альтруист ожидает от общества в ответ? *

Мой ответ

Вы когда-нибудь совершали альтруистические поступки? Считаете ли Вы себя альтруистом? *

	Да	Нет
Совершали поступки	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Считаете альтруистом	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Согласны ли Вы со следующим высказыванием: "Альтруистическое поведение оказывает позитивное влияние на жизнь человека, совершающего поступок"? *

- Абсолютно согласен
- Скорее согласен, чем не согласен
- Нейтрально
- Скорее не согласен, чем согласен
- Абсолютно не согласен

Что, по Вашему мнению, влияет на решение человека совершить альтруистический поступок - сложившаяся ситуация или личностные особенности? *

	Абсолютно согласен	Скорее согласен, чем не согласен	Нейтрально	Скорее не согласен, чем согласен	Абсолютно не согласен
Ситуация	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Личность	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Как бы Вы рассматривали следующую ситуацию и поведение: сотрудник организации сообщает о нарушениях в своей компании, рискуя при этом своей позицией в попытке добиться справедливости для других сотрудников. *

- Альтруизм
- Героизм
- Не является примером ни того, ни другого

Как бы Вы рассматривали следующую ситуацию и поведение: человек рискует своим собственным материальным благополучием, помогая бедным из своих личных средств, осознавая при этом наличие определенного одобрения со стороны общества и возможной пользы, наград или привилегий в будущем. *

- Альтруизм
- Героизм
- Не является примером ни того, ни другого

Как бы Вы рассматривали следующую ситуацию и поведение: человек работает в благотворительной некоммерческой организации в относительно безопасном регионе мира, помогая детям из бедных семей получить начальное образование. *

- Альтруизм
- Героизм
- Не является примером ни того, ни другого

Как бы Вы рассматривали следующую ситуацию и поведение: человек по собственному желанию попадает в "горячую точку", помогает лечить раненых в госпитале и доставлять гуманитарную помощь в отдаленные районы, осознавая при этом опасность для своей жизни и здоровья. *

- Альтруизм
- Героизм
- Не является примером ни того, ни другого

Комментарии

Если Вы хотите что-нибудь добавить

Мой ответ

Общая информация

Пол *

- Мужской
- Женский



Возраст *

Мой ответ

Место проживания *

Например, Санкт-Петербург

Мой ответ

Вы студент(ка)? *

Да

Нет

Направление обучения или специальность (если Вы студент(ка)) *

Например, психология, медицина, журналистика, т.д.

Мой ответ

Приложение Б

Анкета второго этапа исследования

Дорогой участник!

Спасибо Вам, что согласились принять участие в нашем исследовании! Вам будет представлен ряд вопросов, объединенных общей темой - взаимодействие с людьми в разных ситуациях. Здесь нет "правильных" и "неправильных" ответов. Все анкеты абсолютно анонимны, полученные индивидуальные данные строго конфиденциальны. Заполнение анкеты займет приблизительно 30 минут. Мы очень ценим Ваш вклад!

// (здесь и далее – переход на следующую страницу)

Сейчас Вам будет представлено несколько ситуаций, в которых постепенно будут добавляться дополнительные условия

//

Готовы ли вы принять участие в этом виде деятельности?

Работа волонтером по уходу за пожилыми людьми в доме престарелых в Ленинградской области

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...Вы получаете наследство и можете временно не беспокоиться о зарплате и поиске постоянной работы

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...Вас могут ожидать одобрение, награды или привилегии со стороны общества за благотворительную деятельность

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...Финансирование дома престарелых снижается, потребность в волонтерах растет

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этом виде деятельности?

Работа волонтером по спасению детенышей животных и птенцов, занесенных в красную книгу, в зоне паводка на Дальнем Востоке

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...Работа затрудняется в связи с ухудшившимися погодными условиями. Операция по спасению продлится дольше запланированного и сопряжена с дополнительными рисками для волонтеров

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...Финансирование отменяется, расходы на перелет и проживание Вы покрываете самостоятельно

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...Местные активисты постепенно начинают справляться с ситуацией усилиями локальных служб

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этом виде деятельности?

Работа волонтером в госпитале в Африке. Вы также помогаете доставлять гуманитарную помощь в отдаленные районы

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...В регионе повышается экономическая стабильность, развивается инфраструктура, уровень жизни растет, как и безопасность на улицах

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...Госпиталь оплачивает Вам проживание, у вас появляется финансовая возможность путешествовать в национальные парки и на озера

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...Представители местного здравоохранения заинтересованы в привлечении таких специалистов, как Вы, узнав о позитивных промежуточных результатах

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Перед вами набор утверждений. Каждое утверждение представляет собой распространенное мнение, и поэтому не может быть верным или неверным. Отметьте степень вашего согласия или несогласия с каждым утверждением по пятибалльной шкале от "совершенно согласен" до "совершенно не согласен".

	Совершенно согласен	Скорее согласен	Не знаю	Скорее не согласен	Совершенно не согласен
Иногда я стараюсь отплатить другому за обиду той же монетой	<input type="radio"/>				
Иногда я люблю позлословить об отсутствующих	<input type="radio"/>				
Если у меня есть время, я уделяю его тому, кто во мне нуждается	<input type="radio"/>				
У меня иногда возникает досада, когда высказывают мнение, противоположное моему	<input type="radio"/>				
Был случай, когда я бросил что-то делать, потому что не был уверен в своих силах	<input type="radio"/>				
Я стараюсь изменить ситуацию к лучшему для всех	<input type="radio"/>				
Если я вижу несправедливость, я вмешиваюсь в ситуацию	<input type="radio"/>				
Я спокойно отношусь к тому, что другие считают меня слишком добрым	<input type="radio"/>				
Я получаю удовольствие от того, что уделяю внимание другим в свое свободное время	<input type="radio"/>				
Другие видят во мне человека, к которому легко обратиться за помощью	<input type="radio"/>				
В каждом человеке я стараюсь разглядеть друга	<input type="radio"/>				
Я стараюсь так строить отношения, чтобы быть полезным людям	<input type="radio"/>				
Я буду помогать людям, даже если они мне не нравятся	<input type="radio"/>				
Совершив ошибку, я всегда готов ее признать	<input type="radio"/>				
Я переживаю, если человек мне не нравится без особой на то причины	<input type="radio"/>				
Встретив нового человека, я строю отношения с ним на основе сотрудничества	<input type="radio"/>				
Я всегда внимательно слушаю собеседника, кто бы он ни был	<input type="radio"/>				
Другие люди могут принять мою доброту за глупость	<input type="radio"/>				
Когда возникает конфликт, мне всегда важнее сохранить отношения, чем выиграть	<input type="radio"/>				

Случалось, я пользовался оплошностью человека	<input type="radio"/>				
Был случай, когда я придумал вескую причину, чтобы оправдаться	<input type="radio"/>				
Я испытываю необходимость что-то сделать для того человека, с кем обошлись несправедливо	<input type="radio"/>				
Я забочусь о благополучии других людей	<input type="radio"/>				
Иногда у меня возникает внутренний протест, когда меня просят оказать услугу	<input type="radio"/>				
Я готов рискнуть своей репутацией, если это поможет другим людям	<input type="radio"/>				
Я готов рискнуть и быть первым, кто поделится своими ресурсами для блага других	<input type="radio"/>				

//

Пожалуйста, внимательно прочтите вопросы и ответьте на них «да» или «нет». Здесь нет правильных и неправильных ответов, и все ответы анонимны.

	Да	Нет
Вы убеждены, что не нужно для других сильно напрягаться?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы обычно много времени уделяете своей особе?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы считаете, что сначала человек должен думать о себе, а потом уже о других?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы способны приложить максимальные усилия лишь за хорошее вознаграждение?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы осуждаете людей, которые не умеют позаботиться о себе?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы можете назвать себя эгоистом?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы часто просите людей сделать что-либо из корыстных побуждений?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ваша отличительная черта - стремление помочь другим людям?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Свободное время вы используете только для своих увлечений?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Для себя у вас обычно не хватает ни сил, ни времени?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вам трудно заставить себя сделать что-то для других?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы убеждены, что забота о других часто идет в ущерб себе?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Для себя вы делаете что-либо с большим удовольствием, чем для других?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ваша отличительная черта - бескорыстие?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вам легче просить за других, чем за себя?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы стремитесь сделать как можно больше для других людей?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вам часто говорят, что вы больше думаете о других, чем о себе?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы часто стараетесь оказать людям услугу, если у них случилась беда или неприятности?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы убеждены, что самая большая ценность в жизни - жить для других людей?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вам трудно отказать людям, когда они вас о чем-нибудь просят?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

//

Сейчас Вы увидите два списка ценностей. Пожалуйста, оцените степень важности каждой ценности как руководящего принципа Вашей жизни по шкале от 7 до -1. Чем выше номер, тем важнее данная ценность для Вас. При этом стоит ориентироваться на следующие значения отметок:
 Отметка «7» характеризует ценности высшей значимости, обычно таких ценностей не должно быть больше двух;
 Отметка «6» означает, что ценность очень важна;
 Отметка «3» означает, что ценность важна;
 Отметка «0» означает, что ценность совершенно не важна, не является руководящим принципом Вашей жизни;
 Отметка «-1» характеризует ценности, противоположные Вашим принципам.
 Поставьте соответствующий балл напротив каждой ценности. Пожалуйста, попытайтесь максимально разнообразить Ваше отношение к ним, используя весь набор цифр.

УДОВОЛЬСТВИЕ (удовлетворение желаний)

<input type="radio"/>								
7	6	5	4	3	2	1	0	-1

САМОДИСЦИПЛИНА (сдержанность, сопротивляемость соблазнам)

<input type="radio"/>								
7	6	5	4	3	2	1	0	-1

СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРЯДОК (стабильность в обществе)

<input type="radio"/>								
7	6	5	4	3	2	1	0	-1

СМЫСЛ ЖИЗНИ (наличие жизненных целей)

<input type="radio"/>								
7	6	5	4	3	2	1	0	-1

УВАЖЕНИЕ ТРАДИЦИЙ (сохранение обычаев, обрядов)

<input type="radio"/>								
7	6	5	4	3	2	1	0	-1

АВТОРИТЕТНОСТЬ (право вести за собой, руководить, отдавать распоряжения)

<input type="radio"/>								
7	6	5	4	3	2	1	0	-1

СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ (устранение несправедливости, забота о слабых)

<input type="radio"/>								
7	6	5	4	3	2	1	0	-1

РАВЕНСТВО (равные возможности для всех)

<input type="radio"/>								
7	6	5	4	3	2	1	0	-1

ЗРЕЛАЯ ЛЮБОВЬ (глубокая эмоциональная и духовная близость)**САМОУВАЖЕНИЕ** (уверенность в ценности своей личности, достоинство)**СОЦИАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ** (одобрение и уважение со стороны других)**ИНТЕРЕСНАЯ ЖИЗНЬ** (захватывающие приключения)**МУДРОСТЬ** (зрелое, выстраданное понимание и отношение к жизни)**ВЛАСТЬ** (контроль над другими, доминирование, господство)**УЕДИНЕНИЕ** (право на частную жизнь)**РАЗНООБРАЗИЕ ЖИЗНИ** (новизна, изменения, вызовы судьбе)

ВЕЖЛИВОСТЬ (хорошие манеры)**НАСТОЯЩАЯ ДРУЖБА (близость, дружеская поддержка)****ЕДИНСТВО С ПРИРОДОЙ («растворение» в природе, соединение с ней)****ЧУВСТВО ПРИНАДЛЕЖНОСТИ (я не безразличен другим людям)****ЗАЩИТА СЕМЬИ (безопасность тех, кого мы любим)****ВЗАИМОУСЛУЖЛИВОСТЬ (стремление не остаться в долгу)****МИР ПРЕКРАСНОГО (красота природы и искусства)****СВОБОДА (свобода мыслей и поступков)**

БЛАГОСОСТОЯНИЕ (деньги, материальное благополучие)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

МИР НА ЗЕМЛЕ (отсутствие войн и конфликтов)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ (защищенность моей страны от врагов)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ДУХОВНАЯ ЖИЗНЬ (акцент на духовных, а не на материальных вещах)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ТВОРЧЕСТВО (изобретательность, уникальность, неповторимость)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ВНУТРЕННЯЯ ГАРМОНИЯ (быть в мире с самим собой)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

//

Теперь, пожалуйста, определите, насколько каждая из нижеследующих ценностей важна для Вас как руководящий принцип ВАШЕЙ ЖИЗНИ. Эти ценности выражены как способы поведения, которые могут быть более или менее важными для Вас. Как и в первом случае, попытайтесь максимально разнообразить Ваше отношение к ним, используя весь набор цифр.

ВЫБОР СОБСТВЕННЫХ ЦЕЛЕЙ (самостоятельность в выборе)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ИНТЕЛЛЕКТ (логика, мышление)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ШИРОТА ВЗГЛЯДОВ (терпимость к отличающимся идеям, мнениям, убеждениям)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ПОТАКАНИЕ СЕБЕ (делать то, что приятно)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ЧИСТОПЛОТНОСТЬ (аккуратность, стремление к чистоте)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ВЛИЯНИЕ (воздействие на события, других людей)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ЧЕСТНОСТЬ (подлинность, искренность)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ДОВОЛЬСТВО СВОИМ МЕСТОМ В ЖИЗНИ (смирение с жизненными обстоятельствами)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

СОХРАНЕНИЕ СВОЕГО ПУБЛИЧНОГО ОБРАЗА (защита своего «лица»)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ЗДОРОВЬЕ (отсутствие физических и душевных недугов)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ЛЮБОЗНАТЕЛЬНОСТЬ (интерес ко всему, исследовательская жилка)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ (сохранение природы)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

СКРОМНОСТЬ (умеренность, стремление держаться в тени)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ДОСТИЖЕНИЕ УСПЕХА (стремление к достижению целей)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ОТВАГА (поиск приключений, стремление к риску)

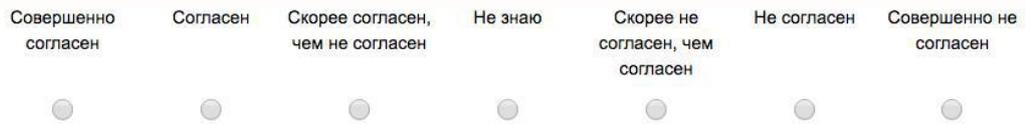
7 6 5 4 3 2 1 0 -1

БЛАГОЧЕСТИЕ (хранение веры, следование религиозным убеждениям)

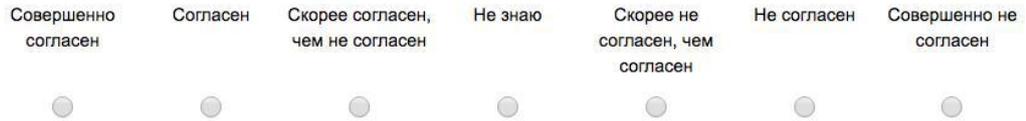
7 6 5 4 3 2 1 0 -1

УМЕРЕННОСТЬ (избегание крайностей в чувствах и поступках)**ОТВЕТСТВЕННОСТЬ (надежность, верность в деле и слове)****НЕЗАВИСИМОСТЬ (уверенность в своих силах, самодостаточность)****ЧЕСТОЛЮБИЕ (усердие в работе, целеустремленность)****УМЕНИЕ ПРОЩАТЬ (готовность простить ошибки других)****УМЕЛОСТЬ (компетентность, эффективность, продуктивность)****ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ (осознание своего долга, обязательств)****НАСЛАЖДЕНИЕ ЖИЗНЬЮ (получать удовольствие от еды, любви, отдыха и пр.)****ВЕРНОСТЬ (преданность своим близким и друзьям)****УВАЖЕНИЕ РОДИТЕЛЕЙ, СТАРШИХ (почтение)****ПОЛЕЗНОСТЬ (приносить пользу другим людям)**

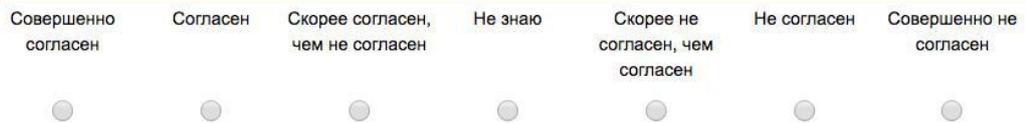
Когда я нахожусь с незнакомыми людьми, мне совсем не важно, нравлюсь я им или нет



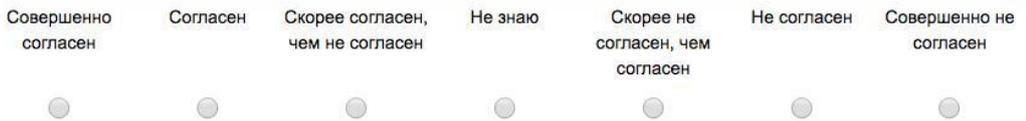
Я не доверяю слишком открытому проявлению чувств



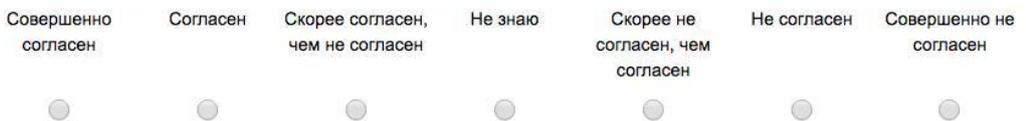
Я избегаю слишком близких отношений с людьми, чтобы не потерять личную свободу



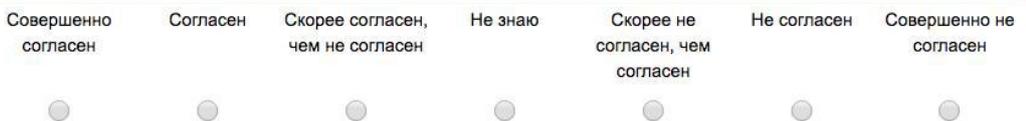
Эмоционально открытые люди привлекают меня больше, чем сосредоточенные и серьезные



Путешествуя, я больше люблю общаться с людьми, чем просто наслаждаться видами и посещать достопримечательности одному



Вечер, проведенный за любимым занятием, привлекает меня больше, чем общение с людьми



//

Пожалуйста, ответьте на несколько вопросов о себе**Ваш пол**

- Мужской
- Женский

Ваш возраст**Город проживания****В настоящее время Вы:**

- Учитесь (получаете высшее или среднее специальное образование)
- Работаете
- И учитесь, и работаете
- Не учитесь и не работаете
- Другое

Ваш уровень образования:

- Неполное среднее
- Полное среднее
- Среднее специальное или среднее техническое
- Неполное высшее
- Высшее
- Ученая степень

Сфера Вашей профессиональной деятельности?**Какое из перечисленных описаний точнее всего соответствует Вашему материальному положению?**

- Денег не хватает даже на питание
- Денег хватает на питание, но не хватает на покупку одежды и обуви
- На покупку одежды и обуви денег хватает, но не хватает на покупку бытовой техники
- Денег вполне хватает на покупку крупной бытовой техники, но не могу купить новую машину
- Денег хватает на все, кроме таких дорогих приобретений как квартира, дом
- Материальных затруднений не испытываю, при необходимости мог бы приобрести квартиру, дом

Ваше фактическое семейное положение?

- Холост (не замужем)
- Состою в фактическом (незарегистрированном) браке
- Состою в зарегистрированном браке
- Разведен(а)
- Вдовец (вдова)

Приложение В

Анкета первого эксперимента третьего этапа исследования

Многие петербуржцы в возрасте до 35 лет жертвуют на благотворительность до 100 рублей ежемесячно.

Сегодня все больше жителей нашего города жертвуют деньги на благотворительность, становятся волонтерами, донорами и активно поддерживают благотворительные фонды.

Приглашаем Вас принять участие в исследовании готовности жителей Санкт-Петербурга к благотворительности. Вам будет предложено ответить на ряд вопросов, это займет около 15 минут. По окончании Вам будет представлена обратная связь о полученных результатах. Исследование анонимное, все данные конфиденциальны и будут использованы в научных целях и в обобщенном виде. Вы можете в любой момент прекратить Ваше участие, нажав на кнопку "Выйти" в правом верхнем углу экрана.

// (здесь и далее – переход на следующую страницу)

Благотворительный фонд AdVita создан врачами клиники трансплантации костного мозга СПбГМУ им. И.П. Павлова и волонтером Павлом Гринбергом в Санкт-Петербурге в 2002 году.

Фонд помогает пациентам с онкологическими, гематологическими, иммунологическими диагнозами (независимо от возраста и прогноза) и онкологическим отделениям федеральных и городских больниц Петербурга. Главный принцип работы Фонда — любой человек независимо от уровня доходов, возраста, национальности, места жительства, медицинского прогноза должен получить самое современное лечение.

Фонд оплачивает лекарства, обследования, поиск донора костного мозга в российском и международном регистре, обеспечивает иногородних подопечных жильем, оказывает материальную и социальную помощь семьям пациентов.

Подробную информацию о деятельности фонда Вы можете получить на его официальном сайте: Advita.ru

Готовы ли Вы помочь фонду, сделав пожертвование, или в виде волонтерской помощи?

Готов
 Скорее готов
 Не знаю
 Скорее не готов
 Не готов

//

Пожалуйста, отметьте, в каких видах благотворительности Вы готовы принять участие, чтобы помочь работе фонда

Денежное пожертвование
 Волонтерство

//

Пожалуйста, укажите, какую сумму Вы готовы пожертвовать на нужды фонда

рублей

//

Пожалуйста, укажите, сколько часов Вы готовы уделить волонтерству на нужды фонда в текущем месяце

часов

//

Пожалуйста, отметьте степень своего согласия или несогласия со следующими утверждениями:

Когда меня спросили, готов ли я помочь фонду, я подумал: кто поможет, если не я?

Совершенно согласен
 Скорее согласен
 Не знаю
 Скорее не согласен
 Совершенно не согласен

Регулярная благотворительность становится нормальной практикой для жителей нашего города

Совершенно согласен
 Скорее согласен
 Не знаю
 Скорее не согласен
 Совершенно не согласен

Я готов помогать благотворительному фонду, даже если никто не увидит моих усилий

Совершенно согласен
 Скорее согласен
 Не знаю
 Скорее не согласен
 Совершенно не согласен

//

Пожалуйста, отметьте виды благотворительной деятельности, в которых вы принимали участие за последние 12 месяцев

- Однократное пожертвование в благотворительный фонд
- Ежемесячные пожертвования в благотворительный фонд
- Волонтерство в благотворительном фонде в пределах Санкт-Петербурга и Ленинградской области
- Волонтерство в благотворительном фонде, предполагающее выезд за пределы Санкт-Петербурга и Ленинградской области
- Волонтерство в медицинских или социальных учреждениях (хосписы, дома престарелых, детские дома и пр.)
- Работа в благотворительном фонде
- Финансовая помощь малознакомому человеку вне благотворительного фонда
- Нефинансовая/гуманитарная помощь малознакомому человеку вне благотворительного фонда
- Участие в экологических движениях (защита и сохранение окружающей среды/животных)
- Участие в благотворительных акциях (например, благотворительные забеги и пр.)
- Проведение образовательных мероприятий, тренингов, групп поддержки для социально незащищенных или стигматизированных групп населения
- Донорство крови
- Регистрация в качестве потенциального донора костного мозга
- Ничего из перечисленного
- Другое

+ биографическая анкета (пол, возраст, город проживания, текущая занятость – учеба/работа/другое).

Приложение Г

Анкета второго эксперимента третьего этапа исследования

Дорогой участник!

Приглашаем Вас принять участие в исследовании готовности к участию в благотворительности. Вам будет предложено ответить на ряд вопросов, это займет около 10 минут. По окончании Вы получите обратную связь о результатах. Исследование анонимное, все данные будут использованы в научных целях и в обобщенном виде. Вы можете в любой момент прекратить Ваше участие, нажав на кнопку "Выйти" в правом верхнем углу экрана.

// (здесь и далее – переход на следующую страницу)

Вам будут представлены описания трех благотворительных фондов
Пожалуйста, внимательно прочитайте текст и ответьте на вопросы

//

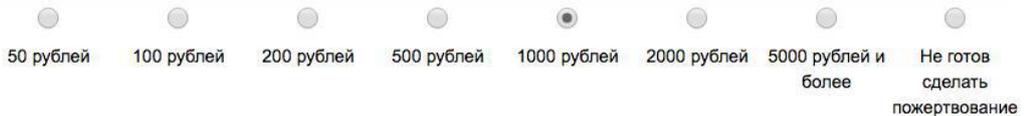
Благотворительный фонд «Теплый дом» помогает малоимущим семьям с детьми, оказавшимся в тяжелой жизненной ситуации.

На собранные средства фонд:

- проводит занятия по социальной адаптации и развитию коммуникативных навыков в семьях
- содействует в получении документов и жилья, устройстве на работу, а также в детские сады и школы
- организует семейные выходы в театры и музеи, выезды на южную дачу фонда на Азовском море
- оказывает правовую и материальную помощь

В 2018 году 5% спонсоров фонда сделали пожертвования на сумму от 5000 рублей. Работа фонда направлена на поддержку и укрепление родной семьи ребенка, чтобы жить дома ему было безопасно и хорошо, вместо того, чтобы помещать его в детский дом.

Какую сумму Вы были бы готовы пожертвовать на нужды фонда?



//

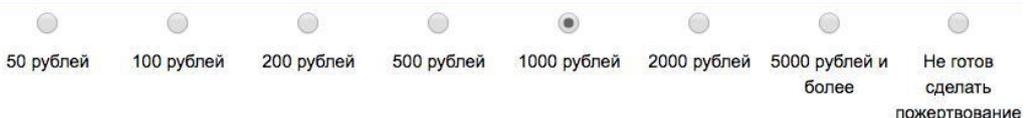
Благотворительный фонд AdVita помогает пациентам с онкологическими, гематологическими и иммунологическими диагнозами.

На собранные средства фонд:

- оплачивает подопечным лекарства и обследования
- осуществляет поиск донора костного мозга в российском и международном регистре
- обеспечивает иногородних подопечных жильем
- оказывает материальную и социальную помощь семьям пациентов

Главный принцип работы Фонда – любой человек независимо от уровня доходов, возраста, национальности, места жительства и медицинского прогноза должен получить самое современное лечение.

Какую сумму Вы были бы готовы пожертвовать на нужды фонда?



//

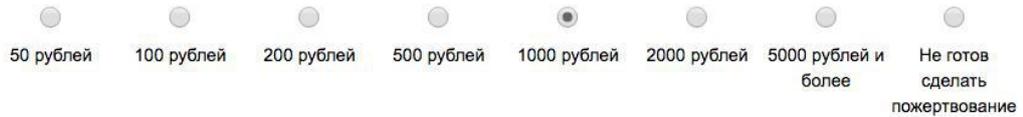
Благотворительная организация «Ночлежка» помогает бездомным людям.

На собранные средства фонд:

- кормит и обогревает подопечных, помогает с документами, работой, оформлением пособий
- оспаривает незаконные сделки с недвижимостью и защищает права людей без дома и регистрации
- помогает в поиске родственников, отъезде домой и устройстве в интернаты
- проводит консультации по юридическим и социальным вопросам

В 2018 году 75% спонсоров фонда сделали пожертвования на сумму от 200 рублей. В данный момент готовится открытие Ночного Приюта, где каждый нуждающийся сможет получить комфортный ночлег, ужин и завтрак. Это поможет значительно улучшить жизнь людей, оказавшихся на улице.

Какую сумму Вы были бы готовы пожертвовать на нужды фонда?



//

Перед Вами набор утверждений. Вероятно, Вы согласитесь с одними утверждениями и не согласитесь с другими, здесь нет правильных и неправильных ответов.

Пожалуйста, отметьте степень Вашего согласия или несогласия с каждым утверждением по пятибалльной шкале от "Совершенно согласен" до "Совершенно не согласен".

	Совершенно согласен	Скорее согласен	Не знаю	Скорее не согласен	Совершенно не согласен
Я стараюсь изменить ситуацию к лучшему для всех	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Я всегда внимательно слушаю собеседника, кто бы он ни был	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
В каждом человеке я стараюсь разглядеть друга	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Другие видят во мне человека, к которому легко обратиться за помощью	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Всегда найдутся люди, готовые помогать благотворительным фондам	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Помогать подопечным благотворительных фондов – не моя забота	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Случалось, я пользовался оплошностью человека	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Я забочусь о благополучии других людей	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Был случай, когда я придумал вескую причину, чтобы оправдаться	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Иногда я люблю позлословить об отсутствующих	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Для моего окружения нормально жертвовать деньги на благотворительные нужды	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
У меня иногда возникает досада, когда высказывают мнение, противоположное моему	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Совершив ошибку, я всегда готов ее признать	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Я испытываю необходимость что-то сделать для того человека, с кем обошлись несправедливо	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Иногда я стараюсь отплатить другому за обиду той же монетой	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Я доверяю многим благотворительным фондам	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Я спокойно отношусь к тому, что другие считают меня слишком добрым	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Был случай, когда я бросил что-то делать, потому что не был уверен в своих силах	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Иногда у меня возникает внутренний протест, когда меня просят оказать услугу	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Я стараюсь так строить отношения, чтобы быть полезным людям	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Я могу изменить жизни людей в лучшую сторону, жертвуя деньги на благотворительность	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Дорогой участник,

Спасибо большое, что приняли участие в нашем исследовании. Его цель – выявление личностных и ситуационных детерминант альтруистического поведения. Мы выясняем, как и почему человек принимает решение помогать другим, какие черты его личности влияют на готовность к поступку на благо других, и какие внешние факторы способствуют принятию этого решения. Ваше участие поможет нам приблизиться к достижению этой цели.

Мы изучаем, как эффект социального доказательства влияет на принятие решения об участии в благотворительной деятельности. Согласно теории социального доказательства (Cialdini, 2001), людям свойственно соотносить свое поведение с поведением других представителей своей социальной группы. Этот феномен помогает нам сэкономить силы и время на выяснении важной для нас информации. Подобный эффект активно используется в рекламе, и теперь каждый знает, например, что "Новое поколение выбирает Пепси". В нашем исследовании мы хотели проверить, как сообщение о том, что многие уже сделали пожертвование в определенном объеме, повлияет на Ваш выбор. Также нам интересно было изучить, какое влияние окажет информация о выборе, сделанном небольшим процентом людей.

Описанные в исследовании благотворительные фонды действительно существуют, и если у Вас появилось желание помочь – вперед! Это лучший результат для нас.

Вторая часть исследования была посвящена изучению альтруистического инвестирования. Это просоциальная стратегия, которая ориентирована на накопление социального капитала и выражается в стремлении к благополучию окружающих, других членов своей социальной группы (Свенцицкий, Марарица, 2017). Ваши ответы будут автоматически проанализированы после завершения исследования, Вам будут представлены основные результаты и краткая обратная связь. Отметим, что в этой методике нет "хороших" и "плохих" результатов.

Пожалуйста, не раскрывайте другим участникам детали исследования до их участия. Это важно для получения валидных результатов. Но мы будем благодарны, если вы поделитесь ссылкой на исследование со знакомыми, нам важен каждый участник.

Участие в исследовании является полностью добровольным. На любом этапе Вы можете прекратить свое участие. Если Вы не хотите, чтобы Ваши результаты использовались при анализе данных, пожалуйста, нажмите на кнопку "Выйти" в правом верхнем углу экрана, все Ваши ответы будут удалены. Если Вы согласны принять участие, пожалуйста, нажмите "Далее". В этом случае мы зададим еще несколько демографических вопросов про Вас. Все полученные данные полностью анонимны и конфиденциальны.

Участие в исследовании не предполагает получение участником денежной или материальной компенсации, или какой-либо другой прямой выгоды. Однако, информация, полученная в ходе этого исследования, может в будущем принести пользу и Вам, и другим людям.

Вы можете задать исследователю интересующие Вас вопросы по электронному адресу importantstudy15@gmail.com.

С уважением и благодарностью,

Мария Недошивина

Аспирантка кафедры Социальной психологии СПбГУ

//

Пожалуйста, ответьте на несколько вопросов о себе

Ваш пол

- Мужской
- Женский

Ваш возраст

Город проживания

Пожалуйста, отметьте виды благотворительной деятельности, в которых вы принимали участие за последние 12 месяцев

- Однократное пожертвование в благотворительный фонд
- Ежемесячные пожертвования в благотворительный фонд
- Волонтерство в благотворительном фонде в пределах Санкт-Петербурга и Ленинградской области
- Волонтерство в благотворительном фонде, предполагающее выезд за пределы Санкт-Петербурга и Ленинградской области
- Волонтерство в медицинских или социальных учреждениях (хосписы, дома престарелых, детские дома и пр.)
- Работа в благотворительном фонде
- Финансовая помощь малознакомому человеку вне благотворительного фонда
- Нефинансовая/гуманитарная помощь малознакомому человеку вне благотворительного фонда
- Участие в экологических движениях (защита и сохранение окружающей среды/животных)
- Участие в благотворительных акциях (например, благотворительные забеги и пр.)
- Проведение образовательных мероприятий, тренингов, групп поддержки для социально незащищенных или стигматизированных групп населения
- Донорство крови
- Регистрация в качестве потенциального донора костного мозга
- Ничего из перечисленного
- Другое

Пожалуйста, отметьте фонды, о которых Вы слышали до участия в исследовании

- Теплый дом
- AdVita
- Ночлежка
- Не слышал о них

В настоящее время Вы

- Учитесь (получаете высшее или среднее специальное образование)
- Работаете
- И учитесь, и работаете
- Не учитесь и не работаете
- Другое

Какое из перечисленных описаний точнее всего соответствует Вашему материальному положению?

- Денег не хватает даже на питание
- Денег хватает на питание, но не хватает на покупку одежды и обуви
- На покупку одежды и обуви денег хватает, но не хватает на покупку бытовой техники
- Денег вполне хватает на покупку крупной бытовой техники, но не могу купить новую машину
- Денег хватает на все, кроме таких дорогих приобретений как квартира, дом
- Материальных затруднений не испытываю, при необходимости мог бы приобрести квартиру, дом
- Другое

Комментарии

Если Вы хотите что-нибудь нам сказать

SAINT PETERSBURG STATE UNIVERSITY

Manuscript copyright

Nedoshivina Mariia Aleksandrovna

PERSONAL AND SITUATIONAL DETERMINANTS OF ALTRUISM

19.00.05 – Social Psychology

Dissertation is submitted for the degree of
Candidate of Science in Psychology

Translation from Russian

Academic supervisor
Doctor of Science in Psychology,
Professor Svetsitskiy Anatoly Leonidovich

Saint Petersburg

2020

TABLE OF CONTENTS

TABLE OF CONTENTS.....	202
INTRODUCTION.....	204
CHAPTER 1. Theoretical and methodological foundations of altruism research	216
1.1 Current status of the research.....	216
1.2 Approaches to addressing altruistic behaviour.....	223
1.3 Approaches to the altruistic personality research.....	230
1.4 Social Psychology of altruism.....	234
1.5 Conclusion.....	239
CHAPTER 2. Methods and organisation of research.....	242
2.1 Research sample.....	244
2.2 Pilot study.....	246
2.2.1 Research methods.....	246
2.2.2 Research procedure.....	248
2.3 The second stage of the study.....	249
2.3.1 Research methods.....	249
2.3.2 Research procedure.....	255
2.4 The third stage of the study.....	257
2.4.1 Research methods.....	257
2.4.2 Research procedure.....	261
2.5 Mathematical and statistical methods of data analysis.....	263
CHAPTER 3. Results.....	264
3.1 Results of the pilot stage of the study.....	264
3.1.1 Analysis of social representations of altruism in young urbanites.....	264
3.1.2 Social representations of altruism in Dutch students.....	267
3.2 Results of the second stage of the study.....	269
3.2.1 Analysis of willingness to commit altruistic actions.....	269

3.2.2 Analysis of the relationship between basic human values and altruistic personality orientation.....	276
3.2.3 Analysis of the relationship between the need for affiliation and altruistic personality orientation.....	278
3.3 Results of the third stage of the study	280
3.3.1 Analysis of the effects of social proof and empathic concern on willingness to commit altruistic actions	280
3.3.2 Assessment of the impact of social proof and minority influence on willingness to commit altruistic actions	283
CHAPTER 4. Discussion.....	286
CONCLUSIONS.....	312
SUMMARY	314
PRACTICAL RECOMMENDATIONS	316
NOTATIONS AND ABBREVIATIONS	318
GLOSSARY.....	319
REFERENCES.....	322
APPENDIX	341
Appendix A.....	341
Appendix B	346
Appendix C	370
Appendix D.....	372

INTRODUCTION

Relevance of the study

The study of altruism is one of the traditional tasks within the field of Social Psychology. Despite its long history of study, it still presents a very popular direction for scientific research nowadays.

