

УДК 159.9: 316.6

Казанцева Т.В.

Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия

Альтруизм: феномен и операционализация¹

Altruism: the phenomenon and operationalization

Аннотация

В статье рассматривается многообразие феноменов альтруистического поведения, мотивации и личности, механизмов его возникновения. Особое внимание уделяется пессимистической и оптимистической трактовке «чистого» альтруизма, лишенного примеси эгоистических мотивов. Анализируются различные подходы к операционализации альтруизма, обсуждаются методы его измерения и результаты современных зарубежных исследований с использованием данных методов. Раскрываются возможности экономических игр как инструмента изучения альтруистической мотивации и ситуационных факторов просоциального поведения и кооперации.

Ключевые слова: альтруизм, просоциальное поведение, кооперация, альтруистическая мотивация, методы исследования

Abstract

The article examines the variety of phenomena of altruistic behavior, motivation and personality, the mechanisms of its emergence. Particular attention is paid to the pessimistic and optimistic interpretation of "pure" altruism devoid of selfish motives impurities. Different approaches to the operationalization of altruism are discussed, as well as various measurement methods and the results of modern foreign studies using these methods. The work reveals the utility of economic games as a research tool for studying altruistic motivation and situational factors of prosocial behavior and cooperation.

Keywords: altruism, prosocial behavior, cooperation, altruistic motivation, research methods

Введение

Одной из тенденций в науке в последнее десятилетие стало активное теоретическое и эмпирическое переосмысление нравственных начал в человеке. Открытия, сделанные в последние годы в психологии развития и социальной психологии, эволюционной биологии, генетике и нейронауках, поведенческой экономике и этике, позволяют получить целостное, системное

¹ Исследование выполнено при поддержке гранта РФНФ № 14-06-00662.

видение многих психологических феноменов. В настоящее время ни один выпуск авторитетных журналов по социальной психологии не обходится без обращения к темам кооперации и морали, просоциального поведения и его мотивации, то есть к вопросу о том, что делает возможным функционирование и развитие социальных отношений.

Цель данной статьи – проанализировать зарубежный научный дискурс, связанный с феноменом альтруизма, а также рассмотреть некоторые способы операционализации альтруизма. Это попытка понять, как можно подойти к исследованию того, в чем уже долгое время отказывается человеку, его «эгоистичной» природе (Докинз, 1993). Чем объяснить доброту, и всегда ли она может служить критерием поведения во благо других?

Феноменология альтруизма

Вопрос о существовании «чистого» альтруизма, лишённого явной или скрытой эгоистической подоплеки, называют одним из фундаментальных вопросов о человеческой природе (Batson, 2014), загадкой (Haidt, Kesebir, 2010). В попытках выделить «чистый» альтруизм, без примеси мотивов внешнего вознаграждения, было предложено несколько концепций, проливающих свет на механизмы просоциального поведения.

Ч. Дарвин давал несколько объяснений происхождения альтруизма, который кажется несовместимым с его же постулатами о конкуренции и борьбе за выживание. Одно из них – групповой отбор: группы с более добродетельными членами выигрывают соревнование. Позднее генетики выдвинули две другие идеи – родственный альтруизм и реципрокный альтруизм.

Родственный альтруизм обеспечивается таким эволюционным механизмом как кин-отбор – это отбор, направленный на сохранение признаков, благоприятствующих выживанию близких родичей данной особи (Hamilton, 1964). Генетический альтруизм имеет особый смысл – помогая

родственнику, даже с риском для жизни, способствовать передаче следующему поколению и своих генов. Этим же механизмом объясняется *альтруистический страх* (Heber, 2009) – беспокойство по поводу безопасности и благополучия близких людей. Этот страх зачастую оказывается интенсивнее, чем персональный страх. Более 70% людей переживают за здоровье своих детей и партнера больше, чем за свое собственное; именно альтруистический страх (а не страх за себя) заставляет людей предпринимать меры предосторожности. Такое поведение относят к *смешанному альтруизму*, при котором сложно разделить индивидуалистическое и альтруистическое начало, ведь зачастую в заботе о родных недооценивается эмпатия, привязанность и радость от этой заботы.

Реципрокный (взаимный) альтруизм (Trivers, 1971) – механизм, который побуждает человека ограничивать кооперацию индивидами, способными вернуть оказанную услугу. Реципрокный альтруизм предполагает, в отличие от родственного альтруизма, ту или иную степень самопожертвования даже ради неродственного индивида, если только последний готов к аналогичной жертве. При взаимном альтруизме обе стороны получают выгоду, помогая друг другу, удовлетворяют личный интерес.

