

СОЦИАЛЬНАЯ, ПОЛИТИЧЕСКАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

РОЛЬ СОЦИАЛЬНЫХ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ НОРМ В ДЕТЕРМИНАЦИИ ПРОСОЦИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАМЕРЕНИЙ РОССИЯН

© Соловова Н.А.

Кандидат психологических наук, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия
solovovana@gmail.com; ORCID: 0000-0002-1112-0759

© Гагарина М.А.

Доктор психологических наук, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия
mgagarina224@gmail.com; ORCID: 0000-0002-7812-7875

Исследование выполнено за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситета

Для цитирования:

Соловова Н.А., Гагарина М.А.
Роль социальных и индивидуальных норм в детерминации просоциальных экономических намерений россиян // Ученые записки Института психологии Российской академии наук. 2026. Т. 6. № 1(18). С. 34-48.
DOI: 10.38098/proceedings_2026_06_01_04

Solovova N.A., Gagarina M.A.
The role of social and individual norms in determining prosocial economic intentions of russians. Proceedings of the Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. 2026, Vol. 6, No 1(18), Pp. 34-48.
DOI: 10.38098/proceedings_2026_06_01_04

В статье анализируется готовность респондента оценивать текущую ситуацию либо как манипулирование с целью изъятия денежных средств (мошенничество), либо как требующую просоциальных действий в ситуации, когда к нему обращаются за пожертвованием денежных средств. *Цель.* Определить факторы, детерминирующие готовность россиян к просоциальному экономическому поведению в ситуации морально-го выбора, характеризующегося высокой степенью неопределенности. *Выборка.* В исследовании приняли участие 229 респондентов в возрасте от 17 до 74 лет ($M_{\text{возраст}} = 35$ лет; 161 женщина); 35 экспертов (врачи и практикующие психологи). *Методы.* Дилеммы, различающиеся по возможности респондентов повлиять на исход проблемы и степени тяжести последствий отказа от просоциальных действий, разработанные на основании объявлений, размещенных в сети Интернет и адаптированные для исследовательских целей; «Опросник моральных оснований» в адаптации О.А. Сычева, сокращенная версия «Опросника социальных аксиом» М. Бонда, К. Леунга, «Опросник мотивов одалживания» М.А. Гагариной и «Шкала эмоционального отклика» А. Меграбяна,

Н. Эпштейна. *Результаты.* Выраженность просоциальных экономических намерений не связана с уровнем воспринимаемого поведенческого контроля и тяжестью последствий, однако причины пожертвований будут различаться. Общим фактором, снижающим готовность к просоциальным действиям в ситуации морального выбора, является социальная сложность мира, а повышающим — общий альтруизм. Также указаны различия в детерминации просоциальных намерений в зависимости от характеристик контроля и тяжести последствий. Значимым и сильным предиктором, повышающим вероятность оценки неопределенных ситуаций, связанных со сбором денег на лечение, как финансового мошенничества, выступает социальный цинизм. *Выводы.* Готовность оценивать ситуацию запроса на пожертвование денежных средств как мошенничество или как требующую просоциальных действий определяется социальными и индивидуальными нормами.

Ключевые слова: моральная дилемма, просоциальные экономические намерения, альтруизм, социальный цинизм, мотивы одалживания, модель активации нормы (МАН), теория планируемого поведения (ТПП), интегративная модель МАН и ТПП

Введение

Современный мир характеризуется высоким уровнем неопределенности, а для его объяснения предлагаются разные модели, такие как VUCA, BANI, SHIVA и DAUTI, последняя из которых характеризуется существенным обесцениванием гуманитарных ценностей (Рябов, 2023). Для исследований по социальной и экономической психологии, при высокой неопределенности жизненных событий, большое значение имеет готовность оценивать текущую ситуацию либо как манипулирование с целью изъятия денежных средств (мошенничество), либо как требующую просоциальных действий. Учитывая, что за 2024 год мошенники изъяли у россиян более 250 млрд рублей¹, в перспективе подобные исследования позволят разработать более эффективные методы профилактики подверженности россиян мошенническим действиям, сохранив при этом готовность оказывать финансовую помощь и поддержку нуждающимся в ней людям.

Проблема выбора и принятия решений в ситуации неопределенности активно разрабатывается как в России (Корнилова, 2015; 2016), так и за рубежом (Kahneman, 2011). Поскольку существуют разные интерпретации понятий «выбор» и «принятие решения», уточним, что в данной статье мы придерживаемся следующего содержания: выбор — это один из этапов (финальный) принятия решения, он всегда осознан и обусловлен активностью субъекта, но при этом реализация выбора — не входит в этапы выбора (Корнилова, 2015). Различия между выбором как намерением и выбором как действием эмпирически подтверждены на примере склонности к рискованному экономическому поведению, например, во взаимосвязи с чертами личности: «выбор риска на уровне намерения не позволяет зафиксировать личностные корреляты принимаемого решения, однако на уровне реальных действий обнаруживается связь с Темной триадой и толерантностью к неопределенности» (Корниенко, Балева, Ячменёва, 2023, с. 87). Выбор всегда происходит в ситуации неопределенности, которая может затрагивать не только условия, альтернативы, критерии и последствия выбора (Корнилова, 2015), но и «личностную цену принимаемого решения, включая оценку того, “кем я становлюсь в результате моего выбора”» (Корнилова, 2016, с. 122). Последнее замечание имеет особенно важное значение в контексте заявленной нами темы исследования. Моральный выбор может быть смоделирован как решение, основан-

ное на ценностях, которое сопоставляет личные интересы с моральными издержками/вредом для других (Qu, Bénistant, Dreher, 2022).

Для исследования морального выбора в качестве метода используются моральные дилеммы, и, хотя их использование как инструмента может являться дискуссионным (Левит, 2024), тем не менее имеется достаточно большое количество публикаций, подтвердивших их надежность (Молчанов, 2014; Молчанов, Алмазова, 2017; Молчанов и др., 2017), в том числе, при оценке взаимосвязи морального выбора с соционическими факторами (Пономарева, 2024), принятием решений по проблеме преодоления COVID-19 (Соловова, Шарипова, 2021), в повседневных жизненных ситуациях (Наурузова, Корнилова, 2024), а также во взаимосвязи с экономическим благополучием (Смирнова, Сафонова, Шабашова, 2018).

