

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК  
ИНСТИТУТ ПСИХОЛОГИИ

# Психологические исследования нравственности

Ответственные редакторы

*А. Л. Журавлев,  
А. В. Юревич*



ИЗДАТЕЛЬСТВО  
«ИНСТИТУТ ПСИХОЛОГИИ РАН»  
МОСКВА – 2013

УДК 159.9

ББК 88

П 86

*Все права защищены.*

*Любое использование материалов данной книги полностью  
или частично без разрешения правообладателя запрещается*

**П 86 Психологические исследования нравственности** / Отв. ред.  
А. Л. Журавлев, А. В. Юревич. – М.: Изд-во «Институт психологии  
РАН», 2013. – 414 с. (Психология социальных явлений)

ISBN 978-5-9270-0276-4

УДК 159.9

ББК 88

В четвертом сборнике научных работ сотрудников Института психологии РАН, посвященных психологии морали и нравственности, рассмотрены общие психологические основы этих феноменов, а также морально-психологические аспекты конкретных социальных проблем современного российского общества, таких, как представления о добре и зле, криминализация, коррупция, неравенство доходов, наркозависимость и др.

© ФГБУН Институт психологии РАН, 2013

ISBN 978-5-9270-0276-4

# СОДЕРЖАНИЕ

*А. Л. Журавлев, А. В. Юревич.* Введение 5

## **Часть I. Психологические основы морали и нравственности**

*А. В. Юревич.* Три источника и три составные части  
поддержания нравственности в обществе 13

*М. И. Воловикова.* Макропсихологический подход  
к пониманию духовно-нравственного выбора личности 36

*С. А. Барсукова.* Совесть как психологический феномен 52

*О. А. Гулевич, Н. Ю. Амелина, О. В. Корсун.* «Индивидуальная»  
помощь: когда и почему люди помогают друг другу? 71

*В. Е. Семёнов.* Духовно-нравственное преображение общества  
в контексте российской полиментальности 98

*М. Ю. Колпакова.* Диалогическое исследование  
ценностного выбора 113

*А. В. Сухарев.* Этнофункциональный анализ  
нравственного аспекта развития ментальности  
русского и европейского общества в эпоху Возрождения 137

*Е. Ю. Стрижов.* Проблема нравственно-психологических  
детерминант преступности в работах отечественных  
юридических психологов XIX в. 177

## **Часть II. Психология нравственности и социальные проблемы современной России**

*Б. С. Алишев, О. А. Аникеенко, О. Н. Галанина.*  
Представления современных студентов о добре и зле 195

<i>И. Б. Бовина, Б. Г. Бовин.</i> «Не убивай!» и «Не кради!»: особенности социальных представлений о преступлении и о его участниках в студенческой среде	222
<i>И. В. Нехорошева.</i> Эмпирическое исследование уровня счастья людей с различной нравственной направленностью	243
<i>А. Л. Журавлев, А. В. Юревич, М. А. Юревич.</i> Социально-психологические последствия неравенства доходов	266
<i>Е. И. Горбачева.</i> Внутриличностные нравственные конфликты и противоречия в деловой активности руководителей	285
<i>Т. П. Емельянова.</i> Проблема стигматизации наркозависимых людей в двух возрастных группах	306
<i>Е. Е. Гаврина.</i> Социально-психологические особенности сотрудников уголовно-исполнительной системы, осужденных за коррупционные преступления	330
<i>Е. Е. Гаврина, Д. В. Сочивко.</i> Представления лиц молодежного возраста о коррупции	347
<i>Д. В. Сочивко, Ю. Н. Гольшева.</i> Пути духовного развития криминализованной молодежи	356
<i>О. И. Маховская.</i> Историко-психологический анализ роли нравственных идеалов в адаптации детей российских эмигрантов во Франции	377
<i>В. А. Соснин.</i> Проблема космополитизма и будущее России	396
Сведения об авторах	415

# «Индивидуальная» помощь: когда и почему люди помогают друг другу?\*

*О. А. Гулевич, Н. Ю. Амелина, О. В. Корсун*

## **I. Направления изучения помогающего поведения**

Под помощью понимаются действия человека, направленные на улучшение положения или состояния партнера. Систематическое изучение помогающего поведения началось в 1970-е годы. В течение последующих 40 лет для его анализа были проведены десятки корреляционных и экспериментальных исследований. Интерес специалистов привлекли самые разные формы помощи: от однократных действий (например, помощи экспериментатору и отдельных пожертвований в пользу бездомных) до систематической активности (например, гражданского поведения в организациях и волонтерства). В результате оформилось четыре направления психологического анализа помощи. Они различаются по объекту (кому оказывают помощь?) и субъекту (кто оказывает помощь?) действий. Объектом и субъектом помощи может быть конкретный человек или социальная группа в целом (таблица 1).

Большинство современных исследований посвящено помогающему поведению, которое человек осуществляет от своего лица вне зависимости от своей принадлежности к социальной группе (тип I и II). При этом объектом его действий может быть как конкретный партнер, так и группа в целом (например, человек может жертвовать деньги в благотворительный фонд, помогающий бездомным, малолетним преступникам и т. д.).

Реже встречаются исследования помогающего поведения, осуществляемого человеком, который действует в рамках группы и осо-

---

\* В данной научной работе использованы результаты, полученные в ходе выполнения проекта № 13-05-0004 при поддержке Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» в 2013 г.

**Таблица 1**  
Типы помогающего поведения

Кто оказывает помощь	Кому оказывается помощь	
	Индивид	Группа
Индивид	I. Помощь конкретному партнеру, которую человек оказывает индивидуально	II. Помощь ингруппе/аутгруппе, которую человек оказывает индивидуально
Группа	III. Помощь конкретному партнеру из ингруппы/аутгруппы, которую оказывает человек, действующий в рамках группы/от ее имени	IV. Помощь ингруппе/аутгруппе, которую оказывает человек, действующий в рамках группы/от ее имени

знает свою принадлежность к этому сообществу. Объектом его помощи могут стать как отдельные представители ин- или аутгруппы (тип III) (например, гражданское поведение в организации, ориентированное на сотрудников/активность представителей волонтерских сообществ), так и ин-/аутгруппа в целом (тип IV) (например, гражданское поведение, ориентированное на организацию/поддержка мер по оказанию экономической, образовательной и т. д. помощи представителям социальных меньшинств).

В этой статье мы остановимся на «индивидуальном» помогающем поведении (типы I и II), рассмотрим, почему люди оказывают помощь окружающим и при каких условиях они это делают.

## II. Мотивация помогающего поведения

Первые теоретические представления о мотивации помощи возникли в 1980-е годы. В это время исследователи выделили два основных вида мотивации – эгоистическую и альтруистическую (Bekkers, Wiepking, 2011; Piferi, Jobe, Jones, 2006).

Одни исследователи полагали, что в основе помощи лежат *эгоистические мотивы*: люди помогают окружающим ради достижения личных целей. По их мнению, человек является эгоистическим существом. Вступая во взаимодействие, он обменивается с окружающими материальными и социальными ресурсами, такими, как любовь, услуги, статус или информация. При этом он использует стратегию «минимакса»: пытается извлечь максимальную выгоду, т. е. получить максимальное вознаграждение при минимуме затрат. Выгода может быть «внутренней» (связанной с психологичес-

ким состоянием человека) и «внешней» (связанной с материальным вознаграждением или одобрением со стороны других людей). Следовательно, человек оказывает помощь окружающим, когда у него нет другого выхода, чтобы достичь собственных целей, а возможное вознаграждение превышает затраты. Если у него есть другой способ достижения цели (например, он может выразить возникшее чувство вины или прекратить взаимодействие и тем самым снять психологическое напряжение), а издержки превышают возможное вознаграждение (например, помощь требует больших усилий, а страдания партнера вызывают сильные негативные эмоции), он игнорирует нуждающегося.