Various manifestations of altruism are reflected in social life, both at the level of interpersonal relations and small groups, and in the context of addressing global challenges of our time. Responsiveness to the needs of others in need of support, participation in charity, volunteering – these phenomena represent the most prominent forms of altruistic behaviour.

There is a high demand for volunteers in our country to tackle a wide range of important challenges in the society and a growing willingness of young people to take an active part in charity projects. At the same time, it is important to emphasize that there is active support for such initiatives at the state level. For example, at the International Volunteer Forum held in Sochi in December 2019, the President of the Russian Federation V.V. Putin noted that there might be an impression that a machine is able to cope with any problems better than a person. According to the President, even artificial intelligence is sometimes more effective than a human, but it lacks heart, soul and compassion inherent only in a human being. “We all have it, and people like you have it most distinctively, which is of special value for all of us because it is the foundation of existence of a person and humanity itself,” – the President said at the closing ceremony of the forum and thanked 15 million Russian volunteers [39]. According to this it seems extremely relevant to develop theoretical foundations and practical approaches for identifying, training, and providing social support to participants of the volunteer movement.

Another important public manifestation of altruism is charity [63; 114]. This area is gradually developing in our country, and more and more people are ready to provide assistance to various categories of others in need. The development of prosocial initiatives is an important task for the harmonious functioning of social institutions [92;

133; 163]. The results of a large-scale sociological survey on helping in Russian population showed that more people are getting ready to help those in need, but this result is mostly relevant for helping children but not adults. In addition, only 10% of respondents who donated money to charity were prepared to provide regular assistance or donations [33]. At the same time, no psychological research aimed to identify effective mechanisms influencing the willingness to help charitable organisations has been conducted on the Russian sample yet.

In the international practice, the results of fundamental psychological research are increasingly used to solve important practical problems, and philanthropy is one of the areas actively studied today [64; 135]. In addition, the study of applied altruism is a major interdisciplinary field at the intersection of Social and Positive Psychology, Philosophy and Economics. For example, the movement of “Effective altruism” is rapidly developing, and its ideology suggests the need to apply well-established and thorough mechanisms of helping as opposed to individual unsystematic donations [157].

Altruism and prosocial behaviour have been studied in Russian Psychology in the context of the social capital of a group [47], in the process of ontogenesis and moral development of personality [8; 16; 18; 32], in the organisational context [28; 34], and also in the context of consideration of different types of altruism [30; 31]. However, there is an obvious need to broaden the understanding of the determinants of altruism and the nature of their relationships in different contexts. The research on impact of social effects on charitable behaviour is extensively studied nowadays [114], but it has not been sufficiently developed in Russian Psychology yet.

The fundamental factors of prosocial behaviour in general, and altruism as its prominent manifestation need to be clarified. In particular, there is a demand to study its phenomenological characteristics to analyse the key features of altruistic actions and the factors contributing into altruistic decisions, reflected in social representations.

Various personal determinants of altruism, such as attitudes, values, affiliation motives related to a person’s belonging to a significant social group, and networking

strategies characterising person's preferred styles of interaction within the group require thorough clarification.

It is necessary to determine the influence of situational factors, as well as of group effects of social proof and empathic concern, reflecting the impact of information about the object of altruism [70; 76] on the willingness of an individual to provide charitable donations and commit other altruistic acts.

On the basis of the aforementioned, our study will identify and address four different manifestations of altruism – social representations of altruism, altruistic personality orientation of the individual, willingness to engage in altruistic activities in various situations of prosocial interaction, and willingness to engage in charitable activities.

In order to operationalise the concept of altruism, and to formulate the most comprehensive set of determinants of altruistic behaviour, we will analyse social representations of altruism.

Secondly, it is necessary to assess the altruistic personality orientation as a motivational and value component of altruism, reflecting the measure of “altruism as a personality trait” inherent in a person and resulting in his or her belief in the need to maintain the well-being of others and provide help.

Thirdly, an important part of studying the phenomenon of altruism is to study its behavioural component – in our study it is the willingness of an individual to help a person or a group in need, which is affected by various personal and situational factors. Proving the interdependence between willingness to perform altruistic acts and real altruistic behaviour is a separate task, which can be assessed from the standpoint of the theory of planned behaviour [59], and addressed using the method of situational interview [126; 138].

Finally, another form of conceptualisation of altruistic behaviour that needs to be studied is the willingness to participate in volunteering and charitable activities.

Thus, our study suggests assessing the four-component model of altruism, which will allow us to present a complete picture of this phenomenon.

In the context of this model, a number of determinants of altruism will be considered, such as basic human values of the individual, his or her intentions to affiliate with the in-group, as well as situational factors and social effects, including the effects of social proof and empathic concern, which may have an impact on individual behaviour in a variety of contexts.

The aim of the study is to identify the specificity of personal and situational determinants of altruism.

The research topics of the study are the personal and situational determinants of altruism.

Research hypotheses

1. There is a correlation between a person's willingness to commit altruistic acts and altruistic personality orientation.
2. Situational determinants have lesser influence on altruists' decision to help others than on non-altruists' one.
3. There is a relationship between an importance of the value of benevolence for an individual and altruistic personality orientation.
4. There is a relationship between an individual's need to affiliate with a group and altruistic personality orientation.
5. Manifestations of the effect of social proof have an impact on an individual's willingness to act altruistically.

Research Objectives

1. To identify the main aspects of social representations of altruism and to operationalise the concept of "altruism".
2. To evaluate the differences in willingness to perform altruistic actions in people with different levels of altruistic personality orientation.
3. To assess basic human values based on their relationship with altruistic personality orientation.
4. To assess the components of individual's need for affiliation from the point of its relationship with altruistic personality orientation.

5. To reveal the impact of the effects of social proof and empathic concern when assessing a person's willingness to perform an altruistic act.
6. To evaluate the interrelationship between the altruistic personality orientation and willingness to participate in charity, as well as in connection with experience in charitable activities of the individual.

Research methods

The study was comprised of several stages. The pilot study aimed to operationalise the concept of altruism, and an unstructured research interview was conducted; based on its results a questionnaire was compiled to identify the key features of the concept of altruism. The second stage included a study of personal and situational determinants of altruistic behaviour using the online survey method. We addressed standardized methods to assess the altruistic personality orientation of the individual (the Altruistic Investment Scale of the Questionnaire of Networking Strategies of the Individual [36]) and prevailing values (Schwartz Value Survey in Russian adaptation [12]), attitudes about altruism and egoism with O.F. Potyomkina's method [37] and group affiliation motives with A. Mehrabian's method in Russian adaptation of S.A. Shapkin [49]. We also developed and implemented the method "Altruistic scenarios" to assess the willingness for participation in prosocial activity in conditions of various contexts and changing determinants of a situation, based on a method of situational interview. On the third stage of the study, two experiments were conducted to evaluate the impact of social effects of social proof and empathic concern on willingness to participate in charity.

Assessment of various personal and situational determinants of altruism is an important task. In this study personal determinants are considered as features and characteristics of an individual, expressed in his or her values, general altruistic personality orientation towards the well-being of others, and a desire for affiliation with an in-group, as well as personal experiences of prosocial behaviour. In turn, situational determinants are the conditions set by the current situation, in which a person finds him- or herself at the moment of making a decision about an altruistic action, as well as manifestations of group effects of social proof and empathic concern, which have an

impact on altruistic decisions. In this case, factors of personality and situation are not opposed to one another, but rather used for studying of significant interactions of various determinants.

Research subjects

At the pilot stage of the study the subject pool comprised of students, residents of Saint Petersburg, as well as students of the University of Groningen (The Netherlands) aged 18–26 years. At the second stage the subjects were residents of Saint Petersburg, Moscow and other cities of Russia aged 18–35 years. At the third stage, the study subjects were residents of Saint Petersburg and other major Russian cities aged 18–50 years. 848 subjects participated in the study and data from 677 subjects were included in the further analysis.

Theses to be defended:

1. Social representations of altruism as a phenomenon of prosocial behaviour have the following intrinsic criteria: the presence of selfless motives for helping; the ability to sacrifice personal interests or resources to help, maintain the well-being, and save individuals or whole groups in need.
2. The altruistic personality orientation of an individual is an important factor contributing to the willingness to act for the benefit of others in different situations. Factors of personal risk for the altruist, the recipient's need for help, and the availability of compensation for the benefactor's possible losses have a significant situational impact on the altruistic decision-making. Altruists overcome situational barriers for helping better than non-altruists; however, in situations that threaten the life and safety of the potential benefactor, personal differences do not affect the willingness to help.
3. There are two types of altruism: "Level 1" altruism is characterised by behavioural conformity, based on the norm of reciprocity, and regulated by the sensitivity to rejection by a significant group; and the "Level 2" altruism, based on the values of kindness and self-development, regulated by the desire to affiliate with the group, and by care for the common good.

4. Predictors of the altruistic personality orientation of the “Level 2” are values associated with benevolence to others and with the desire for stimulation from the outside world. The general need for affiliation with the membership group is related to the altruistic personality orientation. The individual’s affiliative tendencies towards the group reveal links with the “Level 2” altruism, while the sensitivity to rejection by the group – with the “Level 1” altruism.
5. The “Level 2” altruism is associated with the willingness to help others and engage in charity even under anonymity. Factors affecting the charitable giving are the perceived impact of the donation, and the potential effectiveness of personal contribution, as well as the feeling of personal responsibility for helping the people in need, and positive previous experience in the field of charity. Social factors have an impact on willingness to commit altruistic actions. The effect of social proof reduces willingness to participate in charity, while the effect of empathic concern demonstrates no effect on it.

Scientific novelty

The four-component model of altruism was implemented and tested. The elements included social representations of altruism, altruistic personality orientation, willingness to perform altruistic acts in various situations of prosocial interaction and willingness to participate in charitable activities, which enabled us to present the most complete picture of this phenomenon.

Two types of altruism have been identified: the “Level 1” altruism, characterised by behavioural conformity and based on compliance with the norm of reciprocity, as well as regulated by the sensitivity to rejection by a significant social group; and the “Level 2” altruism, based on values of kindness and self-development, regulated by the desire to affiliate with the group and by the concern for the common good.

It has been demonstrated that personal and situational determinants had a joint effect on prosocial decision-making, and it was easier for altruists to cope with negative characteristics of the situation that prevent them from prosocial actions.

It has been found that altruists of both types were more willing to actively participate in situations of prosocial interaction than those who did not hold a

pronounced altruistic personality orientation; they were more willing to help even when the situational influence created additional obstacles and difficulties. However, in situations requiring potentially dangerous selfless actions, personality traits do not have a significant impact on willingness to help.

The value determinants of the altruistic personality orientation have been revealed and in addition to the traditional prosocial value of benevolence intrinsic for both of aforementioned types of altruism, the value model has been updated to include the value of stimulation from the outer world, which is characteristic only of the “Level 2” altruists. Correlations between the “Level 1” altruism and the importance of the value of conformity for the individual have been found. It is shown that values of hedonism and self-direction have a negative relationship with altruism.

It has been determined that the two components of the individual’s need for affiliation with the group are reflected differently in the structure of personal altruism. The sensitivity to rejection by a significant social group is connected with “Level 1” altruism. At the same time, the affiliative tendencies of the personality are connected with “Level 2” altruism.

The differences in Russian and Dutch students’ social representations of altruism and the criteria for corresponding actions have been demonstrated. The majority of Russian and Dutch students noted that they had committed altruistic actions in their lives, but the Dutch were more inclined to classify themselves as altruists. In addition, it was found that only Dutch respondents categorised the situations of prosocial interaction in the workplace as examples of altruism.

It has been shown that the willingness to engage in volunteering and charitable activities correlated with positive previous experience of helping strangers in one way or another. The altruistic personality orientation is related to helping people in need, but assistance to animals is regulated by other motivational mechanisms. The “Level 2” altruism is connected with the willingness for charitable action even in conditions of anonymity. The determinants of personal willingness for charity are the perceived impact and potential effectiveness the charitable action may hold, as well the feeling of responsibility for helping the people in need.

Theoretical impact

The obtained results contribute to the concept of prosocial behaviour from the position of Social Psychology, and broaden the understanding of altruism in relation to its determinants.

Based on the analysis of social representations, the definition of altruism has been further detailed. Altruism as a subtype of prosocial behaviour holds the following inherent criteria: the presence of selfless motives for helping, as well as the ability to sacrifice personal interests and resources to help, maintain the well-being, and save individuals or whole groups in need. This definition is valid both in the context of altruistic intentions and for accomplished altruistic behaviour. The picture of students' social representations of altruism has been expanded.

New findings have been obtained on different types of altruism: the "Level 1" is characterised by behavioural conformity and based on the norm of reciprocity as well as on the sensitivity to rejection by the group, while the "Level 2" altruism is based on the values of kindness and self-development, governed by the desire to affiliate with the group and to care for the common good.

New data on the willingness to perform altruistic acts in hypothetical situations have been obtained, laying the foundation for further study of the actual behaviour of the individual in the framework of a natural field experiment, which is an important stage in the development of the concept of altruistic behaviour.

The hypothesis about the relationship between the value of benevolence and the altruistic personality orientation has been confirmed. Other values contributing to a predictive model of personal altruism have been discovered and described. The acceptance of the value of stimulation indicates the need of a "Level 2" altruist for interesting and rich life, and willingness for creative action. It is revealed that values of hedonism and self-direction that govern the person towards the achievement of purely personal and selfish goals hold negative effect on manifestations of "Level 2" altruism.

A positive relationship between the "Level 1" altruism and normative behaviour by means of value of conformity is theoretically proven. It is shown that passive

following of rules of reciprocity for minimization of negative consequences from inaction regarding the general group goals is a prevailing motive of a “Level 1” altruist.

The obtained findings create conditions for further study of group processes in connection with different types of altruism. It was revealed that the sensitivity to rejection by a significant social group is associated with “Level 1” altruism and reflects normative behaviour. In turn, the desire to affiliate with a group is associated with a manifestation of altruistic strategy, characterised by a sincere focus on the welfare of members of the group and its prosperity, which is a distinctive feature of the “Level 2” altruism.

In general, the results of this study allow to determine the willingness to help, and to direct the individual towards helping, supporting and caring for the well-being of others. These actions create the conditions for the accumulation of social capital in the society.

Practical impact

A theoretical basis for effective prosocial goal setting and creation of realistic scenarios within social programmes aimed to stimulate helping mechanisms has been developed. The findings about the effect of perceived impact from individual’s own contribution in making altruistic decisions indicate the importance of setting achievable goals to maximize positive results.

The findings obtained on altruistic behaviour create new opportunities for the development of the areas of charity and volunteering. Specific practical recommendations have been formulated for effective volunteer engagement and training, as well as for successful organisation of charitable programs to address a wide range of socially important issues.

The methodology of analysis of the altruistic personality orientation through the evaluation of willingness to help in hypothetical situations of prosocial interaction is proposed. The characteristics of altruistic personality orientation and possibilities of its analysis using both standardized methods and indirect indicators can become the basis for the methodology of evaluation of volunteers’ motivation, which, in turn, allows developing criteria for their recruitment in various spheres of professional activity.

The idea of the possibility of applying the Altruistic Investment Scale of the Questionnaire of Networking Strategies of the Individual for assessment of willingness for volunteer and charitable activities has been substantiated.

Another important areas of practical application of the results are the interaction in dyads and small groups, and formal and informal interpersonal relations, when taking into account the mechanisms of altruistic behaviour can be largely useful.

Degree of validity of obtained results

The validity of obtained results is established by the use of sufficient study sample of 677 subjects, and by application of relevant methods of data collection and statistical analysis (descriptive statistics; Pearson's Chi-square; correlation analysis using Spearman's ρ coefficient and Pearson's r coefficient; evaluation of differences between groups using analysis of variance (ANOVA) and Kruskal–Wallis H coefficient; analysis of variance (ANOVA) with repeated measures; linear regression; multiple regression), as well by rational comparison of the obtained results with findings from Russian and international studies.

Approbation of obtained results

The results of the study were presented in the form of oral presentations and moderated posters at international and Russian congresses and conferences, including: the XIV European Congress of Psychology in Milan, Italy (2015) and XV European Congress of Psychology in Amsterdam, The Netherlands (2017) (oral presentation), conferences “Ananiev Readings” (2013, 2016) and “Psychology of the XXI century” (2012, 2013, 2019) in Saint Petersburg, and the Winter Psychological School of Saint Petersburg State University (2018), as well as at the seminars of the Department of Social Psychology of Saint Petersburg State University. The main results of the dissertation research were published in 4 scientific papers, 3 of them – in the journals included in the list approved by VAK (Higher Attestation Commission of Russian Federation) for publishing the results of dissertations submitted for the degrees of Candidate of Sciences and Doctor of Sciences. The dissertation research was supported by RFBR (Russian Foundation for Basic Research) grant 17-06-00777-OGON “Personal networking strategies in developing of social capital in social network”.

Volume and structure of the dissertation

The dissertation consists of an introduction, four chapters, conclusion, a list of notations and abbreviations, a glossary, practical recommendations and appendix. The text of the dissertation is presented on 177 pages. The list of references includes 172 sources. The manuscript is formatted in accordance with GOST R 7.0.11 (State Standard for academic documents).

CHAPTER 1. Theoretical and methodological foundations of altruism research

1.1 Current status of the research

Altruism is one of the key forms of a wider phenomenon of prosocial behaviour. The term “altruism” seems to have been coined by Auguste Comte and derived from the Latin “alter”, meaning “other”. This phenomenon was described by the author of this term as an embodiment of the ideal of “life for others” – a norm necessary for the improvement of society [10]. Although, certainly, the phenomenon itself existed long before its first mentioning in the 19th century.

Altruism has been known in human communities since the early tribal structures. Important mechanisms of giving and accepting aid were central to the survival of the population and had a significant evolutionary impact. It is noteworthy that this kind of behaviour is inherent not only in humans. In the animal world there are examples of sacrificial behaviour for helping and saving significant others, especially in higher primates [6].

In the process of human development, any “useful” social mechanisms contributing to survival and prosperity were set in the form of social norms, including norms of cooperation. The forms of behaviour that promote individual responsibility were encouraged and respected. Later, in the Christian philosophical tradition, issues of altruism were transformed under the influence of religious dogmas and reached a fundamentally new level of consideration. Helping one’s neighbour could be seen as sin atonement and was supported in every way by the church as an approved way of behaving in the society. In the Middle Ages this idea of redemption was further developed, and the first charities were founded in Europe [61]. Today charity is one of the most significant manifestations of altruism outside of small groups.

In its most general form and from a sociological point of view, altruism can be defined as a primary interest in the welfare of others [5]. In turn, in the philosophical tradition, altruism was considered as a manifestation of a moral imperative [97; 119]. The existing variety of definitions of this phenomenon is observed today not only when comparing the methodologies of its study in separate sciences, but also within the

framework of different theoretical orientations in Psychology. The distinction between altruistic intentions and their manifestations in behaviour creates additional grounds for defining the term. A number of approaches emphasize the selflessness of altruistic motives, and a sincere focus on well-being of others [89], while other authors assess behaviour by its results – help has been provided, which means that act of altruism in its biological sense has been accomplished [6].

One of the features of research on prosocial behaviour is the presence of a large abundance of approaches and models of factors influencing it. Within the framework of different theoretical orientations, a variety of views are expressed not only considering the determinants of an altruistic decision, but also on the very definition of the phenomenon and its integral components. Due to the controversial conclusions about the influence of situational factors on prosocial behaviour, research focus gradually shifts from the question of when people help to why they do it, and this aspect lies in the area of studying human motivation.

To address the key features of different types of prosocial behaviours, their interaction with altruism, and to bring together the main relevant points of research in this area, the following classification of human prosocial motivators was developed and still holds a significant value. One of the most prominent researchers of altruism David Batson, the author of the idea of “pure altruism”, proposed four global factors-motivators of prosocial behaviour: egoism, altruism, collectivism, and principlism [70]. A number of studies and approaches by other authors can be described in terms of being in one of the four groups of factors described, and they will be presented in the context of this classification to present complex information in an affordable form.

The phenomenon of egoism, despite the obviously negative connotation, has an important instrumental function. By helping others it is often possible to expect something in return, which may be of considerable benefit. As a result, this motive leads to mutual success. However, such an optimistic view of a selfish person does not find support in some other studies. According to Muzdybaev, egoists are not only unresponsive to the needs and difficulties of unfamiliar people, but also of those close to them [17]. However, the question of the balance between, rather than the contraposition

of altruism and egoism, often used to be the subject of careful consideration [29].

The second factor in Batson's classification was altruism – behaviour that is solely aimed at the well-being of others. According to the author's approach, the motivation for altruism should always be based only on selfless intentions. In practice it can be difficult to distinguish altruism and self-interest as driving forces of prosociality, and even in true altruism the feeling of internal reward can be present on quite "legal grounds".

The third type of motivator, collectivism, implies the presence of prosocial and altruistic behaviour outside of purely dyadic interaction. This motive can take the form of cooperation and guide actions for the common good in the group. On the other hand, collectivism motives can bring together representatives of one group to help another in need, in which case support will be provided from outside, not from within. To explore prosociality in this context, behaviour is viewed mainly through the lens of two types of moral dilemmas. In the first of them people are encouraged to share limited resources with each other and to leave enough of them for everyone to be satisfied, and with no one being left with the biggest "catch" without thinking about others. This dilemma became known under the name of "tragedy of commons" [106], and can be illustrated by the metaphor of a pond with fish. If all the villagers catch fish in massive amounts without thinking of it as not an endless source of food, at some point fish in the pond would run out and nobody would be able to use this valuable resource anymore. The different types of behaviour under this dilemma and its variations have been the subject of many contemporary studies [166].

It is noteworthy that the radical solution to this dilemma raises new challenges: when community members are not allowed to assign themselves more of the necessary resource through the mandatory approval of their shares by all members of the enterprise, group members would block any requests, and the resource ultimately remains unclaimed [99]. This psychological mechanism is reflected in many areas of public life and science, from Ecology to Law.

Another dilemma – of "public good" – represents another mechanism of applying prosociality in the community. In this case the resource can be used by an unlimited

number of people; the question is who exactly and to what extent will replenish this resource. An applied problem at this level of consideration is the presence of so-called “free-riders” – members of the group who utilise and enjoy the benefits and resources but do nothing to maintain them [82]. However, according to the theory of social contract, people in general are quite effective in identifying such behaviour, and sanctions do follow quickly [79]. In this context, the study of the so-called altruistic punishment, which implies a person’s willingness to sacrifice his or her resources in order to restore justice, was developed. It was noted that this phenomenon is fundamental to the effectiveness of cooperation in a group, and its driving mechanism is the negative emotions towards the violator of the established order [94].

If a person’s collectivist motivation is predominant, he or she will be inclined to take the least from the common pool of resources and give the most in order to maintain the public good [70]. When considered in the evolutionary context, groups with more altruists win over those groups where there are fewer of them. The general adaptability of the former is higher, and thus the chances for survival of the population are increased as well. This stimulates intra-group selection in the right direction leading to the number of altruists growing [129].

The theory of competitive altruism is largely consistent with the ideas about the collectivist nature of prosociality. Within the framework of this concept, the connection between altruistic behaviour and the status hierarchy in the group was studied. In cases where the team members’ contribution to the common cause was public, the “biggest” altruists were given a higher status. In addition, team members with the highest status behaved more altruistically than those with low status. It is possible to derive from this theory that the resulting altruistic behaviour as an instrument in the struggle for social status in the group [107; 167]. In this context it is worth mentioning that altruists are considered to be the most reliable people in the group and are more trusted [69]. Apparently, these mechanisms will also be effective in intergroup relations when maintaining social status of altruists and their image as strong and influential people [118].

Finally, the factor of principlism, in Batson’s terminology, serves as a motivator

for maintaining moral principles and foundations, and can effectively moderate the behaviour. A significant difference from other factors described above is the fact that any behaviour motivated by other phenomena is aimed at the well-being of a person or group of people, even in the presence of egoistic motivation. Behaviour based on principlism, however, is carried out solely to protect moral grounds, but in some cases other motivational components cannot be excluded. Batson argues that the nature of this phenomenon is debatable, but the behavioural factor based on the principle of “so it is necessary” and “so it should” deserves being considered and discussed. A certain limitation in this context is the problem of social approval, where prosocial actions may seem to meet the criterion of maintaining morality, but the intentions for a particular behaviour can be, in fact, egoistic [70]. In Russian studies the factor of principlism is reflected in the approach of Nasinovskaya, who supports the idea of altruism as a manifestation of moral principle, and argues about the crucial differences between altruism and collectivism. In this case the moral component of altruistic intentions is emphasized [19].

In the context of principlism it is necessary to mention the phenomenon of moral courage. This is a type of prosocial behaviour in which a person bravely and with no consideration of possible consequences stands up for those in need in situations of violation of social norms. This kind of intervention is aimed at restoring social order and legitimate rights of victims. It should be noted that the benefactor in this situation may suffer significant losses and ultimately be punished. As mentioned above, this type of behaviour may have different motives, but ultimately successful attempts lead to the maintenance of violated moral principles [168].

The model of prosocial motivators described above reflects important aspects of altruism and other prosocial behaviour phenomena in Social Psychology. Certainly this list does not cover all possible factors, but shows a representative body of research in this field. The factors of personality and situation are not opposed to each other, but are considered as separate and sometimes synergetic mechanisms.

It is remarkable that many of the described mechanisms find effective application in various areas where psychological knowledge helps to solve actual social issues.

Philanthropy and various forms of volunteerism are important fields of study, which create a new glimpse at classical phenomena through addressing today's realities. The prosocial focus of the individual seems to play an important role both in deciding whether to donate or to volunteer [141]. Russian psychologists also address questions of motivation for volunteer work [3].

In addition to a large-scale applicability of prosociality research in public life, various aspects of altruism are also integral components in each of the major therapy approaches. Nasinovskaya provides an interesting systematisation of altruistic manifestations in the context of the three "forces" of Psychology – Psychoanalysis, Behaviourism, and Humanistic Psychology [19]. It is noted that in each of these directions, manifestations of altruism find a logical justification in accordance fundamental premises of the approaches. Thus, in the Behavioural paradigm, altruism has traditionally been regarded as a positive and socially valuable example of human behaviour, which is formed through social learning [4] and is conditioned by reinforcement mechanisms [43; 48]. In turn, Psychoanalytical tradition has expressed ideas that altruistic tendencies of the individual arise to reduce the feeling of guilt, and are considered as a manifestation of egoistic motivation, while insincere altruism can be used as a defence mechanism [51]. Finally, in Humanistic and Existential Psychology altruism is defined as a fundamental motivation of a person; concepts of altruistic orientation, and productive love are introduced [52]. The quest for the meaning of life finds the ways for resolving through striving for a well-being of another person [50]. The idea of an undoubtedly positive influence of altruism on individual and collective well-being is also expressed in the context of Positive Psychology – a research area that is actively developing today and is aimed at studying creative and positive aspects of human existence and its development [53; 154].

Finally, not only psychologists, but also sociologists have repeatedly addressed the idea of need to increase the number of altruists, and the degree of their activity in society. The classical postulates of Pitirim Sorokin and his 26 ways of altruisation of an individual and society were outlined back in the middle of the 20th century. It was noted that such a multifaceted process is not easy, as it requires a total rearrangement of the

individual's ideas about him- or herself and the environment around, of a value system, as well as a modification of the membership group and of all its members. In turn, the development of altruism is seen as a set of methods that act as purely behavioural mechanisms, such as reinforcing desired behaviour and punishing the undesirable acts. The impact of positive example and social learning plays a major role. However, this list also includes humanistic ideas of personal development through the creation of friendly attitudes towards others, proactive creativity, and loving [46]. Many aspects of this theoretical model are still effectively applied today.

Thus, there is clear evidence of high relevance of altruism research and its representation in a wide range of theoretical orientations. The substantial degree of interdisciplinarity of this phenomenon not only within Psychology, but also at the intersection of different sciences and fields of knowledge, as well as the need to apply the results of research in various spheres of social life, in therapy, and in interpersonal and even ethnic relationships – all these factors increasingly rise the need for a detailed study of altruism as a phenomenon and of its most important determinants. Obtaining valid data on Russian sample is an important research task and it may assist in completing the picture of scientific knowledge in this area that has not yet been fully studied.

1.2 Approaches to addressing altruistic behaviour

Studies of the phenomenon of altruism have always been at the crossroads of not only different areas of Psychology – Social, Evolutionary, Positive and Personality Psychology – but also were under a careful focus of researchers in the context of various sciences. Starting from Biology, Psychology, Philosophy, and Sociology, then through game theory turning to Mathematics and Economics, one can notice a high degree of interdisciplinarity of approaches to the study of this phenomenon. Another feature that characterises the study of altruism is an increased social significance of the phenomenon: the results of fundamental research are successfully applied in practice in many areas of human activity.

An increased research interest in altruism is also explained by its overwhelming importance in human relationships. Every person has ever been in a situation when he or she needed help and, alternatively, when he or she generously provided it to someone. Nevertheless, there is still no consensus in the academia to this day on the question of categorising certain actions as altruistic, and on the “demarcation criterion” to separate altruism from, for example, the phenomenon of helping. Even at the common level of consideration, there are discussions about the obligatory presence of personal benefit for the altruist from performing an act. For this reason, it is expedient to conduct a detailed analysis of altruism models presented in psychological literature. Apparently, there is a need to distinguish altruistic behaviour as a separate class of phenomena in the context of studying the wider field of prosocial behaviour.

The most general definition of prosocial behaviour implies performing acts for the benefit of others. This does not take into account the motivation of the benefactor, his or her expectation of reward, reciprocity or even punishment for the action taken. The activity is assessed by the result – assistance has been provided to the person in need, so the action is prosocial. Vivid examples of prosociality are altruism, helping, cooperation, heroism, and other phenomena.

Turning the focus towards altruism itself, Batson and Leonard imply a rather specific and precise type of helping behaviour – so-called “pure altruism”. This phenomenon characterises behaviour that brings unconditional benefits to another

person or group of people, and actions are performed only in the pursuit of the welfare of others, and presence or absence of a reward for the act does not play any significant role for the decision to take it. Reward may ultimately be present, but should not be the root cause of an altruistic act. Thus, this kind of altruism may contain an internal reward for a prosocial act, but only if the person does not initially seek to obtain it, and this does not influence his or her decision [71]. The aspiration to get a moral reward from offering help has been named the altruistic motivation [68].

Similar approach is considered by other researchers. For example, Macaulay and Berkowitz noted that an altruistic act must necessarily be performed without anticipation of a reward [127]. More radical versions of the definition argue that such behaviour should not imply any benefit to the person who commits the act and may even include a certain degree of “harm” [65]. Some authors point out that an altruist must necessarily sacrifice something [58; 120], but in this case there is a certain shift of focus from positive effect to negative consequences.

Many authors consider the existence of evolutionary altruism meant to increase the adaptability of the population. The roots of this idea can be found in classical works on group selection theory [105]. The transfer of genes from generation to generation comes to the foreground here: there is sacrifice but there is no special motivation other than simple and understandable – survival. For differentiation of concepts in contrast to biological altruism the concept of psychological altruism was offered [158].

The critical approach to Hamilton’s inclusive fitness theory [105] finds wide support in the works of the ethologist Richard Dawkins, who popularized the so-called idea of the “selfish gene”, according to which altruism, in fact, is not an evolutionary paradox. Despite that such behaviour can be associated with significant personal losses, it can be successfully used for the benefit and does not reduce, but on the contrary, increases the adaptive resources of the organism. This vector of theory development was called reciprocal altruism [9].

Addressing the issues of cooperation, it is worth noting the works of Kropotkin, one of the pioneers in the study of this phenomenon. Cooperation, to some extent, can help to explain the prosocial acts, which are not directed towards relatives and friends.

It will promote an establishment of the relations favourable to all participants of the process, and is widespread among animals. As early as at the beginning of the 20th century Kropotkin noted that people, in general, have a particular tendency of helping each other without coercion and cooperation was named a natural behaviour of a person. In turn, Darwin's approach to evolutionary struggle for existence should be considered in the context of interspecific struggle and intraspecific cooperation. According to Kropotkin, solidarity and cooperation are the indisputable forces of progress [13].

The theory of reciprocal, or mutual, altruism [163], according to which the behaviour is based on the expectation of reciprocal help, has been greatly developed in this context. However, in this case there is a question of helping strangers who cannot repay with helping in return, because there is a certain probability that one would never see them again. To explain prosocial actions towards people in larger populations, the theory of indirect reciprocity was introduced, postulating that people tend to help more when there is a chance of improving their reputation: their impact would be acknowledged by others, telling the third parties, who, in turn, could provide some benefits. In other words, small prosocial actions are seen as a first step towards profitable acquisitions in the long term. A selfishly motivated person will only act prosocially in situations where reputation is at stake. The borderline type is characterised by acting in the interests of others when there is an opportunity for mutually beneficial cooperation, and the action is performed with the expectation of future benefits. Finally, true altruists will act prosocially regardless of external conditions, social approval or reputational benefits [156].

Cooperation in childhood has several characteristic features. Popova and Andreev have formulated levels of psychological willingness for this type of prosociality in preschool children. Each level differs in the nature of the child's ideas about norms of morality, which, in turn, influence the behaviour. On the first level there is a considerable degree of selfishness in actions, but later the child starts to act for the benefit of others as a result of observation and copying adults, while on the third level – already acting according to own helping motives [2]. In addition, it has been shown that

an emotional relationship between children has a significant influence on a child's compliance with the cooperation norm in primary school age [8].

Poddiakov identified and elaborated on the existence of the phenomenon of so-called alternative altruism as a possible kind of prosocial behaviour. The author considered two subtypes of alternative altruism: assistance to the people "by my side" with obligatory infliction of harm or damage to "others", as well as a way that implies unavoidable differentiation into "us" and "them": assistance to one group at the expense of another [30; 31]. Reykovsky suggested the existence of so-called "ipsocentric" behaviour, which is aimed at self-preservation but has no influence on other people – neither benefit nor harm [38].

The phenomenon of helping behaviour also has a significant representation in studies. Unlike altruism, helping does not necessarily involve the presence of a selfless motive, and it can be carried out according to a wide variety of personal motivators. The literature provides an exhaustive classification of types of helping, which can also be used to assess other types of prosocial behaviour. The authors suggest considering any situation from the point of its position in the field of three dimensions. The first one assumes a continuum with poles from "planned and formal" to "spontaneous and informal" help. The second dimension indicates the "seriousness" of the situation, while the third dimension indicates the degree to which the helper is involved in the problems at stake. This methodology initiated the process of differentiation of various types of helping in everyday life [140].

Later an even more specific classification was proposed and included 4 types of helping behaviour [130]:

- Daily assistance, including small services in everyday circumstances;
- Significant personal helping (significant actions in favour of friends and relatives);
- Emotional help, such as support in personal problems;
- Emergency assistance in urgent, often dangerous, situations.

Professor Philip Zimbardo highlights the ordinary form in yet another form of prosocial behaviour – everyday heroism [172]. The differentiation of this phenomenon

from altruism is characterised by a more pronounced sacrifice, even if not material, but, for example, social or status loss, as well as a strong situational dependence of the action. According to the author's definition, any person can become a hero of everyday life if he or she finds him- or herself in a stimulating situation [96].

A common practice is an interchangeable use of the concepts of helping, altruism, and prosocial behaviour, but in this case important motivational nuances are lost. According to Batson, motivation can be egoistic in several types of prosocial behaviour. Altruistic behaviour, on the other hand, is a phenomenon subject to a strong inner striving of a person aimed at the well-being of another person [70]. In this context, the question of intention, and justification of the action for an altruist get the primary research focus.

The main motivation for altruistic behaviour is undoubtedly the caring for others. It is built up with internalised values and supported by a feeling of internal reward, but not by any expectation of specific social rewards or a desire to escape punishment [88]. The difficulty lies in the fact that it is often very challenging to distinguish altruistic behaviour from other types of prosocial behaviour in terms of its purely external features and consequences, so acts of prosocial behaviour are often regarded as manifestations of altruistic personality [149].