Методологической основой данного исследования готовности к просоциальному поведению в контексте морального выбора выступила интегративная модель активации нормы (МАН) и теории планируемого поведения (ТПП), успешно зарекомендовавшая себя в исследованиях проэкологического поведения (Chen et al., 2024; Le, Nguyen, 2022; Savari et al., 2023), а также получившая теоретическое обоснование для использования ее в исследованиях просоциального экономического поведения (Соловова, Гагарина, Кирпичев, 2025).

Поскольку просоциальное поведение — это «позитивное социальное поведение, которое приносит пользу другим людям или обществу в целом» (Yu, 2024), то осуществление пожертвований вполне может рассматриваться как один из его видов. Исходя из теоретической интегративной модели МАН и ТПП, намерение осуществлять пожертвование будет определяться тем, как человек в принципе относится к пожертвованиям, в какой степени человек верит, что он может помочь и считает себя ответственным за это, а также тяжестью последствий невыполнения таких действий, и личными и социальными нормами (Соловова, Кирпичев, Гагарина, 2025; Chen, et al., 2024; Le, Nguyen, 2022; Savari, et al., 2023). На данный момент эта модель не прошла эмпирическую проверку на российской выборке, что с одной стороны обуславливает научную актуальность и новизну выполняемой работы, а с другой актуализирует проблему операционализации модели.

Личная норма определяется как ожидание от себя определенных действий в конкретной ситуации, переживаемое как чувство морального

¹ Сбербанк оценил сумму похищенного мошенниками у россиян в 2024 году / РИА новости 11.01.2025 URL: <https://ria.ru/20250111/moshenniki-1993226383.html>

долга (Schwartz, 1977). Если обратиться к исследованиям экономического поведения, то близким по своему содержанию к осуществлению пожертвований, является поведение по одалживанию денежных средств, заслужившее большое внимание в интересующем нас контексте в зарубежных исследованиях (Dömötör, Illés, Ölvedi, 2023; Maiolini et al., 2024; Pino et al., 2023; Liu et al., 2012). В качестве показателей индивидуальных норм в области просоциального экономического поведения на российской выборке был выбран опросник мотивов одалживания (Гагарина, 2022). Социальные нормы — это широко распространённые убеждения о том, как люди должны действовать в конкретных ситуациях, подкреплённые угрозой санкций или обещанием вознаграждения (Ajzen, 1991), благодаря их осознанию и усвоению у людей складываются определенные ожидания как вести себя в различных ситуациях (Schwartz, 1977).

Для исследования факторов просоциального экономического поведения в контексте морального выбора в качестве социальных норм, которые можно оценить эмпирически с помощью валидизированных методик, могут выступать (1) моральные основания — специфические для данного общества нормы морали, направленные либо на защиту любого человека независимо от его принадлежности к группе (индивидуализирующие), либо являющиеся выражением группоцентрической морали (сплывающие), и проявляющиеся в сфере межгрупповых отношений противоположным образом: например, в готовности к оказанию помощи или причинению вреда представителям своей и чужой социальной группы (Сычев, 2018); (2) социальные аксиомы — «наиболее общие верования относительно других людей и самого себя, социального окружения, физического или духовного мира, и они являются главными в системе убеждений личности» (Татарко, Лебедева, 2020). При том, что социальные аксиомы — это верования, и они не тождественны ни ценностям, ни нормам, они взаимосвязаны с социальным поведением в разных контекстах (Татарко, Лебедева, 2008; 2020) и, на наш взгляд, по своему содержанию, будут значимы для предсказания просоциального экономического поведения.

Гипотеза: в ситуации морального выбора, характеризующейся высокой степенью неопределенности условий, готовность к просоциальному поведению определяется осознанием последствий от собственных действий, приписывания ответственности за ситуацию, субъективных норм, воспринимаемого поведенческого контроля и отношения к ситуации.

Общая гипотеза исследования конкретизирована в следующих частных гипотезах:

1. Выраженность просоциальных экономических намерений в ситуациях с различным уровнем воспринимаемого контроля и тяжести осознаваемых последствий будет различаться.

2. Просоциальные экономические намерения в ситуациях с разным уровнем воспринимаемого контроля и тяжестью последствий отказа от просоциальных действий будут детерминированы разными факторами (социальными и индивидуальными нормами).

3. Оценка неопределенной ситуации, предполагающей просоциальное поведение, как финансово-мошенничества будет связана с низким уровнем эмоционального отклика и социальным цинизмом.

Объект исследования: намерение осуществлять финансовое пожертвование в ситуации моральной дилеммы.

Предмет исследования: факторы оценки ситуации морального выбора как побуждающей к просоциальным действиям.

Новизна исследования заключается в том, что впервые на российской выборке эмпирическим путем выявлены факторы, влияющие на моральный выбор человека и побуждающие его к оценке ситуации как мошенничества или как требующей просоциальных действий.

Методы

Большинство зарубежных исследований, имеющих в качестве теоретической основы интегративную модель МАН и ТПП, в качестве эмпирической верификации используют набор переменных, описывающих отдельные компоненты модели через ответы на 3–4 прямых вопроса, сопровождающихся шкалой Лайкерта с последующей оценкой качества полученной модели методом SEM (например, Chen et al., 2024; Le, Nguyen, 2022; Savari et al., 2023). Поскольку в нашем случае речь идет о моральном выборе, мы использовали более сложный дизайн исследования, сочетая качественные методы (экспертная оценка и решение кейсов) и валидизированные опросники с последующей математической обработкой.