Другие исследователи, напротив, считали, что помощь порождается *альтруистической мотивацией*: человек помогает окружающим ради того, чтобы улучшить их состояние. Они концентрируют внимание на помощи, которая требует больших усилий, связана с риском для материального, психологического или физического благополучия помощника. По их мнению, человек с альтруистической мотивацией помогает окружающим, даже если у него есть другие способы решить свои проблемы и он может в любой момент прекратить взаимодействие.

Как соотносятся между собой два типа мотивации? Современные исследования говорят о существовании двух путей оказания помощи: эгоистического и альтруистического. В первом случае человек стремится получить личную выгоду, а во втором – улучшить положение партнера. Можно предположить, что относительная важность эгоизма и альтруизма определяется индивидуальными особенностями и состояниями человека. Например, исследования показали, что скромные люди чаще помогают по альтруистическим, а не по эгоистическим соображениям. В частности, они значительно чаще, чем нескромные люди, помогают тому партнеру, который лишен поддержки окружающих (LaBouff et al., 2012).

### III. Факторы помогающего поведения

Для того чтобы оказать помощь партнеру, человек должен затратить время и приложить усилия. При каких условиях люди чаще делают это? На этот вопрос трудно дать однозначный ответ. Эмпирические исследования позволили выделить целый ряд переменных, связанных с отношением человека к себе, окружающим людям, его состоянием и социальными нормами.

### **Отношение к себе как фактор оказания помощи**

Психологические исследования показывают, что вероятность оказания помощи во многом зависит от того, какие черты человек приписывает себе (самоатрибуция черт), насколько высоко он себя оценивает (самооценка) и насколько он верит в свои силы (самоэффективность).

**Самоатрибуция черт.** Окружающим чаще помогают те люди, которые приписывают себе так называемые «социальные» черты, в первую очередь, доброту и готовность помочь. В исследованиях речь идет, как правило, о просоциальной Я-схеме или просоциальной идентичности. Такое представление может быть относительно стабильным или актуализироваться под воздействием конкретной ситуации (в том числе по просьбе экспериментатора) (Froming, Nasby, McManus, 1998; Grant, Dutton, 2012; Hardy, 2006). Например, участники одного эксперимента должны были описать человека. Причем одной половине респондентов давали зеркало и просили описать себя (высокий уровень самоосознавания), а другой – фотографию девочки и просили описать ее (низкий уровень самоосознавания). В конце эксперимента ведущая просила участников помочь ей выбрать открытку, которую она хотела послать подруге, подписать ее и опустить в почтовый ящик. Впоследствии авторы фиксировали, дошла ли открытка к месту назначения. Результаты исследования показали, что открытку чаще отправляли люди, задумавшиеся о себе (Abbate et al., 2006). Однако это, прежде всего, касается тех, кто считает себя добрым и помогающим человеком (Froming, Nasby, McManus, 1998).

Интересно, что люди с актуализированной просоциальной Я-схемой (или идентичностью) чаще помогают тем, кто потерпел неудачу, благодаря собственным действиям, а не разрушительному влиянию окружения. В то же время люди с неактуализированной просоциальной Я-схемой стремятся компенсировать негативное воздействие внешних факторов. Например, участников одного исследования просили сообщить студенту о негативном решении, принятом его руководителем. У половины студентов актуализировали «просоциальные» черты (просили подумать о своем отношении к другим людям), а у половины – нет. Кроме того, половине респондентов сообщали, что данное решение было принято в рамках справедливой процедуры, а другой половине сообщали о несправедливой. После этого исследователи фиксировали поведение

респондентов по отношению к студенту. Результаты исследования показали, что респонденты с неактуализированными «просоциальными» чертами чаще помогали студенту, если он был жертвой несправедливой процедуры; а люди с актуализированными чертами делали то же самое при справедливой процедуре (Grant et al., 2009).

**Самооценка.** Вопрос о связи между самооценкой и помогающим поведением волновал исследователей достаточно давно. Одни специалисты полагают, что помощь чаще оказывают люди с ситуативно повышенной самооценкой. О пользе этой точки зрения свидетельствуют результаты исследований, показавшие, что партнеру чаще помогают респонденты, которым сообщают об успешном выполнении ими экспериментального задания («лучше партнера», «выше среднего») (Klein, 2003), а также расположенные выше партнера, смотрящие на него сверху вниз (Sanna et al., 2011). Например, участников одного исследования просили выполнить ряд экспериментальных заданий: за пять минут подобрать синонимы к 15 предъявленным словам. Каждый раз респондент должен был выбрать один из двух вариантов ответа, причем каждый из них вполне соответствовал экспериментальному заданию. Участникам говорили, что если они выполняют задание лучше, чем другой испытуемый, то получают деньги. По истечении пяти минут экспериментатор сообщал респонденту, что он выполнил задание лучше (правильно сделал 12 заданий) или хуже (правильно сделал 8 заданий), чем другой участник. В конце эксперимента испытуемым говорили, что они могут выполнить еще одно оплачиваемое задание под названием «Виселица». Они должны были выбрать головоломки для другого испытуемого, который был заинтересован в хорошем результате. Респонденту сообщали, что головоломки различаются по степени сложности. Таким образом, он мог подобрать как простые, так и сложные задания. Результаты исследования показали, что более простые задания для другого испытуемого выбирали те люди, которые в первой части эксперимента получили положительную обратную связь о своих достижениях. Однако следующее исследование показало, что обратная связь об уровне достижений оказывает большее влияние на помогающее поведение, если респондента сравнивают со «средним» участником, а не с каким-либо конкретным человеком или стандартом (Klein, 2003).

Другие специалисты утверждают, что помощь чаще оказывают люди с ситуативно пониженной самооценкой. По их мнению, большинство людей дают себе высокую оценку. Ситуативное понижение

самооценки вызывает у них когнитивный диссонанс. Для его устранения они пытаются совершить поступок, который позволит им повысить самооценку и тем самым устранить несоответствие. Эта идея нашла свое отражение в целом ряде исследований, показавших, что помощь партнеру чаще оказывают люди, которые потерпели временную неудачу или совершили поступок, противоречащий их аттитюдам. Это характерно для людей с высокой самооценкой (Brown, Smart, 1991), у которых не было другого способа компенсации (Dietrich, Berkowitz, 1997). По мысли исследователей, помощь позволяет им компенсировать ситуативное понижение самооценки.

**Самоэффективность.** Помощь чаще оказывают те люди, которые полагают, что в состоянии предпринять необходимые действия и решить проблему. Подобное влияние оказывает как относительно стабильная, так и ситуативно актуализированная самоэффективность (Baumeister, Masicampo, DeWall, 2009; Gueguen, Martin, Meineri, 2013). Например, участники одного исследования получали буклет, в котором содержались высказывания в пользу или против «свободы воли» – способности человека перестроить мир по своему желанию (например, «Наука продемонстрировала, что свободная воля является иллюзией»). Затем они читали шесть коротких сценариев и оценивали готовность помочь описанным в них людям (например, дать бездомному сделать звонок со своего мобильного телефона). Результаты исследования показали, что актуализация в сознании человека понятия «свободной воли» усиливает его готовность помочь отдельным людям, нуждающимся в поддержке. По мнению исследователей, это происходит, поскольку вера в свободную волю позволяет человеку поверить в свои силы и порождает у него желание применить свою энергию (Baumeister, Masicampo, DeWall, 2009).

### ***Отношение к партнеру как фактор помогающего поведения***

Люди чаще оказывают помощь человеку, который им нравится. Это означает, что на помогающее поведение оказывает влияние атрибуция черт и ответственности нуждающемуся.