However, such a substitution of notions is incorrect given the intensive development of research on altruism and prosociality in general in different directions. The study of networking strategies of the individual demonstrated the differences between several prosocial strategies, and only behaviour that clearly meets the criteria of selflessness, and aspiration for the common good without waiting for a reward or reciprocity is regarded as strictly altruistic. The data obtained using moral dilemmas allowed to formulate and conceptualise the model of personal networking strategies reflecting the ways of interaction in the group. The highlighted prosocial strategy of altruistic investment characterises the sincere orientation towards the common good and prosperity of the group, as well as the desire to create the most advantageous situation for all participants of the enterprise [7].

Questions about the demarcation of different types of prosocial behaviour and their specific motivations inevitably include additional nuances in the form of cross-cultural and ethnic differences in the categorisation and practice of a particular behaviour. It is not difficult to assume that the same act can be interpreted differently depending on the cultural context. Researchers who argue that learning to act prosocially did not happen immediately, but rather gradually, confirm this idea – through the assimilation of norms and beliefs that led to cooperation the population needed [128]. Apparently, such norms may have differed from population to population and may have become entrenched in different human communities in different ways.

Numerous studies have shown that the demographic and status characteristics of respondents, such as sex, age, education, and income, rarely became significant predictors of individual differences in the level of personal contribution in economic games [80; 87]. At the same time, sociocultural and economic factors, which in fact influenced the differences in prosociality between different groups, had a significant explanatory power [128; 160].

Altruism is a specific type of behaviour with a characteristic and unique motivation. Although behaviour can often be judged by results rather than by intentions, it is important to formulate the determinants of actions that are characteristic of altruism. This problem is partially solved by analysing the willingness to help. Research findings show that willingness to engage in a particular behaviour and corresponding intentions largely reflect actual future behaviour in a similar situation [59; 126; 138].

The presented analysis demonstrates a variety of approaches to the definition of altruism, as well as the presence of overlapping criteria for defining different types of prosocial behaviour, which necessitates conceptualisation and operationalisation of this concept. It is important to study the social representations of altruism in order to clarify the prevailing motivation for such actions. The question of whether an altruist expects something in return is still debatable, and even due to it being largely rhetorical, still deserves careful consideration.

The results of a number of studies point to the existence of differences in definitions, criteria and prevalence of altruistic acts in different social and cultural

contexts, which makes it interesting to compare the key features of the social representations of altruism in Russian and foreign respondents.

1.3 Approaches to the altruistic personality research

Is there anything in a person that unconditionally makes him or her think of others in the first place? This question has kept many researchers from different fields of knowledge interested, but psychologists have managed to get the closest to the answer to this question.

One of the first attempts to study the factors and predispositions promoting prosocial behaviour was a large-scale study of the nature of character by Hartshorne and May, conducted in the USA back in 1928. Even then, the authors of this study tried to find persistent traits that would promote the tendency of children to help others. The results they obtained showed that prosocial actions were mostly situationally determined. Subsequently, situationism dominated in prosocial studies until the mid-1970s [131].

In the 1980s, various studies began to appear, and the results demonstrated significant differences in willingness to provide help to those in need depending on the personal characteristics of the benefactor [149]. This marked the beginning of the search for the so-called “altruistic personality”.

Since then, there has been a constant debate on this question. Several concepts were formulated, according to which prosocial personality traits would steadily manifest themselves in a variety of situations [100]. Some authors have gone deeper into the study of such determinants of helping, and have concluded that, despite the obvious correlations with prosocial personality traits, the motivation of subjects was not truly altruistic, and actions were committed in their personal interests [169]. This result did not vanish the prosocial nature of the act, but questioned its altruistic component.

Further studies indicated that there were individual differences in the manifestations of prosocial behaviour depending on the situation and at different points in time [103]. The quest for stable personality traits is still running. The difficulty in finding consistent data obtained in different situational contexts lies, among other things, in the variety of evaluation methods and criteria used.

The classical approach of Penner et al. to defining prosocial personality orientation suggested the existence of traits persistent over time that would encourage

one to constantly think about the well-being of others, empathize with their problems, and structure one's behaviour in such a way to maximize the benefits for others. In turn, an ability to empathize and a general inclination to help in everyday life happened to be the key factors of helping. In addition, a significant result has been obtained regarding the nature of the decision made, indicating that personality traits have a greater influence on planned and thought-through behaviour than on spontaneous actions [131]. In later studies these authors concluded that prosocial personality orientation demonstrated positive relationships with charitable donations, volunteering, organisational citizenship, and desire for mentorship in large organisations; they also revealed a significant relationship between empathy and willingness to volunteer [142].

In general, some of the most reliable results in this area have been obtained by studying the human empathy. Over the years, it has been assumed that people who experience emotional distress or the needs of another person as their own are more likely to help them [111]. Theoretical concepts have also been confirmed in empirical studies. Thus, the mechanism of perspective taking – imagining oneself in the place of another person, central to empathic experience, has shown significant relationship with prosocial behaviour [88].

Representatives of evolutionary approach to the study of altruism have a similar point of view. Preston and de Waal note that learning the ability to “take another person's perspective” is the most important moment in the development of supportive behaviour in phylo- and ontogenesis. The study of empathic perspective taking in model animals (great apes) revealed that subjects were able to understand the problems of others and helped to solve them. In this situation the methods used implied a strong emotional intensity of the behaviour measurement procedure, which created a certain limitation to the use of such methods with human participants. The ethical problem is solved by the introduction of less radical problems, where behaviour labelled as low-cost altruism implies taking the interests of other person into consideration, rather than pursuing only the personal ones [143].

Empathy is based on emotional response, and it is difficult to imagine a situation in which people or animals would be concerned about the well-being of others without

emotions [6]. Since empathy arises independently and without much of the subject's cognitive control, there are two ways to limit it – to close the eyes (or to get out of the situation) or to reduce identification with the suffering person. However, in human communities these processes are strongly influenced by the nature of relationships. In a situation of cooperation, we are more likely to empathize, while in a situation of rivalry many people may celebrate over the adversities of the enemy [121; 171].

Empathy-altruism hypothesis has probably become one of the most prominent in empathy research [70]. According to this idea, the more we empathize with a person or group of people, the more likely it is that we will eventually help them. It was also suggested that the acute need of one person in distress might cause such an intense emotional distress that it will convince us to provide help. However, some authors are not overly optimistic about this mechanism and note that in some cases empathy shown by a person to one member of the group may lead to a disproportionate allocation of resources in his or her favour and jeopardize the interests of the group as a whole and the rest of its representatives [90; 113].

Another theory that has been actively developed in the context of prosocial behaviour considers basic values as a source of prosocial personality orientation and its diverse motivations. Shared values are significant determinants of an altruistic personality. An idea that a person prone to manifestations of kindness in interpersonal relations would also possess a prosocial personality orientation was traditionally expressed and supported [152].

It is possible that basic human values influence any motivated behaviour. However, it should be noted that behaviour is often the result of conflicting values, and the dominant one will have the greatest influence. In this case it is important to analyse not only the values promoting prosociality and altruism, but also those that reduce the probability of their occurrence in the behavioural repertoire.

According to Schwartz's classification, ten basic values can be divided into two groups. The first group values regulate how people express their personal interests. The values of *Power*, *Achievement*, *Hedonism*, *Stimulation* from the outside world, and *Self-Direction* can be attributed to this group. The second group represents values, which

determine how social interaction between people happens and what influence do they have on each other. This group includes the values of *Benevolence*, *Universalism*, *Tradition*, *Conformity*, and *Security*. This division allows drawing a line between the values reflecting prosocial personality orientation (the latter) and those expressing individualistic beliefs (the former) [152].

Finally, a number of authors suggest that the search for altruistic personality that would be ready to help regardless of situation around, is disproportionate at this stage of Psychology development, and may even contradict common sense. This approach suggests that in some situations people will be more inclined to help than in others. Thus, the ideas of the classical social cognitive approach [134] make it possible to better understand and then predict how individual differences affect the willingness to help in different contexts. The objective of studying the interaction between various factors provides more opportunities for revealing significant characteristics of helping compared to studying purely personal traits without taking into account the context or in strict adherence to the idea of prevailing situational influence [142].

The question of the interaction between personality and situational factors on willingness to provide help comes to the foreground. It can be assumed that some elements of the structure of the “altruistic personality” may still be evaluated and analysed, and the correlates identified may serve the purpose of creating a more complex model of altruistic behaviour.

Values contribute greatly to the formation of altruistic personality, and have an impact on altruistic intentions: the task of identifying key values, both stimulating and inhibiting altruistic behaviour, presents one of the major objectives of research.

1.4 Social Psychology of altruism

One of important starting points for the study of social mechanisms influencing prosocial behaviour was Kurt Levin's research on group cooperation. He considered it from the instrumental point of view to improve performance as a result of group dynamics [15]. Later the study of cooperation in economic games began actively developing, in particular, through the Prisoner's Dilemma, where the maximum success of one participant depended on the choice of another [145]. This direction is one of the most popular in the study of prosociality in a laboratory setting to this day [11]. Thus, studying the influence of social (group) effects on the processes of providing and accepting help has been an actively developing direction in Social Psychology for at least seventy years.

One of the most well-known phenomena that have contributed to the popularization of Social Psychology in many ways is the bystander effect also known as Genovese syndrome. It states that the probability of providing help to a person in need depends on how many people are observing his or her distress, and the more of them are, the less likely it is that any of them will provide help [122].

This effect can be associated with several phenomena. On the one hand, there is an effect of pluralistic ignorance, according to which group members will abstain from acting because they observe similar inaction on the part of its other members. At the same time they believe that their intervention is either undesirable or the situation is not in fact critical and the person does not need help [122]. This effect is largely related to the effect of informational social influence, which states that people tend to plan their behaviour based on observation of other people involved [84].

Overcoming the bystander effect is possible if there is at least one person who is not indifferent, who intervenes in the situation and shows by his or her example how to act. However, in this case another effect might demonstrate itself – diffusion of responsibility, which results in prevalence of the opinion that someone else, rather than yourself, can help [122].

In general, it has long been established that observing the behaviour of others, and especially significant others, influences the formulation of behavioural patterns in

children. This is the key idea of the social learning theory [4]. It is the influence of a personal example that can partially explain the intergenerational transmission of the propensity to provide help, and the work of geneticist Efrimson emphasizes the role of social continuity in learning these skills [55; 56].

Moiseeva provided special recommendations for parents that can help form specific motives for selfless and sincere help in children. One of the key points of these recommendations was the role of a positive personal example from an adult [16]. A publicly available and effective example of such method of development of altruistic personality orientation is animated cartoons, where the main characters often prove to be kind, empathetic, and fair [115].

Another classical, but no less relevant social effect is group conformity [66], which similarly leads to the inaction of people. In general, mechanisms of inaction gained considerable interest from researchers, while positive aspects of Social Psychology often remained beyond their interests. This was brought to the public attention by Zimbardo, known for his research into the negative impact of the assigned social role, who described the “Lucifer effect”: in certain situations even very good people may turn towards not so noble actions [172].

Nevertheless, upon closer examination of the described phenomena it can be noticed that many of them can be turned for the good. Thus the above mentioned effect of informational social influence [84] can be used to inform people that certain types of behaviour are shared by many others and the situation deserves attention.

Cialdini described a similar phenomenon of “social proof”. This social effect implies that people tend to observe the behaviour of others, and to plan their own behaviour according to the majority of people around. A behavioural change is likely to occur in a situation where members of the same social group demonstrate an example of desired action or if they belong to another group, but also meaningful to the subject [76].

A number of studies show that the application of this effect to stimulate prosocial behaviour can show significant results. In particular, analysis of willingness for charity revealed a significant impact of presenting the information about previous standard

donations on increasing the size of a charitable contribution [116] or willingness for it [155]. However, no definitive conclusion has been reached as to how to use the manifestations of social proof to maximize the donations.

A significant effectiveness in the context of philanthropy was demonstrated using the effect of “legitimizing paltry contributions”: when people are reminded that even a “single penny” can help a large cause, they become more responsive to requests for charitable donations [155]. This effect is already actively used in the Russian charity system as a part of the “Ruble a Day” program. Participation involves small but regular donations to the selected fund, and it was noted that on the first day of the program’s operation, Russians signed up for monthly donations of one million Rubles in total [42]. Should be noted that the informational message above contains the elements of social proof itself.

Much attention in studying social effects is rightly paid to the role of emotions. In the “Empathy-altruism hypothesis” the emotional response that emerges as a result of observing the problems of other people plays an important role in the decision to help. It is assumed that in certain circumstances witnesses of an unfavourable event will sincerely empathize with the victims and strive to help them with exclusively altruistic motives. The corresponding reaction is called “empathic concern” and the intensity of this reaction is related to the perceived level of need for help of the victim and the level of interest of the observer in the well-being of the victim [70]. Potential barriers to helping may include high risks and costs to the benefactor, which may be a source of egoistic motives [153].

Depending on the level of altruistic motivation and its interaction with expenses and barriers of various kinds necessary for helping, the type of possible reaction will be also defined – either the direct help will be offered, or the task will be delegated to other people, or will remain without any response. However, unlike egoistically determined help, which improves the mood of a person committing the deed and is provided for this purpose, a person with a truly altruistic orientation will be satisfied only in a situation where actions really helped the people in need [70].

The prosocial decision-making can occur with varying degrees of awareness: it can be either a spontaneous action influenced by an impulse without looking at the consequences, or a deliberate decision formed as a result of an analysis of the incoming circumstances. In the second case, the so-called “Mood Management Hypothesis” is of considerable interest, suggesting that help can be used as a tool to improve the emotional state – “I helped the people in need and now I feel good”. In addition, as noted above, observing other people’s suffering can be a source of strong emotions, and this negative tension can be removed through help, but the motivation here is no longer altruistic but egoistic, and serves the purpose of one’s own emotional well-being [78].

It was observed that people in a depressed mood can use this helping motive quite often and help more compared to people in a good mood. However, this mechanism does not apply to individuals who are clinically depressed because they are less likely to feel better simply knowing that they did a good thing compared to a mentally healthy comparison sample [77].

Studies demonstrated that willingness to provide and accept help is influenced by two basic psychological needs, often conflicting – of belonging [73] and self-determination [150]. The feeling of belonging to a group and being a significant part of it is an important element of social life and is necessary for its harmonious functioning [148]. The existence of norms of social responsibility is, among other things, the result of this unifying feeling. Willingness to help when someone needs help is a manifestation of this norm [95]. The need to be a part of something greater and its expression in the form of helping was supposedly adopted in the process of evolution of human communities [75].

Helping a stranger, paradoxically, may be seen as more altruistic than helping relatives and friends [147]. To a large extent, this may be due to the influence of social expectations and norms that govern relationships between friends or family members. Providing moral support or helping a loved one in need will be the most likely primary motivation for reducing negative emotional tension. In this context, the mood management hypothesis [78], being described and validated mainly on a sample of strangers, meets a certain contradiction, and the key motivation for helping a loved one

in the overwhelming majority of cases will be a focus on his or her well-being rather than a desire to heighten the mood. This idea was reflected in previous research, where the willingness to help depending on the mood did not differ in people with already established relationships: the sad mood did not have a positive effect on the level of assistance provided compared to subjects with more positive mood [147].

In classical approaches of Social Psychology much attention has traditionally been paid to studying the preconditions and motives for helping between strangers. Random passers-by whose misadventures we unintentionally witness, those under the protection of charitable foundations, or other unfamiliar, if not imaginary, people encountered in the context of economic games of resource sharing – all of these categories of recipients certainly deserve close attention, but the principles on which prosocial action is based in each individual case may differ from those in providing help to members of a small group or friends. In this context the relationship between a feeling of belonging to a group, person's affiliation motives and the desire to help other group members are of particular interest.

One of the most important motivators of prosociality in general and altruism in particular is the emotional response to other people's adversities. Research in various fields of Psychology demonstrates that in the absence of an emotional response of one kind or another, the likelihood of helping is significantly reduced. In this connection, theorists of the idea of "pure altruism" [70] have traditionally advocated the idea that it is necessary to clearly show that a person needs help, and the importance of this is determined not only by the objective of inducing prosocial emotions, but also by informing about what is happening at stake. Otherwise, the effect of pluralistic ignorance may occur and the suffering of the victim may go unnoticed.

It can be concluded that the provision and acceptance of help are fundamental mechanisms that support life in all groups without exception, and do function not only in human communities.

1.5 Conclusion

Considering all the aforementioned findings, there is evidence of relevance of the altruism research and its massive representation within various theoretical orientations. A high degree of interdisciplinarity of the phenomenon not only within Psychology, but also at the intersection of different fields of knowledge, as well as the need to apply the results of research in certain areas of public life, practice of psychotherapy, interpersonal and even inter-ethnic relations generate the need for detailed study of altruism as a phenomenon and of its most important determinants. Obtaining valid data on Russian sample is an important research objective in this area and may add to the picture of scientific knowledge in an area not yet fully explored.

The findings presented in the analysed sources demonstrate the diversity of approaches to define altruism, as well as the presence of overlapping criteria for defining various types of prosocial behaviour, which necessitates conceptualisation and operationalisation of this concept. The prevailing motivation for altruistic acts is still a debatable topic, and even though this question is largely rhetorical, it is still worth considering.

The results of a number of studies point to the existence of differences in definitions, criteria and prevalence of altruistic acts in different social and cultural contexts, which makes it interesting to compare the key features of social representations of altruism in Russian and foreign respondents.

Based on the analysis of literature, it is necessary to recognize the need to identify the integral elements of altruism. These may include social representations of altruism, the altruistic personality orientation of the individual, various prosocial motivators, as well as direct willingness to perform altruistic acts, and much more. To outline the most relevant topics from the list mentioned above is a respective scientific objective.

The analysis of the literature has demonstrated that the interaction of factors of the personality and a situation in prosocial decision-making gradually gets the most research attention. Studying joint influence of altruistic personality orientation and situational features on willingness to help provides a possibility to define boundaries of

influence of various factors, and probably, would help to define what altruists are prepared to overcome on their way towards the well-being of other people.

In addition, it can be assumed that some elements of the structure of “altruistic personality” may still be evaluated and analysed, and the determinants identified may serve the purpose of creating a more comprehensive model of altruistic behaviour. Moreover, it can be assumed that there are different types of altruistic behaviour. For their assessment and analysis, it may be appropriate to use a variety of methods.

In the context of the study of altruism, it seems relevant to assess the mechanisms that facilitate helping, since relationships in groups and dyads involve different motivators for such behaviour, from truly altruistic, based on a selfless desire for the well-being of others, to more formal and rational, involving cooperation, joint overcoming of common barriers and helpfulness. Both of these motives ultimately lead to the prosperity of the group. This fact also confirms the possibility of the existence of two types of altruism.

Literature analysis also indicates a certain degree of contribution of empathy and basic values to the altruistic personality orientation. This creates a possibility to formulate the objective of assessing the determinants of altruistic personality orientation and, possibly, its integral components.

Values contribute greatly to the formation of an altruistic personality and have an impact on altruistic intentions. Formulating a detailed model of factors in play would help to broaden the understanding of motivational preconditions for altruistic behaviour. In this case the objective of identifying key values, both stimulating and inhibiting altruistic behaviour, is one of the most important ones. Understanding the structure of a person’s basic values makes it possible to formulate goal and motivational components of altruistic orientation, and to differentiate different types of prosocial behaviour based on their respective motivations.

Nevertheless, most researchers believe that prosocial behaviour is polymotivated and it is difficult to trace the influence of a certain value. However, it is the analysis of basic values that reveals deeper altruistic motivations and intentions of the individual.

Based on the aforementioned findings, the important situational determinants of the decision to act altruistically are the recipient's level of need for help, which can contribute to the development of an empathic concern response, and the perceived risks associated with implementing behaviours that can weaken the benefactor's response. Another factor may be the existence of compensation of any kind, which in itself cannot be considered as a reward, and does not diminish the altruistic nature of the act, but can reduce potential losses and risks to the individual. The study of the relationship between the feeling of belonging to a group and the desire to help its members is of particular interest.

Empathic concern is an important mechanism for performing altruistic acts, although in some circumstances it is not easy to assess their prevailing motivation. A challenging task in this case is not only to estimate the influence of situational characteristics, which contribute to the emerging of empathic reactions, but also to analyse the interaction of factors of altruistic personality orientation and situational determinants of altruism.

In turn, the study of manifestations of social proof effect in relation to altruistic decisions presents a new relevant objective. Moreover, there is still no definite consensus in the studies on the most successful strategies for applying this phenomenon to increase people's willingness to help. Of particular practical interest is the study of informational social influence in the context of philanthropy.

A logical objective is to assess the impact of various informational messages – about the need for help and the most common practices of its provision – on altruistic decisions. Besides, consideration of the informational influence by a small group of people as a reference point for behaviour has not yet been developed significantly. The effect of such a phenomenon, the opposite to the effect of social proof, is of considerable interest for the research.

As a result of the analysis of classical and modern research, the conclusion can be made that the study of personal and situational determinants of altruism is characterised by high relevance and scientific novelty, and in case of its successful execution will be characterised by obvious practical significance.

CHAPTER 2. Methods and organisation of research

The aim of the study is to identify the specificity of personal and situational determinants of altruism.

The research topics of the study are the personal and situational determinants of altruism.

Research subjects

At the pilot stage of the study the subject pool comprised of students, residents of Saint Petersburg, as well as students of the University of Groningen (The Netherlands) aged 18–26 years. At the second stage the subjects were residents of Saint Petersburg, Moscow and other cities of Russia aged 18–35 years. At the third stage, the study subjects were residents of Saint Petersburg and other major Russian cities aged 18–50 years. 848 subjects participated in the study and data from 677 subjects were included in the further analysis.

Research hypotheses

1. There is a correlation between a person's willingness to commit altruistic acts and altruistic personality orientation.
2. Situational determinants have lesser influence on altruists' decision to help others than on non-altruists' one.
3. There is a relationship between an importance of the value of benevolence for an individual and altruistic personality orientation.
4. There is a relationship between an individual's need to affiliate with a group and altruistic personality orientation.
5. Manifestations of the effect of social proof have an impact on an individual's willingness to act altruistically.

Research Objectives

1. To identify the main aspects of social representations of altruism and to operationalise the concept of "altruism".
2. To evaluate the differences in willingness to perform altruistic actions in people with different levels of altruistic personality orientation.

3. To assess basic human values based on their relationship with altruistic personality orientation.
4. To assess the components of individual's need for affiliation from the point of its relationship with altruistic personality orientation.
5. To reveal the impact of the effects of social proof and empathic concern when assessing a person's willingness to perform an altruistic act.
6. To evaluate the interrelationship between the altruistic personality orientation and willingness to participate in charity, as well as in connection with experience in charitable activities of the individual.

Four structural components of altruism were consistently evaluated at all stages of the study: social representations of altruism, altruistic personality orientation, willingness to commit altruistic actions, and willingness to participate in charity and volunteering.

A three-stage study was conducted using various methods – an unstructured interview, questionnaires, and experiments. Table 1 shows a model with a brief description of each of the stages of the study.

Table 1 – Model of a three-stage study

Pilot study		
Identification of key features of social representations of altruism		
Interview (Russian students)	Questionnaire (Russian students)	Questionnaire (Dutch students)
↓		
The second stage of the study		
Assessment of respondents' willingness to help in various situations of prosocial interaction and in changing conditions	Assessment of the relationship between altruistic personality orientation, basic values, and components of the need for affiliation with the group.	
↓		
The third stage of the study		
Study of willingness to participate in charity and volunteering under the influence of situational factors and social effects		
Experiment 1 (in-person)	Experiment 2 (online via the Internet)	

2.1 Research sample

848 subjects participated in the study. The total number of subjects included in the analysis reached 677. The rest of subjects were excluded due to inattentive participation or low scores on the short version of Marlowe–Crowne Social Desirability Scale [146].

During the pilot stage of the survey, 50 subjects – 25 men and 25 women aged 18–26 years old (average age – 21 years) – participated in the unstructured interviews. On the basis of the data obtained, a questionnaire was designed to identify the characteristics of social representations of altruism, and 105 subjects (32 males and 73 females) aged 18–30 years (average age – 23 years) filled in the survey via the Internet.

The study also included a sample of Dutch students from the University of Groningen, The Netherlands. A total of 28 subjects of both genders (16 male and 12 female respondents) aged from 18 to 26 years old, with an average age of 22 years, were surveyed. Equivalent groups of Russian and Dutch students were included in the final analysis for the comparison procedure.

On the second stage of the study, 195 subjects were sampled with a questionnaire. The results of 170 subjects aged from 18 to 35 years old (mean age – 24 years) were included in the final sample (55 male and 115 female subjects). The sample consisted of students, working subjects, and those working and studying simultaneously, as well as other groups of subjects of different professions. Most of the participants lived in Saint Petersburg (123), Moscow (23) and other Russian cities (24).

On the third stage two experimental studies with survey elements were conducted. The first experiment involved 125 subjects; further analysis included the results of 123 participants aged from 18 to 39 years old; the average age was 25 years, of whom 35 subjects were male and 88 – female. The sample consisted of students (38 participants), working subjects (39 participants), those combining study and work (33 participants), and other categories of respondents (13 participants) of different professions. The participants lived in Saint Petersburg and the experiment was conducted in-person on a face-to-face basis.

The second experiment involved 345 subjects. After the initial data analysis, a decision was made to include the results of 201 respondents in the final sample. The age of participants ranged from 18 to 50 years old (average age – 30 years), of which 160 were female and 41 – male. Results of subjects aged 50 years and over (17 respondents) and participants with low scores on the short version of Marlowe–Crowne Social Desirability Scale (20 respondents) were not accepted for further analysis [146]. A too fast or too slow response from the subject when completing the questionnaire indicated that the participant had not read the text required for the assignment or was overly distracted, and these results were also excluded from further statistical analysis (112 respondents). Working subjects (136 persons), students (15 persons) and those combining study and work (36 persons), as well as other groups of subjects (14 persons, including, for example, those on maternity leave) took part in the experiment. Subjects lived in Saint Petersburg (138 persons), Moscow (32 persons), and other major Russian cities (31 persons).

The main demographic characteristics of study participants at its three stages are shown graphically in Table 2.

Table 2 – Demographic characteristics of study participants

Stage	Method	N of respondents, gender, category	Age
Pilot study	Interview	50 pers., 25 m., 25 f., students	18–26 y.o., $M = 21$
	Questionnaire	105 pers., 32 m., 73 f., students and working	18–30 y.o., $M = 23$
		28 pers., 16 m., 12 f., Dutch students	18–26 y.o., $M = 22$
Second stage	Questionnaire	170 pers., 55 m., 115 f., students and working	18–35 y.o., $M = 24$
Third stage	In-person experiment	123 pers., 35 m., 88 f., students and working	18–39 y.o., $M = 25$
	Online experiment	201 pers., 41 m., 160 f., students and working	18–50 y.o., $M = 30$

2.2 Pilot study

2.2.1 Research methods

At the pilot stage of the study a method of unstructured research interview was applied to reveal characteristic features of social representations of this phenomenon in young people and to operationalise the concept of altruism for the Russian sample.

During the interview, subjects were asked about the nature and definition of altruistic behaviour, and it was specified whether the respondents themselves had performed altruistic acts in their lives. It was asked how altruistic behaviour differs from other types of prosociality, such as heroism. Respondents were asked to note what they believed could influence the decision to commit altruistic actions.

Based on the results of content analysis of the interviews, a questionnaire was formulated consisting of 20 questions aimed at identifying and clarifying the main characteristics that constitute social representations of altruism and prosocial behaviour. These two methods – interviewing and questionnaires – became the basis for the pilot study.

In the proposed questionnaire, participants had to formulate a definition of altruism and note the key and inherent characteristics of an altruistic act. The questionnaire included questions about personal experience of respondents in the field of altruistic behaviour, the causes and factors of such behaviour. Respondents were asked about key features of the phenomenon and the roles of certain values, goals and motivations of a potential altruist were assessed.

In addition, the participants evaluated several fictional scenarios and answered the question of how to categorise them – whether the given situations are examples of altruistic or heroic behaviour. The described scenarios represented different levels of personal risk for the benefactor.

The first scenario represented a situation of prosocial behaviour in the workplace where an employee sacrificed his or her working and financial position, and risked losing job because was fighting for justice towards the rest of the employees in the

team. In this scenario, a situation in organisational context was presented and it was questioned whether such behaviour would be seen as altruistic or heroic.

The second scenario included a situation where the main character was involved in charitable donations for the benefit of the poor. A subtle detail was also added, namely, that the character was aware of potential reputational gain or even privileges as a result of this activity. In this case it was assessed whether the behaviour would be considered altruistic if there was an opportunity for getting a reward.

The third scenario presented the story of a person who supported children from low-income families by volunteering as a primary school teacher through a non-profit charitable organisation in a remote but safe part of the world.

Finally, the fourth scenario presented the story of a character who decides to volunteer at a “hot spot” where there was a significant risk to life, but the person still helps to deliver humanitarian aid to those in need and treat the wounded in a military hospital. In this situation, the most dangerous prosocial activity for the benefactor was assessed.

The full text of the questionnaire is provided in Russian in Appendix A.

The data obtained at the pilot stage of the study allowed formulating the characteristics of altruistic acts reflected in social representations. Based on these criteria, prosocial scenarios were constructed, which were used at the second stage of the research and became the basis of the “Altruistic scenarios” method.

2.2.2 Research procedure

The unstructured interview procedure lasted for approximately 15 minutes. The interview was conducted on a face-to-face basis; the subjects were students of the Psychology Department of Saint Petersburg State University. Respondents' answers were recorded for further analysis in the form of audiotape or written notes, if requested by the participant not to make audio recordings of speech.

A questionnaire designed for remote participation was conducted via the Internet. The sample of Russian respondents was formed by the "snowball sampling" method and information about the survey was distributed in social networks on the Internet. The survey took approximately 20 minutes to fill in.

For sampling Dutch respondents the invitation letters, data collection, and the survey itself were conducted in English. Subjects were students of the University of Groningen (The Netherlands), and were invited to participate in the study through the informational announcements posted at the University departments. Participation in the study was organised via the Internet. The survey data were translated from English into Russian for further analysis and comparison with the results of Russian subjects.

2.3 The second stage of the study

2.3.1 Research methods

At the second stage of the study, the following methods were used to study the personal and situational determinants of willingness to perform altruistic acts and their interrelationships with altruistic personality orientation:

1. Altruistic Investment Scale of the Questionnaire of Networking Strategies of the Individual [36];
2. Scale “Diagnostics of attitudes “altruism-egoism” by O.F. Potyomkina [37];
3. “Altruistic scenarios” method [23];
4. Schwartz Value Survey in Russian adaptation [12];
5. A. Mehrabian’s need for affiliation assessment method: The Affiliative Tendency Scale and The Sensitivity to Rejection Scale; in Russian adaptation of S.A. Shapkin [49].

The assessment of altruistic personality orientation was carried out with two methods. Personality altruism was measured as one of the networking strategies – altruistic investment [36] – and as an attitude towards altruism [37]. This was performed to validate data on altruistic orientation and to compare the revealed findings. These methods can probably evaluate different types of altruism [1], which is important for the fulfilment of the objectives of this study.

The Altruistic Investment Scale is used to evaluate the corresponding personal networking strategy. In turn, altruistic investment is one of prosocial strategies of personality focused on social capital accumulation [44; 45]. It is expressed in aspiration for well-being of people, members of person’s social group. The scale includes seven statements, such as “Others see me as a person who is easy to ask for help”, and “I am trying to make a positive difference for everyone”, and includes a five-point scale of answers from “Totally agree” to “Totally disagree” [36].

The scale “Diagnostics of attitudes “altruism-egoism” by O.F. Potyomkina is used to evaluate the manifestations of some attitudes of the individual. Twenty questions offered to respondents included only two polar answers: “yes” and “no”. The

results indicate the importance of altruism and egoism to the individual. Examples of questions: “Do you think that a person should think about him-/herself first and then about others?”, and “Do you strive to do as much as possible for others?” [37].

Eleven statements of short version of Marlowe–Crowne Social Desirability Scale were also added to the questionnaire, randomly presented along with the statements of the Altruistic Investment Scale, and assessed on a five-point scale. The implementation of Social Desirability Scale is useful in studies of sensitive topics, and enables the researcher to acquire valid self-report data. Examples of statements: “There was a time when I gave up doing something because I was not sure of my abilities” and “I always listen carefully to the partner, whoever he or she is” [146].

Schwartz Value Survey in Russian adaptation (the first part) was used to evaluate the basic values, ideals and beliefs that can have a pronounced influence on person’s behaviour in general and on prosociality in particular. The respondents were offered fifty-seven values to be evaluated on a nine-point scale from 7 (the highest rating for the importance of value in life) to -1 (for values with the least importance or those contradicting personal beliefs). Input values were accumulated in larger groups: Power, Security, Achievement, Hedonism, Benevolence, Self-direction, Conformity, Tradition, Stimulation, and Universalism [12].

Motives of personal affiliation with the group were evaluated with Mehrabian’s Affiliative Tendency Scale and Sensitivity to Rejection Scale in Russian adaptation. Affiliation is expressed in person’s need in establishment and maintenance of close contacts and relationships with other group members. Two scales include 62 questions for evaluation on a seven-point scale with options from “Completely agree” to “Completely disagree”. Examples of questions: “I love being around people, and am always happy to spend time in fun company”, and “I often feel that strangers look at me with criticism” [49].

To assess willingness for altruistic behaviour, the “Altruistic Scenarios” method was used [23], based on a method of situational interview. This method implies the assessment of individual’s expected actions in a suggested situation and is widely used, including personnel recruitment procedures. Previous research demonstrated that

willingness for certain behaviour reflects person's real behaviour in the future [126; 138].

Three detailed scenarios were formulated for respondents to assess their hypothetical behaviour in changing conditions and different contexts. Participants were offered a number of situations and then asked to mark their willingness to provide help on a five-point scale. The first scenario described the situation of volunteering at the nursing home with the elderly people in the Leningrad region. The second scenario described the story of volunteering in a remote region – in the flood zone at the Far East of Russia – helping birds and animals affected by floods. The third scenario described the most exquisite situation – volunteering at the hospital in a remote African country.

Each scenario included a key storyline as well as additional conditions. These conditions were formulated by gradually adding the following scenario elements: information on the changing level of potential risk for the benefactor, the presence or absence of any form of compensation or reimbursement for benefactor's prosocial activities, and the degree of recipients' need for help. Basic description of each scenario, as well as its dynamic changing factors, is presented in Table 3.

Table 3 – Structure of the “Altruistic scenarios” method

“Altruistic Scenarios”		
Objective: to assess the willingness to help in different situations of prosocial interaction in changing conditions. The subjects evaluate their willingness to provide help in each of the scenarios during 4 trials, as new information about the situation where their assistance is needed becomes available.		
Scenario 1: Volunteering for elderly people in a nursing home in the Leningrad region	Scenario 2: Volunteering to save Red List animals and birds suffering in the flood zone at the Far East of Russia	Scenario 3: Volunteering at the hospital in Africa and delivering humanitarian aid to remote areas
↓		
Initial condition Neutral scenario description without additional information for initial assessment of subjects’ willingness to help		
↓		
Situational change Three situational factors are gradually being added to the baseline scenario. Their modality leads either to “relief” or to “complication” of the initial scenario.		
Situational factors	Modality	
<ul style="list-style-type: none"> • Personal risk for the benefactor • Recipient’s needs for assistance • Possibility for receiving compensation by the benefactor 	<ul style="list-style-type: none"> • Relief (“simple” condition) • Complication (“complex” condition) 	

Subjects were assigned into two equivalent groups, and willingness to help was assessed in each of the scenarios, both when the situation became “more complex” or “more simple”. In Group 1, Scenarios 1 and 3 were complemented with information meant to stimulate prosocial behaviour (increased need for help by the recipient, reduced personal risk for the benefactor, increased possibility of compensation for benefactor’s losses), while Scenario 2 – by “complicating” the offered conditions. In Group 2, on the contrary, Scenarios 1 and 3 were becoming more “complicated” for acting prosocially as new information was presented, while Scenario 2 conditions were “facilitating” the action.

For example, considering the scenario about volunteering in an African hospital, the characteristics of a favourable situation, promoting the behaviour, were included: the story developed in a way that local public health services were supportive about

your contribution to the common cause, and would like to invite such a competent professional for a permanent working position, later it was added that hospital representatives agreed to cover your expenses on housing rent and you gain additional financial opportunities to travel and visit national parks. Positive developments finally concluded with information about increased safety of the area where the hospital was located, improved economic stability, and security on the streets and the overall standard of living becoming higher. A sample questionnaire is provided in Russian in Appendix B.