Репутационные модели рассматривают *альтруизм как управление впечатлением*. В них постулируется, что забота о своей репутации, «общественном мнении» – один из главных факторов, которые делают кооперацию и просоциальное поведение возможным. Эксперименты говорят о том, что межличностный опыт регулируется как сопереживанием, так и репутационными целями (Crocker, Canevello, 2008). Показательным в этом смысле примером будет исследование благотворительности. Поскольку благотворительность имеет грандиозные последствия для репутации, подарки редко делаются анонимно, а имена спонсоров «высекаются на камне» (Haidt, Kesebir, 2010). В условиях анонимности даются самые

незначительные пожертвования, большие вложения требуют признательных получателей (Leider et al., 2009).

На стыке моделей реципрокного и репутационного альтруизма появляется феномен *«непрямой взаимности»*, или косвенного взаимного альтруизма («Я помогу тебе, и кто-нибудь поможет мне»; Nowak, Sigmund, 2005). В этом случае услуга в ответ на услугу ожидается от наблюдающих третьих лиц, функция которых заключается в распространении о помогающем человеке репутации достойного члена сообщества, которому стоит при необходимости помогать.

Озабоченность мнением публики вписывается в понятие *инструментального* альтруизма (Stich et al., 2012). Если конечная цель альтруистического поведения – получение собственной выгоды, то такой альтруизм – это всего лишь средство достижения других целей, в данном случае репутационных.

Поскольку взаимопомощь является социально одобряемым, даже требуемым, поведением, альтруизм может быть и *вынужденным* (Batson, 2014; Gebauer, 2008). В этом случае он предстает как следование долгу, обязательствам, подчинение нормам общежития, за пренебрежение которыми следуют серьезные последствия, наказание со стороны других – физическое, экономическое и социально-психологическое, в виде изоляции и остракизма.

Рассмотренные выше разновидности просоциальной мотивации – родственный, взаимный альтруизм и непрямая взаимность – часто называют ненастоящим, не «чистым» альтруизмом. Психодинамическая, бихевиористская и даже гуманистическая теории мотивации проникнуты идеей универсального эгоизма – все поступки, в конечном счете, совершаются для удовлетворения собственных потребностей. Такое видение сравнивают с «теорией лакировки», «фигового листка», согласно которой «человеческая доброта рассматривается как шарада, а мораль – как тонкий

налет лоска поверх кипящих в человеке отвратительных склонностей» (де Вааль, 2015, с. 53). Великодушие, таким образом, оказывается при таком подходе несовместимо с успехом, с борьбой за выживание. Стоит ли тогда обвинять людей в эгоизме? Или, все-таки, альтруизм как «должное подразумевает возможное»?

В XXI веке появилась новая информация, концептуально меняющая взгляд на альтруистическую мотивацию. В 2000-х гг. обосновывается интуитивистский подход к просоциальному поведению, согласно которому большая часть альтруистических порывов возникает в ответ на эмоции, а не на рассуждения; не в сознании, а на границе сознания; быстро и автоматически. Моральная интуиция включает в себя моральные эвристики, например, «надо помогать тому, кто в беде». На желание помогать влияет, помимо сострадания, масса побочных факторов: хорошая погода, успокаивающая музыка, приятные воспоминания, вкусная еда, аромат (сладкий или кофе). Все это подтверждает определяющую роль эмоций и интуиции в просоциальном поведении (Haidt, Kesebir, 2010).

Детские психологи обнаруживают у младенцев до года, т.е. до того, как они начинают говорить и рефлексировать, способность распознавать помогающее и агрессивное поведение, а с 18 месяцев – определять, когда другому человеку требуется помощь и предлагать то, что необходимо (Hamlin, 2014). Таким образом, был сделан вывод о том, что способность оценивать социальное взаимодействие является универсальной и невыученной, и дети рождаются, по крайней мере, с зачатками интуитивной этики.

Нейробиологи выявляют в мозге человека структуры, обеспечивающие способность чувствовать боль других людей. В частности, открытие зеркальных нейронов позволило дать биологическое обоснование эмпатии и доказать, что она все-таки существует (Watson, 2014).