Для исследования намерений жертвовать деньги, из сети Интернет были выбраны реально размещенные сообщения о сборе денег на разрешение проблемы (лечение ребенка). При выборе ситуаций исходили из того, что кейсы должны различаться (1) по степени возможности повлиять на исход проблемы, (2) тяжести последствий и (3) ответственности за просоциальные действия. Для оценки соответствия отобранных кейсов указанным параметрам были привлечены 35 экспертов — врачи и практикующие психологи, работа-

ющие в Психологической службе Финансового университета. В данной статье представлены результаты по 4-м кейсам, классифицированным экспертами с учетом параметров (1) и (2).

Кейсы 1–3 предполагают моральный выбор, поскольку: во-первых, описывают запрос на решение серьезной проблемы, связанной с жизнью и здоровьем других людей, во-вторых, это ситуации актуализирующие социальные эмоции (стыд, вину, гордость за действие или бездействие) и, в-третьих, требуют «жертв» со стороны лица, принимающего решение. Решения по этим кейсам можно охарактеризовать как осуществляемые в условиях высокого уровня неопределенности, связанного с тем, что это взаимодействие с незнакомыми людьми и предоставляемая информация недостаточна для определения того, чтобы определить, действительно ли это сбор денег на лечение или это мошенничество. Четвертый кейс включал сбор средств на условно нейтральную проблему, предполагающую следование социальным нормам и затраты на общественное благо, но не столь серьезную, как три других. В связи с чем, его нельзя отнести к категории морального выбора, однако это тоже выбор в ситуации неопределенности.

Кейсы:

1) В семье моих знакомых случилось большое горе!!! Девочка опрокинула на себя кипятик играя на кухне, все произошло в доли секунды, мама не успела среагировать, как ребенок ошпарился. Девочку зовут Л..., ей недавно исполнился один годик, она получила ожог третьей степени, пострадало более 45% тела. Сейчас она в реанимации в стабильно тяжелом состоянии. Требуется пересадка кожи и последующая реабилитация! Врачи огласили сумму в триста тысяч рублей. В семье недостаточно средств! Операция назначена на 07.04.2024. Каждый рубль может спасти, для семьи это очень важно! Поделитесь этим объявлением в соцсетях!

Реквизиты для помощи

2) Помогите победить рак! Сбор продолжается! Осталось совсем чуть-чуть! М... — маленький мальчик, болеющий смертельной болезнью. Судьба несправедлива, РАК КРОВИ ежедневно убивает кроху! Сейчас мама с ребенком находится в Израиле, проходит лечение в клинике, но денег для лечения уже нет. Образовался долг. Остановка лечения равносильна смерти. Умоляем, помогите оплатить дорогостоящее лечение.

Реквизиты для помощи.....

3) А... и Б... родились слабослышащими, эту особенность унаследовали от родителей, инвалидов по слуху. В их семье есть другие дети с нормальным слухом (их родные братья и сестры). В дополнение

к тугоухости у А... ДЦП (детский церебральный паралич. Для А... и Б... очень важны реабилитационные занятия, а они стоят дорого! У родителей А... и Б... нет таких денег. Не оставайтесь равнодушными, семья очень надеется, что найдутся добрые люди, которые помогут их детям пройти реабилитацию. Сумма к сбору по смете 222578 рублей.

Реквизиты для помощи.....

4) Дорогие родители! Мы решили отремонтировать и украсить НАШ школьный двор! Приглашаем поучаствовать в данном мероприятии! Это наша школа, наш школьный двор и здесь гуляют наши дети! Предлагаем всем неравнодушным внести свой небольшой вклад в благоустройство нашей школы!

Реквизиты для помощи.....

По каждому кейсу респонденты могли вписать сумму, которую они готовы пожертвовать.

Для каждого кейса приводились комментарии, сформулированные на основании комментариев к похожим ситуациям в социальных сетях. Комментарии соответствовали контексту кейсов, но по своему смыслу могли быть сведены к следующим категориям: 1) обман и мошенничество, 2) просоциальные намерения — перевод денег, 3) сочувствие без подтверждения намерения перевода денег, 4) отказ от действий, 5) осуждение, 6) свой вариант (сводился к уточнению информации и проверке, то есть, снижению неопределенности ситуации). Респондентам предлагалось выбрать наиболее часто встречающийся комментарий. Такая формулировка задачи использовалась нами сознательно, чтобы избежать социально-желательных ответов.

В рамках данной статьи основное внимание будет уделено комментариям, связанным с оценкой ситуации как мошеннической. После оценки ситуации респондентам предлагалось указать сумму, которую они готовы перевести в качестве добровольного взноса — что являлось дополнительным подтверждением осознанности просоциальных намерений и готовности к действиям.

Для оценки социальных и индивидуальных норм использовались «Опросник моральных оснований» в адаптации О. А. Сычева (Сычев, 2018), сокращенная версия «Опросника социальных аксиом» М. Бонда, К. Леунга (Татарко, Лебедева, 2020), «Опросник мотивов одалживания» М. А. Гагариной (Гагарина, 2022). Как вариант фальсификации гипотезы 2 рассматривалась вероятность, что просоциальные экономические намерения в ситуациях с разным уровнем воспринимаемого контроля и тяжестью последствий отказа от просоциальных действий будут детерминированы не социальными и индивидуальными нормами, а способностью к эмоциональному

отклику на переживания другого. В связи с чем была включена «Шкала эмоционального отклика» А. Меграбяна, Н. Эпштейна (Зими́на, 2015).

Сокращенная версия методики «Социальные аксиомы» М. Бонда и К. Леунга в адаптации А.Н. Тарко, Н.М. Лебедевой позволяет оценить пять групп социальных верований: «Социальный цинизм», «Контроль судьбы», «Награда за усилия», «Социальная сложность» и «Религиозность» (Тарко, Лебедева, 2020).

«Опросник моральных оснований» в адаптации О.А. Сычева, измеряющий пять базовых составляющих сферы морали: забота, справедливость, лояльность, уважение, праведность (Сычев, 2018; 2023).