Figure 1 shows the model for this stage of the study. The pluses and minuses reflect the directions of the hypothetical relationships planned for testing.

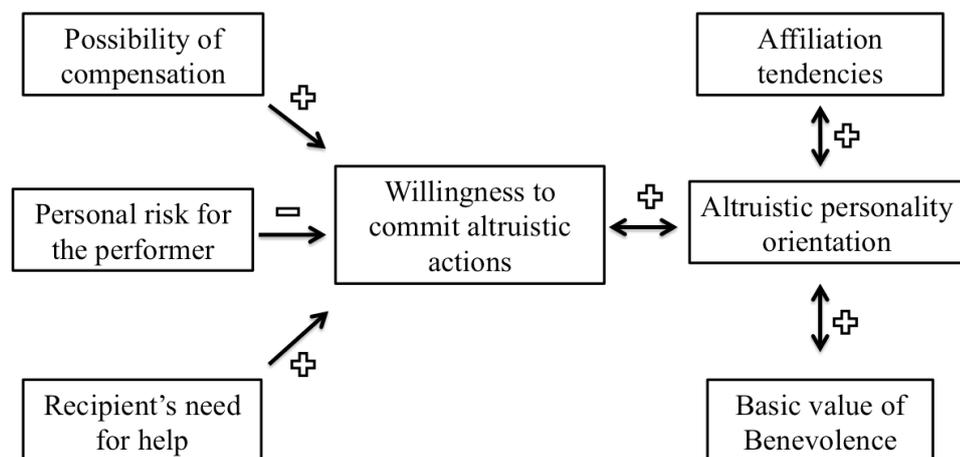


Figure 1 – Model of the second stage of the study

Thus, at this stage of the study the following situational factors hypothetically affecting the willingness to commit altruistic actions were considered: the degree of recipients' need for help, the level of risk for the benefactor, and the possible compensation for the prosocial actions taken.

In the context of the model of this stage the following components of altruism can be identified. The degree of willingness to commit altruistic actions represents its behavioural component and is assessed using the “Altruistic scenarios” method. The altruistic personality orientation assessed using the Altruistic Investment Scale reflects the motivational and value component of altruism and, according to the key characteristics of this method, its degree indicates a significant sincere interest in the well-being of others [1].

For additional analysis of altruistic personality orientation and its validation, the assessment of altruistic attitudes is conducted, which makes it possible to evaluate this construct in terms of other underlying motivational mechanisms, such as cooperation norms [1].

Finally, the components of person's need for affiliation with a group – sensitivity to rejection and affiliative tendencies – reflect the affiliation motives and are considered as determinants of altruistic personality orientation. The value component of altruism is assessed using Schwartz's Value Survey.

2.3.2 Research procedure

The questionnaire comprised all abovementioned methods and was available for subjects to fill in remotely via the Internet. The sample was recruited by the “snowball sampling” method; the dissemination of information about the study was carried out via social networks on the Internet. Five methods were used; the participation procedure took approximately 30 minutes.

In preparation of the stimulus materials for the “Altruistic scenarios” method, expert assessment of prosocial scenarios (N = 25 experts-psychologists) was used to identify the significance of each of the situational factors. The factors studied – the degree of personal risk for the benefactor, the possibility for compensation, and the severity of the recipient’s need for help – were ranked from the least important in deciding to help to the most important in each of the scenarios. This procedure allowed ranking additional scenario conditions in a way that the situation gradually evolved either towards improvement and inducement of help or towards complication and strengthening of various barriers on the way to altruism in the final condition of the scenario.

The expert assessment demonstrated that the most significant factor having the greatest impact on decision-making differed in each of the three scenarios. In the scenario of volunteering in a nursing home, this was the recipient’s need for help. In the story of saving animals from floods, the presence or absence of monetary compensation for a flight to the Far East was the most prominent factor. Finally, in the scenario of volunteer work in the African hospital, the level of personal risk for the volunteer became the key factor. Each of these conditions was defined as final in the respective scenarios so that the dynamics of willingness or unwillingness to help was gradual and changed under the influence of these conditions.

All subjects were randomly assigned into two equivalent groups. Respondents in the first group were introduced with scenarios with progressively more complex conditions and unpleasant circumstances. For those in the second group, the same baseline scenario was becoming easier and more potentiating for altruistic actions. Thus, each of the initial scenarios was consistently supplemented with three additional

conditions. Participants were asked to assess their willingness to help in the described situations after each scenario update by answering a total of twelve questions. Willingness for altruistic actions was rated on a five-point scale. This design of the questionnaire allowed assessing the dynamics of altruistic willingness in changing conditions.

In the second part of the questionnaire, the subjects were asked to answer questions from several other methods to evaluate their prevailing basic values, the degree of the desire to affiliate with the group, and altruistic personality orientation.

Upon completion, the respondents were presented with a block of social and demographic questions, which included questions about gender, age, city of residence, level of education, etc. All received data were anonymous.

In conclusion, all participants were asked to leave notes of feedback to the researcher, and many subjects expressed a strong interest in the researched field, noting that during their participation in the study “time has passed unnoticed”.

2.4 The third stage of the study

2.4.1 Research methods

On the third stage of study the method of experiment with survey elements was introduced to study the willingness to commit altruistic actions in different circumstances. Two experimental studies were conducted – in-person, and via the Internet. Both experiments were conducted to assess the impact of social (group) effects on altruistic decisions, expressed in willingness to volunteer or provide financial aid to the charitable organisation in the form of a monetary donation. At this stage the research model shown at Figure 2 has been formulated. The pluses and minuses reflect the directions for hypothetical relationships presented for testing.

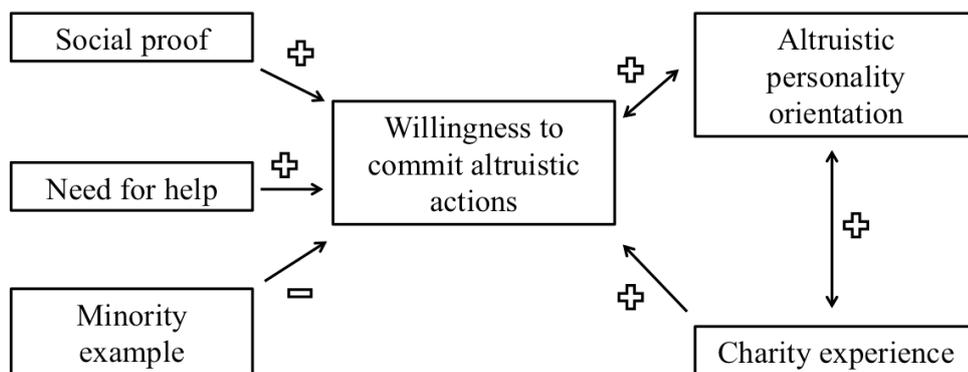


Figure 2 – Model of the third stage of study

In Experiment 1, the effects of social proof [76] and empathic concern [70] on willingness to help were assessed. Participants were randomly assigned into three groups: two experimental – “social proof” and “increased need for help” (empathic concern effect), and one control group (41, 40, and 42 subjects, respectively). The experimental manipulation varied the introduction text presented in the invitation to participate in “charity research”.

Social proof, according to Cialdini [76], refers to an individual’s tendency to follow the example of behaviour demonstrated by the majority of representatives of his or her own social group or other group significant to the person. Subjects in the “social proof” condition were presented a text stating that “many citizens of Saint Petersburg under the age of 35 donate up to 100 Rubles monthly to charity” at the beginning of the study. It was also added that “today more and more citizens of our city donate money to

charity, become volunteers, donors and actively support charitable foundations”. Then the invitation to participate in “charity research”, and its short description were shown.

The “increased need for help” condition was based on the effect of empathic concern. It implies that the stronger a person or group need help, the more likely they will receive it [70]. Subjects were told, “our city needs volunteers, donors, and people who are ready for regular charity”. It was also noted, “despite the considerable number of charitable foundations, the degree of involvement of Saint Petersburg citizens is not enough to help all those in need”. This information was followed by an invitation to participate in the study.

Finally, subjects in the control group were only given a neutral invitation to participate in the “charity research” with no further information.

After that all participants were asked to assess their willingness to provide charitable help in the form of volunteering or monetary donation on a five-point scale. The descriptions of two functioning charitable organisations were used as a context. Subjects were presented with information about the “AdVita” Foundation, which specializes on helping patients with oncohematological pathology. To balance the stimulus material, the other half of the participants was shown the information about the “Tyoplyj Dom” Foundation, which is involved in helping families with children in difficult situations, including those with low income or on the brink of poverty. Both organisations are actively operating in Saint Petersburg and work with different categories of those in need.

For a manipulation check procedure subjects were also asked questions about their attitudes towards charity and charitable organisations in general. It was asked to what extent do participants feel personally responsible for providing help through donations to foundations, how do they assess the prevalence of regular charity among the residents of our city, and whether they are ready to help others in need in a situation where no one else knows about it and the benefactor remains anonymous. Due to the sensitivity of the topic studies, questions of a short version of Marlowe–Crowne Social Desirability Scale were also added to the questionnaire [146].

An example of stimuli is provided in Russian in Appendix C.

Experiment 2 was conducted to study the impact of different situational contexts and social effects on willingness for altruistic actions. After analysing the results and taking into account characteristics of data obtained in Experiment 1, experimental design was updated and independent variables were modified. In addition to experimental manipulation, survey elements were included in the study design to assess the willingness to help in subjects with different levels of altruistic personality orientation. The effects of social proof and the opposite phenomenon of “minority influence” were used as situational factors at this stage of the study. Under “minority influence” we implied the information about substantial (in monetary terms) charitable help provided by insignificant, in comparison with the majority of benefactors, proportion of sponsors.

Each participant was consistently familiarized with the main activities and expenditure items of three charitable organisations. The “Tyoplyj Dom” Foundation works to help families in difficult situations, and many of its clients are on the verge of poverty. A better-known charity foundation “AdVita” works for the benefit of cancer patients. The third foundation, “Nochlezhka”, helps homeless people. The activities of the selected organisations are aimed at helping various vulnerable groups in need of charitable donations.

Descriptions of each foundation were used as an experimental manipulation at this stage of the study. The information varied depending on a condition. Participants were given detailed descriptions of each organisation’s areas of activity in order to get a full picture of what expenditure items could be used for donations. After that subjects were presented with information about the popular amounts of donations made in the past year by the majority or minority of sponsors. The condition of “social proof” included informational message saying that “in 2018 75% of the fund’s sponsors made donations of 200 Rubles or more”. In turn, the condition called “minority influence” provided information that “in 2018 5% of the fund’s sponsors made donations of 5000 Rubles or more”. The control condition did not include any additional information on popular or unpopular donation amounts. Importantly, the experimental design did not

include any elements of deception, and the information on donations provided for each fund was true.

After that respondents had to evaluate their willingness to make donations to each fund on a seven-point scale from 50 to 5000 Rubles, where each option represented, step by step, the nominal value of one of the Russian Rubles banknotes. There was also an option to completely refuse any donation.

Charitable organisations were ranked by experts-psychologists ($N = 10$) from the least to the most known. The resulting order was then used to present the fund descriptions to all participants. “Tyoplyj Dom” was rated as the least known, followed by “AdVita” and “Nochlezhka”. Experimental conditions were randomly assigned to each fund to counterbalance the research design. Thus, subjects’ willingness to perform altruistic actions was assessed three times – for three funds and in three conditions.

After the “willingness to help” block of questions respondents were offered to answer a number of questions of the Altruistic Investment Scale of the Questionnaire of Networking Strategies of the Individual to assess personal determinants of altruistic actions [36]. The results reflect a degree of sincere focus on altruism in relationships with others. This method was intentionally used along with the experiment, because at the previous stage of the study it was shown to present a valid measure of “Level 2” altruism, which reflects a selfless focus on the well-being of other people.

As at the previous stages of the study, questions on the short version of Marlowe–Crowne Social Desirability Scale were added to the questionnaire [146]. In addition, a number of questions were added to assess the subjects’ attitudes towards charitable activities. Respondents were asked to rate their agreement with the following statements on a five-point scale: “I can make a difference in people’s lives by donating money to charity”, “There are always people who are willing to help charity foundations”, “It is not my concern to help charities”, “It is normal for people in my background to donate money to charity”, and “I trust many charitable foundations”. Agreement or disagreement with these items of the questionnaire reflects the participants’ beliefs, and they were used to clarify the motivation for refusing donations or willingness for them.

An example of stimuli and questionnaire is provided in Russian in Appendix D.

2.4.2 Research procedure

Two experiments with survey elements were conducted. Altruistic behaviour was operationalised as willingness to help a charity foundation in the form of a monetary donation or volunteering. Experiment 1 was conducted during a regular popular science event at the Psychology Department of the Saint Petersburg State University “Experimenting Week” and was held in a face-to-face in-person format. Subjects were invited to participate in the “charity research” via informational leaflets. The research procedure was held with the use of personal computer provided at the laboratory and took approximately 15 minutes. Subjects were asked to answer a number of closed questions; experimental manipulation was added to the questionnaire.

Experiment 2 was conducted remotely, potential subjects were informed and invited to participate in the study by means of a “snowball sampling” method through social networks on the Internet. Participants were invited to take part in a short “charity research”. The research procedure took approximately 15 minutes, the subjects were invited to read the information about charitable organisations and answer some questions; experimental manipulation was included in the offered text.

Each experiment ended with a debriefing procedure for the participants, who were then asked to read the informed consent form and if they wished abstain from further participation the results obtained by this subject were automatically deleted from the database. The informed consent form and full information about the study was intentionally included in the final section of the questionnaire, since disclosure of study objectives and hypotheses before participation could affect the experimental manipulation. It is worth noting, however, that none of the experiments included elements of deception. The subjects were not asked to donate their own money; only their willingness to provide charitable help was assessed. If subjects were willing to continue participating in the study and signed the informed consent then they were asked to answer a number of demographic questions such as gender, age, city of residence, income and education levels, as well as to indicate their experience in providing charitable help.

Procedures and descriptions of conditions and variables are provided in Table 4.

Table 4 – Experimental design and procedures of Experiments 1 and 2

Social Psychology Experiment		
Evaluation of the impact of the situational factors on willingness to participate in charity		
Experiment 1		
The invitation to participate in the study of charity was preceded by the text of one of the three conditions:		
“Social proof”: “Many citizens of Saint Petersburg under the age of 35 donate up to 100 Rubles monthly for charity. Today more and more citizens of our city donate money for charity, become volunteers, donors, and actively support charitable foundations”	“Empathic concern”: (Increased recipients’ need for help) “Our city needs volunteers, donors and people willing to participate in charity on a regular basis. Despite the large number of charitable foundations, today the involvement of Saint Petersburg citizens in their work is not enough to help all those in need”	Control group Invitation to participate in the survey about charity without providing any additional information
Charitable foundation Each respondent assessed his/her willingness to help one of the charities:		
“Tyoplyj dom” (“Warm house”) (Helping families in difficult situations)	“AdVita” (Helping patients with oncohematological diseases and their families)	
Debriefing and informed consent with subjects being able to delete all the obtained data		
Social and demographic data survey		
Experiment 2		
The message about the activities of each charitable foundation was followed by information:		
“Social proof” “ In 2018, 75% of the fund’s sponsors made donations in the amount of 200 Rubles or more”	“Minority influence” “ In 2018, 5% of the fund’s sponsors made donations in the amount of 5000 Rubles or more “	Control group No additional information
Willingness to participate in charity was assessed for three foundations – “Tyoplyj dom”, “AdVita” and “Nochlezhka” (helping homeless), the order of conditions assigned was randomized for counterbalancing.		
Altruistic Investment Scale		
Debriefing and informed consent with subjects being able to delete all the obtained data		
Social and demographic data survey		

2.5 Mathematical and statistical methods of data analysis

The research hypotheses were tested using the following mathematical and statistical methods:

- Descriptive statistics;
- Pearson's Chi-squared coefficient;
- Correlation analysis using Spearman's ρ rank correlation coefficient, and Pearson's r correlation coefficient;
- Evaluation of differences between groups using the analysis of variance (ANOVA) and non-parametric Kruskal–Wallis H coefficient;
- Analysis of variance (ANOVA) with repeated measures;
- Linear regression;
- Multiple Regression Analysis.

IBM SPSS Statistics 21 was used for computer processing of the obtained data.

CHAPTER 3. Results

3.1 Results of the pilot stage of the study

3.1.1 Analysis of social representations of altruism in young urbanites

At the pilot stage of the research in order to address the objective of operationalisation of the notion “altruism” on Russian sample, methods of interview and survey were conducted [20; 27; 136].

The data obtained during the interview were analysed using the content analysis method. As a result, the following categories were formulated, summarizing the main features of “everyday” of altruism, the preconditions and reasons for altruistic actions reflected in social representations. The categories are provided in Table 5.

Table 5 – Categories of content analysis

Category	Percentage
A. Altruist acts selflessly	79%
B. It's important for an altruist to feel needed	31%
C. Altruist does not expect any reward	27%
D. Altruism implies making sacrifices	26%
E. Altruists acts according to the values	23%
F. Altruist wants to make the world a better place	19%
G. Altruism is a personality trait	11%
H. Altruism is a form of egoism	9%
I. Altruism is an evolutionary mechanism	4%
J. Altruism is cooperation	3%

Note: the percentage obtained reflects how frequent these categories are mentioned in the subjects' answers.

The results show the following patterns in subjects' answers. The most common representation, mentioned in the answers of 79% of respondents, was that an altruist acts selflessly in his or her efforts for the benefit of others. This notion was very common and these subjects were also convinced in the sincerity of a true altruist's motives, as well as in the total absence of expected personal gains from committing an altruistic action. These criteria were identified as essential in describing altruism and formed the basis for its operationalised definition.

One of the important factors in making a decision about an altruistic act is the altruist's desire to provide meaningful and effective help, to support those who need it

most. It was also noted that it was important that the recipient would appreciate the provided help. This point was made by 31% of respondents. At the same time the participants mentioned the importance of the fact that an altruist expects nothing from society in exchange for his or her prosocial actions. This idea was supported by 27% of respondents, and was expressed as a kind of “demarcation criterion” to separate “altruists” from “non-altruists”.

A quarter of all participants (26%) said that an altruistic act would almost inevitably imply a certain level of personal sacrifice for the benefactor. In this case, losses can be in the form of material resources or, for example, personal interests, time spent, and efforts made, even be expressed in a certain struggle for the well-being of those in need. Nevertheless, a certain sacrifice of an altruist can be compensated at a higher level through the moral reward of his act, the feeling that he or she acted in accordance with moral beliefs. On this basis it is logical to note that according to 23% of respondents, altruist’s actions are oriented towards universal human values such as kindness, love, gratitude, and support.

Considering another significant motive for altruistic actions, 19% of respondents mentioned that altruists strived to improve the world around them. Altruist is willing to involve as many people in achieving this goal as possible. This is expressed in the proactive position of the altruist and willingness to initiate the action independently.

It was found that 11% of respondents considered that deep personal beliefs and values could lead to altruistic actions. These personality traits together with strong moral values contribute to the decision to help others. On the other hand, a number of respondents (9%) saw altruistic behaviour as an effective tool for achieving personal goals, such as raising self-esteem.

It was demonstrated that two categories expressed in subjects’ representations were related to the sociobiological nature of altruism. Altruistic behaviour was considered to be a product of evolutionary mechanisms necessary for human survival in a community. Finally, 3% of respondents mentioned the importance of cooperation in performing altruistic acts.

Further analysis of the responses revealed that 91% of subjects had committed altruistic behaviour in any form at some point of their lives (in accordance with their understanding of the phenomenon), yet only 30% of subjects admitted being altruists. In addition, 61% of respondents indicated that altruistic actions would have a positive impact on both the recipient's life and the well-being of an altruist.

An analysis of prosocial scenarios presented in the questionnaire (full text in Russian is provided in Appendix A) revealed the following results. The respondents did not consider "sacrificing" financial position and unemployment as an example of altruistic or heroic behaviour in an organisational context. Only 36% of the respondents considered this situation as altruistic, while 16% categorised it as heroic.

The second analysed scenario of charity with anticipated social approval was equally not evaluated by the respondents as altruistic (27%) or heroic (5%).

The third situation – volunteering at school for the benefit of children at low personal risk – demonstrated a high level of agreement about its character: 69% of respondents considered the situation as altruistic. In addition, 23% of respondents considered the situation as an example of heroism.

Finally, the analysis of the final situation showed that the story of a character who voluntarily entered a war zone to help the wounded and needy was unanimously regarded by respondents as an example of heroic behaviour (75%), and 20% of respondents also considered the situation as an example of altruism.

3.1.2 Social representations of altruism in Dutch students

Assessing the objective of operationalisation of the concept of altruism, it seemed reasonable to compare social representations of altruism in Russian and Dutch student samples [21; 26]. For this purpose, the data from the pilot questionnaire obtained in two groups were analysed. Equivalent groups of Russian and Dutch students were included in the final analysis for the comparison procedure. The following results were obtained.

The analysis of self-report data revealed that 90% of the respondents in both groups had committed altruistic actions in their lives. However, there were differences in identification – more than a half of Dutch respondents identified themselves as altruists, and only one third of subjects in the Russian sample agreed to consider themselves altruists ($\chi^2 = 4.08, p = 0,04$).

Differences were also found in assessing the situation of prosocial behaviour in organisational context. Respondents in the Russian sample were less likely to describe this behaviour as altruism (36% of subjects) or everyday heroism (16% of subjects) than respondents in the Dutch sample who categorised the scenario as altruistic (53% of subjects) and even heroic (60% of subjects). There were statistically significant differences in assessing the situation as heroic ($\chi^2 = 13,07, p = 0,001$). The data obtained indicate that there are differences in the categorisation of corporate interaction situations in two groups.

It was found that respondents in the Dutch sample (60% of subjects) were significantly more likely to consider a scenario of charity with a perceived future reputational benefit as an example of altruism than in the Russian sample (28% of subjects) ($\chi^2 = 6,46, p = 0,01$). These differences indicate that absolute selflessness is a determining factor in categorising behaviour for respondents in the Russian sample, while respondents in the Dutch sample tend to judge behaviour by its general positive impact. However, members of two groups unanimously did not view this situation as the one including the elements of heroism.

Two final scenarios (see Appendix A for the full text in Russian) demonstrated no statistically significant differences in categorisation as one or another type of prosocial behaviour: respondents in both groups considered the school volunteering scenario as an

example of altruism, and the story of a volunteer at war – as a vivid illustration of heroic behaviour.

3.2 Results of the second stage of the study

3.2.1 Analysis of willingness to commit altruistic actions

At the second stage of the study, a survey was conducted which included several methods to test the hypothesis of relationship between the altruistic personality orientation and willingness to commit altruistic actions [22; 23; 137].

A positive relationship between the results obtained by two methods of assessment of altruistic personality orientation – Altruistic Investment Scale and Scale for Diagnostics of attitudes “altruism-egoism” (further to be labelled as Altruistic Attitudes Scale) – was found ($r = 0,52$, $p < 0,001$). Data obtained by the situational interview method using the “Altruistic Scenarios” questionnaire were analysed (the full text is provided in Russian in Appendix B). Respondents’ willingness to provide help was evaluated by a self-report five-point scale in the primary (neutral) setting, and ultimately in the most detailed context, whether positively or negatively enriched with additional information.

It was demonstrated that there was a strong correlation between the results obtained with Altruistic Investment Scale and willingness to commit altruistic actions in the scenario about helping the elderly, where participants were asked to evaluate their willingness to volunteer at a nursing home in the Leningrad region. Significant results were found both at the beginning of the scenario (at the initial neutral condition) ($\rho = 0,36$, $p < 0,001$) and at the very end of it ($\rho = 0,38$, $p < 0,001$). Similar data were obtained when considering the results on the Altruistic Attitudes Scale, where willingness to help in both the primary ($\rho = 0,39$, $p < 0,001$) and the final situation ($\rho = 0,45$, $p < 0,001$) showed significant correlations with altruistic orientation of the personality.

Contradictory to a certain extent data were obtained in the analysis of the scenario about the Far East, where respondents were asked to evaluate their willingness to save the Red List animals and birds affected by floods. On the one hand, a significant correlation between the result on the Altruistic Investment Scale and willingness to help was found, but it was only statistically significant for the primary situation ($\rho = 0,16$,

$p = 0,034$), but not for the final and complete description of the scenario ($\rho = 0,094$, $p = 0,22$).

In turn, unambiguous and significant relationships were found in the analysis of the African hospital scenario, where respondents had to assess their willingness to volunteer at the hospital in a remote country. A significant correlation with the Altruistic Investment Scale was found both in the primary ($\rho = 0,24$, $p = 0,002$), and in the final situation ($\rho = 0,25$, $p = 0,001$). Similar data were obtained for the Altruistic Attitudes Scale with significant correlations for both evaluation points ($\rho = 0,17$, $p = 0,02$ in the primary situation, and $\rho = 0,24$, $p = 0,001$ in the final situation).

Consideration of the obtained data also allowed testing the hypothesis about the influence of the situational factors on willingness to commit altruistic actions by people with different levels of altruistic personality orientation.

For further analysis we created a binary variable reflecting the respondent's level of personality altruism relative to other subjects by transforming the data obtained from the Altruistic Investment Scale. The study sample was divided into two parts using the median ($Mdn = 25$). Survey participants who scored higher than 25 points on Altruistic Investment Scale were considered as "altruists", while those who scored lower on the Scale were called "non-altruists".

After averaging the overall willingness to help for all three scenarios we found significant differences between two groups. It was demonstrated that "altruists" were more inclined to evaluate their willingness for help higher ($M = 2,75$, $SD = 1,03$) than "non-altruists" ($M = 2,25$, $SD = 0,96$) in the primary conditions of the described scenarios ($F(1, 168) = 10,31$, $p = 0,002$).

To assess the willingness to help on the final stages of scenario development, a separate analysis for each situation was conducted. A two-way analysis of variance (ANOVA) was carried out to evaluate the main effects of factors and its interaction in order identify the specific features of the willingness to help in different groups. The factor of modality of the situation (which was either becoming more complicated or potentiated for action) was called "complexity". In turn, the factor of altruistic

personality orientation was called “altruism”. The Bonferroni correction ($\alpha = 0,025$) was applied in assessing the main effects of the factors.

The analysis of the first scenario about volunteering with elderly people revealed statistically significant effects of “complexity” ($F(1, 166) = 9,46$, $p = 0,002$, partial $\eta^2 = 0,05$) and “altruism” factors ($F(1, 166) = 20,54$, $p < 0,001$, partial $\eta^2 = 0,11$) on willingness to help. However, no statistically significant effect of interaction of these factors was found ($F(1, 166) = 2,86$, $p = 0,09$, partial $\eta^2 = 0,02$). The obtained result showed that in the described scenario “altruists” were inclined to help those in need regardless of the complexity of the presented final situation, and their willingness to help was statistically significantly higher than that of “non-altruists” in both “complex” ($F(1, 166) = 4,36$, $p = 0,04$), and “simple” final condition ($F(1, 166) = 18,02$, $p < 0,001$).

The analysis of the scenario about rescuing animals during floods allowed to reveal a significant effect of the factor “complexity” ($F(1, 166) = 61,41$, $p < 0,001$, partial $\eta^2 = 0,27$), but showed no significant results for the “altruism” factor ($F(1, 166) = 0,61$, $p = 0,43$, partial $\eta^2 = 0,004$), as well as no interaction of these variables ($F(1, 166) = 0,13$, $p = 0,75$, partial $\eta^2 = 0,001$). It demonstrated the differences between willingness to help in situations with “relieving” and “complicating” contexts, however, there were no differences in willingness to help at the end of the described scenario between “altruists” and “non-altruists” neither in “complex” ($F(1, 166) = 0,08$, $p = 0,77$), nor in “simple” final situations ($F(1, 166) = 0,71$, $p = 0,40$).

Finally, an assessment of willingness to help in the African hospital scenario revealed significant effects of “complexity” ($F(1, 166) = 122,98$, $p < 0,001$, partial $\eta^2 = 0,42$), and “altruism” factors ($F(1, 166) = 21,73$, $p < 0,001$, partial $\eta^2 = 0,12$), as well as the statistically significant effect of their interaction on prosocial willingness ($F(1, 166) = 3,94$, $p = 0,05$, partial $\eta^2 = 0,02$). Analysis of the main effects of factors showed that respondents with varying levels of personal altruism tended to evaluate their willingness to help in the final condition of the scenario differently depending on the complexity of the described situation, while “altruists” were ready to help more

actively both in the “complex” ($F(1, 166) = 3,87, p = 0,05$), and “simple” final condition ($F(1, 166) = 20,56, p < 0,001$).

Further, the dynamics of willingness to help in the described situations was assessed as the scenario was modifying towards one of the directions for subjects with different levels of personal altruism. To tackle this objective, the method of two-way analysis of variance ($4 \times 2 \times 2$ ANOVA) with repeated measures was applied. The situation development factor – adding new conditions (four levels of the variable) was named “development” and introduced as an intragroup factor for the analysis. The “altruism” factor was used in binary form (two conditions: high and low values obtained by dividing the sample by median on Altruistic Investment Scale). The “complexity” factor also included two conditions – “simple” and “complex” situations. These two variables were used as intergroup factors. Willingness assessment became a quantitative dependent variable and included five gradations from 1 (not ready to help) to 5 (ready to help).

The proposed data analysis allowed assessing the dynamics of willingness to help in three scenarios. Considering the scenario of volunteering with elderly people, a statistically significant effect of “altruism” factor ($F(1, 166) = 19,20, p < 0,001$, partial $\eta^2 = 0,10$), and an intergroup effect of “complexity” factor ($F(1, 166) = 8,48, p = 0,004$, partial $\eta^2 = 0,05$) were revealed. It should be noted that a separate consideration of the significance of the effect of the intragroup factor “development” isolated from the modality of the situation (“complexity” factor) is impractical, as its effect will compensate itself in the opposite, “mirror”, conditions. However, the interaction of the effects of “development” and “complexity” factors was in fact found at a statistically significant level ($F(2,286, 379,479) = 21,82, p < 0,001$, partial $\eta^2 = 0,12$, Greenhouse–Geisser correction). No significant effect of interaction between “altruism” and “complexity” factors was found ($F(1, 166) = 2,18, p = 0,14$, partial $\eta^2 = 0,01$). However, a significant interaction effect of “altruism” and “development” factors was found ($F(2,286, 379,479) = 2,85, p = 0,05$, partial $\eta^2 = 0,17$, Greenhouse–Geisser correction).

Pairwise comparisons were also completed to assess the differences between the willingness to help by “altruists”, and by “non-altruists” under conditions of complication ($F(1, 166) = 4,56, p = 0,03$) or relief ($F(1, 166) = 15,97, p < 0,001$) in the described circumstances of volunteering for the elderly. The statistical significance of the main effect was adopted with the Bonferroni correction ($\alpha = 0,025$). The results presented above indicate that subjects with varying levels of altruistic personality orientation showed significant differences in willingness to help in “simple” and “complex” situations throughout the development of the proposed scenario ($p < 0,001$).

The analysis of the scenario about helping animals affected by the floods showed no statistically significant effect of the “altruism” factor on willingness to help ($F(1, 166) = 0,68, p = 0,41, \text{partial } \eta^2 = 0,004$), but found the intergroup effect of the “complexity” factor ($F(1, 166) = 9,34, p = 0,003, \text{partial } \eta^2 = 0,05$). There was a statistically significant interaction of the factors “complexity” and “development” ($F(2,768, 459,406) = 62,44, p < 0,001, \text{partial } \eta^2 = 0,27, \text{Greenhouse–Geisser correction}$), but no interaction between “complexity” and “altruism” factors was confirmed ($F(1, 166) = 0,26, p = 0,87, \text{partial } \eta^2 < 0,001$), as well as no interaction between “altruism” and “development” ($F(2,768, 459,406) = 0,53, p = 0,98, \text{partial } \eta^2 < 0,001, \text{Greenhouse–Geisser correction}$).

The results obtained by pairwise comparisons method showed that willingness for prosocial actions did not differ throughout the development of the scenario in subjects with different levels of altruistic personality orientation neither in “simple” ($F(1, 166) = 0,52, p = 0,47$), nor in “complex” condition of the scenario about helping animals during the floods ($F(1, 166) = 0,21, p = 0,65$), the Bonferroni correction ($\alpha = 0,025$) was applied.

Finally, the study of the dynamics of willingness to help in the African hospital scenario showed a significant effect of the “altruism” factor ($F(1, 166) = 17,39, p < 0,001, \text{partial } \eta^2 = 0,09$), and an intergroup effect of the “complexity” factor ($F(1, 166) = 39,14, p < 0,001, \text{partial } \eta^2 = 0,19$), as well as a statistically significant interaction of the factors “complexity” and “development” ($F(2,304, 382,524) = 88,92, p < 0,001, \text{partial } \eta^2 = 0,35, \text{Greenhouse–Geisser correction}$), and “complexity” and

“altruism” ($F(1, 166) = 4,87, p = 0,029$, partial $\eta^2 = 0,03$) when assessing willingness for action. No significant effect of interaction between “altruism” and “development” factors has been revealed ($F(2,304, 382,524) = 1,32, p = 0,27$, partial $\eta^2 = 0,008$, Greenhouse–Geisser correction). The abovementioned data show that there are significant differences in the levels of willingness to help of “altruists” and “non-altruists”, and “altruists” are more ready for active prosocial actions at all stages of the scenario ($p < 0,001$).

However, an additional analysis of the effect of “altruism” factor in different conditions using the pairwise comparisons method revealed that in this scenario the situational conditions seem to represent a rather strict circumstances for the behaviour, so the differences between “altruists” and “non-altruists”, depending on the complexity of the situation, are only significant in the condition potentiating for help ($F(1, 166) = 18,92, p < 0,001$). In case of the opposite condition, “strong” negative situation, and the context rather than the altruistic personality orientation have a greater influence on willingness to help ($F(1, 166) = 2,08, p = 0,15$). The statistical significance of the main effect was adopted with the Bonferroni correction ($\alpha = 0,025$).

Figure 3 shows the dynamics of willingness to help in the African hospital scenario as it develops, for subjects with high and low results obtained on the Altruistic Investment Scale. The data are provided for two conditions – simplification and complication. There is a statistically significant difference between indicators of willingness to help in people with different levels of personal altruism, but only in a “simple”, not in a “complex” situation. With improved circumstances, “altruists” demonstrated a significantly higher willingness to help.

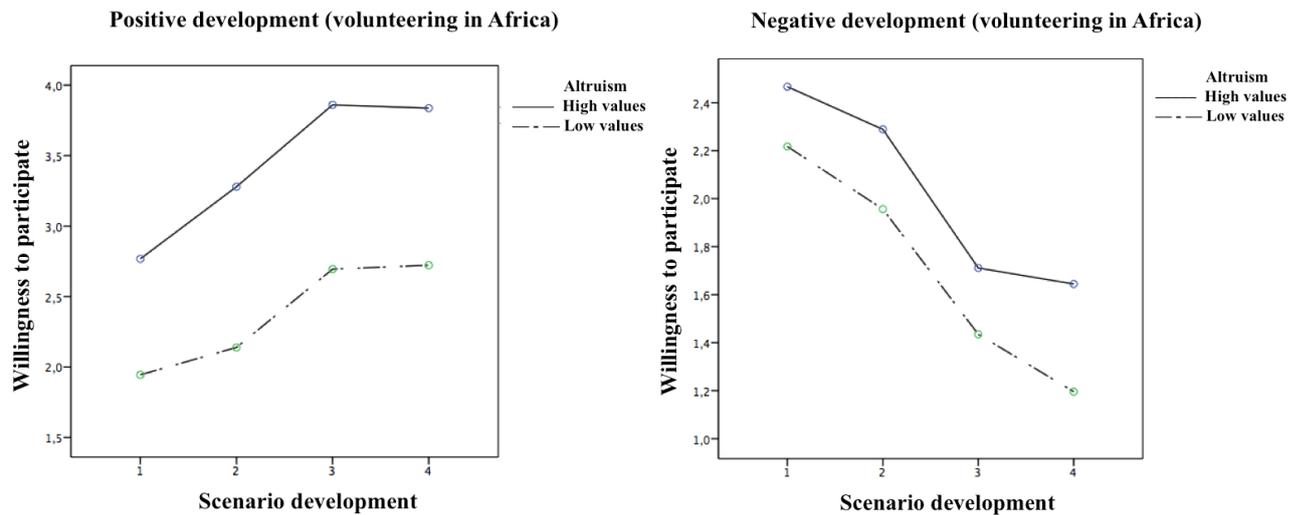


Figure 3 – Situational influence on altruists' and non-altruists' willingness to help in the African hospital scenario

In order to assess the potential limitations of the method, an analysis of the obtained demographic data was conducted. The scenario about helping elderly people included mentioning the Leningrad Region, which is essentially a more accessible place for the residents of Saint Petersburg. However, no statistically significant differences in willingness to provide help were revealed between the residents of Saint Petersburg ($M = 2,49$, $SD = 1,25$), and other Russian cities ($M = 2,34$, $SD = 1,43$) ($F(1, 168) = 0,39$, $p = 0,53$). When assessing other scenarios, similarly no differences in willingness to help depending on the city of respondents' residence were found.