Экономисты находят несоответствие теории о «Homo Economicus», о человеке, мотивированном только собственной выгодой: поведение 63,89% людей не вписывается в принцип максимизации персонального дохода (Engel, 2011). Наблюдая за экономическими решениями людей в экспериментах, экономисты оценивали их как неэффективные, признавая вмешательство других мотивов (справедливость, солидарность и др.).

В 2011 человека называют «суперкооператором», объявив его способность к альтруизму одним из факторов успеха (Nowak, Highfield, 2011). Теперь мнение о человеческой природе изменилось – официально признано, что в человеке все приспособлено к заботе друг о друге. Адвокаты альтруизма не исключают эгоистические интересы в действиях человека, но они заявляют о наличии качественно иной мотивации, которая может проявляться хоть в какой-то степени, хотя бы у некоторых людей, при определенных обстоятельствах – мотивации, конечной целью которой является помощь другому.

По-новому зазвучала гипотеза *эмпатии-альтруизма*. С одной стороны, эмпатия как со-переживание, вчувствование, признается основным мотивом проявления заботы, конечная цель которой – благополучие другого человека. Люди, испытывающие эмпатию, готовы помогать, даже когда им обосновывают причины, по которым не стоит этого делать, или им неизвестно, помогли уже человеку или нет (Batson, 2014). Эмпатия стирает границы между собой и другим, между эгоизмом и альтруизмом.

С другой стороны, эмпатия – далеко не единственный стимул к проявлению доброты, и в некоторых ситуациях может мешать ей, как например, в случае фаворитизма – предпочтения сотрудничать и оказывать помощь только членам ин-группы и родственникам, по отношению к которым сопереживание возникает легче всего (Decety, Cowell, 2014).

Помимо эмпатии, альтруистическое поведение может быть опосредовано *гедонистическим мотивом*. В научном и обыденном сознании

до сих пор распространена «теория жертвы»: поступок оценивается высоко только тогда, когда за него приходится чем-то расплачиваться, терпеть страдание, а сам альтруизм рассматривается как способность к самопожертвованию. Но определение с позиций жертвы часто не применимо к помогающему поведению. Эксперименты с использованием нейровизуализации (Rilling et al., 2006) показали, что при кооперативном поведении активизируются зоны мозга, связанные с удовольствием. Альтруизм может приносить человеку счастье. Людям, вопреки ожиданиям, больше нравится тратить деньги на нужды других, чем на свои собственные, так что счастье в буквальном смысле можно купить за деньги – если инвестировать их в других людей (Dunn et al., 2014). Заботящиеся о своих больных родственниках люди, чувствуя удовлетворение от своей нужности, живут дольше тех, кому не приходится ни о ком заботиться (Brown, Brown, 2006). В итоге ученые пришли к идее о том, что желание человека помочь (и получить связанное с ним удовольствие) – первично, а сознательные когнитивные усилия по взвешиванию причин не делать этого, – вторичны. «Наше понимание просоциальности должно быть скорректировано – в большинстве случаев это не активный контроль за эгоистическими импульсами, а отдельный импульс сам по себе. Порыв помочь другому – интуитивный и инстинктивный» (Zaki, Mitchell, 2013, p. 466).

Власть также может выступать как источник альтруизма. Появились исследования, которые опровергают устоявшееся мнение о том, что власть портит человека. Люди, обладающие властью, с большей легкостью мошенничают, но и с большей готовностью откликаются на просьбы о помощи, поступают в интересах группы (Hirsh et al., 2011). Объясняют такое каталитическое действие власти тем, что благодаря более свободному доступу к достижению личных целей снимается стремление к конкуренции, что позволяет, в свою очередь, меньше вовлекаться в конфликты, больше проявлять чувствительность к нуждам других, социальную ответственность.

Исследования *альтруистического лидерства* показали, что забота о подчиненных приносит плоды, повышая удовлетворенность и производительность их труда (Caligiuri, Day, 2000).

Наконец, еще один мотив альтруизма, широко обсуждаемый в литературе, это *социальный*, общественный (communal) *интерес*, или забота об общем благе (Park et al., 2011). Его еще называют альтруизмом второго уровня, который отличает человека от других животных (Fehr, Fischbacher, 2003). Это интерес к соблюдению общих правил, интерес к процветанию сообщества. Ученые, по мнению Е. Fehr, недооценивают количество людей, поощряющих и защищающих кооперацию, применяющих санкции к нарушителям и обеспечивающих общественное благо. Его эксперименты показали, что доля «хороших» (с развитыми социальными предпочтениями) людей в исправно функционирующем социальном институте составляет приблизительно 20%, и это значит, что меньшинство альтруистов может вынудить большинство эгоистов кооперировать.