**Атрибуция черт.** Люди чаще помогают человеку, которому они приписывают позитивные «социальные» характеристики (доброту, честность, доброжелательность) (например: De Bruin, Van Lange, 1999). Кроме того, помощь чаще получает тот, кому приписываются специфически человеческие качества, например, вторичные эмоции, свойственные людям и не характерные для животных (наслаждение, восхищение, разочарование). Например, участников одного экспери-

мента просили представить, что они получили e-mail, который предназначался другому человеку. Их просили прочитать текст письма, решить, будут ли они отсылать письмо адресату обратно и что они ему напишут. Тексты письма, которые предъявлялись членам разных экспериментальных групп, различались по эмоциям авторов. В одних случаях автор выражал первичные («Я вне себя от радости», «Я крайне раздражен»), а в других вторичные эмоции («Я полон восторга», «Я очень огорчен»). Результаты двух этапов исследования показали, что люди выражали большую готовность сообщить об ошибке тому адресату, который выражал вторичные эмоции, и писали ему менее формальный ответ (Vaes, Paladino, Leyens, 2002).

**Атрибуция ответственности.** Люди чаще помогают человеку, которого считают не несущим ответственности за то положение, в котором он оказался. Например, люди больше помогают жертвам природных катастроф, чем катастроф, произошедших по вине человека (Zagefka et al., 2012).

### *Эмпатия как фактор помощи*

В широком смысле под эмпатией понимается способность человека понять своего партнера. Сторонники этого определения выделяют два компонента эмпатии: когнитивный (способность встать на позицию партнера, понять его мысли, чувства и ощущения) и аффективный (способность воспроизводить эмоции партнера, сочувствие к нему). Психологические исследования показывают, что чем сильнее у человека выражен когнитивный и аффективный компонент эмпатии, тем с большей вероятностью он оказывает помощь знакомому и незнакомому партнеру (Eisenberg, 1991; Hardy, 2006; Penner et al., 2005; Telle, Pfister, 2012).

Как следствие, помогающее поведение усиливают любые переменные, которые увеличивают уровень эмпатии. Во-первых, помощь чаще оказывают те люди, которым легче понять состояние своего партнера: склонные искать причины эмоций другого человека (Knight, Johnson, Carlo, 1994); хорошо распознающие тревогу на лицах окружающих (Marsh, Kozak, Ambady, 2007); умеющие представлять себе детали событий (Johnson, 2012); а также по просьбе экспериментатора повторяющие выражения лица своего партнера (Stel, Van Baaren, Vonk, 2008) или других людей (van Baaren et al., 2004).

Во-вторых, помощь чаще оказывают те, кто ощущает близость с другими людьми: защищенность и привязанность к ним (Carlo et al., 2011; Mikulincer et al., 2005; Wayment, 2006), свою включен-

ность в сообщество, единство с окружающими (Twenge et al., 2007) или с Богом (van Beest, Williams, 2011).

В-третьих, люди чаще помогают тем, кто им близок – друзьям или родственникам, чем незнакомым людям (Maner, Gailliot, 2007).

И наконец, в-четвертых, они чаще оказывают помощь тем, чье состояние относительно легко понять: человеку, чьи эмоции соответствуют ситуации («грустный почтальон, у которого умерла собака»), а не противоречат ей («радостная подруга, которая получила незачет») (Telle, Pfister, 2012).

Влияние эмпатии усиливается, когда человек понимает, что его поведение не соответствует возникшим эмоциям. Например, в одном эксперименте участников просили прочитать рассказ о мальчике, больном раком. При этом половину респондентов побуждали подумать о его переживаниях («Представьте, что чувствуют Скотт и как это повлияет на его жизнь»), а другую не просили делать это («Объективно оцените, что случилось со Скоттом и как это повлияет на его жизнь»). После этого их просили вспомнить либо случаи, когда они отказывали человеку, нуждающемуся в помощи, либо нейтральное событие. В конце эксперимента респонденты могли оказать помощь больному мальчику. Результаты исследования показали, что на призыв о помощи чаще всего откликнулись люди, которые думали о его переживаниях и одновременно вспоминали о прошлых отказах. По мнению авторов, это происходило, поскольку такие люди испытывали когнитивный диссонанс между ситуативно вызванной эмпатией и прошлым поведением. Помощь Скотту являлась способом устранить противоречие (Harmon-Jones, Peterson, Vaughn, 2003).

### **Эмоциональное состояние как фактор помощи**

Эмоциональное состояние – один из главных факторов помощи, привлекающих внимание исследователей. В данном случае рассматриваются два вида эмоциональных реакций. Одни эмоции *вызваны действиям нуждающегося человека*. Проведенные исследования показывают, что объектом помощи чаще становится партнер, вызывающий сильные позитивные или слабые негативные эмоции (DeWall et al., 2008; Greitemeyer, Rudolph, 2003; Knight, Johnson, Carlo, 1994; Malti et al. 2009; Maner et al., 2002; Weiner, Osborne, Rudolph, 2011). Другими словами, люди чаще помогают человеку, который вызывает симпатию, не вызывает гнева, порождает невысокий уровень беспокойства и чувства вины.

Роль беспокойства, вызванного страданиями жертвы, отмечали еще сторонники моделей эгоистической мотивации помогающего поведения. По их мнению, человек помогает партнеру, чтобы избавиться от беспокойства и чувства вины. Если нуждающийся вызывает слабые негативные эмоции, акт помощи позволяет человеку нормализовать свое эмоциональное состояние. Однако сильное беспокойство и чувство вины вызывает у человека ощущение беспомощности и стремление подавить их, не совершая никаких действий (Cameron, Payne, 2011). Как следствие, помощь уменьшают факторы, усиливающие беспокойство человека, вызванного страданиями жертвы, например, большое количество пострадавших (Oseja et al., 2010), наличие у жертвы явных признаков неудовольствия или близкие отношения с человеком, испытывающим страдания (Faseur, Geuens, 2010).

Например, участникам одного исследования (Faseur, Geuens, 2010) давали прочитать объявление о грядущей благотворительной акции – раздаче обедов нуждающимся из европейского/азиатского города. В половине объявлений было описано, через что пришлось пройти этим людям; а в половине респондентов просили представить себя на их месте. Объявления сопровождалось изображением нуждающегося, испытывающего позитивные или негативные эмоции. Таким образом, исследователи моделировали силу негативных эмоций: изображение расстроенного бедняка должно было вызывать более сильное беспокойство, чем изображение радостного; просьба представить себя на месте нуждающегося – большее беспокойство, чем рассказ о проблемах; просьба помочь представителю своей социальной группы (жителю европейского города) – большее беспокойство, чем просьба о помощи представителю чужой группы. После этого людей спрашивали, готовы ли они принять участие в этой акции. Результаты исследования показали, что люди были больше готовы помочь близкому человеку (жителю европейского города), когда получали сообщение, вызывающее слабые негативные эмоции (с изображением улыбающегося бедняка и рассказом о трудностях, с которыми сталкиваются нуждающиеся). В то же время помощь жителю азиатского города активизировало сообщение, вызывающее сильные негативные эмоции (с изображением расстроенного бедняка и просьбой представить себя на его месте). Таким образом, участники эксперимента оптимизировали свое эмоциональное состояние, стремясь не допустить сильных переживаний.

Другие эмоции вызваны внешними факторами, никак не связанными с нуждающимся человеком. Особое внимание исследователей привлекают радость и страх. Они также оказывают влияние на помогающее поведение, однако их воздействие более противоречиво: помощь могут усиливать как позитивные, так и негативные эмоции.

Некоторые специалисты считают, что к помощи больше склонны люди, испытывающие позитивные эмоции – радость, счастье, любовь к людям в целом и восхищение ими (Cox, 2010; Schnall, Roper, Fessler, 2010). Эту точку зрения подтверждают результаты исследований, показавших, что вероятность помогающего поведения определяется стимулами, вызывающими позитивные эмоции или уменьшающими негативные. К их числу относятся улыбка партнера (Vrugt, Vet, 2009); дегустация пирожных (Meier et al., 2012) или приятные запахи кофе (Baron, 1997); воспоминания о детстве (Gino, Desai, 2012), любовном свидании (Fischer-Lokou, Lamy, Gueguen, 2009) или прощении обидчика (Karremans, Van Lange, Holland, 2005); отсутствие техногенного шума (Moser, 1988) и т. д.