The geographical location factor was also considered in terms of differences in the altruistic personality orientation. It was found that the residents of Saint Petersburg ($M = 24,53$, $SD = 4,33$) and other major cities ($M = 23,98$, $SD = 4,51$) did not show any statistically significant differences on this criterion when evaluating the results obtained by the Altruistic Investment Scale ($F(1, 168) = 0,54$, $p = 0,46$).

There were no statistically significant differences between men ($M = 23,93$, $SD = 4,37$) and women ($M = 24,59$, $SD = 4,38$) on the Altruistic Investment Scale ($F(1, 168) = 0,86$, $p = 0,36$). However, reliable differences were found on the Altruistic Attitudes Scale – men ($M = 3,42$, $SD = 1,91$) demonstrated lower levels than women ($M = 4,11$, $SD = 2,05$) ($F(1, 168) = 4,44$, $p = 0,036$).

3.2.2 Analysis of the relationship between basic human values and altruistic personality orientation

At the second stage of the study, the method of multiple regression analysis was applied to test the hypothesis about a relationship between basic human values and altruistic personality orientation. Two scales were used to assess the altruistic orientation of the personality in order to validate the obtained data, and compare the revealed findings [22; 24; 137].

The analysis of the obtained data made it possible to demonstrate the following results. According to the assumption made earlier, the value of *Benevolence* showed a significant result in the analysis of predictors of altruistic personality orientation (assessed by the Altruistic Investment Scale). The regression model also included the value of *Stimulation*, indicating a person's striving for vivid sensations from the outside world. In turn, the two value orientations of *Self-direction* (aspirations for autonomy) and *Hedonism* showed the opposite result, and high values on these scales resulted in lower levels of altruistic personality orientation. The model presented in Table 6 explains 24% of variance of the results obtained on the Altruistic Investment Scale ($F(1, 165) = 14,08, p < 0,001, R^2_{adj} = 0,24$).

Table 6 – Regression coefficients (Altruistic Investment Scale)

Value	B	SE_B	β
Benevolence	1,673	0,309	0,406
Stimulation	0,868	0,244	0,279
Self-direction	-0,744	0,324	-0,184
Hedonism	-0,714	0,228	-0,222

Notes: B – unstandardized regression coefficient, SE_B – standard error of regression coefficient, β – standardized regression coefficient, $p < 0,001$.

Three significant predictors of altruistic personality orientation have been identified in studying the results obtained on the Altruistic Attitudes Scale as a dependent variable. The values of *Benevolence* and *Conformity* demonstrated positive effects in the regression model. The value of *Hedonism* showed a negative effect. The model presented in Table 7 explains 21% of variance of the results obtained by the Altruistic Attitudes Scale ($F(3, 166) = 15,58, p < 0,001, R^2_{adj} = 0,21$).

Table 7 – Regression coefficients (Altruistic Attitudes Scale)

Value	<i>B</i>	<i>SE_B</i>	<i>β</i>
Benevolence	0,483	0,158	0,252
Hedonism	-0,366	0,104	-0,245
Conformity	0,343	0,111	0,249

Notes: *B* – unstandardized regression coefficient, *SE_B* – standard error of regression coefficient, *β* – standardized regression coefficient, $p < 0,001$.

Thus, the data obtained made it possible to expand the model of value predictors of altruistic personality proposed in the hypothesis of our study. The values of *Benevolence* and *Hedonism* showed significant effects for both methods of assessment of altruistic personality orientation.

A one-way analysis of variance (ANOVA) was carried out to evaluate differences in the prevalence of basic human values between men and women. Statistically significant differences were found in the analysis of the value of *Benevolence*: men ($M = 4,55$, $SD = 1,21$) lower than women ($M = 5,18$, $SD = 0,92$) estimated its significance for themselves ($F(1, 168) = 14,14$, $p < 0,001$). A similar pattern was observed in the analysis of the value of *Security*: men ($M = 3,66$, $SD = 1,26$) assessed its importance significantly lower than women ($M = 4,16$, $SD = 1,33$), statistically significant differences were obtained $F(1, 168) = 5,29$, $p = 0,023$).

3.2.3 Analysis of the relationship between the need for affiliation and altruistic personality orientation

In order to test the hypothesis that there is a correlation between altruistic personality orientation, and the need for affiliation with a significant group, a correlation analysis method was applied. The altruistic personality orientation was measured using two methods for a complex evaluation of the phenomenon [22; 24; 137]. The structure of person's need for affiliation implies evaluation of its two aspects – sensitivity to rejection and affiliative tendency, which were assessed with the corresponding scales.

It was found that the results obtained on the Altruistic Investment Scale showed statistically significant relationships with the results of Affiliative Tendency Scale ($r = 0,26, p < 0,001$). At the same time, there were no significant correlations with the Sensitivity to Rejection Scale ($r = 0,05, p = 0,50$).

The results obtained on the Altruistic Attitudes Scale showed statistically significant relationships with Sensitivity to Rejection Scale data ($r = 0,29, p < 0,001$), but showed no significant relationships with the results on Affiliative Tendency Scale ($r = 0,01, p = 0,87$). A graphic representation of the obtained results is shown in Figure 4.

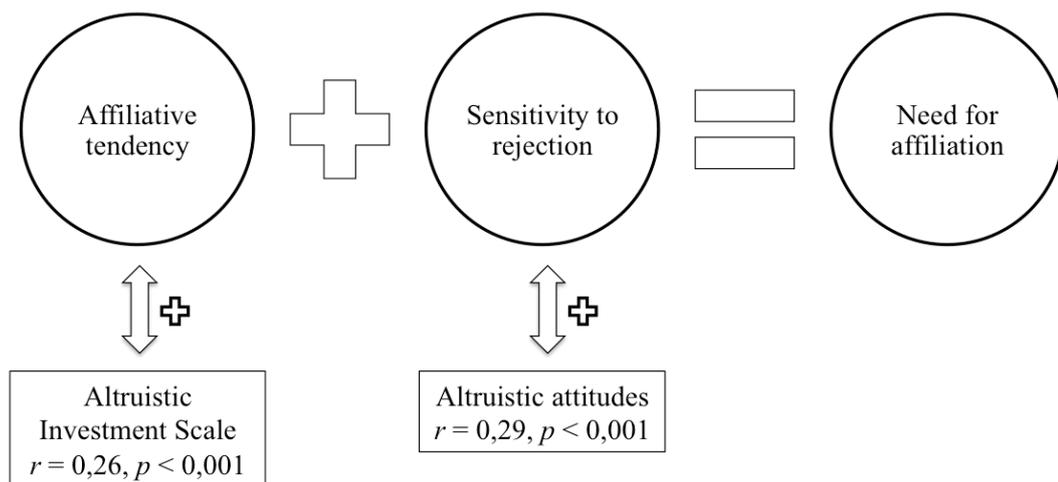


Figure 4 – Relationship between the components of need for affiliation and altruistic personality orientation

The obtained findings demonstrate that both aspects of need for affiliation are reflected in the structure of altruistic orientation of the personality.

In addition, differences in the expression of affiliation motives in men and women were demonstrated. Statistically significant differences in the results obtained on the Sensitivity to Rejection Scale were found. Women ($M = 127,27$, $SD = 25,96$) showed a significantly higher levels than men ($M = 107,15$, $SD = 24,85$) ($F(1, 168) = 22,98$, $p < 0,001$). At the same time, there were no statistically significant differences on the Affiliative Tendency Scale ($F(1, 168) = 0,72$, $p = 0,79$).

3.3 Results of the third stage of the study

3.3.1 Analysis of the effects of social proof and empathic concern on willingness to commit altruistic actions

At this stage, in order to tackle the objective of evaluating the influence of group effects on the willingness for altruistic actions, an experimental study with survey elements was conducted [25]. Two factors were considered – the effects of social proof and empathic concern. Altruistic behaviour was operationalised in the form of willingness for charitable activity. Subjects were asked to evaluate their willingness to help a charitable foundation in one of three conditions – two experimental, and one control. An example of stimuli is provided in Russian in Appendix C.

Analysis of experimental data demonstrated the following results. Half of the subjects (45%, 55 people) expressed their willingness to take part in charity in the form of volunteering (44 people) or making a monetary donation (19 people). No statistically significant differences in willingness to support a particular charity foundation – “Tyoplyj Dom” or “AdVita” – were found ($F(1, 118) = 1,61, p = 0,21$).

To assess the experimental effects of social proof and increased need for help, the original willingness scale was converted from a five-point self-report scale to a binary form including only the answers “yes” and “no”. Options in between including the answers “Rather willing to help” and “Willing to help” were turned into a “yes” answer. The opposite answers of “I don’t know”, “Rather not willing to help”, and “Not willing to help” were classified as negative answers. A pairwise comparison method using Pearson’s Chi-square was used to evaluate the relationship between willingness to help a charity and the experimental manipulation. Analysis of the data obtained showed significant differences between groups. In “social proof” condition one-third of the respondents (32%) expressed willingness to help a charity, while in the control group this indicator was 57% ($\chi^2 = 5,45, p = 0,02$). In the “increased need” condition, the respondents were relatively more willing to provide assistance (41%) to charitable foundations compared to the “social proof” condition ($\chi^2 = 0,75, p = 0,39$) and less willing compared to the control group ($\chi^2 = 2,14, p = 0,14$), however differences between these conditions did not show statistically significant results. Figure 5

graphically shows the differences between willingness for charity in the three experimental conditions, with significant differences in willingness to help between the “social proof” condition and the control condition ($\chi^2 = 5,45, p = 0,02$).

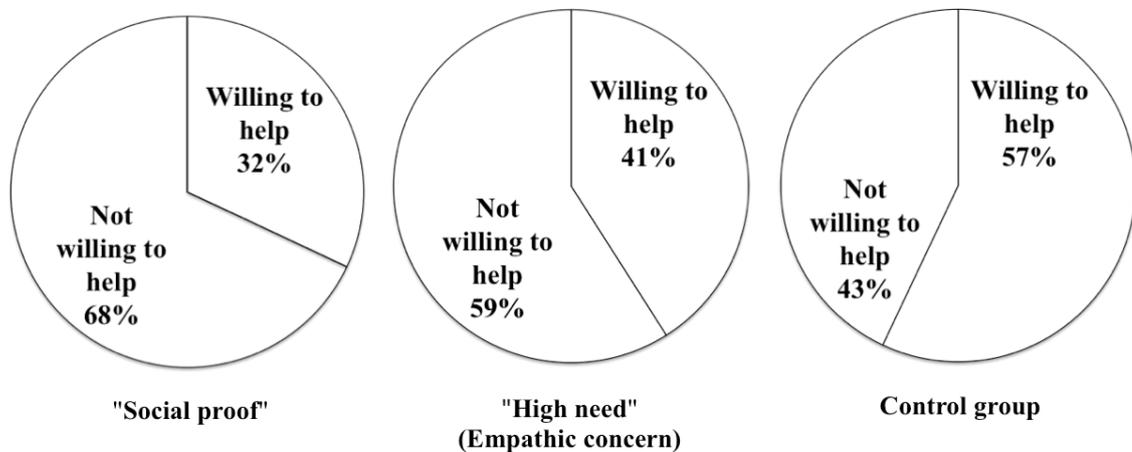


Figure 5 – Willingness to help the recipients at the charitable organisation in the form of a monetary donation or volunteering depending on the experimental condition (% of subjects)

A number of statements reflecting the attitudes towards charity were also analysed with one-way analysis of variance (ANOVA) method. Study participants, who expressed a high degree of agreement with the idea of helping even in the circumstances where no one might see their efforts, also expressed a significantly higher willingness to help the charity in the current study ($F(1, 121) = 23,85, p < 0,001$). An additional analysis of statements – that no one else would help those in need of charity but us ($F(1, 121) = 5,32, p = 0,02$), and about the widespread regular charity among the people around ($F(1, 121) = 6,93, p = 0,01$) confirmed the positive relationship between these representations and willingness to help the charitable foundation.

The respondents' previous experience in the area of charity and philanthropy was also assessed for its relationship with current prosocial choices. It was found that respondents who had provided financial assistance in the past to the people they did not know expressed a significantly higher willingness to help a charitable foundation in this study ($F(1, 116) = 4,60, p = 0,03$). In this group respondents were also statistically more willing to help in situations where no one would know about their help, compared to other participants ($F(1, 116) = 4,74, p = 0,03$).

When analysing subjects' experience in institutionalised donations, it was found that respondents who made at least one monetary donation to a fund during the last twelve months were significantly more willing to help in this experiment ($F(1, 116) = 4,30, p = 0,04$). This factor of philanthropic experience also correlated with the degree of agreement among respondents on different aspects of charity. Those who previously made donations were also convinced in the increasing popularity of regular charity ($F(1, 116) = 4,05, p = 0,05$), and were willing to help even if no one sees it ($F(1, 116) = 4,25, p = 0,04$).

It should be noted that those subjects who have never participated in charity in any form, also expressed a strong reluctance to help in the hypothetical situation in this study ($F(1, 116) = 6,66, p = 0,01$). Respondents in this group did not agree with the statement that regular charity is gradually gaining popularity among Saint Petersburg residents ($F(1, 116) = 10,60, p = 0,001$), and were not willing to help if their efforts would be left unnoticed ($F(1, 116) = 5,36, p = 0,02$).

3.3.2 Assessment of the impact of social proof and minority influence on willingness to commit altruistic actions

In the Experiment 2 the previously used independent variables were updated and reinstalled. The manifestations of the effect of social proof were refined and used as stimuli and the opposite effect of “minority influence” was introduced for the assessment. These effects were considered as factors presumably influencing the willingness to participate in charity [25]. Subjects were asked to assess their willingness to provide assistance to three charitable foundations. In each case, three conditions – two experimental and one control – were randomly assigned to three charitable foundations. An example of stimuli and questionnaire is provided in Russian in Appendix D.

Based on the analysis of obtained data, the following results were revealed. Willingness for prosocial activities for the needs of charity funds was assessed in quantitative terms, expressed in the amount of money the subjects were ready to donate. However, this approach had a number of limitations due to the different financial status of the subjects, which can have a strong effect on their determination to help and eliminate the experimental effect. To overcome this limitation the subjects’ responses were standardized, taking into account the correction for the income level reported in the demographic questionnaire. This procedure resulted in the creation of a scale with z-scores for charitable contributions, which was used for further analysis.

In addition, the standardisation procedure eliminated differences between the average donation levels of the three funds. Prior to the income level adjustment there was a significant bias towards larger donations from wealthier and older respondents for the “AdVita” foundation, resulting in significantly higher average values for that fund compared to others. After standardisation of the data, it became possible to compare the averages for the three funds, and the factor of age without the influence of the financial situation no longer showed any relationship with the willingness to help.

To test the hypothesis about the impact of social proof effect on the willingness for altruistic actions, the willingness for a monetary donation for the needs of three charities in three conditions – two experimental and control – was analysed. Given the

structure of the data obtained, the Kruskal–Wallis H coefficient was used to evaluate the differences in three independent samples. The results of the initial assessment showed that there were no statistically significant differences in charitable donations depending on the experimental condition for the “Tyoplyj Dom” Foundation ($H(2) = 0,28$, $p = 0,87$), “AdVita” ($H(2) = 0,48$, $p = 0,81$), and “Nochlezhka” ($H(2) = 0,47$, $p = 0,79$).

Scales for potential donation values have been transformed to better assess the key differences between charitable behaviour in different contexts. Binary scales with “high” or “low” values were generated to indicate the size of the donation. The median donation in the group was accepted as the reference point, and all quantitative data were converted into a nominal scale. The two groups included subjects who made either larger or more modest contributions compared to the median. A pairwise comparison method using Pearson’s Chi-square was used to evaluate the differences between groups. It was found that significantly fewer respondents who were “minority influenced” were more likely to donate large sums (34% of subjects donated more than the median donation), while there was no such pattern with “social proof” effect (52% of subjects donated more than the median donation) ($\chi^2 = 3,66$, $p = 0,05$). This effect was observed only for the charity foundation “Nochlezhka”.

To test the hypothesis about the relationship between the altruistic personality orientation and the willingness for a charitable donation, a correlation analysis was performed for each of the foundations. Positive correlations with the Altruistic Investment Scale were found for all three funds ($r = 0,29$, $p = 0,002$ for “Tyoplyj Dom”, $r = 0,15$, $p = 0,03$ for “AdVita”, and $r = 0,14$, $p = 0,05$ for “Nochlezhka”).

The analysis of the attitudes towards charitable activities in general showed that the subjects who were confident in their abilities and in the efforts of other individuals as a source of positive changes for the recipients of help, were inclined to donate larger amounts to the needs of each proposed organisation ($r = 0,20$, $p = 0,004$ in “Tyoplyj Dom”, $r = 0,19$, $p = 0,009$ in “AdVita”, and $r = 0,23$, $p = 0,001$ in “Nochlezhka”). This factor also demonstrated statistically significant relationships with the results obtained on the Altruistic Investment Scale ($r = 0,21$, $p = 0,003$). Respondents with a higher degree of personality altruism noted that participation in charity is normal for them and

their social network ($r = 0,28$, $p < 0,001$), and that they can trust many charitable foundations ($r = 0,19$, $p = 0,007$). A negative correlation with the subjects' altruistic personality orientation was found when analysing the statement that helping charities is not their area of responsibility ($r = -0,25$, $p < 0,001$), and it also had a negative correlation with the willingness to help ($r = -0,22$, $p = 0,002$ for "Tyoplyj Dom", $r = -0,19$, $p = 0,009$ for AdVita, and $r = -0,17$, $p = 0,02$ for "Nochlezhka").

The analysis of the subjects' experience in the field of charitable activity made it possible to identify several relevant results. It was found that the subjects who provided financial assistance to strangers in the last twelve months also showed higher values on the Altruistic Investment Scale ($F(1, 199) = 6,38$, $p = 0,01$). A similar trend was observed when considering the relationship between altruistic personality orientation and non-financial (humanitarian) aid ($F(1, 199) = 13,51$, $p < 0,001$), experience in providing training and educational activities for groups in need ($F(1, 199) = 7,73$, $p = 0,006$), as well as participation in various charitable events organised by the efforts of foundations ($F(1, 199) = 4,60$, $p = 0,03$).

The analysis of variance (ANOVA) was used to examine the relationship between willingness to commit altruistic actions and charitable experience. It was found that subjects with experience in humanitarian aid for the needs of people they did not know were willing to make significantly larger donations to the "Nochlezhka" ($F(1, 181) = 4,52$, $p = 0,03$). A separate predictor was identified for the "Tyoplyj Dom" Foundation: respondents with experience of participating in fundraising activities for charity were willing to donate more in the context of this study ($F(1, 181) = 13,80$, $p < 0,001$).

It was shown that subjects who were acquainted with the "Tyoplyj Dom" Foundation prior to participation in the study were willing to donate larger amounts of money, and this effect applied not only to the same fund ($F(1, 199) = 4,56$, $p = 0,03$), but also to the "AdVita" foundation ($F(1, 199) = 4,25$, $p = 0,04$).

CHAPTER 4. Discussion

Despite its long history of study, the concept of altruism paradoxically remains controversial. This is due to the fact that altruism is a subject of study in several fields of knowledge, and involves a significant number of manifestations. Our study has consistently explored four significant components of altruism – social representations of altruism, the altruistic personality orientation, the willingness to commit altruistic actions in different situations of prosocial interaction, and the willingness to engage in charity and volunteer work.

The variety of definitions of altruism presented in the literature and insufficient study of this phenomenon in Russian Psychology dictated the first objective of this study – to formulate an operationalised psychological definition of altruism obtained on Russian sample. This was successfully accomplished at the first stage of the study, and a definition was formulated that was used as a working one at the subsequent stages.

To operationalise the concept of altruism and to form the most complete picture of the determinants of altruistic behaviour, an analysis of social representations of altruism was carried out. Being both a behavioural and a motivational category, altruism as a type of prosocial behaviour reflects a focus on the well-being of another person or group of people, and a willingness to take actions to maintain their well-being even at the cost of own interests and resources.

The motivational and value component of altruism was the altruistic personality orientation, which reflected the degree of “personal altruism” inherent in the individual and his or her belief in the need to maintain the well-being of others and to help them. The results we obtained indicate the existence of at least two types of altruism – “Level 1”, and “Level 2” – which seem to be based on different motivational mechanisms and determinants.

It should be noted that our study examined the behavioural component of altruism in the form of willingness to perform altruistic acts under changing conditions. Often it is difficult to assess the nature of behaviour only on the basis of its results, so that in a commonplace sense the concept of altruism acquires a broader meaning. However, the

evaluation of intentions and willingness to help makes it possible to evaluate the determinants of altruistic decisions [72]. At all stages of this study, it was the willingness of an individual to help in hypothetical situations of prosocial behaviour that was considered.

Another form of conceptualisation of altruism was the willingness to participate in charitable activities, which reflects a high practical significance of the results obtained and ecological validity of the research methods used.

Thus, the studied four-component model of altruism made it possible to present the most complete picture of this phenomenon at different levels of consideration.

In the context of this model, a number of determinants of altruism, such as the basic human values of the personality, and its motives of affiliation with a significant group, were considered and findings confirming the suggested theoretical model were obtained. The influence of situational factors, such as the recipient's need for help, the level of risk for the benefactor, and the possibility for a potential compensation for the efforts taken, as well as the impact group effects, such as social proof [76] and empathic concern [70], on the willingness to help people in need have also been studied.

Altruistic behaviour, like any other human behaviour, is simultaneously influenced by personality traits, beliefs and aspirations, as well as situational factors, elements of context, and social effects [35; 41]. To this day, no consensus has been reached in the scientific community on the prevailing factor that invariably influences willingness to help others. The most logical assumption would seem to be that a variety of factors interact when we make an altruistic decision. Identifying the most effective synergies is an ambitious task that can bring researchers and practitioners closer to the most successful ways to stimulate prosocial behaviour.

The first stage of the study

A three-stage design made it possible to consider all the objectives set in the study. At the pilot stage, a series of interviews with Russian subjects was conducted in order to study social representations and operationalise the concept of "altruism". Based on the results of the content analysis of interviews, a questionnaire was created to identify characteristic features of representations of altruism.

Based on the survey results, specific features of young people's representations of altruism were formulated, as well as specific actions and motivations leading to them. The following criteria were found: selfless motives, the ability to sacrifice personal interests and resources for providing help, maintaining well-being and saving individuals or whole groups in need. The existence of a reward or reinforcement of any kind does not contradict this definition, and this does not prevent the categorisation of the act as altruistic, but it should not be the reason of the act or be anticipated before the action being performed. An altruistic act can lead to moral reward that does not detract from its sincere nature [68].

This definition corresponds with the phenomenon of "pure altruism" [71]. Initial doubts about the presence of egoistic motives in altruistic intentions were not confirmed in the study of Russian students' representations of altruism.

In addition, other characteristics of social representations of altruism have been revealed. One of them was the altruist's desire to provide such assistance, where his or her contribution to the improvement of the situation would be substantially significant and effective, rather than a "raindrop in the ocean", and would be appreciated, if possible. This characterisation includes two elements at once, the first of which is reflected in studies of the impact of corporate philanthropy on individual donations [74] and points to the importance of perceiving the value of one's own contribution in comparison to others and in the context of the overall scale of the problem. The second aspect, related to the acknowledgement and positive evaluation of the efforts made by the person committing the deed, should also not contradict the essence of altruism, as respondents noted that he or she does not expect anything else in return.

A certain number of respondents noted that an altruistic act necessarily implied the presence of a "sacrifice" of any kind for a person committing an act. At the same time, its nature may vary from quite tangible losses to small costs in the area of personal interests and plans that are not related to immediate risks. It is noted, however, that some compensation for the losses of an altruist may occur at a different level – in the area of moral reward from knowing that he or she is doing the right thing. It is also revealed from the analysis of social representations that planning of altruistic behaviour

is based on universal values – love, support, gratitude and benevolent attitudes towards others. All the criteria described above are confirmed in the literature – both the almost complete inevitability of a personal sacrifice in one form or another [65], the possibility to compensate the losses at a higher level of moral reward [68], and the value basis of altruistic intentions [152].

Motivations for altruistic behaviour were also present in the social representations. It was discovered that the proactive position of an individual and his or her desire to improve the world around were significant motivators for this type of prosocial behaviour. This willingness to be creative and to unite the efforts of many people to achieve common goals can also be reflected in the basic human values of the individual [152].

A significant result was obtained when considering Russian sample respondents' altruistic identity. Most of them noted that they had committed altruistic actions in their lives, but only a small part of them considered themselves altruists. Such differences create prospects for further study of the criteria of social identity of a “true altruist”.

To complement the picture of social representations of altruism, the analysis of various situations of prosocial interaction was carried out from the position of its categorisation as involving the elements of altruism or other prosocial phenomena. Thus, prosocial acts committed in an organisational context in an effort to restore justice for other team members, which implied a potential threat to the benefactor's own financial situation and even the risk of losing the job, were not considered by most respondents in the Russian sample as examples of altruistic or heroic behaviour. Moreover, the scenario about performing charitable activities with an expectation of social approval was considered as even less altruistic or heroic by the respondents. Evidence suggests that the motivational component of an act has a significant impact on its categorisation as altruistic.

However, when analysing the scenario of volunteering at school for the benefit of children living in a remote but safe country, there was demonstrated a high degree of respondents' unanimity regarding the categorisation of this situation as altruistic. In turn, the story of a volunteer who finds him/herself in a war zone and helps to treat the

wounded was more considered as an example of heroism. This shows that a high level of personal risk transfers behaviour from the altruistic category to the heroic one. However, a number of researchers do argue that treating altruism as a relatively safe option of heroism is not completely justified, since these two types of prosocial behaviour are characterised by different mechanisms of emerging and motivation [96].

The pilot stage of the study also included a comparative analysis of Russian and Dutch students' social representations of altruism. In addition to differences in perceptions of the phenomenon described, characteristic features of categorisation of various examples of prosocial behaviour in specific situations as cases of altruism were identified. Data on the identification of Russian and Dutch students as altruists were obtained and their personal experience in performing altruistic acts was considered. Self-reports revealed that the majority of representatives of both groups have committed altruistic actions in their lives. However, significant differences were found in the "altruistic identity" of the students of two countries and a significantly larger number of Dutch subjects attributed themselves to the category of altruists compared to the Russian sample.

In addition, significant differences were found in categorisation of prosocial behaviour situations in two groups. In particular, Russian and Dutch students perceived the active struggle for justice in the organisational context differently. Most Dutch students considered this scenario as an illustration of heroic or altruistic behaviour, while Russian students did not categorise the proposed situation in this way. The obtained findings may be related to the manifestation of the power distance factor, which demonstrates significant differences between two countries; this factor reflects the degree of flexibility of the social hierarchy established in society as well as the degree of acceptance of this hierarchy by the members of the society. The power distance index, among other things, characterises the attitudes towards injustice in the group, and willingness to discuss it together, as well as the approval of free communication [112].

Interesting differences were found in the assessment of the scenario about charitable helping with expectation of reputational rewards in the future. The majority

of Dutch students considered this situation as an example of altruistic behaviour, unlike the representatives of the Russian sample, where absolute selflessness of an act is a determining criterion for categorisation.

In general, the findings show characteristic differences in the evaluation of situations of prosocial behaviour and their categorisation, which may probably also lead to differences in altruistic decision-making. Results related to the altruistic identity of respondents, and differences in criteria for assigning altruistic status are also of significant interest. The source of such differences can lie in sociocultural characteristics of collectivism and individualism. While the Dutch are generally considered to be representatives of a pronounced individualistic culture, the Russians can be considered as collectivists to a much greater extent [112]. The results of research in this field show that this factor can be a source of significant differences in the manifestations of prosocial behaviour [139] and the questions of the scale of an act necessary to achieve the status of an altruist, as well as the evaluation of an act based on its positive results and efforts, rather than on the analysis of deep motives, can be highly dependent on these cultural phenomena.

For example, similar findings were obtained by comparing another two cultures that differ in individualism criterion – American and South Korean. The authors note that representatives of individualistic cultures can get more moral reward, and significantly improve their subjective well-being in situations of helping, when it is clearly stated in advance that this behaviour can make them, and not only recipients, happy. However, it has also been noted that this is not necessarily a bad thing, and situations where both sides benefit from prosocial interaction can be considered more beneficial and encourage them to do good [101].

The results of the analysis of social representations of altruism obtained on the Russian sample correspond to the definitions of classical approaches of Social Psychology [71; 89], which, however, were later criticized for their idealistic expectations regarding the nature and conditions of emerging of altruistic motivation.

The second stage of the study

At the second stage, in order to address the study objectives, the willingness to perform altruistic actions influenced by various contexts and situational factors was assessed. Scenarios describing situations of helping were constructed and such characteristics of situational influence as the level of personal risk for the benefactor, possibility for a compensation of his or her possible losses, and the degree of recipient's need for assistance, as well as the modality of the situation – its “negative” or “positive” context were considered. The altruistic orientation of the individual was considered as a key personal determinant and its relationship with the willingness to participate in prosocial actions in changing context was studied. The question of whether an individual is willing to help in conditions that are not stimulating this action, just based on a personal tendency to provide help and focus on the well-being of others, was brought to the research attention.

The “Altruistic Scenarios” method (see Appendix B for the full text in Russian) assessed respondents' willingness to act altruistically in the context of three scenarios (volunteering at the nursing home, rescuing flood-affected animals, and working at the hospital in Africa). Each of those included a number of conditions that were gradually presented and changed the picture that the subjects faced on their way to helping. The scenarios were designed to include a variety of helping contexts and sources of personal risk for the benefactor. The geographical location of the recipients of help and their social status was varied. The procedure for presenting additional conditions describing the details of the risk level, the availability of compensation, and the level of the recipient's need for assistance varied in each scenario based on the results of expert assessment of their importance in decision-making. Thus, each scenario gradually changed from neutral to a condition that was enriched with additional information as much as possible. Two groups were formed, where the respondents assessed their willingness to help in scenarios that developed in opposite directions – towards the most potentiating for prosocial actions or to the most complex outcome.

It was found that the dynamics of situational change for the “worse” or for the “better” affected the willingness of respondents to help in the conditions described.

Statistically significant differences indicate the influence of the modality of situation – its stimulating or inhibiting effect – on willingness to help. This indicates that changes in prosocial willingness did not occur by chance, but as a result of manipulation of conditions.

The effectiveness and validity of this approach, which involves the assessment of personal willingness to participate in activities, are confirmed by data from studies of the situational interview method, which show that an individual is largely inclined to follow a plan of action that he or she has outlined as likely in hypothetical situations [126; 138].

The altruistic personality orientation was assessed using two methods – the Altruistic Investment Scale [36] and the Altruistic Attitudes Scale by O.F. Potyomkina [37]. The assessment of personal altruism made it possible to test the hypothesis about the relationship between the altruistic orientation of the individual and the willingness to commit prosocial acts, which was confirmed. Statistically significant positive relationships were found between the willingness to help in different contexts and the results obtained on the two scales described above. However, the data obtained include a number of nuances related to the context in which the assistance is provided.

For example, the strongest relationships with personal altruism were found in the assessment of willingness to help older persons living in a nursing home and in analysing the situation of volunteering at the African hospital. However, a closer look at the dynamics of altruistic willingness in animal care settings revealed that a high degree of altruistic personality orientation is not associated with a higher willingness to help animals and birds. Apparently, the presented altruism scales can be successfully used for indirect assessment of possible prosocial actions, but only for actions for the benefit of people and not animals. The causes of this phenomenon may lie in the area of various motivational mechanisms underlying the assistance to people and animals. This may be related to the functioning of the norm of social responsibility and other group norms [108]. In addition, studies on helping stray animals show that different personality traits seem to be associated with assistance to humans and animals; people who support

animals may be even less sympathetic to the problems and less willing to help other people [40].

The hypothesis about situational determinants having less influence on “altruists” when deciding on helping than on “non-altruists” has been partially confirmed. Thus, it was found that respondents with a more pronounced altruistic personality orientation assessed with Altruistic Investment Scale, rated their willingness to participate in prosocial activities higher from the very beginning of the scenario. In the basic condition, where additional informational details have not yet been provided, but a key context has already been set, “altruists” demonstrate a much greater willingness for prosocial actions than “non-altruists”.

Under the conditions that encourage helping and increase willingness for altruism, these tendencies of “altruists” find manifestation and are amplified. In turn, in the opposite case, facing the most “complex”, the final situation of choice, where the level of difficulties creates the energised maximum of obstacles to perform a noble deed, it is the “altruists” who still find the strength and determination to help. In the scenario of volunteering at the African hospital this phenomenon was observed and the results of the “altruists” were significantly different in the positive and negative final conditions. In the elderly care scenario, altruists were similarly prepared to provide more helping than non-altruists, but their intentions did not differ depending on the negative or positive changes and were more consistent in the final conditions.

Graziano et al. obtained similar findings in their study of interaction of factors of empathy, proximity of personal relationships, and potential risks for the helper in different situations. It was found that subjects with higher level of agreeableness towards others were inclined to help regardless of the situation [57].

A further analysis of the dynamics of willingness to help demonstrated that there was an interaction between the modality of change in the situation and the altruistic personality orientation in the scenario presenting the story of a volunteer at the African hospital. This result allowed us to argue that there were substantial differences in levels of willingness to help between the “altruists” and the “non-altruists”, and the “altruists” were more likely to be willing for active prosocial behaviour throughout the scenario.

However, it was also found that the severe situational conditions of the scenario appeared to have a very strong impact on everyone, regardless of the level of personal altruism, so the differences between the “altruists” and the “non-altruists” as the scenario progressed were only significant in the condition potentiating for helping: when the circumstances improved, the “altruists” demonstrated a significantly higher willingness to help than the “non-altruists”. In case of a “strong” negative situation, however, a greater influence on the willingness to help was created by the specifications of the context, rather than the altruistic orientation of the person.

This result shows that in the most “complex” situation, personal differences no longer have an impact on willingness to help. Apparently, the scenario of volunteering in Africa should be attributed to examples of heroic behaviour, and the variability of personal altruism in this case no longer plays a significant role. This effect is confirmed in studies of everyday heroism, and it is argued that anyone can become a hero or a villain under the influence of an unfortunate situation [172].

At this stage of the research, basic human values and a need for affiliation with the group in their relation to the degree of altruistic personality orientation have also been considered.

On the basis of the data obtained, regression models of values contributing to personal altruism were presented. The initial assumption that the value of *Benevolence* is linked to the components of altruistic personality orientation was confirmed. This value was a predictor of both the attitudes towards altruism and the expression of altruistic investment – one of the networking strategies of the individual. Similarly, the value of *Hedonism* demonstrated a significant negative impact on both altruistic constructs. The obtained findings are consistent with the results of previous studies and have substantial grounds in the area of personal motives. Apparently the values of *Benevolence* and *Hedonism* represent the opposite motivational tendencies and are characterised by the orientation on others and on oneself respectively. In the former case, the desire for the well-being of others will be the dominant motive, while in the latter case, there will be a pronounced desire for personal pleasures and immediate individualistic joys [54].

However, three other values find different expression in the structure of altruistic components of the personality. Thus, the value of *Stimulation* was a significant predictor in the model of altruistic investment, and the value of *Self-direction* was its negative predictor.