К понятию социального интереса исследователи обратились, когда стало очевидно, что эволюционные теории не могут объяснить кооперацию в больших, генетически не связанных, группах людей. Альтруизм человека выходит за рамки родственного альтруизма, взаимного альтруизма и репутации, принимая форму *«сильной взаимности»* (strong reciprocity, Fehr, Fischbacher, 2003, p.785-786). Сильная взаимность возникает при наличии двух условий – возможности *альтруистического вознаграждения* за кооперативное поведение и соблюдение норм общежития, а также возможности *альтруистического наказания* за пренебрежение ими. «Сильные взаимщики» несут бремя вознаграждения или наказания, даже если не предполагается прямой экономической или другой выгоды – в отличие от тех, кто мотивирован прямой взаимностью или нацелен на личную выгоду в долгосрочной перспективе. Сильная взаимность, таким

образом, делает возможным альтруизм без перспективы дальнейшего сотрудничества и без репутационных выгод.

Операционализация альтруизма

В самом общем виде подходы к операционализации альтруизма можно разделить на поведенческий, мотивационный и диспозиционный. Рассмотрим их более детально.

В первом случае исследователю важен результат поступка, соотношение выгоды получателя помощи («реципиента») и затрат помогающего («донора»): «альтруизм – социальное поведение, осуществляемое с целью достижения позитивных результатов для другого» (Rushton, 1981). В рамках этого подхода разработаны самооценочные шкалы и экспериментальные процедуры, позволяющие зафиксировать факт альтруистического поступка. Наиболее востребованным опросником (550 цитирований), используемым уже более 30 лет, в том числе и для валидации других методик, является шкала альтруизма Раштона. Она содержит вопросы о частоте действий «добровольческого» характера в опыте респондента. Например, «Я помогал вытаскивать машину незнакомца из снега», «Я давал деньги на благотворительные цели». Опросник выдержал проверку на социальную желательность, хорошо согласуется с экспертной оценкой поведения и показателями социальной ответственности, успешно применялся в многочисленных исследованиях (Rushton, 1981).

В рамках поведенческого подхода в лабораторных и полевых экспериментах инсценируются ситуации, в которой незнакомому человеку требуется участие разной степени сложности – перевести через дорогу, поднять вещи, последить за собакой, дать денег, оказать первую помощь. Альтруизм фиксируется в таком поведении, как оказание помощи, эмоциональной поддержки, готовность поделиться значимым ресурсом,

сотрудничество, участие в общественно значимой деятельности, добровольчество, благотворительность (Watson, 2014).

Существенный недостаток данного подхода – отсутствие отсылок к мотивации помогающего акта, который может быть произведен ненамеренно, или из чувства обязанности, или с ожиданием будущей выгоды.

Этот пробел восполняется мотивационным подходом, в рамках которого оценивается, как и почему осуществляется помогающее поведение, и чем отличается «чистый», или *нереципрокный*, альтруизм.

Так появилось понятие *альтруистической мотивации*, при которой поведение должно отвечать строгим критериям: а) должно приносить пользу другому человеку; б) должно осуществляться добровольно (не в результате угроз или подчинения); в) намеренно; г) при этом польза должна быть самоцелью (а не быть услугой за услугу); д) должно осуществляться без ожидания каких-либо внешних вознаграждений (допустимы удовлетворенность и рост самооценки, которые являются подкреплением альтруистического поведения) (Bar-Tal, 1986).

Поскольку вербальные отчеты испытуемых могут искажаться тенденцией давать социально желательные ответы, были сформулированы требования к созданию экспериментальной ситуации. В ней испытуемый:

- контактирует с незнакомым ему человеком, нуждающимся в помощи;
- уверен, что никто не узнает об оказании помощи;
- уверен, что шансы вновь встретить получателя помощи ничтожны;
- в более строгом варианте – даже реципиент не узнает, кто оказал ему помощь (Bar-Tal, 1986).