Например, участники одного исследования шли по улице. Неожиданно к ним подходил человек, представлявшийся журналистом. В одном случае он говорил, что работает в журнале «Любовь и чувства» и просил респондента рассказать о любовной истории из своего прошлого. В другом случае он сообщал, что работает в журнале «XXI век» и просил ответить на вопросы о музыке. Через некоторое время после этого к прохожему подходил другой человек, который просил подсказать ему дорогу. Результаты исследования показали, что путь чаще и дольше объясняли те люди, которые перед этим вспоминали о любви. Однако этот фактор оказывал большее влияние на поведение мужчин (Fischer-Lokou, Lamy, Gueguen, 2009).

Другие специалисты считают, что большую помощь оказывают люди, испытывающие негативные эмоции, например, страх, порожденный размышлениями о смерти. Эта идея была предложена сторонниками модели ясности смерти. По их мнению, человек хочет жить как можно дольше, но одновременно осознает конечность своего существования. Эти мысли вызывают у него страх. Чтобы уменьшить его, он верит в осмысленность жизни и существование после смерти. Поскольку во многих культурах помогающее поведение рассматривается как средство «заслужить» жизнь после гибели физического тела, мысли о смерти увеличивают готовность человека помочь окружающим (Jonas et al., 2002). Причем чем сильнее

страх смерти, тем меньше готовность оказать помощь зависит от ее необходимости (Blackie, Cozzolino, 2011).

Однако роль мыслей о смерти ограничивается лишь теми формами помощи, которые позволяют человеку на время забыть о болезнях и возможной гибели. Например, в одном эксперименте половину респондентов просили подумать о том, что будет после смерти, и описать свои чувства, а другую половину – сделать то же относительно зубной боли. После этого их просили пожертвовать деньги на благотворительность/завещать свои органы для трансплантации (первая серия эксперимента), помочь человеку, который ходил самостоятельно/сидел в коляске для инвалидов (вторая серия). Результаты исследования показали, что люди, думающие о собственной смерти, чаще жертвовали деньги и помогали здоровому человеку, но реже завещали органы и помогали инвалиду, чем респонденты, думавшие о зубной боли (Hirschberger, Ein-Dor, Almakias, 2008).

### ***Социальные нормы как фактор просоциального поведения***

Последняя группа факторов, которую мы описываем в этой статье, затрагивает социальные нормы. В целом люди чаще помогают окружающим при наличии социальных норм, одобряющих подобное поведение. В данном случае речь идет о двух основных нормах: взаимности и альтруизме.

**Норма взаимности** распространена в сообществах, где господствует модель эгоистического человека, стремящегося получить вознаграждение и уменьшить издержки. Эта норма предполагает, что человек должен вести себя по отношению к партнеру так же, как партнер по отношению к нему. В частности, если один участник общения помог другому, то и второй должен сделать то же самое по отношению к первому. Это позволяет соблюсти баланс издержек и вознаграждений и таким образом продолжить общение заинтересованных сторон.

В результате люди демонстрируют большую готовность помочь тем, кто раньше заботился о них (Burgess et al., 2004), помогал им (Wilke, Lanzetta, 1970) или подарил подарок. Например, они больше стремятся помочь благотворительным организациям в том случае, когда подобные действия выглядят как экономический обмен: отдавая определенную сумму денег, человек получает в ответ какую-то вещь (Holmes, Miller, Lerner, 2002).

**Норма альтруизма** подчеркивает необходимость бескорыстной помощи окружающим. Эта норма фигурирует во многих религиоз-

ных учениях. Вероятно, поэтому напоминание человеку о религиозных догматах увеличивает вероятность помощи с его стороны. Например, участники одного исследования выполняли следующее задание: на мониторе перед ними появлялись слова с пропущенными буквами; респонденты должны были решить, является ли это сочетание букв словом, имеющим определенное значение. Часть слов была связана с религией, а часть – нет. После этого людям рассказывали о благотворительной организации, которая помогает бедным, и предлагали взять рекламные брошюры для того, чтобы распространить их среди своих друзей. Результаты исследования показали, что люди брали больше брошюр после предъявления религиозных позитивно эмоционально окрашенных слов (Pichon, Voccatto, Saroglou, 2007). Нормативный характер влияния религии подчеркивает тот факт, что эмпатия к партнеру лучше предсказывает помогающее поведение нерелигиозного человека, который не испытывает подобного нормативного давления (Saslow et al., 2013).

Следуя социальным нормам, помощь чаще оказывают люди, которые чувствительны ко мнению окружающих: с высокой потребностью в социальном одобрении (van Rompay, Vonk, Fransen, 2009) и страхом перед оценкой (Karakashian et al., 2006). Кроме того, помогающее поведение чаще встречается в публичных ситуациях (van Rompay, Vonk, Fransen, 2009), а также когда отказ в просьбе о помощи носит явный характер (Teper, Inzlicht, 2011). В этих случаях поведение человека хорошо заметно и, следовательно, может вызвать неодобрение окружающих. И наконец, люди чаще оказывают помощь после того, как получили благодарность за аналогичный поступок. Вероятно, позитивная реакция окружающих свидетельствует о том, что помогающее поведение – это социальная норма, выполнение которой вызывает одобрение (Bartlett, DeSteno, 2006; Grant, Gino, 2010).

#### **IV. Модели помогающего поведения**

Наличие большого количества факторов, оказывающих влияние на помогающее поведение, пробудила интерес исследователей к теоретическим моделям, описывающим эту форму активности. Каждая из них включает несколько факторов, наиболее важных с точки зрения исследователей, а также взаимосвязь между ними.

Эти модели можно условно разделить на два типа. Модели первого типа были созданы специально для описания условий, вызывающих помогающее поведение. Наиболее известной из них является

*модель активации норм.* Ее сторонники полагают, что помогающее поведение человека определяются четырьмя факторами:

- личными нормами (оценкой необходимости поведения);
- оценкой последствий отказа от поступка;
- атрибуцией ответственности за эти последствия;
- контролем за поведением.

Это означает, что человек более склонен к оказанию помощи, если считает ее необходимой; полагает, что отказ от помощи приведет к серьезным последствиям; приписывает себе ответственность за эти последствия; уверен в том, что его действия позволят решить проблему (de Groot, Steg, 2009; Steg, de Groot, 2010). В пользу этих факторов косвенно свидетельствуют исследования, продемонстрировавшие, что люди чаще оказывают помощь, когда пострадавшему был нанесен серьезный ущерб (Rao et al., 2011; Zagefka et al., 2012) (необходимость помощи), другие люди не могут или не хотят помочь ему (Fischer et al., 2006; Zagefka et al., 2012) (ответственность за помощь), а вклад респондента может решить проблему (Zagefka et al., 2012).

Однако, по мнению некоторых исследователей, эти факторы тесно связаны между собой (рисунок 1). Осознание последствий вызывает самоатрибуцию ответственности и ощущение контроля за результатом; самоатрибуция ответственности и ощущение контроля актуализирует личные нормы; личные нормы способствуют формированию намерений (Fischer et al., 2006) (рисунок 1).

Модели второго типа предназначены для описания разнообразных форм поведения – от здорового образа жизни и открытия собственного бизнеса до помощи и агрессии в социальном взаимодействии. К их числу относится *модель запланированного поведения*. В соответствии с ней человек совершает те или иные поступки, если у него есть соответствующее намерение. Сила намерения, в свою очередь, определяется тремя факторами (Greenslade, White, 2005; Okun, Sloane, 2002; Warburton, Terry, 2000):

- аттитюдами к определенной форме активности (оценкой ее эффективности и привлекательности);
- контролируемостью поведения (принципиальной возможностью контроля и самоэффективностью);
- субъективными нормами (ожиданиями окружающих и их реального поведения) (рисунок 2).