According to Schwartz, the author of the concept of basic human values, *Stimulation*, along with *Universalism* and *Self-direction*, come into considerable interaction with the self-confidence of the individual [152]. This leads to the idea that the stronger the feeling that the goal is achievable, the more value-based motives will lead to the implementation of a planned behaviour. In addition, recognition of these values can be linked to various forms of struggle for justice, and helping those who need it most but do not have a “voice” in the situation, as well as in providing help to animals. Thus, the value of *Stimulation* can encourage active prosocial behaviour through the pursuit of a vivid and fulfilling life, filled with a meaningful struggle for the rights of those in need.

On the other hand, if the motives of an individual do not lie in the area of achieving collective well-being and providing help, the value of *Stimulation* can have an inhibitory effect on the altruistic orientation of the individual. In this case, personal motivation will focus on achieving individual goals. Among other things, the value of *Self-direction* can also be considered in terms of an individual’s quest for independence, which in turn may lead to a reluctance to ask for help and a perception that all problems need to be dealt with independently, while the inability to do so indicates an incompetent and weak personality [170]. This aspect can also have consequences when helping others.

A significant result was obtained in examining the relationship between the basic value of *Conformity* and the altruistic attitudes of the individual. In general, there is evidence in the literature that the value of *Conformity* can be a factor in prosocial behaviour, cooperation, and supportive social relationships. However, in contrast to the value of *Benevolence*, where the motivational orientation of the individual is focused on the well-being of others and can be seen as altruistic, the value of *Conformity* motivates those types of prosociality that are implemented to prevent negative consequences for

the benefactor. Thus, both values may result in the same helping act, but the motivation underlying the act will vary considerably [152]. This result suggests that, in contrast to the Altruistic Investment Scale, the Altruistic Motivation Scale does not differentiate between different types of prosocial motivations.

Following from the abovementioned findings and based on the application of two different scales, we can argue that there are two types of altruism: the “Level 1” altruism characterised by behavioural conformity, and based on compliance with the norm of reciprocity, and the “Level 2” altruism, based on the values of kindness and self-development, regulated by care for the common good.

This result expands the understanding of altruism obtained in the studies of the Altruistic Investment Scale of the Networking Strategies of the Individual Questionnaire, which confirmed and justified its effectiveness in assessing the “Level 2” altruism [1].

The assumption that there is a relationship between the altruistic personality orientation and the need for affiliation with a significant group was confirmed. However, as in the case with value orientations, it was found that the components of the desire for affiliation find different expression when considering the two types of altruism mentioned above. The affiliative tendencies have demonstrated significant correlations with the results obtained on the Altruistic Investment Scale, which reflect the desire for the well-being and prosperity of the members of one’s own social group. This result is confirmed in previous studies on group membership [73].

The obtained findings show that the strategy of altruistic investment does not imply any social fear or passive adherence to the established rules of reciprocity in the group, but reflects a sincere orientation towards the well-being of others, and the true altruistic motivation of the individual, which allows to consider this scale as a reliable method of evaluation of the altruistic personality orientation of the “Level 2”, characterised by strong affiliative tendencies.

At the same time, the sensitivity to rejection demonstrated significant relationships with altruistic attitudes, which seem to be more connected with formal adherence to the established norms of interaction in the group in order to avoid conflict,

and prevent the formation of a negative reputation for refusing to provide help. This aspect is reflected in the criteria of another networking strategy of the individual – normative partnership, which, along with altruistic investment being a prosocial strategy of interaction in a group, has a number of characteristic features; in particular, it is expressed in the desire to maintain a positive reputation and respecting group norms [36]. Thus, the altruistic personality orientation of the “Level 1” is largely regulated by the sensitivity to rejection.

At this stage of the study significant differences between men and women were also identified. For example, it was found that women have a more pronounced attitude towards altruism, have a higher appreciation of the basic values of *Benevolence* and *Security* in their lives, and have a stronger sensitivity to rejection by a significant social group.

When considering the differences in attitudes and values received, it is worth noting a certain influence of gender roles. Traditional roles for women imply a greater degree of empathy for others. The consequences of these characteristics are also reflected in behaviour, resulting in women being more likely to support those who need help. In turn, traditional male gender roles involve proactivity, and willingness to take higher risks, so that men are more likely to help in physically dangerous situations [86]. While there is little difference between men and women in the total amount of assistance they provide, the types of assistance themselves vary according to the nature of the need [83].

These differences can be explained in several other ways. The data obtained from the analysis of the basic human values point to a pronounced relationship between altruistic attitudes and the value of *Conformity*, which indicates the normative nature of these attitudes, and often forced adherence to group norms of cooperation. In turn, an increased fear of rejection by a significant social group and a more pronounced manifestation of the value of *Security* complete the picture of a certain group pressure experienced by female respondents.

The third stage of the study

The altruism of an individual can manifest itself in a whole range of areas of life from interpersonal relationships to global inter-ethnic relations. The most common forms of institutionalised expression of altruism between strangers are volunteering and charity. Even though practically anyone can support a homeless person in the street, and this would be a manifestation of altruism, yet unsystematic individual help is more difficult to capture and research.

A two-stage Social Psychology experiment was conducted to assess the impact of social effects on willingness to help. The mechanisms influencing altruistic decision-making were considered in the context of willingness to participate in charitable activities. The design of the study made it possible to assess the impact of several social effects, such as social proof and empathic concern, as well as the impact of the example of a small group of people on willingness to help. The main personality determinant was the altruistic orientation, assessed with the Altruistic Investment Scale of the Networking Strategies of the Individual Questionnaire [36].

The experimental study comprised of two stages. The Experiment 1 was conducted on an in-person basis, and the willingness to provide help to charity in the form of a monetary donation or volunteering activity was assessed. The influence of the effects of social proof, and empathic concern expressed in the form of a situation of increased need for help from recipients was evaluated. An example of stimuli is provided in Russian in Appendix C.

The context of the charitable activity was formed by providing the subjects with information about two existing and actively developing charitable organisations in Saint Petersburg – “Tyoplyj Dom”, and “AdVita”. Each of the subjects assessed their willingness to support only one foundation, but the decision to use two organisations in the stimulus material was dictated by the need to overcome certain limitations associated with the context of the organisation’s activity, and the characteristics of the social group to which the recipients of help belong. Otherwise it could create an additional variable when analysing the data in case of sympathy or bias of subjects

towards one or another charitable foundation. It should be noted that no differences in willingness to provide help were found between the two organisations.

At the beginning of the procedure the subjects who were assigned into the condition of “social proof” were shown a text stating that “many citizens of Saint Petersburg under the age of 35 donate to charity up to 100 Rubles monthly”. The report was followed by the information that “today more and more citizens of our city donate money to charity, become volunteers and donors, and actively support charitable foundations”. This condition was designed to create the effect of social proof, which implies that people in general tend to observe the behaviour of others, and plan their own actions accordingly. This effect has a significant function of time and energy saving when no efforts have to be made for independent clarification of important information [76].

Subjects in the “increased need for help” group were presented the text stating that “our city needs volunteers, donors, and people who are ready for regular charity”. It was also noted that “despite the considerable number of charitable foundations, nowadays the involvement of Saint Petersburg citizens in their work is not enough to help all those in need”. This condition was formulated on the basis of the effect of empathic concern, which implies that the more a person needs help, the more likely it is that people around will be willing to help because empathy will arise in response to this distress [70].

After providing this introductory information all participants were asked to familiarize themselves with the main activities of the foundation and to assess their willingness to support it in some form. Subjects in the control group were not presented with any additional information at the beginning, and were only asked to read the description of the charitable organisation and assess their willingness to support it.

The results of the study showed the apparent effectiveness of experimental manipulation, but showed an unexpected effect. It was found that in the condition of “social proof” the subjects were much less inclined to provide help than in the control condition. A similar effect was confirmed in the previous studies of the phenomenon, and has several possible explanations. For example, Shearman and Yoo [155] showed

that when informational messages were used to attract attention when collecting charitable donations, the greatest monetary response was received when the shortest invitation text was used (in this case it was also the willingness to help that was measured, not the actual behaviour). In turn, when evaluating real actions in the context of a field experiment, the largest number of participants agreed to donate money in conditions that simulate the manifestations of the effect of social proof. Apparently, in this case there can be differences in the expression of this social effect in spontaneous and planned behaviour.

It should be noted that in addition to differences in the impact of social effects on hypothetical and real behaviour, there would inevitably be certain differences between the declared help and the actions performed. However, in many studies willingness to help, and a more specific “willingness to pay” reflecting the measure of a person’s potential contribution to the common good are seen as self-sufficient dependent variables in social dilemmas. The mechanism by which this effect operates is not entirely clear, and there are differing views on whether this willingness actually reflects a subjective assessment of a value of a given good for which money is being donated [151] or simply positive attitudes towards that good [60]. However, this methodology has shown that willingness to help is still a valid predictor of real behaviour. In addition, a separation of simple willingness and willingness to provide a certain amount of money is proposed, and it is noted that these judgments may be influenced by different motivational mechanisms [125].

Another potential explanation for low willingness to help in the condition of “social proof” seems to be related to the effect of diffusion of responsibility [122]. This phenomenon can have a significant impact on the effect of social proof not only in the assessment of willingness to help, but also in everyday life. Apparently, the subjects could interpret a condition that provided information about many other people already actively involved in charitable giving in a way that someone else would provide assistance even without their interference. In addition, the way in which meaningful information is communicated can also have a significant impact. In face-to-face contact, the effect of self-presentation may serve the purpose of a more successful persuasion,

while the use of remote means of communication may reduce the credibility of information, particularly the one obtained from an anonymous source [155].

A phenomenon of social loafing, similar to diffusion of responsibility in some ways, suggests that an individual tends to make less effort to achieve meaningful goals when large numbers of people join forces [117]. This effect can be seen as an antagonistic to the social proof. However, researchers are discovering a number of prospects for overcoming this phenomenon. Thus, it was shown that perception of the significance of one's own contribution in comparison with other participants could significantly increase the involvement in the process of providing charitable assistance and reduce the manifestation of social loafing. It was previously demonstrated that when large corporations made substantial donations to foundations, individual benefactors were no longer willing to donate on their own [74]. Thus, the question whether a person can significantly help the cause by his or her individual actions is brought to the attention when making an altruistic decision.

It is noteworthy that one of the potential explanations for the differences in planned and real behaviour can be found not only in the focus of Social Psychology interpretations. In this case, the result described above about the larger effectiveness of the shortest and fastest for reading instruction presented to the subjects in the control condition may be related to the mechanisms of making "fast" and "slow" decisions associated with the work of the so-called "System 1" and "System 2" [14]. "System 1" is responsible for automatic decisions, which do not demand considerable contemplations, and are based on already generated experience of the person. In turn, "System 2" comes into action when conscious considerations are needed to make a meaningful decision. In this case it is possible to assume that the detailed descriptions presented for evaluation of possibilities for providing help can raise awareness of the person and essentially affect the process of altruistic decision-making. At the same time, studying behaviour in immediate experimental situations and in real-life choices the decision-making process can be more automated and be more susceptible to various group effects, including social proof.

Assessment of willingness to participate in charity in the condition of increased need for help showed no significant differences between the responses of the subjects in this and control conditions. Respondents were relatively more willing to help here than in the social proof condition, but less willing than in the control group, however the differences were not statistically significant.

One possible explanation for this seems to be the impact of another social effect that resonates with empathic concern. For example, information about a strong need for help from a charitable foundation, on the one hand, may increase an individual's desire to contribute to a common cause, but it may also reduce the willingness to help due to the fact that the task at hand is too complex and multifaceted and small donations from each of us will not be able to influence the situation in general. Such considerations are the result of an analysis of a situation and are justified by the Arousal: Cost/Reward model [161; 162].

In this case, the emotional response to the acknowledgement of someone else's need plays a primary role, but further evaluation of the situation directly influences the decision made. The described model assumes that after receiving primary information about the situation and becoming aware of the needs of the person in need of help, the person gains a negative emotional arousal. Its intensity may be influenced by various factors – both the proximity of the relationship between the helper and the recipient and the severity of the need for help. Depending on the intensity of this negative arousal, the observer's motivation to change the existing order will also vary [161].

However, the expected risks and possible outcomes are then analysed for two scenarios – in the event if assistance is provided or not. If the effort required to provide help is too great and the expected outcome does not bring meaningful relief to the victim of suffering, it is relatively likely that the potential altruist's emotional distress will not result in any action taken. A similar outcome can be expected in a situation where the negative consequences of non-doing on the recipient are not as strong as the risks and sacrifices to be taken by the potential benefactor witnessing the event. In this case, the most effective way to stop such an emotional impact would be not to provide assistance, but to get out of the situation of interaction or to hide the victim from the

eyesight. An indirect assistance, in which someone else would be called for help, might also be a tangible option [161].

An individual can also use defence mechanisms that allow to justify not providing help, for example, presenting the circumstances in such a way that the victim is to blame for his or her misfortunes or that in reality the case is not as bad as it may seem. This allows rethinking the situation and reducing the negative emotional arousal without any direct proactive action [124].

Induction of empathic concern seems, among other things, to be associated with a number of limitations associated with individual differences in empathic reaction and the level of prosocial personality orientation [85]. In addition, it has previously been shown that the emergence of an empathic reaction is most likely to occur in response to the in-group member's distress [91]. However, there are ways to cope with these limitations, and it has been shown that creating a common, superordinate identity that unites the helper and the recipient into one group can successfully reduce the impact of negative attitudes and increase willingness to help [93].

As a result of an additional analysis of data obtained in our study, it was found that previous experience in the field of charity was largely related to subjects' willingness to perform altruistic actions in this experiment. Financial assistance to strangers in the past and experience in supporting charitable organisations were significant factors of willingness to help. This result can be explained by the "foot in the door" effect, where a person is more likely to agree to a larger request after completing a minor one [98].

The analysis of social representations of charity and subjects' role in it revealed certain relationships with willingness to help. The participants who believed that regular charity is gradually becoming a norm for the residents of our city expressed a higher willingness to help in this study. In addition, there was a correlation between willingness to help and a general desire to help in a situation when no one sees the efforts made by a person, as well as with the idea that no one else can help the recipients of help if you do not take action yourself.

These representations seem to reflect an adoption of the charity norm accepted in the society by these subjects, as well as their caring, empathetic attitudes towards people in need of help. In addition, the findings reflect their acceptance of personal responsibility for helping and the selflessness of their motives, as indicated by the possibility of anonymous help. It should be noted that the listed characteristics may be related to altruistic motivation and characterise a typical example of altruistic behaviour.

In the Experiment 2, a study with elements of the survey was conducted; data was collected remotely via the Internet. The objective was to evaluate the effect of the social proof again; the stimulus material was modified according to the results of the first stage of the experiment. Another objective was to assess the effect of “minority influence”, which was constructed in many ways as opposite to social proof, in order to evaluate the effect that information about the behaviour of a small number of people can have on willingness to help. At this stage we also examined the altruistic personality orientation, expressed in the form of an altruistic investment strategy, as a key personal determinant of willingness to participate in charity, which corresponds with the “Level 2” altruism and is characterised by an intense focus on the public good. An example of stimuli and questionnaire is provided in Russian in Appendix D.

At this stage of the survey, respondents were required to assess their willingness to provide charitable help, expressed in the amount of monetary donations they were willing to make for the benefit of the three charities – “Tyoplyj Dom”, “AdVita”, and “Nochlezhka”. The descriptions of each charitable foundation varied depending on the experimental condition. All participants received a detailed description of each organisation’s key areas of activity in order to get a full picture of what items their donations could be directed to. The participants were then provided with information about the amounts of donations made by a certain percentage of the charitable organisation’s benefactors during the previous year.

The condition of “social proof” was formed by creating an informational message that “in 2018 75% of the fund’s sponsors made donations of 200 Rubles or more”. In turn, the condition called “minority influence” provided information that “in 2018, 5%

of the fund's sponsors made donations of 5000 Rubles or more". This condition reflected behaviour shared by a small percentage of people that is socially approved but requires significant financial expenditure. The control condition did not include any additional information on popular and unpopular donation amounts. It is worth noting that the information on donations provided for each fund was factually correct.

This approach allowed us to analyse how the willingness of subjects to make donations to charitable foundations changes as a result of providing standard but reasonable average donations, or especially large and rare contributions. Both conditions presented formed a "framing" [164] for an informational message about the directions of the foundation's activities. For elimination of the limitation related to different financial possibilities of subjects, the correction for the income level was implemented. It allowed comparing willingness to help in groups with different income levels. This transformation of data is necessary to overcome the characteristic shift in the level of donations, when students donate less simply because they cannot afford it, but not because of a lower motivation.

The results of the study demonstrated a number of characteristics of willingness to help in different settings. The direct effect of experimental manipulation was found only for one charitable foundation – "Nochlezhka". It was found that in the condition of "minority influence" there was a decrease in willingness to donate large sums of money, and significant differences with the condition of "social proof" were obtained. Thus, most of the subjects from the "minority influence" group were ready to donate smaller amounts than those in the comparison group. In the condition of "social proof" no differences with the results obtained in the control group were found.

The mechanism of the "minority influence" condition can be partially explained in terms of an anchoring and adjustment heuristic [165], which, however, did not show a characteristic effect or a shift in potential donations towards larger amounts. The result indicates that mentioning very large sums of money is not effective enough to potentiate donations and rather that it has a negative effect on willingness to help. Previously more modest reference amounts for donations were suggested as effective [102].

Although only one of the presented charity contexts was shown to achieve an experimental effect in this study, it is worth noting that this approach to assessing willingness for help, which involves the experimental manipulation of seemingly very ephemeral entities such as a few words in the right combination, is currently gaining popularity in Social Psychology. For example, it has been shown that adding just one question, “What do you think would be morally right in this situation?” raised the level of charitable donations by 44% [114]. There is still a debate on how to make the effects longer, because the influence of such manipulation on behaviour can be relatively impermanent.

In our study three foundations were intentionally used to create hypothetical charity situations in order to avoid limitations and bias related to the context of their area of helping and their recipient “target audience”. Upon completion of the study, subjects were given the opportunity to leave any comments about the research. A significant number of participants acknowledged the importance of exploring the mechanisms of helping and wished the researcher further success in this area.

In addition, a remark left by one of the subjects should be noted: “I would like to get more information about the “Tyoplyj Dom” recipients. Are the adults all right, any addictions? Are they ready to change? Or are they just the victims of cataclysms?” This comment shows the participant’s evaluation of a somewhat “merit-based helping” principle for the recipients of help, which is reflected in the “just-world hypothesis”. Often such beliefs can be used as an excuse for not providing assistance and to present the situation in such a way that the victim may have been responsible for his or her own misfortunes [124]. The results of numerous studies show that victim blaming [109], moral disengagement, and emotional distancing [67] also “help” to justify the bystander’s non-doing.

It was demonstrated earlier that people with low levels of agreeableness towards others also tend to doubt whether it is worth helping certain people. It has been noted that such respondents may also have a reduced prosocial motivation [57].

In addition, different categories of recipients may be stigmatized [144]. The context of assistance to the homeless in the charity “Nochlezhka” definitely falls into this category.

Andreoni, Nikiforakis and Stoop demonstrated in the natural field experiment that, in general, people with higher or lower income do not differ in terms of their prosociality, with the only exception that the richer ones have more money for the implementation of planned actions. Thus, they simply have more opportunities to help those in need when their basic needs are already satisfied. Because of this, in particular, people with higher income in the described study were more prosocial when it came to returning a small amount of money misdelivered by mail to the true recipient, while people with lower income were likely to keep the money they mistakenly received, but only when they could use it. In a situation where there was only a bank receipt in the letter that no one but the true recipient could cash, subjects with lower income were willing to make an effort to return it to its intended destination [62]. This result indicates the important advantages of taking into account the financial situation factor when assessing the willingness to donate to charity.

It should be noted that after implementing the correction for the level of subjects’ income, no differences in willingness to provide help for the needs of any particular fund were found. However, before the correction for the level of income, subjects with greater financial capacity and of older age were ready to donate larger amounts to the “AdVita” fund.

The effect of increased willingness to help in the context of the “AdVita” Foundation is of significant research interest due to the focus of its work on the care for oncohematological patients. Thus, the differences in the level of donations to different foundations may be related not only to the characteristics of their recipients, but also to the orientation of an organisation that evoke certain emotions among potential benefactors.

Charity has traditionally been one of the powerful mechanisms for managing the existential “fear of death” and redirecting it in a rational direction. This brings emotional comfort and a sense of meaningful life [104; 132]. Proceeding from the main

ideas of this theory, reminding a person of his or her own mortality can lead to significant changes in self-awareness and behaviour, including an increase in willingness to help others. This phenomenon was called “self-protective altruism”, assuming its use as a kind of a productive defence mechanism [110].

In the context of our study, it was the “AdVita” Foundation that reminded subjects about life and death due to cancer. The advantage in favour of larger donations to this fund can be partially explained by this effect. The result is confirmed in previous studies, where increased awareness of one’s own mortality increased the size of charitable donations [110].

At the end of the experimental part, the altruistic personality orientation in its relationship to the willingness to perform altruistic acts, expressed in the form of charity, was investigated. For its assessment the Altruistic Investment Scale of the Networking Strategies of the Individual Questionnaire was applied [7], which showed a greater correspondence with altruistic values and beliefs in comparison with the Scale of Diagnostics of attitudes “altruism-egoism” by O.M. Potyomkina at the previous stage of the study [37]. For this reason, the application of the chosen methodology to assess the altruistic personality of the individual is more appropriate in analysing the “Level 2” altruism and reflects the aspiration of the individual to help and support others and care for their well-being, which leads to the accumulation of social capital in the group [1].

The initial assumption that there is a correlation between the individual’s willingness to perform prosocial acts, expressed in the form of charitable activities, and the altruistic personality orientation was confirmed by the results of Experiment 2. Significant effects were found in relation to each of the three charities, indicating the universality of the relationships revealed, and the manifestation of personal altruism regardless of the context in which helping is provided.

The findings also demonstrated that the willingness to help in hypothetical charity situations is positively correlated with an individual’s belief that his or her personal efforts, as well as those of others acting alone, can contribute to improving the quality of life of recipients of help in charities. Similar relationship with such representations was also found when considering the altruistic personality orientation. This result can be

interpreted in terms of the influence of perceived impact, which can contribute significantly to the decision to provide help in various settings [64; 74; 81; 159].

It should be noted that, according to the results of studies conducted earlier by Capraro et al. [114], the subjects' evaluation of their behaviour in hypothetical situations of charity reflects their true willingness for prosocial actions in this area, which indicates the validity of this evaluation method.

There is a reason to believe that the experience of charitable activities has been one of the significant determinants of willingness for altruistic actions. For example, donations to the recipients of help at "Nochlezhka" were related to the respondents' previous experience in providing non-financial assistance to those in need.

It was also found that the respondents' awareness of the specifics of the presented funds was related to their willingness to support these organisations. Those subjects who were aware of the existence of the "Tyoplyj Dom" Foundation were inclined to make more generous donations to all the funds represented in the survey. Apparently, this may be due to the fact that only the most motivated benefactors know about this foundation.

Our research shows that there are people who are more likely to be involved in charity, and there are people who will never do it. Looking at the first group, we can assume that many of them will have a certain set of personality traits that make them more sensitive to people in need of help, but which also leads to constructive reactions – empathy and helping, not just the emotional distress. An individual's ability and desire to establish strong and trusting relationships with the loved ones may seem to reinforce the helping tendencies. Finally, an individual's behaviour may be polymotivated, but it is the focus on prosocial values that will determine person's altruistic behaviour. Certainly, participation in charity requires from a person to possess valuable resources of time and money, and also implies a general level of trust in the charity system.

Nevertheless, even a person who does not have any specific personality traits that contribute to his or her willingness for institutionalised help may still at some point be involved in some form of charitable activity – after the invitation of acquaintances or through volunteer programs with reimbursement of expenses. Finally, creating an

environment in which anyone can feel empowered to accomplish one small task that will later lead to greater positive change can significantly increase the number of potential benefactors, even those who do not yet have strong prosocial dispositions.

CONCLUSIONS

1. Social representations of altruism include: selfless motives, the ability to sacrifice personal interests, resources to help, maintain the well-being and save individuals or groups in need. Reward does not prevent an act from being categorised as altruistic, but should not cause or be expected to happen before the action occurs.
2. There are two types of altruism: the “Level 1” altruism, characterised by behavioural conformity, based on the norm of reciprocity, and regulated by the sensitivity to rejection by the group, and the “Level 2” altruism, based on the values of kindness and self-development, regulated by the affiliative tendencies and care for the common good. The “Level 1” altruism is more pronounced in women. Providing help to animals does not reveal any relationship with the altruistic personality orientation.
3. Predictors of altruistic personality orientation at the “Level 2” are the basic values of benevolence in relation to others and aspiration for stimulation from the outside world. The egoistically directed values of hedonism and self-direction connected with independence and orientation towards the self demonstrate negative relationships with the “Level 2” altruism. The value of conformity is a predictor of the “Level 1” altruism, which indicates the desire of a person to perform prosocial actions to prevent negative consequences for him- or herself.
4. The elements of the need for affiliation with a group show positive relationships with altruistic personality orientation. The tendency of the person for affiliation with a significant social group reveals correlations with “Level 2” altruism, while the sensitivity to social rejection – with the “Level 1” altruism. In women the fear of rejection by the group is more pronounced than in men.
5. The “Level 2” altruism is related to the willingness to donate to charity, even in conditions of anonymity. Previous experience of participation in charitable activities, perceived impact and importance of one’s own contribution, and a sense of personal responsibility are important factors in willingness for charity.

6. There is a positive correlation between the altruistic personality orientation and the willingness to help, which is affected by situational factors. A high level of risk for the benefactor, and the recipient's low need for help reduce the willingness to help; the availability of possible compensation for the benefactor increases their willingness to help. Altruists in situations of high risk, low recipient's need, and lack of compensation show a higher willingness to help than non-altruists. In situations where there is a threat to the safety and life of the benefactor, the altruistic personality orientation does not affect the willingness to help.
7. Group effects have an impact on willingness to do charity and volunteer work. Manifestations of the effect of social proof does not lead to an increase in willingness to help, and may lead to a significant decrease in willingness to help in situations where there is a diffusion of responsibility. Empathic concern has no effect on willingness to help.
8. There are a number of differences between Russian and Dutch students' representations of altruism: most of the members of two groups committed altruistic actions, but a much larger number of Dutch students identify themselves as altruists. The level of personal sacrifice required to categorise behaviour as altruistic is lower among the Dutch and, unlike Russian respondents, the Dutch believe that expecting social approval and reputational benefits from a committed act does not reduce its altruistic nature.

SUMMARY

Personal characteristics have a significant influence on how a person perceives the characteristics of a situation provided by the surrounding context and on this basis makes decisions about further actions. Thus, there is no doubt that any behaviour is influenced by interacting factors of personal dispositions and situation characteristics, and prosocial behaviour is no exception.

A willingness to help is also subject to a similar influence, but this phenomenon may, apparently, be influenced by mechanisms other than those in direct behaviour. With some certainty it can be argued that the contribution of altruistic personality orientation to his or her willingness to help is quite significant, and many situational obstacles can be overcome under the influence of strong altruistic orientation. Undoubtedly, in some difficult situations it is not enough for the individual just to have an internal motivation to overcome serious barriers to helping, but in this case active prosocial behaviour can be carried out in the context of heroic deeds.

Social Psychology experiments are highly necessary in identification cause-and-effect relationships and important mechanisms of altruistic behaviour. Our study presents one of the initial stages of research in this direction. Proceeding from our objectives two experimental studies of influence of social effects on willingness of a person for altruistic actions have been conducted.

It is necessary to mention that in our study altruism has been considered in the form of willingness to commit altruistic actions in hypothetical situations. The study of a person's real behaviour within the framework of a natural field experiment represents another complex task, and imposes certain ethical restrictions due to the high emotional significance to the personality, and sensitivity of the studied topics. The study of altruistic willingness is an important stage in the study of altruistic behaviour.

The study of individual's perceived impact, significance, and effectiveness of personal contribution in the process of helping others is one of the promising directions for further study of altruistic behaviour. The results of our research indicate that the feeling of personal confidence in one's own abilities is a significant factor in

willingness to help. Thus, the effects of various social effects that increase a person's sense of being "powerful" can demonstrate many people that even a small contribution can bring positive change in large-scale socially significant processes.

Besides, the study of dichotomy of spontaneous and carefully considered altruistic acts seems to be a promising direction of development of findings we have received. The evaluation of altruistic intentions most often assumes planned actions, however "momentary" altruistic acts demand no less careful studying. Addressing fast and sometimes instantaneous reactions in prosocial behaviour is still a largely unexplored objective.

The study of altruistic behaviour is extremely rewarding in itself, and the vast majority of subjects were genuinely interested in the topic and procedure being studied. High social demand and encouraging results suggest that altruistic behaviour will continue to be the subject of intensive research in Social Psychology.

PRACTICAL RECOMMENDATIONS

The results of the study provide the following practical recommendations.

1. It is beneficial to use the Altruistic Investment Scale of the Networking Strategies of the Individual Questionnaire to identify prosocial members of the team, as well as to form target groups to attract the public to help charitable organisations.
2. In order to improve the effectiveness of small groups/teams of employees, it is recommended to identify the “Level 2” altruists who possess the ultimate desire to achieve the common well-being and are able to act as a “core” of successful collective action organisation.
3. When assessing willingness for charitable activity, such factors as previous experience of charitable activity, basic human values, and aspiration to belong to a significant social group can be considered as indirect factors.
4. When selecting candidates for participation in charity and volunteer programs, one should consider that there is a significant potential for increasing willingness to help through the “foot in the door” technique, according to which a person is more willing to commit significant actions after performing small tasks and favours. Thus, the beginning of involvement of potential volunteers in providing help and charity should include offering small, easily achievable objectives. This experience will help to increase willingness to participate in volunteer and charitable activities.
5. An individual’s desire to help representatives of a significant social group can be successfully applied in organising helping for the needs of fellow citizens by strengthening the sense of belonging and creating a common, superordinate identity that unites representatives of different groups. This recommendation can be successfully used to organise volunteer work to help the disabled, the elderly, the seriously ill, and in emergencies and epidemics such as those that occurred during the Coronavirus Pandemic in 2020.
6. The experimental assessment methodology can be used to create the most successful characteristics of messages leading to improved willingness for

charity. Setting achievable goals with clear perceived impact of contributions and visible positive consequences, as well as relatively rapid feedback to the helper can significantly increase willingness to help.

7. Candidates with a strong altruistic motivation may drop out of volunteer positions in medical institutions, as in this case the risk of rapid emotional burnout increases. Altruistic motivation of a moderate level can promote engagement at work in hospitals, orphanages and hospices, but its over-activation can lead to unpreparedness to continue professional activity after emotionally significant events. For selection in this case, the Altruistic Investment Scale of the Networking Strategies of the Individual Questionnaire can be used, which allows the most accurate assessment of the altruistic motivation of an individual.
8. The results of the study can also be applied to the development of effective strategies for international humanitarian cooperation. Careful consideration of differences in the categorisation of the types of daily helping that do not involve significant personal risks, and the characteristics of prosocial motivation of citizens of different countries is important to establish harmonious relationships, coordinated work, and joint efforts to overcome such global problems as poverty, refugees and universal access to education and health care.

NOTATIONS AND ABBREVIATIONS

The following notations and abbreviations are used to describe the obtained data:

- N – number of observations.
- M – arithmetic mean of the variable.
- Mdn – median.
- SD – standard deviation.
- p – statistical significance level.
- ρ – value of Spearman's ρ rank correlation coefficient.
- r – value of Pearson's r correlation coefficient.
- ANOVA – statistical method of analysis of variance used to assess the differences between group means.
- F – value of Fisher's F -test in the analysis of variance (ANOVA). The number of degrees of freedom (e.g. " $F(1, 165)$ ") is given in brackets.
- R^2_{adj} – Adjusted R squared, coefficient of determination, an indicator of the variance size of a feature explained by the effect of the independent variable.
- β – standardized regression coefficient.
- SE_B – standard error of the regression coefficient.
- B – unstandardized regression coefficient.
- Partial η^2 – partial eta squared, an indicator of the size effect.
- Greenhouse–Geisser correction – statistical correction of the value of the criterion, used to adjust the number of degrees of freedom.
- H – value of non-parametric Kruskal–Wallis H coefficient for assessment of differences between groups.
- χ^2 – value of Pearson's Chi-squared coefficient used to assess differences in categorical data.

GLOSSARY

Altruism – a type of prosocial behaviour that presents both a behavioural and a motivational category, reflecting individual's focus on well-being of another person or a group of people, and a willingness to act to maintain their well-being even at a cost of benefactor's own interests and resources.

“Altruists” and **“non-altruists”** (in our study) – respondents who got higher or, respectively, lower scores on the Altruistic Investment Scale of the Questionnaire of Networking Strategies of the Individual, which was used to assess the altruistic personality orientation.

Altruistic attitudes – attitudes about altruism that reflect person's beliefs about the phenomenon and his or her predisposition to engage in altruistic behaviour.

Altruistic decision – a person's decision to do anything for the benefit of another person or group of people without expecting anything in return.

Altruistic intention – an indicator of individual's willingness to commit altruistic actions.

Altruistic investment – one of prosocial networking strategies of the individual (preferred styles of interaction within the group), characterised by a striving towards well-being of members of his or her social group and leading to the accumulation of social capital.

Altruistic motivation – motivation to help based on a selfless focus on well-being of others and groups of people.

Altruistic personality orientation – a motivational and a value component of altruism, reflecting the measure of “personal altruism” inherent in the individual and his or her belief in the need for maintaining well-being of others and helping them.

Altruistic willingness – a behavioural component of altruism, the willingness of an individual to help a person or group in need, which is affected by various factors of personality and situation.

Empathic concern – a person's reaction in response to observing the experiences of people in need of help. The intensity of this reaction is related to the perceived level

of the victim's need for help, and the degree of the observer's interest in his/her well-being.

Group affiliation motive – an individual's aspiration to belong to a group leading to affiliative behaviour. Includes two components – affiliative tendency and sensitivity to rejection by the group.

Increased need for help (in the experimental study) – a condition based on the phenomenon of empathic concern, which implies that the more the object needs help, the more willing the subject is to provide help.

Minority influence (in the experimental study) – information about the substantial (in monetary terms) charitable assistance provided by a small proportion of sponsors compared to the majority of benefactors.

Modality of the situation (in our study) – characteristics of the situational context, which potentiate the subject to provide assistance if there are supportive conditions or reduce its likelihood in case of substantial boundaries being present.

Personal determinants of altruism (in our study) – characteristics of an individual expressed in values, general altruistic focus on well-being of others, the desire to affiliate with a group, and personal experience of prosocial behaviour; the factors of prosocial decision-making and willingness to help others in need.

Personal risk – a characteristic of the potential risk a subject may be exposed to when committing an altruistic act.

Prosocial behaviour – a behaviour that aims to benefit and achieve well-being of other people or groups of people.

Recipient's need for help – a level of actual or perceived need for help in a person or in a group of people observed by the potential helper.

Situational determinants of altruism (in our study) – conditions imposed by the situation in which an individual finds him- or herself at the moment of making a decision about an altruistic act; group effects of social proof and empathic concern that influence altruistic decisions.

Social proof – a group effect suggesting that a person tends to observe the behaviour of others and to plan his or her own behaviour in accordance with these

observations. A change in behaviour is likely to occur in a situation where members of the same social group a person belongs to (or of another group significant to him/her) demonstrate the example of the desired action.

True altruist – a person whose prosocial behaviour is based solely on a sincere and selfless desire for well-being of others, rather than on expecting any benefits or rewards for their actions.

REFERENCES

1. Altruistic investment as a networking strategy of personality: Scale development and verification of the structural validity (in Russian) / L.V. Mararitsa, T.V. Kazantseva, L.G. Pochebut, A.L. Svetsitskiy // Social'naya psihologiya i obshchestvo [Social Psychology and Society]. – 2019. – V. 10, № 3. – P. 157–176.
2. Andreev, P.A. Investigation of the psychological conditions of cooperation formation for preschool children (in Russian) / P.A Andreev, S.P Popova // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta [Bulletin of Saratov State Technical University]. – 2006. – V. 4, № 1. – P. 233–237.
3. Archakova, T.O. Altruism with pleasure: Psychology of volunteerism (in Russian) [Electronic resource] / T.O. Archakova // Electronic collection of articles on the portal of psychological publications PsyJournals.ru. – 2011. – V. 3, № 1. – Access mode: https://psyjournals.ru/pj/2011_1/33048.shtml (retrieved 11.02.2020).
4. Bandura, A. Social learning theory (in Russian) / A. Bandura ; translated from English by N.N. Chubar. – Saint Petersburg : Evrasiya, 2000. – 320 p.
5. Collins Dictionary of Sociology : in 2 v. (in Russian) / Ed. by D. Jerry, J. Jerry ; translated from English by N.N. Marchuk. – Moscow: Veche, ACT, 1999. – V. 1. – 544 p.
6. Vaal, F. de. The bonobo and the atheist: In search of humanism among the primates (in Russian) / F. de Vaal ; translated from English by N. Lisova. – 5th ed. – Moscow. : Alpina non-fiction, 2018. – 442 p.
7. Personal contribution to the social capital of the group: structure of the altruistic investment (in Russian) / L.V. Mararitsa, T.V. Kazantseva, L.G. Pochebut, A.L. Svetsitskiy // Social'naya psihologiya i obshchestvo [Social Psychology and Society]. – 2018. – V. 9, № 1. – P. 43–66.