Примеры подобных ситуаций – анонимно отправить найденное письмо/кошелек по указанному на нем адресу, пожертвовать в общую копилку в изолированной комнате и т.п. Но даже при таком дизайне сложно утверждать, что поведение в других ситуациях не имеет альтруистического мотива, просто оно может иметь еще и другие мотивы. Косвенным способом

определения «чистоты» намерений помогающего может быть интенсивность такого чувства у получателя помощи, как благодарность. Обнаружено, что чем более альтруистичной является мотивация помощи, тем более благодарным чувствует себя реципиент. Благодарность, помимо функции распознавания мотивов, имеет функцию подкрепления и мотиватора альтруистического поведения – чувствуя благодарность люди более склонны к просоциальному поведению, в том числе, в отношении сторонних людей, с которыми они ранее не взаимодействовали (McCullough, Kimeldorf, 2008).

Перечисленным выше критериям экспериментальных ситуаций соответствуют различные модификации экономических игр, которые также используются как инструмент оценки альтруистического поведения и мотивации.

Экономические игры связаны с распределением ресурсов и столкновением личной выгоды с интересами другого человека или группы в целом. Наиболее известные из них – «Диктатор», «Ультиматум», «Дилемма общественного блага». В игре «Диктатор» два незнакомых участника случайным образом получают роли – распределяющего ресурсы (деньги или их заменители, баллы, жетоны) и получателя. Распределяющий решает, какую часть средств он оставляет себе, а какую готов дать (если готов) другому. В игре «Ультиматум» у получателя появляется право «вето» на решение распределяющего, и если оно его не устраивает, денег не получает ни тот, ни другой. В социальных дилеммах участвует группа людей, каждый из которых может рассчитывать на большую личную выгоду, если будет конкурировать с другими, и меньшую – если будет сотрудничать, зная, что в долгосрочной перспективе его поведение приведет к сохранению и приумножению общих групповых ресурсов. Во всех трех сценариях объем переданных другому или на благо группы средств оценивается как индикатор альтруизма. Мета-анализ 616 экспериментов показал, что в ситуации

простого раздела средств («Диктатор») люди в среднем дают 28,35% доли, хотя их ничего к этому не обязывает и даже уменьшает собственную выгоду. Около трети не отдают ничего, 16% – делят пополам, 5,4% – отдают все (Engel, 2011). Эти данные наглядно демонстрируют несостоятельность гипотезы о мотивированности человека одной лишь личной выгодой.

Экономические игры могут предъявляться в различных форматах – реального лабораторного эксперимента, компьютерной симуляции, эксперимента в социальных сетях, декомпозированной игры, в форме бланкового опроса. Манипулирование ситуационными переменными позволяет эмпирически развести различные мотивационные тенденции.

В частности, мотив взаимности выявляется в играх с двусторонним взаимодействием (в диаде), с повторными раундами, с перспективой сотрудничества. В малых группах, даже совсем небольших, 4-8 человек, использование стратегии «око-за-око» становится малоэффективным. Взаимность также можно уловить при сравнении поведения (желание сотрудничать и помогать, а также объем помощи) со знакомым и незнакомым партнером. У людей с «чистой» альтруистической мотивацией нет различий в желании помогать знакомым и незнакомым. Однако у людей с выраженным мотивом взаимности альтруистические решения часто зависят от социальной дистанции с другим человеком (Leider et al., 2009). Выделены и изучены два механизма, объясняющих феномен взаимности – перспектива сотрудничества с ранее незнакомым партнером (вынужденная взаимность) и *адресный (directed) альтруизм* (целенаправленная помощь друзьям и друзьям друзей). Сила действия адресного альтруизма в два раза выше (увеличивает вероятность помощи на 52%). Обнаружено также, что эти механизмы имеют различный экономический эффект – адресный альтруизм способствует справедливому, равному распределению ресурсов, а вынужденная взаимность – эффективному, с повышением выгоды для обеих сторон.

Мотивированность альтруизма приобретением хорошей репутации выявляется в экспериментах с непрямой взаимностью, в которых донор и реципиент помощи не встречаются более одного раза, что исключает прямую взаимность. При этом вводится важное условие – донор имеет доступ к «репутации» – истории помогающего поведения реципиента в предыдущих раундах. Показатели помогающего поведения в таком случае достигают 50-90%, что указывает на свойственную людям высокую чувствительность к репутации.

Однако, эффективное поведение – не всегда обязательно сотрудничество. Необходимо и второе условие – наказание тех индивидов, чья репутация «подмочена», как минимум, посредством отказа от сотрудничества с ними. Модификация дилеммы заключенного с доступом к «кредитной истории» партнеров по игре, показала, что наиболее эффективной является стратегия избирательности, т.н. *«циничного» альтруизма*. Другие две стратегии поведения – всегда ориентироваться на личную выгоду и всегда сотрудничать – во многом ей уступают, последняя – по причине невозможности противостоять эксплуатации (Glanville, Bienenstock, 2009). Успешный «непрямой взаимщик» следит за репутацией других и старается избежать ошибок.