Рис. 1. Модель активации норм

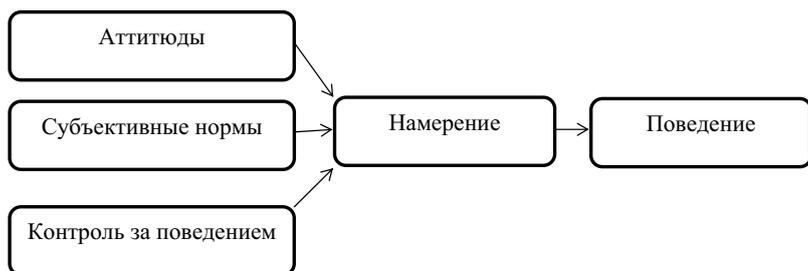


Рис. 2. Модель запланированного поведения

Это означает, что окружающим чаще помогают те люди, которые считают подобное поведение привлекательным и полезным; верят, что в состоянии оказать помощь в данной ситуации; а также полагают, что значимые для них фигуры (родители, друзья) одобряют их выбор и ведут себя подобным образом.

Модель активации норм и запланированного поведения имеют много общего. Их сторонники рассматривают помощь как результат взаимодействия нескольких факторов, оказывающих влияние друг на друга. Кроме того, они отмечают зависимость помощи от самоэффективности человека и принятых им норм.

В то же время между ними существуют и важные различия. Во-первых, в модели активации норм помощь рассматривается в качестве результата сугубо личного решения человека, тогда как в модели намеренного поведения подчеркивается важность социального окружения: в первом случае речь идет о личных нормах человека, а во втором – о мнении значимых людей. Во-вторых, модель активации норм лучше объясняет однократные акты помощи, а модель намеренного поведения – долговременную помогающую актив-

ность (например, участие в волонтерских движениях). Любопытно, что ни в одной из моделей не учитывается отношение потенциального помощника к объекту помощи – партнеру и людям в целом. Вероятно поэтому создание таких моделей нельзя считать завершенным.

## V. Помогающее поведение: роль институтов социализации

Склонность человека оказывать помощь окружающим формируется по мере его развития. Решающую роль в данном случае играют такие институты социализации, как семья и средства массовой информации.

**Семья.** Родители оказывают максимальное влияние на ребенка с рождения и до подросткового возраста. Психологические исследования показывают, что тенденция помогать окружающим зависит от стиля воспитания, который используют родители: уровня контроля, эмоциональной близости и взаимозависимости.

Основными параметрами стиля воспитания являются:

- *Уровень контроля:* помогающее поведение чаще демонстрируют дети, чьи родители предоставляют им свободу и самостоятельность (Padilla-Walker, Christensen, Yorgason, 2012).
- *Эмоциональная близость:* выражение родителями позитивных эмоций в присутствии маленького ребенка увеличивает его склонность оказывать помощь окружающим. В то же время депрессивное состояние и враждебность родителей уменьшает просоциальные тенденции (Michalik et al., 2007; Romano et al., 2005). Вероятно, поэтому дети из относительно бедных семей меньше помогают ровесникам: нехватка средств вызывает у родителей депрессию; депрессия уменьшает связь родителей с ребенком, что, в свою очередь, и уменьшает вероятность помогающего поведения (Carlo, Padilla-Walker, Day, 2011).
- *Взаимозависимость:* помогающее поведение чаще демонстрируют дети, чьи родители подчеркивают важность общения с родственниками (Carlo et al., 2011) и дают ребенку понять, что надо заботиться о родных людях (Calderon-Tena, Knight, Carlo, 2011).

Влияние стиля воспитания носит опосредованный характер. Родители формируют у детей просоциальные ценности (доброта, помощь) (Hardy, Carlo, Roesch, 2010), способствуют возникновению эмпатии (Carlo et al., 2011), усвоению социальных норм, что, в свою очередь, формирует склонность к помогающему поведению.

Интересно, что родители могут уменьшить негативное воздействие других факторов. Например, позитивное эмоциональное отношение к ребенку и низкий уровень контроля «блокируют» отрицательное влияние военных действий. У родителей с таким стилем воспитания помогающее поведение детей не зависит от уровня стресса, вызванного войной, тогда как у детей «холодных» и «контролирующих» родителей существует отрицательная связь между стрессом и помогающим поведением (Kerestes, 2006).

**Средства массовой информации.** Сообщения в средствах массовой информации оказывают влияние на протяжении всей жизни человека. Психологические исследования показывают, что телепередачи и компьютерные игры с элементами агрессии уменьшают вероятность помогающего поведения, тогда как просоциальные и расслабляющие игры/сообщения увеличивают ее (Bushman, Anderson, 2009; Gentile et al., 2009; Greitemeyer, Osswald, 2010; Saleem, Anderson, Gentile, 2012).

Воздействие СМИ ярко проявилось в серии экспериментов, проведенных в реальных условиях. Участникам первого эксперимента сообщали, что на протяжении 20 минут они будут играть в компьютерную игру, а затем 40 минут заполнять опросник. Половина испытуемых играла в игру с элементами агрессии, а половина нет. Через 3 минуты после начала заполнения опросника экспериментатор включал аудиозапись ссоры, которая якобы происходила в коридоре. Люди сначала ругались, а потом начинали драться. Чтобы сделать ссору более правдоподобной, во время аудиозаписи экспериментатор ронял стул и несколько раз бил кулаком в дверь, за которой сидел респондент. В конце один из участников «драки» просил другого помочь ему, но тот просто уходил. Когда аудиозапись заканчивалась, экспериментатор засекал время. Если в течение трех минут респондент не выходил в коридор помочь, то экспериментатор возвращался в комнату и после слов «Я вернулся. Все в порядке? Я видел, что в коридоре валяется стул. Что-то случилось?» проводил краткий дебрифинг. Если же респондент выходил из комнаты, то также проводился дебрифинг. Второй эксперимент проходил в кинотеатре. Девушка-помощник экспериментатора падала, рассыпала вещи и делала вид, что подвернула ногу. В зависимости от экспериментального условия, она делала это до начала фильма, после фильма с элементами агрессии и после фильма без таковых. Экспериментатор фиксировал, как быстро люди оказывали помощь пострадавшей. Результаты обоих экспериментов показали, что игра

и просмотр фильма с элементами агрессии замедляет процесс оказания помощи (Bushman, Anderson, 2009).

Подобно стилю воспитания, воздействие СМИ носит опосредованный характер. Просмотр видеофрагментов/игра в компьютерные игры увеличивает доступность мыслей, связанных с помощью (Greitemeyer, Osswald, 2010; Greitemeyer, 2011), вызывает позитивные эмоции (Whitaker, Bushman, 2012), увеличивает уровень эмпатии человека (Anderson et al., 2010; Fraser et al., 2012; Greitemeyer, 2011), изменяет его представление о социальных нормах (Krahé, Möller, 2011)\*.

## V. Ограничения исследований

Несмотря на большое количество психологических исследований, посвященных помогающему поведению, в этой области еще остается ряд вопросов.

Во-первых, в большинстве исследований рассматривается влияние индивидуальных и ситуационных переменных на помогающее поведение как таковое, а не на его мотивацию. В то же время можно предположить, что разные факторы способствуют возникновению разной мотивации помощи.

В настоящее время эта проблема рассматривается преимущественно на примере эмпатии. Одни специалисты полагают, что участники взаимодействия с высоким уровнем эмпатии руководствуются альтруистическими мотивами (Stocks, Lishner, Decker, 2009). Они считают, что люди должны заботиться об окружающих (Wilhelm, Bekkers, 2011), и помогают партнеру даже в том случае, когда легко могут выйти из взаимодействия и «забыть» о его потребностях (Bierhoff, Rohmann, 2004; Piferi, Jobe, Jones, 2006). Однако, по мнению других специалистов, эмпатия усиливает грусть, которая, в свою очередь, актуализирует эгоистическую мотивацию (Piferi, Jobe, Jones, 2006). Как следствие, этот фактор повышает вероятность помощи со стороны людей, которые могут регулировать свои эмоции (Fennis, 2011).