«Опросник мотивов одалживания» М.А. Гагариной позволяет оценить десять мотивов предоставления денег взаймы: альтруизм общий, альтруизм групповой, взаимность, справедливость, материальный интерес, личное удовлетворение, чувство долга, власть и влияние, чувство вины и неумение сказать «нет» (Гагарина, 2022).

Методика «Шкала эмоционального отклика» А. Меграбяна, Н. Эпштейна позволяет оценить способности к сопереживанию и идентификации с переживаниями другого, то есть эмпатии как личностной черты (Зими́на, 2015).

Дизайн исследования

1. Просоциальные экономические намерения определялись указанием суммы пожертвования больше нуля для каждого кейса.

2. Для оценки воспринимаемого поведенческого контроля и осознания тяжести последствий на основании экспертной оценки кейсы были дифференцированы по тяжести последствий (тяжелые-летальные

(1, 2), тяжелые-нелетальные (3), неприятные (4)) и возможности исправления ситуации (излечимый (1)/неизлечимый (2, 3), можно исправить (4)).

3. В качестве социальных и индивидуальных норм рассматривались показатели шкал опросников, указанных выше.

4. Для оценки факторов, детерминирующих просоциальные экономические намерения и оценку ситуации как мошенничества, строились регрессионные модели (описание ниже).

Использован статистический пакет SPSS 22.0: описательные статистики, сравнение долей (частот) между независимыми выборками (χ^2) и логистический регрессионный анализ с обратным отбором переменных.

Выборка: 229 человек (68 мужчин, 161 женщина), от 17 до 74 лет, средний возраст 35 лет.

Результаты исследования

Прежде, чем обратиться к результатам проверки гипотез, отметим, что достоверных различий по социально-демографическим характеристикам между респондентами, указавшими сумму перевода больше 1 и указавшими 0, не обнаружено (Хи-квадрат). То есть, в подгруппах, выразивших и не выразивших просоциальные намерения достоверных различий в представленности мужчин, женщин, лиц с разным уровнем дохода, разной профессиональной принадлежностью не выявлено. Дизайн нашего исследования предполагал, что помимо просоциальных намерений и оценки ситуации как мошеннической, респонденты могли выбрать и другие варианты ее оценки.

Рассмотрим распределение вариантов оценки кейсов респондентами (таблица 1).

Таблица 1. Описательная статистика оценок ситуаций с различным уровнем воспринимаемого поведенческого контроля и тяжестью осознаваемых последствий респондентами (N=229; всего 916 ответов)

Вариант ответа	Всего	Кейс 1 Высокий контроль, тяжелые-летальные последствия		Кейс 2 Низкий контроль, тяжелые-летальные последствия		Кейс 3 Низкий контроль, тяжелые-нелетальные последствия		Кейс 4 Высокий контроль, нетяжелые последствия	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Мошенничество	231	70	31	68	30	62	27	31	14
Просоциальные действия	222	58	25	63	27	61	27	40	17
Сочувствие	345	91	40	84	37	83	36	87	38
Отказ от действий	75	1	0	7	3	6	3	61	27
Осуждение	18	2	1	1	0	10	4	5	2
Снижение неопределенности	25	7	3	6	3	7	3	5	2
Всего	916	229	100	229	100	229	100	229	100

Из таблицы 1 следует, что самой частой реакцией на мотивированный запрос на осуществление пожертвования, является выражение сочувствия, которое может сопровождаться переводом денег, а может и не сопровождаться. Следующей по частоте оценкой является предположение о мошеннических действиях со стороны обращающегося за помощью (исключение — кейс, не предполагающий моральный выбор, где популярным является выраженный отказ от просоциальных действий). Третьей по популярности является оценка ситуаций как требующих просоциальных действий (перевод денег).

Поскольку оценка кейса, как предполагающего и не предполагающего просоциальное поведение и просоциальные намерения — это разные характеристики, то далее, исследуя просоциальные намерения в ситуациях с различным уровнем

воспринимаемого контроля и тяжести последствий мы будем использовать факт наличия суммы пожертвований.

Выраженность просоциальных экономических намерений в ситуациях с различным уровнем воспринимаемого контроля и тяжести осознаваемых последствий

Проверка гипотезы 1 «выраженность просоциальных экономических намерений в ситуациях с различным уровнем воспринимаемого контроля и тяжести осознаваемых последствий будет различаться», сравнивались распределения по кейсам респондентов, указавших суммы перевода больше 1 и указавших 0. Результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2. Описательная статистика результатов выраженности просоциальных экономических намерений респондентов (N=229) в ситуациях с различным уровнем воспринимаемого поведенческого контроля и тяжести осознаваемых последствий

Группы	Не выразили просоциальные намерения		Выразили просоциальные намерения		Всего	
	N	%	N	%	N	%
Ситуации						
Высокий контроль, тяжелые-летальные последствия	122	53	107	47	229	100
Низкий контроль, тяжелые-летальные последствия	120	52	109	48	229	100
Низкий контроль, тяжелые-нелетальные последствия	119	52	110	48	229	100
Высокий контроль, нетяжелые последствия	128	56	101	44	229	100
Всего	489		427		916	

Примечание: один респондент принимал отдельное решение о пожертвовании в каждой ситуации.

Достоверных различий в распределении намерений о пожертвованиях в разных кейсах (парное сравнение для каждого кейса, метод Хи-квадрат) не обнаружено. Таким образом, гипотеза о том, что выраженность просоциальных экономических намерений в ситуациях, имеющих различный уровень воспринимаемого контроля и различный уровень тяжести осознаваемых последствий будут различаться не подтвердилась.

Детерминация просоциальных экономических намерений в ситуациях с различным уровнем воспринимаемого контроля и тяжести осознаваемых последствий

Проверка гипотезы 2: «просоциальные экономические намерения в ситуациях с разным уровнем воспринимаемого контроля и тяжестью последствий отказа от просоциальных действий будут детерминированы разными факторами (социальными и индивидуальными нормами)». Были

построены логистические регрессионные модели (метод обратных шагов) для каждой ситуации, в которых в качестве зависимой переменной, выступила бинарная переменная 1 — сумма пожертвования указана, 0 — сумма пожертвования равна нулю. В качестве независимых переменных

в регрессионный анализ на первом шаге были включены значения всех шкал опросников социальных аксиом, моральных оснований, мотивов одалживания и шкалы эмоционального отклика. Итоговые модели и их показатели для каждого кейса приведены в таблице 3.