Помимо ориентации на прямую взаимность и репутацию, в экономических играх исследуется и другая мотивационная тенденция – забота об общественном благе, или социальный интерес, – и две его составляющие, альтруистическое вознаграждение и альтруистическое наказание.

Альтруистическое вознаграждение (как предрасположенность к кооперации и поощрение сотрудничества в других) изучается при помощи социальных дилемм, разыгрываемых в несколько туров, например, «обмен подарками», «игра на доверие» и наиболее известная – «дилемма заключенного». В игре на доверие наиболее явно можно проследить

структуру такого поведения. Ее сюжет предполагает двух участников, доверяющего и доверяемого, каждый из которых получает одинаковую сумму денег. Доверяющий может выделить любую долю (а может и не выделять) своих средств другому. Затем доверяемый решает, какую часть денег он переведет партнеру. Экспериментатор при этом удваивает сумму трансфера, и каждый участник может выиграть максимум, если будет переводить все свои деньги другому игроку. Например, если оба оставят себе свои 10 монет, то и выигрыш каждого будет по 10, а если каждый отдаст всю свою сумму другому, то у каждого в итоге будет по 20 монет. Эгоистичный доверяемый не переведет ничего, независимо от того, сколько он получил, а эгоистичный доверяющий, предвидя такое поведение, никогда не переведет деньги первым.

Эти лабораторные ситуации подобны многим в реальной жизни, например, когда люди взаимодействуют без официально заверенных договоров. Несмотря на большой соблазн схитрить, 50% доверяемых переводят деньги доверяющему, и тем больше, чем значительнее была изначальная сумма перевода. Альтруистическое вознаграждение побуждает к помогающему поведению.

Альтруистическое наказание изучается при помощи игры «Ультиматум» и игр с наблюдателем – третьей стороной, которая может за свой счет лишить распределяющего части денег. Альтруистическое наказание в «Ультиматуме» – это реализация получающей стороной права «вето» на несправедливое решение распределяющего деньги – по сути, лишение его оставленных им себе средств и отказ от своей доли (в среднем, это менее 25%). Отказ от своей доли здесь понимается как альтруистический поступок, поскольку большинство людей воспринимают равный раздел денег как справедливое решение, как негласную норму. Это поведение имеет для них свою цену, но они делают это, чтобы в будущем нарушитель не отступал от правил. И действительно, наказание работает – в экспериментах с 10

повторениями игры, в каждом из которых у испытуемых были разные партнеры, после отказа участники увеличивали размер своего предложения на 7% (Fehr, Fischbacher, 2003).

Наказывают даже те, чьи интересы напрямую затронуты не были, достаточно быть свидетелем нарушения норм. Для этого конструируются эксперименты с третьей стороной, для которой наказать другого на одну денежную единицу стоит, например, три единицы. Согласно полученным данным, 55% испытуемых наказывали распределяющего деньги за предложение, отличающееся от равного, стимулируя кооперацию (Fehr, Fischbacher, 2003).

Альтруистическое вознаграждение и наказание, будучи изолированными друг от друга, приводят к нежелательным эффектам. Так, в повторяющихся играх с дилеммой общественного блага при возможности только альтруистического вознаграждения, наблюдается постепенный спад вкладов в «общий котел». Первоначальный оптимистический настрой участников разбивается о поведение некоторых эгоистически ориентированных членов группы, чей вклад равен нулю. Кооперация повышается при условии возможности наказать нарушителей, даже если число желающих наказывать в ущерб себе невелико.

В противовес понятию об альтруистическом наказании была выдвинута идея о том, что восстановление справедливости возможно и другим путем. Была создана игра «Альтруистическая компенсация», в которой у наблюдающей неравноценный раздел средств стороны, помимо возможности наказать нарушителя, была альтернатива – помочь жертве и за свой счет компенсировать несправедливость. Оказалось, что люди чаще выбирают возможность компенсации, а не наказания, и связано это с эмпатией к пострадавшему (Leliveld et al., 2008).

Таким образом, альтруистическая мотивация тесно переплетена с мотивом соблюдения справедливости, что согласуется с данными, полученными в диспозиционном подходе к альтруизму.