Двухстороннее воздействие эмпатии позволяет предположить, что ее связь с мотивацией помощи опосредуется другими факторами,

\* Интересно, что подобное воздействие оказывают и музыкальные произведения. Например, лирическая музыка вызывает у слушателей позитивные эмоции (North, Tarrant, Hargreaves, 2004) и усиливает эмпатию (Greitemeyer, 2007), что в конечном итоге увеличивает помогающее поведение с их стороны.

например, аттитудами человека по отношению к себе. В частности, недавно выяснилось, что эмпатия вызывает альтруистическую мотивацию помощи лишь у людей, которые считают себя склонными к ее оказанию (см. Я-концепцию). У тех, кто считает себя не склонным к помощи, ситуативно вызванная эмпатия усиливает негативные эмоции, связанные со страданиями жертвы и актуализирует эгоистическую мотивацию. Не желая оказывать помощь, они выбирают другие стратегии нормализации эмоционального состояния (Graziano et al., 2007).

Влияние психологических переменных не на оказание помощи, а на ее мотивацию может объяснить противоречия, связанные с воздействием самооценки и эмоционального состояния. В частности, можно предположить, что люди с разным уровнем самооценки и разным эмоциональным состоянием обладают разной мотивацией помогающего поведения: низкая самооценка и негативные эмоции могут вызывать эгоистическую, а высокая самооценка и позитивные эмоции – альтруистическую мотивацию.

Во-вторых, в большинстве исследований изучается один или несколько рядоположенных факторов помогающего поведения. В то же время можно предположить, что эти переменные организованы иерархическим образом. Вероятность оказания помощи определяется аттитудами человека к этой форме активности, себе, партнеру и социальными нормами, а воздействие остальных факторов (например, эмоционального состояния, эмпатии) опосредовано этими четырьмя: радость, которую испытывает человек, его эмпатия может оказывать влияние на его отношение к партнеру, а оно – на помогающую активность. Однако эта модель требует специальной проверки.

В-третьих, большинство исследователей концентрируются на одних и игнорируют другие факторы помогающего поведения. К числу «забытых» переменных относятся, например, ценности человека, его аттитуды к миру в целом и населяющим его людям (вера в опасный, конкурентный и справедливый мир, макиавеллизм), а также отношение к различным формам помогающей активности. О важности последнего фактора косвенно свидетельствуют отдельные исследования, продемонстрировавшие, что разные люди отдают предпочтение разным видам помощи. Например, участники взаимодействия с высоким уровнем эмпатии предпочитают помощь, связанную с выделением дополнительных ресурсов (отправка товаров первой необходимости); а люди, испытывающие чувство вины, – помощь,

предполагающую устранение нанесенного ущерба (восстановление разрушенных зданий) (Pagano, Нюо, 2007).

В-четвертых, в большинстве исследований не учитывается, что влияние одного и того же фактора зависит от ряда дополнительных условий. Например, исследования показывают, что когда речь идет о помощи, не требующей противодействия окружающим, человек руководствуется своим эмоциональным состоянием; когда помощь требует такого противодействия, он обращает внимание на моральные нормы (Kauyser et al., 2010). Возникает вопрос: существует ли общая закономерность, определяющая степень влияния когнитивных, эмоциональных и нормативных факторов?

И наконец, в-пятых, исследователи редко принимают во внимание, что решение об оказании помощи включает, как минимум, две стадии: принципиальное согласие оказать ее и решение о ее объеме. Немногочисленные исследования показывают, что решение о необходимости оказать помощь, например, пожертвовать деньги, определяется стремлением человека регулировать свое эмоциональное состояние, а решение о ее объеме (количестве пожертвованных денег) зависит от уровня эмпатии (Dickert, Sagara, Slovic, 2011).

Более подробное изучение описанных выше вопросов позволит систематизировать наши представления о помогающем поведении и выявить новые факторы, оказывающие влияние на его интенсивность.

### Литература

- Abbate C. S., Isgro A., Wicklund R. A., Boca S. A field experiment on perspective-taking, helping, and self-awareness // *Basic and Applied Social Psychology*. 2006. V. 28. P. 283–287.
- Anderson C. A., Shibuya A., Ithori N., Swing E. L., Bushman B. J., Sakamoto A., Rothstein H. R., Saleem M. Violent video game effects on aggression, empathy, and prosocial behavior in Eastern and Western Countries: a meta-analytic review // *Psychological Bulletin*. 2010. V. 136. P. 151–173.
- Anker A. E., Feeley T. H., Kim H. Examining the attitude–behavior relationship in prosocial donation domains // *Journal of Applied Social Psychology*. 2010. V. 40. P. 1293–1324.
- Baron R. A. The sweet smell of... helping: effects of pleasant ambient fragrance on prosocial behavior in shopping malls // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1997. V. 23. P. 498–503.

- Bartlett M. Y., DeSteno D.* Gratitude and prosocial behavior. Helping when it costs you // *Psychological Science*. 2006. V. 17. P. 319–325.
- Baumeister R. F., Masicampo E. J., DeWall C. N.* Prosocial benefits of feeling free: disbelief in free will increases aggression and reduces helpfulness // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2009. V. 35. P. 260–268.
- Bekkers R., Wiepking P.* A literature review of empirical studies of philanthropy: eight mechanisms that drive charitable giving // *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 2011. V. 40. P. 924–973.
- Bierhoff H.-W., Rohmann E.* Altruistic personality in the context of the empathy–altruism hypothesis // *European Journal of Personality*. 2004. V. 18. P. 351–365.
- Blackie L. E. R., Cozzolino P. J.* Of blood and death: a test of dual-existential systems in the context of prosocial intentions // *Psychological Science*. 2011. V. 22. P. 998–1000.
- Brown J. D., Smart S. A.* The self and social conduct: linking self-representations to prosocial behavior // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1991. V. 60. P. 368–375.
- Burgess M., Gordon M. S., Shevlin M., Morgan K.* Would you save an uncarrying relative from a burning building? Considerations of relatedness and previous care in predictions of altruism // *Current Research in Social Psychology*. 2004. V. 9. № 15.
- Bushman B. J., Anderson C. A.* Comfortably numb. Desensitizing effects of violent media on helping others // *Psychological Science*. 2009. V. 20. P. 273–277.
- Butterfield M. E., Hill S. E., Lord C. G.* Mangy mutt or furry friend? Anthropomorphism promotes animal welfare // *Journal of Experimental Social Psychology*. 2012. V. 48. P. 957–960.
- Calderon-Tena C. O., Knight G. P., Carlo G.* The socialization of prosocial behavioral tendencies among Mexican American adolescents: the role of familism values // *Cultural Diversity and Ethnic Minority Psychology*. 2011. V. 17. P. 98–106.
- Cameron C. D., Payne B. K.* Escaping affect: how motivated emotion regulation creates insensitivity to mass suffering // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2011. V. 100. P. 1–15.
- Carlo G., Knight G. P., McGinley M., Hayes R.* The roles of parental inductions, moral emotions, and moral cognitions in prosocial tendencies among Mexican American and European American early adolescents // *Journal of Early Adolescence*. 2011. V. 31. P. 757–781.