8. Galanina, V.V. Emotional attitude to a peer and fulfillment of the cooperation norm in the younger school age (in Russian) / V.V. Galanina (in Russian) // *Innovacii v obrazovanii* [Innovations in Education]. – 2003. – № 1. – P. 57–69.
9. Dawkins, R. *Selfish gene* (in Russian) / R. Dawkins; translated from English by N. Fomina – Moscow : Corpus, 2017. – 512 p.
10. Ilyin, E.P. *Psychology of helping. Altruism, selflessness, empathy* (in Russian) / E.P. Ilyin. – Saint Petersburg : Piter, 2013. – 304 p.
11. Kazantseva, T.V. Altruism: phenomenon and operationalisation (in Russian) / T.V. Kazantseva // *Peterburgskij psihologicheskij zhurnal* [Petersburg Psychological Journal]. – 2016. – №. 14. – P. 1–20.
12. Karadashev, V.N. *Schwartz's method for studying personal values: concept and methodology manual* (in Russian) / V.N. Karandashev. – Saint Petersburg : Rech', 2004. – 70 p.
13. Kropotkin, P.A. *Cooperation as a factor of evolution* (in Russian) / P.A. Kropotkin. – Moscow : Samoobrazovaniye, 2011. – 256 p.
14. Kaneman, D. *Thinking, Fast and Slow* (in Russian) / D. Kaneman ; translated from English by A. Andreeva, Yu. Deglina, N.I. Parfenova. – Moscow : AST, 2014. – 653 p.
15. Levin, K. *Field theory in social sciences* (in Russian) / K. Levin ; translated by E. Surpina. – Saint Petersburg. – Rech', 2000. – 368 p.
16. Moiseeva, A.A. Influence of peculiarities of family education on formation of altruistic tendencies of behaviour (in Russian) / A.A. Moiseeva // *Izvestiya Rossijskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. A.I. Gercena* [Bulletin of A.I. Herzen Russian State Pedagogical University]. – 2007. – № 43. – P. 178–182.
17. Muzdybayev, K. *Egoism of personality* (in Russian) / K. Muzdybayev // *Psihologicheskij zhurnal* [Psychological Journal]. – 2000. – V. 21, № 2. – P. 27–39.

18. Nartova-Bochaver, S.K. Psychology of helping behaviour: New experimental research (in Russian) / S.K. Nartova-Bochaver // *Psihologicheskij zhurnal* [Psychological Journal]. – 1991. – V. 12, № 4. – P. 174–176.
19. Nasinovskaya, E.E. Altruistic imperative (in Russian) / E.E. Nasinovskaya // *Modern psychology of motivation* / Ed. by D.A. Leontiev. Moscow : Smysl, 2002. – P. 152–171.
20. Nedoshivina, M.A. Comparative analysis of social representations of everyday heroism and altruism (in Russian) / M.A. Nedoshivina // *Psychology of the XXI century : Proceedings of the international scientific conference of young scientists, 26-28 April 2012, Saint Petersburg* / Ed. by R.A. Berezovskaya. – Saint Petersburg : Saint Petersburg University Press, 2012. – P. 418–419.
21. Nedoshivina, M.A. Social representations of heroism and altruism of Russian and Dutch students (in Russian) / M.A. Nedoshivina // *Psychology of the XXI century : Proceedings of XVII international scientific conference of young scientists, 23-25 April 2013, Saint Petersburg* / Ed. by R.A. Berezovskaya. – Saint Petersburg : Kolo, 2013. – P. 172–174.
22. Nedoshivina, M.A. Factors of personality and situation as predictors of altruism (in Russian) / M.A. Nedoshivina // *Ananiev readings – 2016. Psychology: yesterday, today, and tomorrow : Proceedings of the international scientific conference, 25-29 October 2016, Saint Petersburg: in 2 v.* / Ed. by A.V. Shaboltas, N.V. Grishina, S.V. Mednikov, D.N. Volkov. – Saint Petersburg : Aysink, 2016. – V. 2. – P. 320–321.
23. Nedoshivina, M.A. Situational factors of the altruistic behaviour (in Russian) / M.A. Nedoshivina // *Chelovecheskij kapital* [Human Capital]. – 2019. – № 6 (126). – P. 87–96.
24. Nedoshivina, M.A. Value orientations and aspiration to affiliation with a group as determinants of the altruistic behaviour (in Russian) / M.A. Nedoshivina // *Nauchnoe mnenie* [Scientific Opinion]. – 2019. – № 3. – P. 99–106.
25. Nedoshivina, M.A. Effect of social proof and altruistic personality orientation as factors of prosocial behaviour (in Russian) / M.A. Nedoshivina // *Izvestiya*

- Rossijskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. A.I. Gercena [Bulletin of A.I. Herzen Russian State Pedagogical University]. – 2019. – № 194. – P. 230–241.
26. Nedoshivina, M.A. Features of students' ideas about heroism and altruism (in Russian) / M.A. Nedoshivina, A.L. Svetsitskiy // Ananiev readings – 2013. Psychology in public health : Proceedings of the scientific conference, 22-24 October 2013, Saint Petersburg / Ed. by O.Yu. Shchelkova. – Saint Petersburg : Skifiya-Print. – 2013. – P. 357–359.
27. Nedoshivina, M.A. Social representations of Saint Petersburg youth about altruism (in Russian) / M.A. Nedoshivina, A.L. Svetsitskiy // Peterburgskij psihologicheskij zhurnal [Petersburg Psychological Journal]. – 2014. – № 9. – P. 97–118.
28. Nestik, T.A. Social capital of the organisation: Socio-psychological analysis. Part II (in Russian) / T.A. Nestik // Psihologicheskij zhurnal [Psychological Journal]. – 2009. – V. 30, № 1. – P. 52–63.
29. Petrov, E.F. Egoism. Philosophical and ethical essay (in Russian) / E.F. Petrov. – Moscow : Nauka, 1969. – 206 p.
30. Poddiakov, A.N. Alter-altruism (in Russian) / A.N. Poddiakov // Psihologiya. Zhurnal Vysshej shkoly ekonomiki [Psychology. Journal of the Higher School of Economics]. – 2007. – V. 4, № 3. – P. 98–107.
31. Poddiakov, A.N. Types of counteraction in helping behaviour (in Russian) / A.N. Poddiakov // Voprosy psihologii [Questions of Psychology]. – 2010. – № 4. – P. 3–14.
32. Podolskiy, D.A. Research of formation of social and moral competence of teenagers : monograph (in Russian) / D.A. Podolskiy ; Ministry of education and science of Russian Federation, National Research University – Higher School of Economics. – Tambov : Yukom Consulting Company LLC, 2017. – 120 p.
33. Helping adults in Russia. Research by Dobro Mail.ru (in Russian) [Electronic resource] / Dobro Mail.ru // Website materials. – Access mode: <https://charitystats.mail.ru/> (retrieved 10.11.2019).

34. Pochebut, L.G. Social-psychological model of the cognitive social capital of organisation: Formation factors and objectification (in Russian) / L.G. Pochebut, V.A. Chiker, N.V. Volkova // Organizacionnaya psihologiya [Organisational Psychology]. – 2018. – V. 8, № 3. – P. 47–71.
35. Psychology of situations: Theory and research (in Russian) / N.V. Grishina, V.E. Pogrebitskaya, D.M. Abdulmanova, M.V. Allakhverdov. – Saint Petersburg : Saint Petersburg University Press, 2011. – 340 p.
36. Development of the questionnaire of networking strategies of personality (in Russian) / L.V. Mararitsa, T.V. Kazantseva, L.G. Pochebut, A.L. Svetsitskiy // Peterburgskij psihologicheskij zhurnal [Petersburg Psychological Journal]. – 2018. – № 25. – P. 13–50.
37. Raygorodskiy, D.Ya. Diagnostics technique of social-psychological attitudes of personality in the motivational sphere by O.F. Potyomkina (in Russian) // Practical psychodiagnostics. Methods and tests: a training manual. – Samara : BAHRAKH-M Publishing House, 2001. – P. 641–648.
38. Reykovsky, Ya. Prosocial activity and the concept of own Ego (in Russian) / Ya. Reykovsky // Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 14. Psihologiya. [Bulletin of Moscow University. Series 14. Psychology]. – 1981. – № 1. – P. 14–22.
39. RIA Novosti. Putin named number of volunteers in Russia (in Russian) [Electronic resource] / RIA Novosti. – 05.12.2019. – Access mode: <https://ria.ru/20191205/1562010214.html> (retrieved 08.12.2019).
40. Rodina, O.N. Altruistic activity of animal protectors (in Russian) / O.N. Rodina, P.N. Prudkov // Questions of Psychology [Voprosy Psihologii]. – 2015. – № 5. – P. 67–77.
41. Ross, L. The person and the situation: Perspectives of Social Psychology (in Russian) / L. Ross, R. Nisbett ; translated from English by V.V. Rumynskiy; ed. by E.N. Emelyanov, V.S. Magun. – Moscow : Aspekt Press, 1999. – 429 p.
42. Takie dela. The Russians donated a million rubles to charitable foundations during the action #rublvden' (in Russian) [Electronic resource] / Takie dela. –

10.12.2018. – Access mode: <https://takiedela.ru/news/2018/12/10/million-v-den/> (retrieved 07.10.2019).

43. Thorndike, E. Principles of learning (in Russian) / E. Thorndike ; translated from English // Basic trends of Psychology in classical works. Behaviourism ; aut. preface and comm. by A.A. Karelin. – Moscow : “Izdatel’stvo AST-LTD”, 1998. – P. 5–250.
44. Svetsitskiy, A.L. Everyday prosocial behaviour of personality as accumulation of social capital (in Russian) / A.L. Svetsitskiy, T.V. Kazantseva // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya 12. Sociologiya [Bulletin of Saint Petersburg University. Series 12. Sociology]. – 2015. – №. 2. – P. 45–55.
45. Svetsitskiy, A.L. Personality role in formation of the social capital of a social network (in Russian) / A.L. Svetsitskiy, L.V. Mararitsa // Peterburgskij psihologicheskij zhurnal [Petersburg psychological journal]. – 2017. – №. 21. – P. 79–109.
46. Sorokin, P.A. Mysterious energy of love (in Russian) / P.A. Sorokin // Sociologicheskie issledovaniya [Sociological Research]. – 1991. – № 1. – P. 164–174.
47. Social capital of personality: monograph (in Russian) / L.G. Pochebut, A.L. Svetsitskiy, L.V. Mararitsa, T.V. Kazantseva, I.V. Kuznetsova. – Moscow : INFRA-M, 2014. – 250 p.
48. Watson, J.B. Psychology as the behaviourist views it (in Russian) / J.B. Watson ; translated from English // The main directions of Psychology in classical works. Behaviourism ; aut. preface and comm. by A.A. Karelin. – Moscow : “Izdatel’stvo AST-LTD” LLC, 1998. – P. 251–672.
49. Fetiskin, N.P. Diagnostics of affiliative motives (A. Mehrabian) (in Russian) / Social and psychological diagnostics of development of individuals and small groups / N.P. Fetiskin, V.V. Kozlov, G.M. Manuilov. – Moscow : Institute of Psychotherapy Publications, 2002. – C. 95–98.

50. Frankl, V. Man's search for meaning : a collection (in Russian) / V. Frankl ; translated from English and German by D.A. Leontiev, M.P. Papush, E.V. Eidman. – Moscow : Progress, 1990. – 368 p.
51. Freud, A. Ego and the mechanisms of defence (in Russian) / A. Freud; translated from English by M.R. Ginzburg. – Saint Petersburg : Piter, 2018. – 160 p.
52. Fromm, E. The art of loving (in Russian) / E. Fromm ; translated from English by A.V. Alexandrova. – Moscow : Pedagogy, 1990. – 160 p.
53. Csikszentmihalyi, M. Flow: the psychology of optimal experience (in Russian) / M. Csikszentmihalyi ; translated from English by E. Perova ; ed. by D.A. Leontiev. Moscow : Alpina Non-Fiction, 2011. – 464 p.
54. Schwarz, Sh. Clarified theory of basic individual values: application in Russia (in Russian) / Sh. Schwarz, T.P. Butenko, D.S Sedova, A.S Lipatova // *Psihologiya. Zhurnal Vysshej shkoly ekonomiki* [Psychology. Journal of Higher School of Economics]. – 2012. – V. 9, №. 1. – P. 43–70.
55. Efroimson, V.P. Genetics of ethics and aesthetics (in Russian) / V.P. Efroimson. – Saint Petersburg : Talisman, 1995. – 288 p.
56. Efroimson, V.P. Genealogy of altruism (in Russian) / V.P. Efroimson // *Novyj mir* [New world]. – 1971. – № 10. – P. 193–213.
57. Agreeableness, empathy, and helping: A person × situation perspective / W.G. Graziano, M.M. Habashi, B.E. Sheese, R.M. Tobin // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 2007. – V. 93, №. 4. – P. 583–599.
58. Altruism, sympathy, and helping: Psychological and sociological principles / Ed. by L. Wispé. – New York : Academic Press, 1978. – 342 p.
59. Ajzen, I. The theory of planned behaviour / I. Ajzen // *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*. – 1991. – № 50. – P. 179–211.
60. Ajzen, I. Explaining the discrepancy between intentions and actions: The case of hypothetical bias in contingent valuation / I. Ajzen, T.C. Brown, F. Carvajal // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 2004. – V. 30, № 9. – P. 1108–1121.
61. Anderson, G.A. Charity: The place of the poor in the biblical tradition /

- G.A. Anderson. – New Haven, CT : Yale University Press, 2013. – 232 p.
62. Andreoni, J. Are the rich more selfish than the poor, or do they just have more money? A natural field experiment [Electronic resource] / J. Andreoni, N. Nikiforakis, J. Stoop // National Bureau of Economic Research. – 2017. – № 23229. – Access mode: <https://www.nber.org/papers/w23229.pdf> (retrieved: 15.03.2020).
63. Andreoni, J. Avoiding the ask: A field experiment on altruism, empathy, and charitable giving / J. Andreoni, J.M. Rao, H. Trachtman // Journal of Political Economy. – 2017. – V. 125, № 3. – P. 625–653.
64. Anik, L. Contingent match incentives increase donations / L. Anik, M.I. Norton, D. Ariely // Journal of Marketing Research. – 2014. – V. 51, № 6. – P. 790–801.
65. Aronson, E. Social psychology / E. Aronson, T.D. Wilson, R.M. Akert. – 8th ed. – Boston, MA : Pearson, 2013. – 576 p.
66. Asch, S.E. Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment / S.E. Asch // Groups, Leadership and Men / Ed. by H. Guetzkow. – Pittsburgh, PA : Carnegie Press, 1951. – P. 177–190.
67. Bandura, A. Moral disengagement in the perpetration of inhumanities / A. Bandura // Personality and Social Psychology Review. – 1999. – № 3. – P. 193–209.
68. Bar-Tal, D. The development of altruistic behaviour: Empirical evidence / D. Bar-Tal, A. Raviv, T. Leiser // Developmental Psychology. – 1980. – № 16. – P. 516–524.
69. Barclay, P. Trustworthiness and competitive altruism can also solve the “tragedy of the commons” / P. Barclay // Evolution and Human Behaviour. – 2004. – V. 25, № 4. – P. 209–220.
70. Batson, C.D. Altruism in humans / C.D. Batson. – New York : Oxford University Press, 2011. – 329 p.
71. Batson, C.D. Prosocial motivation: Is it ever truly altruistic? / C.D. Batson, B. Leonard // Advances in Experimental Social Psychology. – 1987. – V. 20. – P. 65–122.

72. Batson, C.D. Evidence for altruism: Toward a pluralism of prosocial motives / C.D. Batson, L.L. Shaw // *Psychological Inquiry*. 1991. V. 2, № 2. – P. 107–122.
73. Baumeister, R.F. The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation / R.F. Baumeister, M.R. Leary // *Psychological Bulletin*. – 1995. – № 117. – P. 497–529.
74. Bennett, C.M. Corporate sponsorships may hurt nonprofits: Understanding their effects on charitable giving / C.M. Bennett, H. Kim, B. Loken // *Journal of Consumer Psychology*. – 2013. – V. 23, № 3. – P. 288–300.
75. Caprara, G.V. The contribution of self-regulatory efficacy beliefs in managing affect and family relationships to positive thinking and hedonic balance / G.V. Caprara, P. Steca // *Journal of Social and Clinical Psychology*. – 2006. – № 25. – P. 603–627.
76. Cialdini, R.B. Harnessing the science of persuasion / R.B. Cialdini // *Harvard Business Review*. – 2001. – V. 79, № 9. – P. 72–81.
77. Cialdini, R.B. Insights from sadness: A three-step model of the development of altruism as hedonism / R.B. Cialdini, D.J. Baumann, D.T. Kenrick // *Developmental Review*. – 1981. – № 1. – P. 207–223.
78. Cialdini, R.B. Transgression and altruism: A case for hedonism / R.B. Cialdini, B.K. Darby, J.E. Vincent // *Journal of Experimental Social Psychology*. – 1973. – № 9. – P. 502–516.
79. Cosmides, L. Cognitive adaptations for social exchange / L. Cosmides, J. Tooby // *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture* / Ed. by J.H. Barkow, L. Cosmides. – Oxford : Oxford University Press, 1992. – P. 193–228.
80. Costly punishment across human societies / J. Henrich, R. McElreath, A. Barr, J. Ensminger [et al.] // *Science*. – 2006. – № 312. – P. 1767–1770.
81. Cryder, C.E. The donor is in the details / C.E. Cryder, G. Loewenstein, R. Scheines // *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*. – 2013. – V. 120, № 1. – P. 15–23.

82. De Cremer, D. Collective identity and cooperation in a public goods dilemma: A matter of trust or self-efficacy / D. De Cremer, M. Van Vugt // *Current Research in Social Psychology*. – 1998. – V. 3, № 1. – P. 1–11.
83. Deaux, K. Putting gender into context: An interactive model of gender-related behaviour / K. Deaux, B. Major // *Psychological Review*. – 1987. – № 94. – P. 369–389.
84. Deutsch, M. A study of normative and informational social influences upon individual judgment / M. Deutsch, H.B. Gerard // *The Journal of Abnormal and Social Psychology*. – 1955. – V. 51, № 3. – P. 629–636.
85. Davis, M.H. The first year: Influences on the satisfaction, involvement, and persistence of new community volunteers / M.H. Davis, J.A. Hall, M. Meyer // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 2003. – № 29. – P. 248–260.
86. Eagly, A.H. Gender and helping behaviour: A meta-analytic review of the social psychological literature / A.H. Eagly, M. Crowley // *Psychological Bulletin*. – 1986. – № 100. – P. 283–308.
87. “Economic man” in cross-cultural perspective: Behavioural experiments in 15 small-scale societies / J. Henrich, R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer [et al.] // *Behavioural and Brain Sciences*. – 2005. – № 28. – P. 795–855.
88. Eisenberg, N. Prosocial development / N. Eisenberg, R.A. Fabes // *Handbook of Child Psychology: Social, Emotional, and Personality Development* / Ed by. W. Damon, N. Eisenberg. – Hoboken, NJ : John Wiley & Sons Inc., 1998. – P. 701–778.
89. Eisenberg, N. The roots of prosocial behaviour in children / N. Eisenberg, P. Mussen – Cambridge, England : Cambridge University Press, 1989. – 208 p.
90. Empathy and the collective good / C.D. Batson, J.G. Batson, R.M. Todd, B.H. Brummett [et al.] // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1995. – № 68. – P. 619–631.
91. Empathy-motivated helping: The moderating role of group membership / S. Stürmer, M. Snyder, A. Kropp, B. Siem // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 2006. – № 32. – P. 943–956.

92. Explaining altruistic behaviour in humans / H. Gintis, S. Bowles, R. Boyd, E. Fehr // *Evolution and human Behaviour*. – 2003. – V. 24, № 3. – P. 153–172.
93. Extending the benefits of recategorization: Evaluations, self-disclosure, and helping / J.F. Dovidio, S.L. Gaertner, A. Validzic, K. Matoka [et al.] // *Journal of Experimental Social Psychology*. – 1997. – № 33. – P. 401–420.
94. Fehr, E. Altruistic punishment in humans / E. Fehr, S. Gächter // *Nature*. – 2002. – V. 415, № 6868. – P. 137–140.
95. Fisher, R.J. The effects of recognition and group need on volunteerism: A social norm perspective / R.J. Fisher, D. Ackerman // *Journal of Consumer Research*. – 1998. – № 25. – P. 262–275.
96. Franco, Z. Heroism: A conceptual analysis and differentiation between heroic action and altruism / Z. Franco, K. Blau, P. Zimbardo // *Review of General Psychology*. – 2011. – V. 15, № 2. – P. 99–113.
97. Friedland, J. Expanding the motivations for altruism: A philosophical perspective / J. Friedland, B.M. Cole // *Journal of Organizational Behaviour*. – 2013. – V. 34, № 8. – P. 1202–1206.
98. Freedman, J.L. Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique / J.L. Freedman, S.C. Fraser // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1966. – T. 4, № 2. – P. 195–202.
99. From tragedy to disaster: Welfare effects of commons and anticommens dilemmas / S. Vanneste, A. Van Heil, F. Parisi, B. Depoorter // *International Review of Law and Economy*. – 2006. – № 26. – P. 104–122.
100. Gergen, K.J. Individual orientations to prosocial behaviour / K.J. Gergen, M.M. Gergen, K. Meter // *Journal of Social Issues*. – 1972. – № 8. – P. 105–130.
101. Good for self or good for others? The well-being benefits of kindness in two cultures depend on how the kindness is framed / L.J. Shin, K. Layous, I. Choi, S. Na [et al.] // *The Journal of Positive Psychology*. – 2019. – P. 1–11.
102. Goswami, I. When should the ask be a nudge? The effect of default amounts on charitable donations / I. Goswami, O. Urminsky // *Journal of Marketing Research*. – 2016. – V. 53, №. 5. – P. 829–846.

103. Graziano, W.G. Agreeableness: A dimension of personality / W.G. Graziano, N. Eisenberg // *Handbook of Personality Psychology* / Ed. by R. Hogan, J.A. Johnson, S.R. Briggs. – New York : Academic Press, 1997. – P. 795–870.
104. Greenberg, J. Terror management theory of self esteem and cultural worldviews: Empirical assessments and conceptual refinements / J. Greenberg, T. Pyszczynski, S. Solomon // *Advances in experimental social psychology* / Ed. by P.M. Zanna. – San Diego, CA : Academic Press, 1997. – V. 29. – P. 61–141.
105. Hamilton, W.D. The genetical evolution of social behaviour. I / W.D. Hamilton // *Journal of Theoretical Biology*. – 1964. – V. 7, № 1. – P. 1–16.
106. Hardin, G. The tragedy of the commons / G. Hardin // *Science*. – 1968. – V. 162, №. 3859. – P. 1243–1248.
107. Hardy, C. Giving for glory in social dilemmas: The competitive altruism hypothesis / C. Hardy, M. Van Vugt // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 2006. – V. 32. – P. 1402–1413.
108. Harvey, M.D. A cognitive model of social norms for understanding the transgression – helping effect / M.D. Harvey, M.E. Enzle // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1981. – V. 41, № 5. – P. 866–875.
109. Hirschberger, G. Terror management and attributions of blame to innocent victims: Reconciling compassionate and defensive responses / G. Hirschberger // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 2006. – № 91. – P. 832–844.
110. Hirschberger, G. The self-protective altruist: Terror management and the ambivalent nature of prosocial behaviour / G. Hirschberger G., T. Ein-Dor, S. Almakias // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 2008. – № 34. – P. 666–678.
111. Hoffman, M.L. Development of prosocial motivation: Empathy and guilt / M.L. Hoffman // *The Development of Prosocial Behaviour* / Ed. by N. Eisenberg. – New York : Academic Press, 1982. – P. 281–313.

112. Hofstede Insights. Country comparison [Electronic resource] / Hofstede Insights // Materials of website. – Access mode: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/the-netherlands,russia/> (retrieved 03.10.19).
113. Immorality from empathy-induced altruism: When compassion and justice conflict / C.D. Batson, T.R. Klein, L. Highberger, L.L. Shaw // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1995. – № 68. – P. 1042–1054.
114. Increasing altruistic and cooperative behaviour with simple moral nudges / V. Capraro, G. Jagfeld, R. Klein, M. Mul [et al.] // *Scientific Reports*. – 2019. – V. 9, №. 1. – P. 1–11.
115. Is Disney the nicest place on Earth? A content analysis of prosocial behaviour in animated Disney films / L.M. Padilla-Walker, S.M. Coyne, A.M. Fraser, L.A. Stockdale // *Journal of Communication*. – 2013. – № 63. – P. 393–412.
116. Jacob C. How proof of previous donations influences compliance with a donation request: Three field experiments / C. Jacob, N. Guéguen, G. Boulbry // *International Review on Public and Nonprofit Marketing*. – 2018. – V. 15, №. 1. – P. 1–8.
117. Karau S.J. Social loafing: A meta-analytic review and theoretical integration / S.J. Karau, K.D. Williams // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1993. – № 65. – P. 681–706.
118. Kenrick D. Social psychology: Unraveling the mystery / D. Kenrick, S. Neuberg, R. Cialdini. – Boston, MA : Allyn and Bacon, 2002. – 648 p.
119. Knickerbocker R.L. Prosocial Behaviour [Electronic resource] / R.L. Knickerbocker // Learning to give. – Access mode: <https://www.learningtogive.org/resources/prosocial-behaviour/> (retrieved 05.08.2019).
120. Krebs D. Psychological approaches to altruism: An evaluation / D. Krebs // *Ethics*. – 1982. – № 92. – P. 447– 458.
121. Lanzetta J.T. Expectations of cooperation and competition and their effects on observers' vicarious emotional responses / J.T. Lanzetta, B.G. Englis //

- Journal of Personality and Social Psychology. – 1989. – № 56. – P. 543–554.
122. Latane B. The unresponsive bystander: Why doesn't he help? / B. Latane, J.M. Darley. – Upper Saddle River, NJ : Prentice-Hall, 1970. – 131 p.
123. Latane B. Ten years of research on group size and helping / B. Latane, S. Nida // Psychological Bulletin. – 1981. – V. 89, № 2. – P. 209–324.
124. Lerner M.J. The belief in a just world: A fundamental delusion / M.J. Lerner. – New York : Plenum, 1980. – 210 p.
125. Liebe U. To pay or not to pay: Competing theories to explain individuals' willingness to pay for public environmental goods / U. Liebe, P. Preisendörfer, J. Meyerhoff // Environment and Behaviour. – 2011. – V. 43, №. 1. – P. 106–130.
126. Locke E.A. A theory of goal setting and task performance / E.A. Locke, G.P. Latham. – Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall, 1990. – 413 p.
127. Macaulay J.R. Altruism and helping behaviour / J.R. Macaulay, L. Berkowitz. – New York : Academic Press, 1970. – 290 p.
128. Markets, religion, community size, and the evolution of fairness and punishment / J. Henrich, J. Ensminger, R. McElreath, A. Barr [et al.] // Science. – 2010. – № 327. – P. 1480–1484.
129. McAndrew F.T. New evolutionary perspectives on altruism: Multi-level selection and costly-signaling theories / F.T. McAndrew // Current Directions in Psychological Science. – 2002. – № 11. – P. 79–82.
130. McGuire A.M. Helping behaviours in the natural environment: Dimensions and correlates of helping / A.M. McGuire // Personality and Social Psychology Bulletin. – 1994. – № 20. – P. 45–56.
131. Measuring the prosocial personality / L.A. Penner, B.A. Fritzsche, J.P. Craiger, T.R. Freifeld // Advances in Personality Assessment / Ed. by J. Butcher, C.D. Spielberger. – Hillsdale, NJ : LEA, 1995. – V. 10. – P. 147–163.
132. Mikulincer, M. The existential function of close relationships: Introducing death into the science of love / M. Mikulincer, V. Florian, G. Hirschberger // Personality and Social Psychology Review. – 2003. – № 7. – P. 20–40.

133. Milinski, M. Reputation helps solve the ‘tragedy of the commons’ / M. Milinski, D. Semmann, H.J. Krambeck // *Nature*. – 2002. – V. 415, № 6870. – P. 424–426.
134. Mischel, W. Toward an integrative science of the person / W. Mischel // *Annual Review of Psychology*. – 2004. – V. 55. – P. 1–22.
135. Motivations to volunteer: The role of altruism / D.J. Burns, J.S. Reid, M. Toncar, J. Fawcett [et al.] // *International Review on Public and Nonprofit Marketing*. – 2006. – V. 3, № 2. – P. 79–91.
136. Nedoshivina, M. Conceptual representations of altruism in young urbanites / M. Nedoshivina // XIV European Congress of Psychology, 7–10 July, 2015, Milan, Italy : Abstract book / Ed. by M. Tummino, M. Bollati, M. Widmann. – Milano : Innexa S.r.l. – 2015. – P. 1972.
137. Nedoshivina, M. Altruistic decision-making: The role of personality and situation / M. Nedoshivina, A. Svetsitskiy // XV European Congress of Psychology: 11–14 July, 2017, Amsterdam, The Netherlands : Abstract book. – 2017. – P. 141.
138. New developments in goal setting and task performance / Ed. by E.A. Locke, G.P. Latham. – New York : Routledge Academic, 2013. – 688 p.
139. Oyserman, D. Does culture influence what and how we think? Effects of priming individualism and collectivism / D. Oyserman, S.W.S. Lee // *Psychological bulletin*. – 2008. – V. 134, № 2. – P. 311–342.
140. Pearce, P.L. A taxonomy of helping: A multidimensional scaling analysis / P.L. Pearce, P.R. Amato // *Social Psychology Quarterly*. – 1980. – № 43. – P. 363–371.
141. Penner, L.A. Dispositional and structural determinants of volunteerism / L.A. Penner, M.A. Finkelstein // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1998. – V. 74, № 2. – P. 525.
142. Penner, L.A. Enduring goodness: A person-by-situation perspective on prosocial behaviour / L.A. Penner, H. Orom // *Prosocial Motives, Emotions, and Behaviours: The Better Angels of Our Nature* / Ed. by M. Mikulincer,

- P.R. Shaver. – Washington, DC : American Psychological Association, 2010. – C. 55–72.
143. Preston, S.D. Empathy: Its ultimate and proximate bases / S.D. Preston, F.B.M. de Waal // *Behavioural and Brain Sciences*. – 2002. – № 25. – P. 1–72.
144. Pryor, J.B. The infection of bad company: Stigma by association / J.B. Pryor, G.D. Reeder, A.E. Monroe // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 2012. – № 102. – P. 224–241.
145. Rapoport, A. Two-person game theory: The essential ideas / A. Rapoport. – Ann Arbor : University of Michigan Press, 1966. – 224 p.
146. Ray, J.J. The reliability of short social desirability scales / J.J. Ray // *The Journal of Social Psychology*. – 1984. – V. 123, №. 1. – P. 133–134.
147. Recipient's mood, relationship type, and helping / M.S. Clark, R. Ouellette, M.C. Powell, S. Milberg // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1987. – № 53. – P. 94–103.
148. Reicher, S. Beyond help: A social psychology of collective solidarity and social cohesion / S. Reicher, S.A. Haslam // *The psychology of prosocial behaviour: Group processes, intergroup relations, and helping* / Ed. by S. Sturmer, M. Snyder. – Oxford, UK : Wiley-Blackwell, 2009. – P. 289–309.
149. Rushton, J.P. The altruistic personality and the self-report altruism scale / J.P. Rushton, R.D. Chrisjohn, G.C. Fekken // *Personality and Individual Differences*. – 1981. – V. 2, №. 4. – P. 293–302.
150. Ryan, R.M. Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being / R.M. Ryan, E.L. Deci // *American Psychologist*. – 2000. – № 55. – P. 68–78.
151. Schröder, T. The impact of perceived justice on contingent value judgments / T. Schröder, H.A. Mieg // *Journal of Applied Social Psychology*. – 2008. – № 38. – P. 135–158.
152. Schwartz, S.H. Basic values: How they motivate and inhibit prosocial behaviour / S.H. Schwartz // *Prosocial Motives, Emotions, and Behaviours: The*

- Better Angels of Our Nature / Ed. by M. Mikulincer, P.R. Shaver. – Washington, DC : American Psychological Association, 2010. – P. 221–241.
153. Self-reported distress and empathy and egoistic versus altruistic motivation for helping / C.D. Batson, K. O'Quin, J. Fultz, M. Vanderplas [et al] // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1983. – № 45. – P. 706–718.
154. Seligman, M.E.P. Positive psychology: An introduction / M.E.P. Seligman, M. Csikszentmihalyi // *American Psychologist*. – 2000. – V. 55, № 1. – P. 5–14.
155. Shearman, S.M. “Even a penny will help!”: Legitimization of paltry donation and social proof in soliciting donation to a charitable organization / S.M. Shearman, J.H. Yoo // *Communication Research Reports*. – 2007. – V. 24, №. 4. – P. 271–282.
156. Simpson, B. Altruism and indirect reciprocity: The interaction of person and situation in prosocial behaviour / B. Simpson B., R. Willer // *Social Psychology Quarterly*. – 2008. – V. 71, №. 1. – P. 37–52.
157. Singer, P. The most good you can do: How effective altruism is changing ideas about living ethically / P. Singer. – New Haven, CT : Yale University Press, 2015. – 272 p.
158. Sober, E. Unto others: The evolution and psychology of unselfish behaviour / E. Sober, D.S. Wilson. – Cambridge, MA : Harvard University Press, 1998. – 416 p.
159. Sonnentag, S. Doing good at work feels good at home, but not right away: When and why perceived prosocial impact predicts positive affect / S. Sonnentag, A.M. Grant // *Personnel Psychology*. – 2012. – V. 65, № 3. – P. 495–530.
160. Suanet, B. Changes in volunteering among young old in The Netherlands between 1992 and 2002: The impact of religion, age-norms, and intergenerational transmission / B. Suanet, M.B. van Groenou, A.W. Braam // *European Journal of Ageing*. – 2009. – № 6. – P. 157–164.
161. The arousal: Cost-reward model and the process of intervention: A review of the evidence / J.F. Dovidio, J.A. Piliavin, S.L. Gaertner, D.A. Schroeder [et al.] // *Review of personality and social psychology* : Vol. 12. Prosocial behaviour

- / Ed. by M.S. Clark. – Newbury Park, CA : Sage, 1991. – P. 86–118.
162. The social psychology of prosocial behaviour / J.F. Dovidio, J.A. Piliavin, D.A. Schroeder, L.A. Penner. – London : Routledge, 2006. – 416 p.
163. Trivers, R. The evolution of reciprocal altruism / R. Trivers // *Quarterly Review of Biology*. – 1971. – № 46. – P. 35–57.
164. Tversky, A. The Framing of decisions and the psychology of choice / A. Tversky, D. Kahneman // *Science*. – 1981. – V. 211, № 4481. – P. 453–458.
165. Tversky, A. Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty / A. Tversky, D. Kahneman // *Journal of Risk and Uncertainty*. – 1992. – V. 5, № 4. – P. 297–323.
166. Van Vugt, M. Averting the tragedy of the commons: Using social psychological science to protect the environment / M. Van Vugt // *Current Directions in Psychological Science*. – 2009. – V. 18, № 3. – P. 169–173.
167. Van Vugt, M. Competitive altruism: Development of reputation-based cooperation in groups / M. Van Vugt, G. Roberts, C. Hardy // *Handbook of Evolutionary Psychology* / Ed. by R. Dunbar, L. Barrett. Oxford : Oxford University Press, 2007. – P. 531–540.
168. What is moral courage? Definition, explication, and classification of a complex construct / S. Osswald, T. Greitemeyer, P. Fischer, D. Frey // *The Psychology of Courage: Modern Research on an Ancient Virtue* / Ed. by C.L.S. Pury, S.J. Lopez. – Washington, DC : American Psychological Association, 2010. – P. 149–164.
169. Where is the altruism in the altruistic personality? / C.D. Batson, M.H. Bolen, J.A. Cross, H.E. Neuringer-Benefiel // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1986. – V. 50, № 1. – P. 212–220.
170. Wills, T.A. Interpersonal analysis of the help-seeking process / T.A. Wills, B.M. DePaulo // *Handbook of social and clinical psychology: The health perspective* / Ed. by C.R. Snyder, D. Forsyth. Elmsford, NY: Pergamon Press, 1991. P. 350–375.
171. Zillmann, D. Affective responses to the emotions of a protagonist /

D. Zillmann, J.R. Cantor // Journal of Experimental Social Psychology. – 1977. – № 13. – P. 155–165.

172. Zimbardo, P.G. The Lucifer effect: Understanding how good people turn evil / P.G. Zimbardo. – New York : Random House, 2007. – 576 p.