В рамках диспозиционного подхода альтруизм рассматривается, прежде всего, как свойство личности («базовый альтруизм»). В 6-факторной модели личности (современная модификация «Большой пятерки», HEXACO) есть сквозная шкала альтруизма, оценивающая качество социальных взаимодействий (комбинацию высоких значений по шкалам А (доброжелательность), Е (эмоциональность) и Н (честность)), аппроксимированных на ось количества социальных взаимодействий (шкала Х - экстраверсия). Таким образом, альтруизм трактуется как тенденция сочувствовать и по-доброму относиться к другим, избегать причинения вреда и проявлять щедрость в адрес слабых и нуждающихся. Пятифакторная модель, в отличие от шестифакторной, в которой присутствует дополнительная шкала честности-скромности (Н), не предсказывает альтруистическое поведение в экономических играх (Hilbig et al., 2015).

В контексте этой модели были выявлены два типа альтруизма – *Н-ассоциированный альтруизм* и *А-ассоциированный альтруизм*. Первый, связанный с честностью, активный альтруизм, предсказывает, например, проявление человеком щедрости тогда, когда ситуация к этому не обязывает; кооперативное поведение в дилемме заключенного; противостояние соблазну эгоистического поведения в дилемме общественного блага при условии отсутствия наказания. А-ассоциированный альтруизм, связанный с доброжелательностью, представляет собой реактивный альтруизм – толерантность к эксплуатации другими. Такие люди не вовлекаются в ситуацию конкуренции, им чуждо восприятие мира как соперничающих джунглей, и они готовы поступиться своими интересами (например, согласиться с неравным распределением денег). Ученым еще предстоит выяснить, каким образом можно дифференцировать «здоровый» альтруизм и

патологический, когда благие намерения приводят к негативным последствиям для обеих взаимодействующих сторон.

Заключение

Перед нами стояла задача проанализировать феномен альтруизма в различных его проявлениях, рассмотреть механизмы и мотивацию альтруистического поведения, а также способы их изучения.

Мы увидели, что интерес к механизмам просоциального поведения возникает у ученых из самых разных областей: биологов, этиков, психологов, экономистов. Экспериментальные данные, полученные за последние 15 лет, предлагают более оптимистичный, чем ранее, взгляд на природу человека, убеждая нас в том, альтруизм существует, что человек, как «животное социальное», приспособлен к сотрудничеству. Более того, есть нечто, что выделяет человека – это альтруизм второго уровня, или ответственность за общее благо. Такой альтруизм выходит за рамки генетической целесообразности, взаимности и ориентации на репутацию и статус.

Исследования одно за другим показывают, что альтруистом быть выгодно, особенно с «чистой» альтруистической мотивацией, когда благо другого является самоцелью. Выгодно не только сообществу, но и самому человеку – в экономическом, медицинском и психологическом смысле. Альтруисты притягивают себе подобных: в их окружении на четверть больше просоциально ориентированных друзей (Leider et al., 2009).

Ученые подходят к феномену альтруизма с различных сторон, рассматривая его как поведение, как особую мотивацию, как свойство личности, и предлагают соответствующие методы его оценки. Наибольшее распространение получили в этом поле экономические игры, в которых человек сталкивается с дилеммой – преследовать собственную выгоду или учесть интересы другого. Использование только одной игры «Диктатор» фигурирует ежегодно в 30 публикациях (Engel, 2011). Этот

экспериментальный метод прост в использовании, но как оказалось, способен дать много, подчас неожиданных, результатов. Основную мораль, следующую из этих результатов, можно выразить словами голландского ученого: «...чтобы воспользоваться преимуществами групповой жизни, следует идти на компромиссы и проявлять внимание к окружающим» (де Вааль, 2015, с.237).

Список использованных источников

1. Вааль де Ф. Истоки морали: в поисках человеческого у приматов. 2-е изд. М.: Альпина нон-фикшн, 2015.
2. Докинз Р. Эгоистичный ген (The Selfish Gene) / Пер.: Н. Фомина. Мир, 1993.
3. Bar-Tal D. Altruistic motivation to help: Definition, utility and operationalization. // Humboldt Journal of Social Relations, 1986.
4. Batson C.D. The Altruism Question: Toward a Social-psychological Answer. Psychology Press, New York, London, 2014.
5. Brown S.L., Brown R.M. Selective investment theory: Recasting the functional significance of close relationships. // Psychological Inquiry, 2006, 17, pp. 1-29.
6. Caligiuri P.M., Day D.V. Effects of self-monitoring on technical, contextual, and assignment-specific performance: A study of cross-national work performance ratings. // Group & Organization Management, 2000, 25, pp. 154-174.
7. Crocker J., Canevello A.. Creating and undermining social support in communal relationships: The role of compassionate and self-image goals. // Journal of Personality and Social Psychology, 2008, 95, pp. 555-575.