- Carlo G., McGinley M., Hayes R. C., Martinez M. M.* Empathy as a mediator of the relations between parent and peer attachment and prosocial and physically aggressive behaviors in Mexican American college students // *Journal of Social and Personal Relationships*. 2011. V. 29. P. 337–357.
- Carlo G., Padilla-Walker L. M., Day R. D.* A test of the economic strain model on adolescents' prosocial behaviors // *Journal of research on Adolescence*. 2011. V. 21. P. 842–848.
- Cox K. S.* Elevation predicts domain-specific volunteerism 3 months later // *The Journal of Positive Psychology*. 2010. V. 5. P. 333–341.
- De Groot J. I. M., Steg L.* Morality and prosocial behavior: the role of awareness, responsibility, and norms in the norm activation model // *The Journal of Social Psychology*. 2009. V. 149. P. 425–449.
- DeWall C. N., Baumeister R., Gailliot M. T., Maner J. K.* Depletion makes the heart grow less helpful: helping as a function of self-regulatory energy and genetic relatedness // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2008. V. 34. P. 1653–1662.
- Dickert S., Sagara M., Slovic P.* Affective motivations to help others: a two-stage model of donation decisions // *Journal of Behavioral Decision-Making*. 2011. V. 24. P. 361–376.
- Dietrich D. M., Berkowitz L.* Alleviation of dissonance by engaging in prosocial behavior or receiving ego-enhancing feedback // *Journal of Social Behavior and Personality*. 1997. V. 12. P. 557–566.
- Eisenberg N.* Meta-analytic contributions to the literature on prosocial behavior // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1991. V. 17. P. 273–282.
- Fasseur T., Geuens M.* Communicating the right emotion to generate help for connected versus unconnected others // *Communication Research*. 2010. V. 37. P. 498–521.
- Fennis B. M.* Can't get over me: ego depletion attenuates prosocial effects of perspective taking // *European Journal of Social Psychology*. 2011. V. 41. P. 580–585.
- Fischer P., Greitemeyer T., Pollozek F., Frey D.* The unresponsive bystander: are bystanders more responsive in dangerous emergencies? // *European Journal of Social Psychology*. 2006. V. 36. P. 267–278.
- Fischer-Lokou J., Lamy L., Gueguen N.* Induces cognitions of love and helpfulness to lost persons // *Social Behavior and Personality*. 2009. V. 37. P. 1213–1220.
- Fraser A. M., Padilla-Walker L. M., Coyne S. M., Nelson L. J., Stockdale L. A.* Associations between violent video gaming, empathic concern, and

- prosocial behavior toward strangers, friends, and family members // *Journal of Youth Adolescence*. 2012. V. 41. P. 636–649.
- Froming W. J., Nasby W., McManus J.* Prosocial self-schemas, self-awareness, and children's prosocial behavior // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1998. V. 75. P. 766–777.
- Gentile D. A., Anderson C. A., Yukawa S., Ihori N., Saleem M., Ming L. K., Shibuya A., Liau A. K., Khoo A., Bushman B. J., Huesmann L. R., Sakamoto A.* The effects of prosocial video games on prosocial behaviors: international evidence from correlational, longitudinal, and experimental studies // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2009. V. 35. P. 752–763.
- Gino F., Desai S. D.* Memory lane and morality: how childhood memories promote prosocial behavior // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2012. V. 102. P. 743–758.
- Grant A., Dutton J.* Beneficiary or benefactor: are people more prosocial when they reflect on receiving or giving? // *Psychological Science*. 2012. V. 23. P. 1033–1039.
- Grant A. M., Gino F.* A little thanks goes a long way: explaining why gratitude expressions motivate prosocial behavior // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2010. V. 98. P. 946–955.
- Grant A. M., Molinsky A., Margolis J., Kamin M., Schiano W.* The performer's reactions to procedural injustice: when prosocial identity reduces prosocial behavior // *Journal of Applied Social Psychology*. 2009. V. 39. P. 319–349.
- Graziano W. G., Habashi M. M., Sheese B. E., Tobin R. M.* Agreeableness, empathy, and helping: a person \* situation perspective // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2007. V. 93. P. 583–599.
- Greitemeyer T.* Effects of prosocial media on social behavior: when and why does media exposure affect helping and aggression? // *Current Directions in Psychological Science*. 2011. V. 20. P. 251–255.
- Greitemeyer T.* Effects of songs with prosocial lyrics on prosocial behavior: further evidence and a mediating mechanism // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2007. V. 35. P. 1500–1511.
- Greitemeyer T., Osswald S.* Effects of prosocial video games on prosocial behavior // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2010. V. 98. P. 211–221.
- Greitemeyer T., Rudolph U.* Help giving and aggression from an attributional perspective: why and when we help or retaliate? // *Journal of Applied Social Psychology*. 2003. V. 33. P. 1069–1087.

- Gueguen N., Martin A., Meineri S.* “Even a single marble will make him/her happy...”: further evidence and extension of the legitimizing paltry contribution technique on helping // *Social Influence*. 2013. V. 8. P. 18–26.
- Hardy S. A.* Identity, reasoning and emotion: an empirical comparison of three sources of moral motivation // *Motivation and Emotion*. 2006. V. 30. P. 207–215.
- Hardy S. A., Carlo G., Roesch S. C.* Links between adolescents’ expected parental reactions and prosocial behavioral tendencies: the mediating role of prosocial values // *Journal of Youth Adolescence*. 2010. V. 39. P. 84–95.
- Harmon-Jones E., Peterson H., Vaughn K.* The dissonance-inducing effects of an inconsistency between experienced empathy and knowledge of past failures to help: support for the action-based model of dissonance // *Basic and Applied Social Psychology*. 2003. V. 25. P. 69–78.
- Hirschberger G., Ein-Dor T., Almakias A.* The self-protective altruist: terror management and the ambivalent nature of prosocial behavior // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2008. V. 34. P. 666–678.
- Holmes J. G., Miller D. T., Lerner M. J.* Committing altruism under the cloak of self-interest: the exchange fiction // *Journal of Experimental Social Psychology*. 2002. V. 38. P. 144–151.
- Johnson D. R.* Transportation into a story increases empathy, prosocial behavior, and perceptual bias toward fearful expressions // *Personality and Individual Differences*. 2012. V. 52. P. 50–155.
- Jonas E., Schimel J., Greenberg J., Pyszczynski T.* The Scrooge effect: evidence that mortality salience increases prosocial attitudes and behavior // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2002. V. 28. P. 1342–1353.
- Karakashian L. M., Walter M. I., Christopher A. N., Lucas T.* Fear of negative evaluation affects helping behavior: the bystander effect revisited // *North American Journal of Psychology*. 2006. V. 8. P. 13–32.
- Karremans J. C., Van Lange P. A. M., Holland R. W.* Forgiveness and its associations with prosocial thinking, feeling, and doing beyond the relationship with the offender // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2005. V. 31. P. 1315–1326.
- Kayser D. N., Greitemeyer T., Fischer P., Frey D.* Why mood affects help giving, but not moral courage: comparing two types of prosocial behavior // *European Journal of Social Psychology*. 2010. V. 40. P. 1136–1157.

- Kerestes G.* Children's aggressive and prosocial behavior in relation to war exposure: Testing the role of perceived parenting and child's gender // *International Journal of Behavioral Development*. 2006. V. 30. P. 227–239.
- Klein W. M. P.* Effects of objective feedback and “single other” or “average other” social comparison feedback on performance judgments and helping behavior // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2003. V. 29. P. 418–429.
- Knight G. P., Johnson L. G., Carlo G., Eisenberg N.* A multiplicative model of the dispositional antecedents of a prosocial behavior: predicting more of the people more of the time // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1994. V. 66. P. 178–183.
- Krahé B., Möller I.* Links between self-reported media violence exposure and teacher ratings of aggression and prosocial behavior among German adolescents // *Journal of Adolescence*. 2011. V. 34. P. 279–287.
- LaBouff J. P., Rowatt W. C., Johnson M. K., Tsang J.-A., Willerton G. M.* Humble persons are more helpful than less humble persons: evidence from three studies // *The Journal of Positive Psychology*. 2012. V. 7. P. 16–29.
- Malti T., Gummerum M., Keller M., Buchmann M.* Children's moral motivation, sympathy, and prosocial behavior // *Child Development*. 2009. V. 80. P. 442–460.
- Maner J. K., Gailliot M. T.* Altruism and egoism: prosocial motivations for helping depend on relationship context // *European Journal of Social Psychology*. 2007. V. 37. P. 347–358.
- Maner J. K., Luce C. L., Neuberg S. L., Cialdini R. B., Brown S., Sagarin B. J.* The effects of perspective taking on motivations for helping: still no evidence for altruism // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2002. V. 28. P. 1601–1610.
- Marsh A. A., Kozak M. N., Ambady N.* Accurate identification of fear facial expressions predicts prosocial behavior // *Emotion*. 2007. V. 7. P. 239–251.
- Meier B. P., Moeller S. K., Riemer-Peltz M., Robinson M. D.* Sweet taste preferences and experiences predict prosocial inferences, personalities, and behaviors // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2012. V. 102. P. 163–174.
- Michalik N. M., Eisenberg N., Spinrad T. L., Ladd B., Thompson M., Valiente C.* Longitudinal relations among parental emotional expressivity and sympathy and prosocial behavior in adolescence // *Social Development*. 2007. V. 16.