Таблица 3. Детерминация просоциальных экономических намерений в ситуациях с разным уровнем воспринимаемого поведенческого контроля и тяжестью последствий отказа от просоциальных действий: характеристики моделей и коэффициенты регрессии (N=229)

Оцениваемые параметры		Воспринимаемый поведенческий контроль	
		Высокий: Можно исправить	Низкий: Нельзя исправить
Осознавание тяжести последствий	Тяжелые, если не вмешаться летальные	-2 Log-правдоподобие=290,4; R-квадрат Кокса и Снелла=0,111; R-квадрат Нэйджелкерка=0,148; Хи-квадрат=27,1; p<0,001. Общая процентная доля 62,4. Социальная сложность (0,536***) Чувство долга (0,171**) Материальный интерес (-0,105*) Общий альтруизм (0,088**)	-2 Log-правдоподобие=274,0; R-квадрат Кокса и Снелла=0,173; R-квадрат Нэйджелкерка=0,230; Хи-квадрат=43,6; p<0,001. Общая процентная доля 69,4. Социальная сложность (1,168***) Вера в награду за усилия (0,849**) Лояльность к (0,249***) Уважение к авторитетам (0,173**) Чувство долга (0,150*) Забота (-0,123*) Власть (-0,106*) Общий альтруизм (0,103*)
	Снижается качество жизни, последствия нелетальные	-2 Log-правдоподобие=282,7; R-квадрат Кокса и Снелла=0,141; R-квадрат Нэйджелкерка=0,188; Хи-квадрат=34,7; p<0,001. Общая процентная доля 66,8. Лояльность к группе (0,177**) Взаимность (0,149***) Забота (-0,137*) Чистота и святость (-0,117n.s.) Материальный интерес (-0,116***)	-2 Log-правдоподобие=286,6; R-квадрат Кокса и Снелла=0,126; R-квадрат Нэйджелкерка=0,168; Хи-квадрат=30,8; p<0,001. Общая процентная доля 65,9. Социальная сложность (-0,956***) Религиозность (0,465**) Лояльность к группе (0,207***) Уважение к авторитетам (-0,183**) Общий альтруизм (0,103**)

Примечание: в скобках приведены значения β и уровень значимости * — $p<0,05$; ** — $p<0,01$; *** — $p<0,001$.

Самым сильным предиктором реализации просоциального поведения в ситуации высокого поведенческого контроля и высокой тяжести отказа от просоциальных действий является социальная сложность мира и чувство долга. Повышают готовность к просоциальному поведению мотивы одалживания «чувство долга» и «общий альтруизм». Снижают готовность к просоциальному поведению социальные аксиомы «социальная сложность» и мотив одалживания «материальный интерес».

Самыми сильными предикторами реализации просоциального поведения в ситуации низкого по-

веденческого контроля и высокой тяжести последствий отказа от просоциальных действий являются социальная сложность мира и вера в награду за усилия. Повышают готовность к просоциальному поведению социальные аксиомы «вера в награду за усилия» и моральное основание «лояльность к группе», а также мотив одалживания «общий альтруизм». Снижают готовность к просоциальному поведению социальные аксиомы «социальная сложность», моральные основания «уважение к авторитетам» и «забота», а также мотив одалживания «власть».

Самыми сильными предикторами реализации просоциального поведения в ситуации низкого поведенческого контроля и тяжелых, но не летальных последствий отказа от просоциальных действий является низкая социальная сложность мира и высокая религиозность. Повышают готовность к просоциальному поведению социальные аксиомы «религиозность», моральные основания «лояльность к группе» и мотив одалживания «общий альтруизм». Снижают готовность к просоциальному поведению социальные аксиомы «социальная сложность» и моральное основание «уважение к авторитетам».

Самыми сильными предикторами реализации просоциального поведения в ситуации высокого поведенческого контроля и невысокой тяжести последствий отказа от просоциальных действий является высокая лояльность к группе и высокая ориентация на взаимность при оказании финансовой помощи. Факторами, снижающими просоциальное поведение, являются моральные основания забота, чистота и святость, и ориентация на финансовое вознаграждение.

Детерминация оценки ситуаций с различным уровнем воспринимаемого контроля и тяжести осознаваемых последствий как финансового мошенничества

Проверка гипотезы 3: «оценка неопределенной ситуации, предполагающей просоциальное поведение, как финансового мошенничества будет связана с низким уровнем эмоционального отклика и социальным цинизмом». Были построены логистические регрессионные модели (метод обратных шагов) для каждой ситуации, в которых в качестве зависимой переменной, выступила бинарная переменная 1 — выбор оценки действий как мошеннических, а 0 — все остальные варианты ответов. В качестве независимых переменных в регрессионный анализ на первом шаге были включены значения шкал опросников социальных аксиом, моральных оснований, мотивов одалживания и шкалы эмоционального отклика.