8. Dunn E.W., Aknin L.B., Norton M.I. Prosocial Spending and Happiness: Using Money to Benefit Others Pays Off. // *Current Directions in Psychological Science*, 2014, 23, № 1, pp. 41-47.
9. Engel C. Dictator games: a meta study. // *Experimental Economics*. November 2011, V. 14, № 4, pp. 583-610.
10. Fehr E., Fischbacher U. The Nature of Human Altruism. // *Nature*, 2003, № 425, pp. 785-791.
11. Glanville J.L., Bienenstock E.J. A Typology for Understanding the Connections Among Different Forms of Social Capital. // *American Behavioral Scientist*, 2009, 52, p. 1507.
12. Haidt J., Kesebir, S. Morality. / In S. Fiske, D. Gilbert, & G. Lindzey (Eds.) *Handbook of Social Psychology*, 5th Edition. Hobeken, NJ: Wiley, 2010. Pp. 797-832.
13. Hamilton W.D. The evolution of altruistic behavior. *American Naturalist*, 1963, 97, pp. 354-356.
14. Hamlin J. K. Moral Judgment and Action in Preverbal Infants and Toddlers: Evidence for an Innate Moral Core. // *Current Directions in Psychological Science*. 2013, № 22, pp. 186-193.
15. Heber A. "The Worst thing that Could Happen": On Altruistic Fear of Crime. // *International Review of Victimology*. 2009, № 16, p. 257.
16. Hilbig B.E., Thielmann I., Hepp J., Klein S.A., Zettler I. From personality to altruistic behavior (and back): Evidence from a double-blind dictator game. // *Journal of Research in Personality*, 2015. V. 55, pp. 46-50.
17. Hirsh J.B., Galinsky A.D., Zhong Chen-Bo. Drunk, Powerful, and in the Dark: How General Processes of Disinhibition produce Both Prosocial and Antisocial Behavior. // *Perspectives on Psychological Science*. 2011, № 6, p. 415.

18. Leider S., Möbius M.M., Rosenblat T., Do Q. Directed Altruism and Enforced Reciprocity in Social Networks. // *The Quarterly Journal of Economics*. 2009. Vol. 124, № 4, pp. 1815-1851.
19. Leliveld M.C., van Dijk E., van Beest I. Altruistic Compensation Vs. Altruistic Punishment: How People Restore Justice (November 9, 2008). // IACM 21st Annual Conference Paper. Available at SSRN:<http://ssrn.com/abstract=1298584>
20. McCullough M.E., Kimeldorf M.B., Cohen A.D. An Adaptation for Altruism: The Social Causes, Social Effects, and Social Evolution of Gratitude. // *Current Directions in Psychological Science*. August 2008 I.17. P. 281-285.
21. Nowak M.A., Sigmund K. Evolution of indirect reciprocity. // *Nature*, 2005, № 437, pp. 1291-1298.
22. Nowak M., Highfield R. *Supercooperators: Altruism, Evolution, and Why we Need Each Other to Succeed*. Free Press, New York, 2011.
23. Park L.E., Troisi J.D., Maner J.K. Egoistic versus altruistic concerns in communal relationships. // *Journal of Social and Personal Relationships*, 2011. № 28, p. 315.
24. Rilling J.K., Gutman D.A., Zeh T.R., Pagnoni G., Berns G.S., Kitts C.D. A neural basis for social cooperation. // *Neuron*, 2002, № 35, pp. 395-405.
25. Rushton J.Ph., Chrisjohn R.D., Fekken G.C. The Altruistic Personality and the Self-Report Altruism Scale. // *Personality and individual differences*. 1981, № 2(4), pp. 293-302.
26. Stich S., Doris J.M., Roedder E. Altruism. / *The Moral Psychology Handbook*. Ed. by Doris J.M. Oxford University Press, 2010, pp. 147-205.
27. Trivers R. The evolution of reciprocal altruism. // *Quarterly Review of Biology*, 1971, № 46, pp. 35–57.
28. Zaki J., Mitchell J.P. Intuitive Prosociality. // *Current Directions in Psychological Science*. 2013, № 22, pp. 466-470.