APPENDIX

Appendix A

Questionnaire of the pilot study

Дорогой участник!

Спасибо Вам, что согласились принять участие в нашем исследовании!

Пожалуйста, ответьте на вопросы о том, что Вы думаете об альтруизме.

Здесь нет "правильных" и "неправильных" ответов. Заполнение займет приблизительно 15 минут.

Все анкеты абсолютно анонимны, полученные индивидуальные данные строго конфиденциальны.

Большое спасибо за сотрудничество!

Если у Вас возникли вопросы или комментарии, Вы можете связаться с авторами исследования по адресу

altruism_study@mail.ru

*** Обязательно**

Вопросы

Пожалуйста, опишите, что такое, в Вашем понимании, альтруизм? Какие Вы можете выделить характеристики альтруистического поступка? *

Мой ответ

Что ценит настоящий альтруист, что для него важно в жизни? *

Мой ответ

Как поступает настоящий альтруист, и как его распознать со стороны? *

По возможности, приведите, пожалуйста, пример.

Мой ответ



Почему альтруист делает то, что делает? Какие цели он ставит? *

Мой ответ

Что альтруист ожидает от общества в ответ? *

Мой ответ

Вы когда-нибудь совершали альтруистические поступки? Считаете ли Вы себя альтруистом? *

	Да	Нет
Совершали поступки	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Считаете альтруистом	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Согласны ли Вы со следующим высказыванием: "Альтруистическое поведение оказывает позитивное влияние на жизнь человека, совершающего поступок"? *

- Абсолютно согласен
- Скорее согласен, чем не согласен
- Нейтрально
- Скорее не согласен, чем согласен
- Абсолютно не согласен

Что, по Вашему мнению, влияет на решение человека совершить альтруистический поступок - сложившаяся ситуация или личностные особенности? *

	Абсолютно согласен	Скорее согласен, чем не согласен	Нейтрально	Скорее не согласен, чем согласен	Абсолютно не согласен
Ситуация	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Личность	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Как бы Вы рассматривали следующую ситуацию и поведение: сотрудник организации сообщает о нарушениях в своей компании, рискуя при этом своей позицией в попытке добиться справедливости для других сотрудников. *

- Альтруизм
- Героизм
- Не является примером ни того, ни другого

Как бы Вы рассматривали следующую ситуацию и поведение: человек рискует своим собственным материальным благополучием, помогая бедным из своих личных средств, осознавая при этом наличие определенного одобрения со стороны общества и возможной пользы, наград или привилегий в будущем. *

- Альтруизм
- Героизм
- Не является примером ни того, ни другого

Как бы Вы рассматривали следующую ситуацию и поведение: человек работает в благотворительной некоммерческой организации в относительно безопасном регионе мира, помогая детям из бедных семей получить начальное образование. *

- Альтруизм
- Героизм
- Не является примером ни того, ни другого

Как бы Вы рассматривали следующую ситуацию и поведение: человек по собственному желанию попадает в "горячую точку", помогает лечить раненых в госпитале и доставлять гуманитарную помощь в отдаленные районы, осознавая при этом опасность для своей жизни и здоровья. *

- Альтруизм
- Героизм
- Не является примером ни того, ни другого

Комментарии

Если Вы хотите что-нибудь добавить

Мой ответ

Общая информация

Пол *

- Мужской
- Женский



Возраст *

Мой ответ

Место проживания *

Например, Санкт-Петербург

Мой ответ

Вы студент(ка)? *

Да

Нет

Направление обучения или специальность (если Вы студент(ка)) *

Например, психология, медицина, журналистика, т.д.

Мой ответ

Appendix B

Questionnaires of the second stage of the study

Дорогой участник!

Спасибо Вам, что согласились принять участие в нашем исследовании! Вам будет представлен ряд вопросов, объединенных общей темой - взаимодействие с людьми в разных ситуациях. Здесь нет "правильных" и "неправильных" ответов. Все анкеты абсолютно анонимны, полученные индивидуальные данные строго конфиденциальны. Заполнение анкеты займет приблизительно 30 минут. Мы очень ценим Ваш вклад!

// (Here and further means an online page break)

Сейчас Вам будет представлено несколько ситуаций, в которых постепенно будут добавляться дополнительные условия

//

Готовы ли вы принять участие в этом виде деятельности?

Работа волонтером по уходу за пожилыми людьми в доме престарелых в Ленинградской области

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...Вы получаете наследство и можете временно не беспокоиться о зарботке и поиске постоянной работы

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...Вас могут ожидать одобрение, награды или привилегии со стороны общества за благотворительную деятельность

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...Финансирование дома престарелых снижается, потребность в волонтерах растет

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этом виде деятельности?

Работа волонтером по спасению детенышей животных и птенцов, занесенных в красную книгу, в зоне паводка на Дальнем Востоке

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...Работа затрудняется в связи с ухудшившимися погодными условиями. Операция по спасению продлится дольше запланированного и сопряжена с дополнительными рисками для волонтеров

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...Финансирование отменяется, расходы на перелет и проживание Вы покрываете самостоятельно

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...Местные активисты постепенно начинают справляться с ситуацией усилиями локальных служб

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этом виде деятельности?

Работа волонтером в госпитале в Африке. Вы также помогаете доставлять гуманитарную помощь в отдаленные районы

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...В регионе повышается экономическая стабильность, развивается инфраструктура, уровень жизни растет, как и безопасность на улицах

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...Госпиталь оплачивает Вам проживание, у вас появляется финансовая возможность путешествовать в национальные парки и на озера

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Готовы ли вы принять участие в этой деятельности, при возникновении условия, что...

...Представители местного здравоохранения заинтересованы в привлечении таких специалистов, как Вы, узнав о позитивных промежуточных результатах

- Готов
- Скорее готов
- Затрудняюсь ответить
- Скорее не готов
- Не готов

//

Перед вами набор утверждений. Каждое утверждение представляет собой распространенное мнение, и поэтому не может быть верным или неверным. Отметьте степень вашего согласия или несогласия с каждым утверждением по пятибалльной шкале от "совершенно согласен" до "совершенно не согласен".

	Совершенно согласен	Скорее согласен	Не знаю	Скорее не согласен	Совершенно не согласен
Иногда я стараюсь отплатить другому за обиду той же монетой	<input type="radio"/>				
Иногда я люблю позлословить об отсутствующих	<input type="radio"/>				
Если у меня есть время, я уделяю его тому, кто во мне нуждается	<input type="radio"/>				
У меня иногда возникает досада, когда высказывают мнение, противоположное моему	<input type="radio"/>				
Был случай, когда я бросил что-то делать, потому что не был уверен в своих силах	<input type="radio"/>				
Я стараюсь изменить ситуацию к лучшему для всех	<input type="radio"/>				
Если я вижу несправедливость, я вмешиваюсь в ситуацию	<input type="radio"/>				
Я спокойно отношусь к тому, что другие считают меня слишком добрым	<input type="radio"/>				
Я получаю удовольствие от того, что уделяю внимание другим в свое свободное время	<input type="radio"/>				
Другие видят во мне человека, к которому легко обратиться за помощью	<input type="radio"/>				
В каждом человеке я стараюсь разглядеть друга	<input type="radio"/>				
Я стараюсь так строить отношения, чтобы быть полезным людям	<input type="radio"/>				
Я буду помогать людям, даже если они мне не нравятся	<input type="radio"/>				
Совершив ошибку, я всегда готов ее признать	<input type="radio"/>				
Я переживаю, если человек мне не нравится без особой на то причины	<input type="radio"/>				
Встретив нового человека, я строю отношения с ним на основе сотрудничества	<input type="radio"/>				
Я всегда внимательно слушаю собеседника, кто бы он ни был	<input type="radio"/>				
Другие люди могут принять мою доброту за глупость	<input type="radio"/>				
Когда возникает конфликт, мне всегда важнее сохранить отношения, чем выиграть	<input type="radio"/>				

Случалось, я пользовался оплошностью человека	<input type="radio"/>				
Был случай, когда я придумал вескую причину, чтобы оправдаться	<input type="radio"/>				
Я испытываю необходимость что-то сделать для того человека, с кем обошлись несправедливо	<input type="radio"/>				
Я забочусь о благополучии других людей	<input type="radio"/>				
Иногда у меня возникает внутренний протест, когда меня просят оказать услугу	<input type="radio"/>				
Я готов рискнуть своей репутацией, если это поможет другим людям	<input type="radio"/>				
Я готов рискнуть и быть первым, кто поделится своими ресурсами для блага других	<input type="radio"/>				

//

Пожалуйста, внимательно прочтите вопросы и ответьте на них «да» или «нет». Здесь нет правильных и неправильных ответов, и все ответы анонимны.

	Да	Нет
Вы убеждены, что не нужно для других сильно напрягаться?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы обычно много времени уделяете своей особе?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы считаете, что сначала человек должен думать о себе, а потом уже о других?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы способны приложить максимальные усилия лишь за хорошее вознаграждение?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы осуждаете людей, которые не умеют позаботиться о себе?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы можете назвать себя эгоистом?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы часто просите людей сделать что-либо из корыстных побуждений?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ваша отличительная черта - стремление помочь другим людям?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Свободное время вы используете только для своих увлечений?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Для себя у вас обычно не хватает ни сил, ни времени?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вам трудно заставить себя сделать что-то для других?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы убеждены, что забота о других часто идет в ущерб себе?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Для себя вы делаете что-либо с большим удовольствием, чем для других?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ваша отличительная черта - бескорыстие?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вам легче просить за других, чем за себя?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы стремитесь сделать как можно больше для других людей?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вам часто говорят, что вы больше думаете о других, чем о себе?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы часто стараетесь оказать людям услугу, если у них случилась беда или неприятности?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вы убеждены, что самая большая ценность в жизни - жить для других людей?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Вам трудно отказать людям, когда они вас о чем-нибудь просят?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

//

Сейчас Вы увидите два списка ценностей. Пожалуйста, оцените степень важности каждой ценности как руководящего принципа Вашей жизни по шкале от 7 до -1. Чем выше номер, тем важнее данная ценность для Вас. При этом стоит ориентироваться на следующие значения отметок:

Отметка «7» характеризует ценности высшей значимости, обычно таких ценностей не должно быть больше двух;

Отметка «6» означает, что ценность очень важна;

Отметка «3» означает, что ценность важна;

Отметка «0» означает, что ценность совершенно не важна, не является руководящим принципом Вашей жизни;

Отметка «-1» характеризует ценности, противоположные Вашим принципам. Поставьте соответствующий балл напротив каждой ценности. Пожалуйста, попытайтесь максимально разнообразить Ваше отношение к ним, используя весь набор цифр.

УДОВОЛЬСТВИЕ (удовлетворение желаний)

<input type="radio"/>								
7	6	5	4	3	2	1	0	-1

САМОДИСЦИПЛИНА (сдержанность, сопротивляемость соблазнам)

<input type="radio"/>								
7	6	5	4	3	2	1	0	-1

СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРЯДОК (стабильность в обществе)

<input type="radio"/>								
7	6	5	4	3	2	1	0	-1

СМЫСЛ ЖИЗНИ (наличие жизненных целей)

<input type="radio"/>								
7	6	5	4	3	2	1	0	-1

УВАЖЕНИЕ ТРАДИЦИЙ (сохранение обычаев, обрядов)

<input type="radio"/>								
7	6	5	4	3	2	1	0	-1

АВТОРИТЕТНОСТЬ (право вести за собой, руководить, отдавать распоряжения)

<input type="radio"/>								
7	6	5	4	3	2	1	0	-1

СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ (устранение несправедливости, забота о слабых)

<input type="radio"/>								
7	6	5	4	3	2	1	0	-1

РАВЕНСТВО (равные возможности для всех)

<input type="radio"/>								
7	6	5	4	3	2	1	0	-1

ЗРЕЛАЯ ЛЮБОВЬ (глубокая эмоциональная и духовная близость)**САМОУВАЖЕНИЕ** (уверенность в ценности своей личности, достоинство)**СОЦИАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ** (одобрение и уважение со стороны других)**ИНТЕРЕСНАЯ ЖИЗНЬ** (захватывающие приключения)**МУДРОСТЬ** (зрелое, выстраданное понимание и отношение к жизни)**ВЛАСТЬ** (контроль над другими, доминирование, господство)**УЕДИНЕНИЕ** (право на частную жизнь)**РАЗНООБРАЗИЕ ЖИЗНИ** (новизна, изменения, вызовы судьбе)

ВЕЖЛИВОСТЬ (хорошие манеры)**НАСТОЯЩАЯ ДРУЖБА (близость, дружеская поддержка)****ЕДИНСТВО С ПРИРОДОЙ («растворение» в природе, соединение с ней)****ЧУВСТВО ПРИНАДЛЕЖНОСТИ (я не безразличен другим людям)****ЗАЩИТА СЕМЬИ (безопасность тех, кого мы любим)****ВЗАИМОУСЛУЖЛИВОСТЬ (стремление не остаться в долгу)****МИР ПРЕКРАСНОГО (красота природы и искусства)****СВОБОДА (свобода мыслей и поступков)**

БЛАГОСОСТОЯНИЕ (деньги, материальное благополучие)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

МИР НА ЗЕМЛЕ (отсутствие войн и конфликтов)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ (защищенность моей страны от врагов)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ДУХОВНАЯ ЖИЗНЬ (акцент на духовных, а не на материальных вещах)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ТВОРЧЕСТВО (изобретательность, уникальность, неповторимость)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ВНУТРЕННЯЯ ГАРМОНИЯ (быть в мире с самим собой)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

//

Теперь, пожалуйста, определите, насколько каждая из нижеследующих ценностей важна для Вас как руководящий принцип ВАШЕЙ ЖИЗНИ. Эти ценности выражены как способы поведения, которые могут быть более или менее важными для Вас. Как и в первом случае, попытайтесь максимально разнообразить Ваше отношение к ним, используя весь набор цифр.

ВЫБОР СОБСТВЕННЫХ ЦЕЛЕЙ (самостоятельность в выборе)

● ● ● ● ● ● ● ● ●
7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ИНТЕЛЛЕКТ (логика, мышление)

● ● ● ● ● ● ● ● ●
7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ШИРОТА ВЗГЛЯДОВ (терпимость к отличающимся идеям, мнениям, убеждениям)

● ● ● ● ● ● ● ● ●
7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ПОТАКАНИЕ СЕБЕ (делать то, что приятно)

● ● ● ● ● ● ● ● ●
7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ЧИСТОПЛОТНОСТЬ (аккуратность, стремление к чистоте)

● ● ● ● ● ● ● ● ●
7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ВЛИЯНИЕ (воздействие на события, других людей)

● ● ● ● ● ● ● ● ●
7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ЧЕСТНОСТЬ (подлинность, искренность)

● ● ● ● ● ● ● ● ●
7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ДОВОЛЬСТВО СВОИМ МЕСТОМ В ЖИЗНИ (смирение с жизненными обстоятельствами)

● ● ● ● ● ● ● ● ●
7 6 5 4 3 2 1 0 -1

СОХРАНЕНИЕ СВОЕГО ПУБЛИЧНОГО ОБРАЗА (защита своего «лица»)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ЗДОРОВЬЕ (отсутствие физических и душевных недугов)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ЛЮБОЗНАТЕЛЬНОСТЬ (интерес ко всему, исследовательская жилка)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ (сохранение природы)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

СКРОМНОСТЬ (умеренность, стремление держаться в тени)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ДОСТИЖЕНИЕ УСПЕХА (стремление к достижению целей)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

ОТВАГА (поиск приключений, стремление к риску)

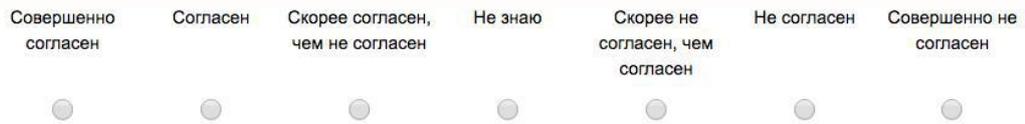
7 6 5 4 3 2 1 0 -1

БЛАГОЧЕСТИЕ (хранение веры, следование религиозным убеждениям)

7 6 5 4 3 2 1 0 -1

УМЕРЕННОСТЬ (избегание крайностей в чувствах и поступках)**ОТВЕТСТВЕННОСТЬ (надежность, верность в деле и слове)****НЕЗАВИСИМОСТЬ (уверенность в своих силах, самодостаточность)****ЧЕСТОЛЮБИЕ (усердие в работе, целеустремленность)****УМЕНИЕ ПРОЩАТЬ (готовность простить ошибки других)****УМЕЛОСТЬ (компетентность, эффективность, продуктивность)****ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ (осознание своего долга, обязательств)****НАСЛАЖДЕНИЕ ЖИЗНЬЮ (получать удовольствие от еды, любви, отдыха и пр.)****ВЕРНОСТЬ (преданность своим близким и друзьям)****УВАЖЕНИЕ РОДИТЕЛЕЙ, СТАРШИХ (почтение)****ПОЛЕЗНОСТЬ (приносить пользу другим людям)**

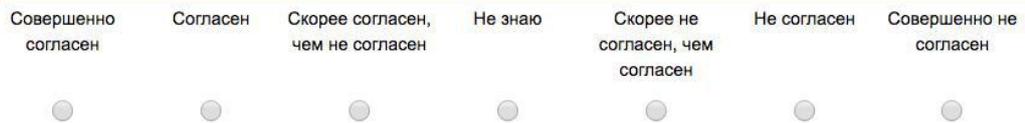
Когда я нахожусь с незнакомыми людьми, мне совсем не важно, нравлюсь я им или нет



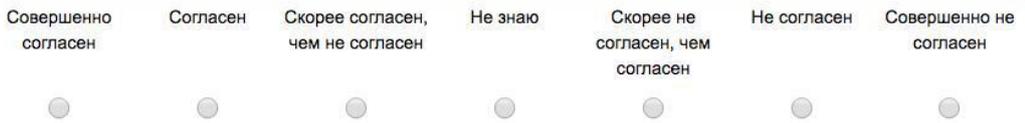
Я не доверяю слишком открытому проявлению чувств



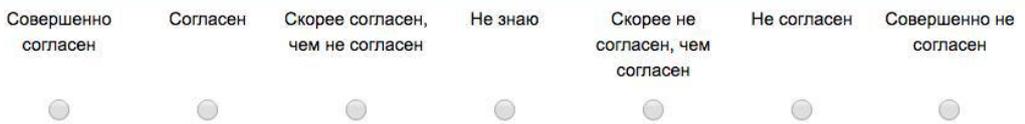
Я избегаю слишком близких отношений с людьми, чтобы не потерять личную свободу



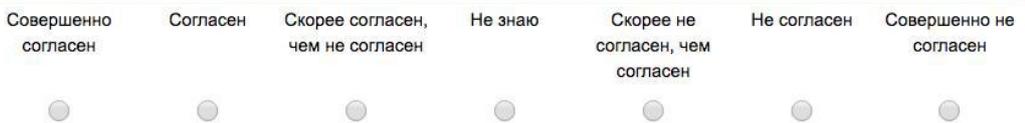
Эмоционально открытые люди привлекают меня больше, чем сосредоточенные и серьезные



Путешествуя, я больше люблю общаться с людьми, чем просто наслаждаться видами и посещать достопримечательности одному



Вечер, проведенный за любимым занятием, привлекает меня больше, чем общение с людьми



//

Пожалуйста, ответьте на несколько вопросов о себе**Ваш пол**

- Мужской
- Женский

Ваш возраст**Город проживания****В настоящее время Вы:**

- Учитесь (получаете высшее или среднее специальное образование)
- Работаете
- И учитесь, и работаете
- Не учитесь и не работаете
- Другое

Ваш уровень образования:

- Неполное среднее
- Полное среднее
- Среднее специальное или среднее техническое
- Неполное высшее
- Высшее
- Ученая степень

Сфера Вашей профессиональной деятельности?**Какое из перечисленных описаний точнее всего соответствует Вашему материальному положению?**

- Денег не хватает даже на питание
- Денег хватает на питание, но не хватает на покупку одежды и обуви
- На покупку одежды и обуви денег хватает, но не хватает на покупку бытовой техники
- Денег вполне хватает на покупку крупной бытовой техники, но не могу купить новую машину
- Денег хватает на все, кроме таких дорогих приобретений как квартира, дом
- Материальных затруднений не испытываю, при необходимости мог бы приобрести квартиру, дом

Ваше фактическое семейное положение?

- Холост (не замужем)
- Состою в фактическом (незарегистрированном) браке
- Состою в зарегистрированном браке
- Разведен(а)
- Вдовец (вдова)

Appendix C

Stimuli for the Experiment 1

Многие петербуржцы в возрасте до 35 лет жертвуют на благотворительность до 100 рублей ежемесячно.

Сегодня все больше жителей нашего города жертвуют деньги на благотворительность, становятся волонтерами, донорами и активно поддерживают благотворительные фонды.

Приглашаем Вас принять участие в исследовании готовности жителей Санкт-Петербурга к благотворительности. Вам будет предложено ответить на ряд вопросов, это займет около 15 минут. По окончании Вам будет представлена обратная связь о полученных результатах. Исследование анонимное, все данные конфиденциальны и будут использованы в научных целях и в обобщенном виде. Вы можете в любой момент прекратить Ваше участие, нажав на кнопку "Выйти" в правом верхнем углу экрана.

// (Here and further means an online page break)

Благотворительный фонд AdVita создан врачами клиники трансплантации костного мозга СПбГМУ им. И.П. Павлова и волонтером Павлом Гринбергом в Санкт-Петербурге в 2002 году.

Фонд помогает пациентам с онкологическими, гематологическими, иммунологическими диагнозами (независимо от возраста и прогноза) и онкологическим отделениям федеральных и городских больниц Петербурга. Главный принцип работы Фонда — любой человек независимо от уровня доходов, возраста, национальности, места жительства, медицинского прогноза должен получить самое современное лечение.

Фонд оплачивает лекарства, обследования, поиск донора костного мозга в российском и международном регистре, обеспечивает иногородних подопечных жильем, оказывает материальную и социальную помощь семьям пациентов.

Подробную информацию о деятельности фонда Вы можете получить на его официальном сайте: Advita.ru

Готовы ли Вы помочь фонду, сделав пожертвование, или в виде волонтерской помощи?

Готов
 Скорее готов
 Не знаю
 Скорее не готов
 Не готов

//

Пожалуйста, отметьте, в каких видах благотворительности Вы готовы принять участие, чтобы помочь работе фонда

Денежное пожертвование
 Волонтерство

//

Пожалуйста, укажите, какую сумму Вы готовы пожертвовать на нужды фонда

рублей

//

Пожалуйста, укажите, сколько часов Вы готовы уделить волонтерству на нужды фонда в текущем месяце

часов

//

Пожалуйста, отметьте степень своего согласия или несогласия со следующими утверждениями:

Когда меня спросили, готов ли я помочь фонду, я подумал: кто поможет, если не я?

Совершенно согласен
 Скорее согласен
 Не знаю
 Скорее не согласен
 Совершенно не согласен

Регулярная благотворительность становится нормальной практикой для жителей нашего города

Совершенно согласен
 Скорее согласен
 Не знаю
 Скорее не согласен
 Совершенно не согласен

Я готов помочь благотворительному фонду, даже если никто не увидит моих усилий

Совершенно согласен
 Скорее согласен
 Не знаю
 Скорее не согласен
 Совершенно не согласен

//

Пожалуйста, отметьте виды благотворительной деятельности, в которых вы принимали участие за последние 12 месяцев

- Однократное пожертвование в благотворительный фонд
- Ежемесячные пожертвования в благотворительный фонд
- Волонтерство в благотворительном фонде в пределах Санкт-Петербурга и Ленинградской области
- Волонтерство в благотворительном фонде, предполагающее выезд за пределы Санкт-Петербурга и Ленинградской области
- Волонтерство в медицинских или социальных учреждениях (хосписы, дома престарелых, детские дома и пр.)
- Работа в благотворительном фонде
- Финансовая помощь малознакомому человеку вне благотворительного фонда
- Нефинансовая/гуманитарная помощь малознакомому человеку вне благотворительного фонда
- Участие в экологических движениях (защита и сохранение окружающей среды/животных)
- Участие в благотворительных акциях (например, благотворительные забеги и пр.)
- Проведение образовательных мероприятий, тренингов, групп поддержки для социально незащищенных или стигматизированных групп населения
- Донорство крови
- Регистрация в качестве потенциального донора костного мозга
- Ничего из перечисленного
- Другое

+ demographic questions block (gender, age, place of residence, current employment – studying, working, other).

Appendix D

Stimuli for the Experiment 2

Дорогой участник!

Приглашаем Вас принять участие в исследовании готовности к участию в благотворительности. Вам будет предложено ответить на ряд вопросов, это займет около 10 минут. По окончании Вы получите обратную связь о результатах. Исследование анонимное, все данные будут использованы в научных целях и в обобщенном виде. Вы можете в любой момент прекратить Ваше участие, нажав на кнопку "Выйти" в правом верхнем углу экрана.

// (Here and further means an online page break)

Вам будут представлены описания трех благотворительных фондов
Пожалуйста, внимательно прочитайте текст и ответьте на вопросы

//

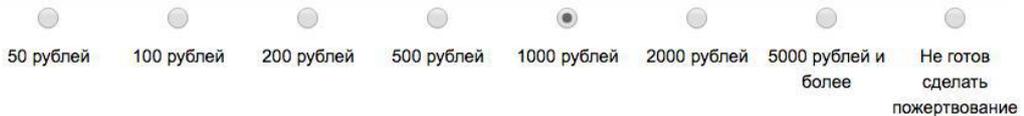
Благотворительный фонд «Теплый дом» помогает малоимущим семьям с детьми, оказавшимся в тяжелой жизненной ситуации.

На собранные средства фонд:

- проводит занятия по социальной адаптации и развитию коммуникативных навыков в семьях
- содействует в получении документов и жилья, устройстве на работу, а также в детские сады и школы
- организует семейные выходы в театры и музеи, выезды на южную дачу фонда на Азовском море
- оказывает правовую и материальную помощь

В 2018 году 5% спонсоров фонда сделали пожертвования на сумму от 5000 рублей. Работа фонда направлена на поддержку и укрепление родной семьи ребенка, чтобы жить дома ему было безопасно и хорошо, вместо того, чтобы помещать его в детский дом.

Какую сумму Вы были бы готовы пожертвовать на нужды фонда?



//

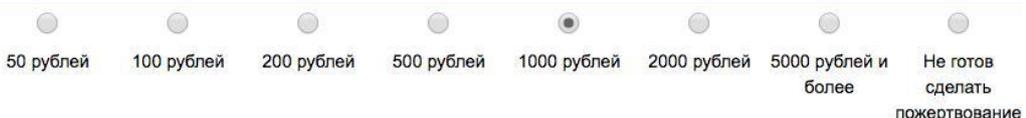
Благотворительный фонд AdVita помогает пациентам с онкологическими, гематологическими и иммунологическими диагнозами.

На собранные средства фонд:

- оплачивает подопечным лекарства и обследования
- осуществляет поиск донора костного мозга в российском и международном регистре
- обеспечивает иногородних подопечных жильем
- оказывает материальную и социальную помощь семьям пациентов

Главный принцип работы Фонда – любой человек независимо от уровня доходов, возраста, национальности, места жительства и медицинского прогноза должен получить самое современное лечение.

Какую сумму Вы были бы готовы пожертвовать на нужды фонда?



//

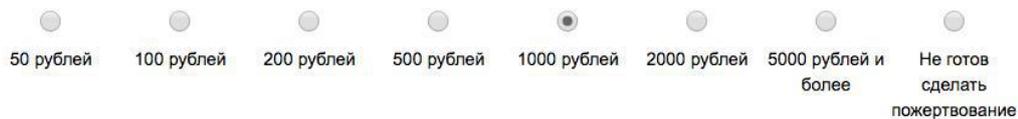
Благотворительная организация «Ночлежка» помогает бездомным людям.

На собранные средства фонд:

- кормит и обогревает подопечных, помогает с документами, работой, оформлением пособий
- оспаривает незаконные сделки с недвижимостью и защищает права людей без дома и регистрации
- помогает в поиске родственников, отъезде домой и устройстве в интернаты
- проводит консультации по юридическим и социальным вопросам

В 2018 году 75% спонсоров фонда сделали пожертвования на сумму от 200 рублей. В данный момент готовится открытие Ночного Приюта, где каждый нуждающийся сможет получить комфортный ночлег, ужин и завтрак. Это поможет значительно улучшить жизнь людей, оказавшихся на улице.

Какую сумму Вы были бы готовы пожертвовать на нужды фонда?



//

Перед Вами набор утверждений. Вероятно, Вы согласитесь с одними утверждениями и не согласитесь с другими, здесь нет правильных и неправильных ответов.

Пожалуйста, отметьте степень Вашего согласия или несогласия с каждым утверждением по пятибалльной шкале от "Совершенно согласен" до "Совершенно не согласен".

	Совершенно согласен	Скорее согласен	Не знаю	Скорее не согласен	Совершенно не согласен
Я стараюсь изменить ситуацию к лучшему для всех	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Я всегда внимательно слушаю собеседника, кто бы он ни был	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
В каждом человеке я стараюсь разглядеть друга	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Другие видят во мне человека, к которому легко обратиться за помощью	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Всегда найдутся люди, готовые помогать благотворительным фондам	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Помогать подопечным благотворительных фондов – не моя забота	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Случалось, я пользовался оплошностью человека	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Я забочусь о благополучии других людей	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Был случай, когда я придумал вескую причину, чтобы оправдаться	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Иногда я люблю позлословить об отсутствующих	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Для моего окружения нормально жертвовать деньги на благотворительные нужды	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
У меня иногда возникает досада, когда высказывают мнение, противоположное моему	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Совершив ошибку, я всегда готов ее признать	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Я испытываю необходимость что-то сделать для того человека, с кем обошлись несправедливо	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Иногда я стараюсь отплатить другому за обиду той же монетой	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Я доверяю многим благотворительным фондам	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Я спокойно отношусь к тому, что другие считают меня слишком добрым	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Был случай, когда я бросил что-то делать, потому что не был уверен в своих силах	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Иногда у меня возникает внутренний протест, когда меня просят оказать услугу	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Я стараюсь так строить отношения, чтобы быть полезным людям	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Я могу изменить жизни людей в лучшую сторону, жертвуя деньги на благотворительность	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Дорогой участник,

Спасибо большое, что приняли участие в нашем исследовании. Его цель – выявление личностных и ситуационных детерминант альтруистического поведения. Мы выясняем, как и почему человек принимает решение помогать другим, какие черты его личности влияют на готовность к поступку на благо других, и какие внешние факторы способствуют принятию этого решения. Ваше участие поможет нам приблизиться к достижению этой цели.

Мы изучаем, как эффект социального доказательства влияет на принятие решения об участии в благотворительной деятельности. Согласно теории социального доказательства (Cialdini, 2001), людям свойственно соотносить свое поведение с поведением других представителей своей социальной группы. Этот феномен помогает нам сэкономить силы и время на выяснении важной для нас информации. Подобный эффект активно используется в рекламе, и теперь каждый знает, например, что "Новое поколение выбирает Пепси". В нашем исследовании мы хотели проверить, как сообщение о том, что многие уже сделали пожертвование в определенном объеме, повлияет на Ваш выбор. Также нам интересно было изучить, какое влияние окажет информация о выборе, сделанном небольшим процентом людей.

Описанные в исследовании благотворительные фонды действительно существуют, и если у Вас появилось желание помочь – вперед! Это лучший результат для нас.

Вторая часть исследования была посвящена изучению альтруистического инвестирования. Это просоциальная стратегия, которая ориентирована на накопление социального капитала и выражается в стремлении к благополучию окружающих, других членов своей социальной группы (Свенцицкий, Марарица, 2017). Ваши ответы будут автоматически проанализированы после завершения исследования, Вам будут представлены основные результаты и краткая обратная связь. Отметим, что в этой методике нет "хороших" и "плохих" результатов.

Пожалуйста, не раскрывайте другим участникам детали исследования до их участия. Это важно для получения валидных результатов. Но мы будем благодарны, если вы поделитесь ссылкой на исследование со знакомыми, нам важен каждый участник.

Участие в исследовании является полностью добровольным. На любом этапе Вы можете прекратить свое участие. Если Вы не хотите, чтобы Ваши результаты использовались при анализе данных, пожалуйста, нажмите на кнопку "Выйти" в правом верхнем углу экрана, все Ваши ответы будут удалены. Если Вы согласны принять участие, пожалуйста, нажмите "Далее". В этом случае мы зададим еще несколько демографических вопросов про Вас. Все полученные данные полностью анонимны и конфиденциальны.

Участие в исследовании не предполагает получение участником денежной или материальной компенсации, или какой-либо другой прямой выгоды. Однако, информация, полученная в ходе этого исследования, может в будущем принести пользу и Вам, и другим людям.

Вы можете задать исследователю интересующие Вас вопросы по электронному адресу importantstudy15@gmail.com.

С уважением и благодарностью,

Мария Недошивина

Аспирантка кафедры Социальной психологии СПбГУ

Пожалуйста, ответьте на несколько вопросов о себе

Ваш пол

- Мужской
- Женский

Ваш возраст

Город проживания

Пожалуйста, отметьте виды благотворительной деятельности, в которых вы принимали участие за последние 12 месяцев

- Однократное пожертвование в благотворительный фонд
- Ежемесячные пожертвования в благотворительный фонд
- Волонтерство в благотворительном фонде в пределах Санкт-Петербурга и Ленинградской области
- Волонтерство в благотворительном фонде, предполагающее выезд за пределы Санкт-Петербурга и Ленинградской области
- Волонтерство в медицинских или социальных учреждениях (хосписы, дома престарелых, детские дома и пр.)
- Работа в благотворительном фонде
- Финансовая помощь малознакомому человеку вне благотворительного фонда
- Нефинансовая/гуманитарная помощь малознакомому человеку вне благотворительного фонда
- Участие в экологических движениях (защита и сохранение окружающей среды/животных)
- Участие в благотворительных акциях (например, благотворительные забеги и пр.)
- Проведение образовательных мероприятий, тренингов, групп поддержки для социально незащищенных или стигматизированных групп населения
- Донорство крови
- Регистрация в качестве потенциального донора костного мозга
- Ничего из перечисленного
- Другое

Пожалуйста, отметьте фонды, о которых Вы слышали до участия в исследовании

- Теплый дом
- AdVita
- Ночлежка
- Не слышал о них

В настоящее время Вы

- Учитесь (получаете высшее или среднее специальное образование)
- Работаете
- И учитесь, и работаете
- Не учитесь и не работаете
- Другое

Какое из перечисленных описаний точнее всего соответствует Вашему материальному положению?

- Денег не хватает даже на питание
- Денег хватает на питание, но не хватает на покупку одежды и обуви
- На покупку одежды и обуви денег хватает, но не хватает на покупку бытовой техники
- Денег вполне хватает на покупку крупной бытовой техники, но не могу купить новую машину
- Денег хватает на все, кроме таких дорогих приобретений как квартира, дом
- Материальных затруднений не испытываю, при необходимости мог бы приобрести квартиру, дом
- Другое

Комментарии

Если Вы хотите что-нибудь нам сказать