- Mikulincer M., Shaver P. R., Gillath O., Nitzberg R. A.* Attachment, caregiving, and altruism: boosting attachment security increases compassion and helping // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2005. V. 89. P. 817–839.
- Moser G.* Urban stress and helping behavior: effects on environmental overload and noise on behavior // *Journal of Environmental Psychology*. 1988. V. 8. P. 287–298.
- North A. C., Tarrant M., Hargreaves D. J.* The effects of music of helping behavior: a field study // *Environment and Behavior*. 2004. V. 36. P. 266–275.
- Oceja L., Ambrona T., Lopez-Perez B., Salgado S., Villegas M.* When the victim is one among others: empathy, awareness of others and motivational ambivalence // *Motivation and Emotion*. 2010. V. 34. P. 110–119.
- Padilla-Walker L. M., Christensen K. J., Yorgason J. B.* Bidirectional relations between authoritative parenting and adolescents' prosocial behaviors // *Journal of Research on Adolescence*. 2012. V. 22. P. 400–408.
- Pagano S. J., Huo Y. J.* The role of moral emotions in predicting support for political actions in post-war Iraq // *Political Psychology*. 2007. V. 28. P. 227–255.
- Pavey L., Greitemeyer T., Sparks P.* Highlighting relatedness promotes prosocial motives and behavior // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2011 V. 37. P. 905–917.
- Pavey L., Greitemeyer T., Sparks P.* “I help because I want to, not because you tell me to”: empathy increases autonomously motivated helping // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2012. V. 38. P. 681–689.
- Penner L. A., Dovidio J. F., Piliavin J. A., Schroeder D. A.* Prosocial behavior: multilevel perspectives // *Annual Review of Psychology*. 2005. V. 56. P. 365–392.
- Pichon I., Boccatto G., Saroglou V.* Nonconscious influences of religion on prosociality: a priming study // *European Journal of Social Psychology*. 2007. V. 37. P. 1032–1045.
- Piferi R. L., Jobe R. L., Jones W. H.* Giving to others during national tragedy: the effects of altruistic and egoistic motivations on long-term giving // *Journal of Social and Personal Relationships*. 2006. V. 23. P. 171–184.
- Rao L. L., Han R., Ren X.-P., Bai X.-W., Zheng R., Liu H., Wang Z.-J., Li J.-Z., Zhang K., Li S.* Disadvantage and prosocial behavior: the effects of the Wenchuan earthquake // *Evolution and Human Behavior*. 2011. V. 32. P. 63–69.

- Romano E., Tremblay R. E., Boulerice B., Swisher R. Multilevel correlates of childhood physical aggression and prosocial behavior // *Journal of Abnormal Child Psychology*. 2005. V. 33. P. 565–578.
- Saleem M., Anderson C. A., Gentile D. A. Effects of prosocial, neutral, and violent video games on children's helpful and hurtful behaviors // *Aggressive Behavior*. 2012. V. 38. P. 281–287.
- Sanna L. J., Chang E. C., Miceli P. M., Lundberg K. B. Rising up to higher virtues: experiencing elevated physical height uplifts prosocial actions // *Journal of Experimental Social Psychology*. 2011. V. 47. P. 472–476.
- Saslow L. R., Willer R., Feinberg M., Piff P. K., Clark K., Keltner D., Saturn S. R. My Brother's Keeper? Compassion predicts generosity more among less religious individuals // *Social Psychological and Personality Science*. 2013. V. 4. P. 31–38.
- Schnall S., Roper J., Fessler D. M. T. Elevation leads to altruistic behavior // *Psychological Science*. 2010. V. 21. P. 315–320.
- Steg L., de Groot J. Explaining prosocial intentions: testing causal relationships in the norm activation model // *British Journal of Social Psychology*. 2010. V. 49. P. 725–743.
- Stel M., Van Baaren R. B., Vonk R. Effects of mimicking: acting prosocially by being emotionally moved // *European Journal of Social Psychology*. 2008. V. 38. P. 965–976.
- Stocks E. L., Lishner D., Decker S. K. Altruism or psychological escape: why does empathy promote social behavior // *European Journal of Social Psychology*. 2009. V. 39. P. 649–665.
- Telle N. T., Pfister H.-R. Not only the miserable receive help: empathy promotes prosocial behaviour toward the happy // *Current Psychology*. 2012. V. 31. P. 393–413.
- Teper R., Inzlicht M. Active transgressions and moral elusions: action framing influences moral behavior // *Social Psychological and Personality Science*. 2011. V. 2. P. 284–288.
- Twenge J. M., Baumeister R. F., DeWall C. N., Ciarocco N. J., Bartels J. M. Social exclusion decreases prosocial behavior // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2007. V. 92. P. 56–66.
- Vaes J., Paladino M.-P., Leyens J.-P. The lost e-mail: prosocial reactions induced by uniquely human emotions // *British Journal of Social Psychology*. 2002. V. 41. P. 521–534.
- van Baaren R. B., Holland R. W., Kawakami K., van Knippenberg A. Mimicry and prosocial behavior // *Psychological Science*. 2004. V. 15. P. 71–74.
- van Beest I., Williams K. D. "Why hast thou forsaken me?" The effect of thinking about being ostracized by god on well-being and prosocial

- behavior // *Social Psychological and Personality Science*. 2011. V. 2. P. 379–386.
- Van Lange P. A. M., Bekkers R., Schuyt T. N. M., Van Vugt M.* From games to giving: social value orientation predicts donations to noble causes // *Basic Applied and Social Psychology*. 2007. V. 29. P. 375–384.
- van Rompay T. J. L., Vonk D. J., Franssen M. L.* The eye of the camera. Effects of security cameras on prosocial behavior // *Environment and Behavior*. 2009. V. 41. P. 60–74.
- Vrugt A., Vet C.* Effects of a smile on mood and helping behavior // *Social Behavior and Personality*. 2009. V. 37. P. 1251–1258.
- Wayment H. A.* Attachment style, empathy, and helping following a collective loss: Evidence from the September 11 terrorist attacks // *Attachment & Human Development*. 2006. V. 8. P. 1–9.
- Weiner B., Osborne D., Rudolph U.* An attributional analysis of reactions to poverty: the political ideology of the giver and the perceived morality of the receiver // *Personality and Social Psychology Review*. 2011. V. 15. P. 199–213.
- Whitaker J. L., Bushman B. J.* “Remain calm. Be kind”. Effects of relaxing video games on aggressive and prosocial behavior // *Social Psychological and Personality Science*. 2012. V. 3. P. 88–92.
- Wilhelm M. O., Bekkers R.* Helping behavior, dispositional empathic concern, and the principle of care // *Social Psychology Quarterly*. 2011. V. 73. P. 11–32.
- Wilke H., Lanzetta J. T.* The obligation to help: the effects of amount of prior help on subsequent helping behavior // *Journal of Experimental Social Psychology*. 1970. V. 6. P. 488–493.
- Xu X., Bègue L., Bushman B. J.* Too fatigued to care: ego depletion, guilt, and prosocial behavior // *Journal of Experimental Social Psychology*. 2012. V. 48. P. 1183–1186.
- Zagefka H., Noor M., Brown R., Hopthrow T., de Moura G. R.* Eliciting donations to disaster victims: psychological considerations // *Asian Journal of Social Psychology*. 2012. V. 15. P. 221–230.