Таблица 4. Детерминация ожиданий мошеннических действий в ситуациях с разным уровнем воспринимаемого контроля и тяжестью последствий отказа от просоциальных действий: характеристики моделей и коэффициенты регрессии (N=229)

Оцениваемые параметры		Воспринимаемый поведенческий контроль	
		Высокий: Можно исправить	Низкий: Нельзя исправить
Осознавание тяжести последствий	Тяжелые, если не вмешаться летальные	-2 Log-правдоподобие=244,016; R-квадрат Кокса и Снелла=0,274; R-квадрат Нэйджелкерка=0,366; Хи-квадрат=73,445; p<0,000. Общая процентная доля 76,0. Социальный цинизм (0,935***) Личное удовлетворение (0,128**) Неумение сказать (0,115**) Чистота и святость у (0,075n.s.)	-2 Log-правдоподобие=241,176; R-квадрат Кокса и Снелла=0,283; R-квадрат Нэйджелкерка=0,378; Хи-квадрат=76,285; p<0,000. Общая процентная доля 76,9 Социальный цинизм (0,483***) Альтруизм общий (-0,230***)
	Снижается качество жизни, последствия нелетальные	-2 Log-правдоподобие=156,187; R-квадрат Кокса и Снелла=0,506; R-квадрат Нэйджелкерка=0,674; Хи-квадрат=161,274; p<0,000. Общая процентная доля 87,8. Контроль судьбы (0,729**) Альтруизм общий (-0,152**) Справедливость (-0,141***)	-2 Log-правдоподобие=225,135; R-квадрат Кокса и Снелла=0,332; R-квадрат Нэйджелкерка=0,442; Хи-квадрат=92,326; p<0,000. Общая процентная доля 76,9. Социальный цинизм (0,951***) Альтруизм общий (-0,162***) Чистота и святость (-0,106*) Неумение сказать нет (-0,075n.s)

Самым сильным предиктором, повышающим вероятность оценки ситуации высокого поведенческого контроля и высокой тяжести отказа от просоциальных действий как мошенничества, является социальный цинизм. Снижают готовность

к оценке ситуации как мошеннической факторы личное удовлетворение и неумение сказать нет.

Самым сильным предиктором, способствующим оценке ситуации с низким поведенческим контролем и высокой тяжестью осознаваемых

последствий как мошеннической будет социальный цинизм, а фактором, снижающим такую вероятность — общий альтруизм.

При оценке ситуации как мошеннической при низком уровне поведенческого контроля и тяжелых, но не летальных последствиях, наиболее сильным предиктором, повышающим эту оценку, будет социальный цинизм, а факторами, снижающими оценку как мошенничество — общий альтруизм и моральные основания чистота и святость.

Самым сильным предиктором, способствующим оценке ситуации с высоким поведенческим контролем и нетяжелыми последствиями как мошеннической будет контроль судьбы, а факторами снижающим такую вероятность — общий альтруизм и справедливость.

Анализ результатов

Полученные результаты указывают на то, что характеристики ситуации (уровень воспринимаемого контроля и осознание тяжести последствий) не влияют на выраженность просоциальных намерений. То есть, в ситуации запроса на финансовое пожертвование, не зависимо от ее характеристик, готовы осуществить перевод денег одинаковое количество человек, однако причины их просоциальных намерений будут различаться от ситуации к ситуации. Обращает на себя внимание, то, что во всех случаях, связанных с запросом на пожертвование денег в ситуации морального выбора (независимо от уровня контроля и последствий), наблюдались два общих значимых предиктора: одним из сильных предикторов, снижающим готовность к просоциальным действиям выступает социальная сложность, а вторым, повышающим готовность к просоциальному поведению, общий альтруизм.

То есть, в ситуации морального выбора готовы осуществлять пожертвования люди, для которых мир межличностных отношений не является чем-то сложным, поведение других людей воспринимается как неизменное во времени и от ситуации к ситуации, а также объяснимое и предсказуемое, а конкретная ситуация обращения за финансовой помощью предполагает бескорыстное предоставление этих денег, без уточнения, насколько этот запрос правомерен, справедлив, вынужден и т.п., а также без ожидания личной выгоды или благодарности.

В ситуации морального выбора (болезни), независимо от тяжести последствий: являются ли они потенциально летальными или нет, в сочетании с низким уровнем воспринимаемого поведенческого контроля (вылечить нельзя) выявлены еще

два общих предиктора, повышающих готовность к просоциальному поведению — это лояльность группе и уважение к авторитетам. Оба моральных основания направлены на поддержание сплоченности группы, поощрение преданности своим близким, стране и народу, а также готовность подчиняться власти и следовать традициям. Лояльность к группе, вместе с взаимностью, также является предиктором просоциальных намерений в ситуации с высоким уровнем контроля и низкой тяжестью последствий. В ситуациях с прогнозируемыми летальными последствиями в случае отказа от просоциальных действий, независимо от того, излечимо ли заболевание, люди готовы осуществлять пожертвования исходя из чувства долга: просто потому, что так надо поступать! Дополнительные предикторы указывают на то, что они делают это не для того, чтобы получить какую-то выгоду (материальную или чтобы обрести власть) и не из заботы о людях.

Теперь остановимся на различиях в детерминации просоциальных намерений в зависимости от характеристик контроля и тяжести последствий. Особым предиктором в ситуации высокой тяжести последствий и низкого уровня воспринимаемого контроля сильным предиктором, повышающим просоциальные намерения только в этой ситуации, является вера в награду за усилия. Это указывает на убежденность в том, что несмотря на то, что человека объективно нельзя вылечить, готовые помогать люди убеждены, что надо продолжать прикладывать усилия, все происходящее с человеком зависит от него самого и только так можно справиться с любой ситуацией.

В ситуации, когда человека нельзя вылечить, но последствия хотя и тяжелые, но не столь трагичные как в предыдущем варианте, высоко значимым предиктором готовности к просоциальным действиям выступает религиозность. В ситуации, которую в принципе можно исправить, но речь не идет о моральном выборе, людей побуждают к просоциальным действиям групповые нормы — лояльность к представителям своей социальной группе (в запросе подчеркивалась идентификация с группой: «это НАШ двор» и взаимность, являющаяся одним из основных принципов социального обмена, и являющаяся ведущим мотивом одалживания (Гагарина, 2022). Наличие общего альтруизма в качестве фактора просоциального поведения в ситуации морального выбора (в отличие от взаимности, актуализировавшейся в ситуации не морального выбора), в сочетании с другими факторами, такими как лояльность к группе, сближает исследуемое нами намерение осуществить

перевод денег с понятием нетворкинговой стратегии «альтруистическое инвестирование» (Марарица и др., 2019).

Оценка запроса на пожертвование как мошенничества имеет более однородную детерминацию. Во всех кейсах, связанных со сборами на лечение, значимым и сильным предиктором выступал социальный цинизм, отражающий негативные представления о человеческой природе, недоверие к людям, равнодушие к согражданам. Это согласуется с тем, что социальный цинизм в принципе характеризуется признанием бесполезности «демонстрации доброжелательности к другим и неизбежность провала благотворительности и энергичного служения общественной пользе» (Татарко, Лебедева, 2008, с. 136). В отличие от них, при оценке ситуации, не связанной с болезнью, наиболее сильным предиктором выступал контроль судьбы, указывающий на предопределенность судьбы и невозможность ее изменить.

Вероятность оценки ситуации как мошеннической во всех случаях, кроме ситуации с тяжелыми последствиями, которую можно исправить — снижал общий альтруизм. Механизм здесь вполне понятен, чем больше человек готов к бескорыстной помощи, тем меньше он подозревает, что его средства пойдут не во благо. В качестве механизма здесь скорее всего выступает избегание когнитивного диссонанса. В ситуации же с тяжелыми последствиями, которую можно исправить — снижает ожидание обмана неумение сказать нет. То есть, механизм тот же, — избегание когнитивного диссонанса: человек «оправдывает свое неумение отказывать» тем, что он не ожидает мошеннических действий от партнера по взаимодействию.

Еще один результат нашего исследования заключается в том, что готовность к просоциальным действиям определяется мировоззренческими характеристиками, а именно индивидуальными и социальными нормами, а не готовностью к эмоциональному отклику. Эмоциональный отклик — эмоциональный компонент эмпатии, способность к чувствованию переживанию эмоций других людей (Зимица, 2015) не являлся значимым предиктором просоциальных действий ни в одной из ситуаций. Отсутствие связи между общей способностью к эмоциональной эмпатии и альтруизмом отмечено также в работе и других авторов, например, при исследовании зооволонтеров (Воробьева, Скипор, 2021). Возможно, в дальнейших исследованиях будут установлены значимые взаимосвязи между этой переменной и вариантом реакции по типу выражения сочувствия, но это

является лишь гипотезой, определяющей перспективы дальнейших исследований.

Таким образом, полученные нами результаты согласуются с данными других исследователей в части того, что на просоциальное поведение влияют альтруизм, субъективные нормы и взаимность (Pastor et al., 2024). Социальные нормы, определяющие просоциальное поведение, очень устойчивы, имеют долгую историю культурной эволюции и специфичны для каждой отдельной страны (Graf et al., 2023), в связи с чем, важно, что наши результаты согласуются и с общей концепцией экономического менталитета россиян, в числе важных характеристик которого — следование традиционным для российского менталитета ценностям: приоритета группового над личным, религиозности и веры в награду за усилия (Гагарина, Викентьева, Горшкова, 2025).

Основным ограничением исследования является не очень большой размер выборки, что ограничивает возможности использования статистических методов. Во-вторых, опросные методы не позволяют исследовать реальное поведение, так что в результате мы можем констатировать только декларативную готовность к пожертвованию денежных средств. В-третьих, недостаточно учитывается предыдущий опыт респондентов и их субъективная интерпретация предложенных кейсов. Учитывая большой поток сообщений, поступающих в социальных сетях и мессенджерах, есть риск, что намерения, возникающие или не возникающие в ответ на них, будут обусловлены не столько содержанием самого сообщения, сколько тем, кто является источником этого сообщения.

По результатам исследования могут быть разработаны рекомендации по снижению подверженности манипуляциям через обучение умению говорить «нет» в ситуациях неопределенности и формированию стратегий «избирательного» альтруизма.

Выводы

1. Выраженность просоциальных экономических намерений не связана с уровнем воспринимаемого поведенческого контроля и тяжестью последствий, однако причины, по которым люди готовы осуществлять пожертвования различаются.

2. Общим фактором, снижающим готовность к просоциальным экономическим действиям в ситуации морального выбора (независимо от уровня поведенческого контроля и тяжести осознаваемых последствий), является социальная сложность мира.

3. Общим фактором, повышающим готовность к просоциальным экономическим действиям в ситуации морального выбора (независимо от уровня поведенческого контроля и тяжести осознаваемых последствий), является, общий альтруизм.

4. Особым фактором, повышающим готовность к просоциальным экономическим действиям в ситуации морального выбора в ситуации потенциально летальных последствий и низкого уровня

воспринимаемого контроля, является вера в награду за усилия, а в ситуации, когда человека нельзя вылечить, но последствия хотя и тяжелые, но не летальные — религиозность.

5. В ситуации, которую в принципе можно исправить, но речь не идет о моральном выборе, людей побуждают к просоциальным экономическим действиям групповые нормы — лояльность представителям своей социальной группе и взаимность.

Литература:

- Воробьева А.Е., Скипор С.И.* Проверка гипотезы эмпатии — альтруизма среди волонтеров, помогающих бездомным животным // Психологические исследования. 2021. Т. 14. № 75. DOI: <https://doi.org/10.54359/ps.v14i75.151>
- Гагарина М.А.* Опросник мотивов одалживания: разработка и валидизация // *Мир психологии*. 2022. № 2. С. 79–95. DOI: https://doi.org/10.51944/20738528_2022_2_79
- Гагарина М.А., Викентьева Е.Н., Горикова А.С.* Гражданская идентичность и институциональное доверие как факторы экономического менталитета // *Социальная психология и общество*. 2025. Т. 16. № 3. С. 45–62. DOI: <https://doi.org/10.17759/sps.2025160303>
- Зимина Н.А.* Психологическая диагностика коммуникативного потенциала личности: методические рекомендации для студентов // Нижегородский гос. архитектур.-строит. ун-т. Новгород: ННГАСУ, 2015. С. 5–9.
- Корниенко Д.С., Балева М.В., Ячменёва Н.П.* Выбор риска: намерение против действия // *Экспериментальная психология*. 2023. Т. 16. № 1. С. 87–100. DOI: <https://doi.org/10.17759/expsy.2023160105>
- Корнилова Т.В.* Принцип неопределенности в психологии выбора и риска // Психологические исследования. 2015. Т. 8. № 40. С. 3. DOI: <https://doi.org/10.54359/ps.v8i40.553>
- Корнилова Т.В.* Психология выбора как мыслительное и личностное опосредствование преодоления неопределенности // *Психологический журнал*. 2016. Т. 37. № 3. С. 113–124.
- Левит Л.З.* Моральные и аморальные дилеммы: тёмная сторона эгоизма // *Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук*. 2024. Т. 2. № 102. С. 61–66.
- Марарица Л.В., Казанцева Т.В., Почебут Л.Г., Свенцицкий А.Л.* Альтруистическое инвестирование как нетворкинг-стратегия личности: разработка шкалы и проверка конструктивной валидности // *Социальная психология и общество*. 2019. Т. 10. № 3. С. 157–176. DOI: <https://doi.org/10.17759/sps.2019100310>
- Молчанов С.В.* Условия и факторы решения моральных дилемм в подростковом возрасте // *Национальный психологический журнал*. 2014. Т. 4. № 16. С. 42–51 DOI: <https://doi.org/10.11621/npj.2014.0405>
- Молчанов С.В., Алмазова О.В.* Представления подростков об ответственности в моральных дилеммах разного типа // *Культурно-историческая психология*. 2017. Т. 13. № 4. С. 81–90. DOI: <https://doi.org/10.17759/chp.2017130409>
- Молчанов С.В., Алмазова О.В., Поскребышева Н.Н., Запуниди А.А.* Личностная автономия как фактор развития ответственности подростков // *Национальный психологический журнал*. 2017. № 1. С. 84–90. DOI: [10.11621/npj.2017.0110](https://doi.org/10.11621/npj.2017.0110)
- Наурузова М.А., Корнилова Т.В.* Эмпатия и ценности медицинских работников при решении моральных дилемм в повседневных жизненных ситуациях // *Ученые записки Института психологии РАН*. 2024. Т. 4. № 3. С. 43–55.
- Пономарева Е.В.* Влияние соционического типа на выбор человека при решении моральных дилемм // *Russian Journal of Education and Psychology*. 2024. Т. 15. № 4. С. 362–399. DOI: [10.12731/2658-4034-2024-15-4-557](https://doi.org/10.12731/2658-4034-2024-15-4-557)
- Рябов В.Б.* Модели мира и проблемы современного этапа взаимодействия естественной и искусственной эволюции человека // *Институт психологии Российской академии наук. Организационная психология и психология труда*. 2023. Т. 8 № 4. С. 101–127. DOI: https://doi.org/10.38098/ipran.orwr_2023_29_4_005
- Смирнова Н.П., Сафонова М.А., Шабашова Е.В.* Связь экономико-психологических характеристик личности и морального выбора // *Пензенский психологический вестник*. 2018. Т. 2. № 11. С. 54–70. DOI: <https://doi.org/10.17689/psy-2018.2.5>

- Соловова Н.А., Куртичев А.В., Гагарина М.А. Просоциальное поведение в ситуации морального выбора: теоретические подходы к исследованию // Современная зарубежная психология. 2025. Т. 14. № 2. С. 95–103. DOI: <https://doi.org/10.17759/jmfp.2025140210>
- Соловова Н.А., Шарунова Э.Р. Решение этических дилемм, связанных с новой коронавирусной инфекцией, вызывающей Covid-19 и ее преодолением // Мир науки. Педагогика и психология. 2021. Т. 9. № 6. URL: <https://mir-nauki.com/PDF/13PSMN621.pdf>
- Сычев О.А. Теория моральных оснований: современный взгляд на психологические факторы политических убеждений // Социальная психология и общество. 2023. Том 14. № 1. С. 5–22. DOI: <https://doi.org/10.17759/sps.2023140101>
- Сычев О.А., Протасова И.Н., Белоусов К.И. Диагностика моральных оснований: апробация русскоязычной версии опросника MFQ // Российский психологический журнал. 2018. Т. 15. № 3. С. 88–115. DOI: <https://doi.org/10.21702/rpj.2018.3.5>
- Татарко А.Н., Лебедева Н.М. Исследование социальных аксиом: структура и взаимосвязи с социально-экономическими установками россиян // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2008. Т. 5. № 4. С. 135–143.
- Татарко А.Н., Лебедева Н.М. Разработка и апробация сокращенной версии методики «Социальные аксиомы» М. Бонда и К. Леунга // Культурно-историческая психология. 2020. Т. 16. № 1. С. 96–110. DOI: <https://doi.org/10.17759/chp.2020160110>
- Ajzen I. The theory of planned behavior // Organizational Behavior and Human Decision Processes. 1991. Vol. 50. № 2. P. 179–211. DOI: [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Chen T., Chen W., Lu X., Xiao H. Analysis of factors influencing family farms' adoption of green prevention and control techniques on an integrative framework of the TPB and NAM // Acta Psychologica. 2024. № 247. Art. 104314. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2024.104314>
- Dömötör B., Illés, F., Ölvedi T. Peer-to-peer lending: Legal loan sharking or altruistic investment? Analyzing platform investments from a credit risk perspective // Journal of International Financial Markets, Institutions and Money. 2023. № 86. Art. 101801. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2023.101801>
- Graf C., Suanet B., Wiepking P., Merz E.-M. Social norms offer explanation for inconsistent effects of incentives on prosocial behavior // Journal of Economic Behavior & Organization. 2023. № 211. P. 429–441. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2023.05.003>
- Kahneman D. Thinking, fast and slow. NY.: Farrar, Straus and Giroux, 2011.
- Le M.H., Nguyen P.M. Integrating the Theory of Planned Behavior and the Norm Activation Model to Investigate Organic Food Purchase Intention: Evidence from Vietnam // Sustainability. 2022. Vol.14(2). P. 816. DOI: <https://doi.org/10.3390/su14020816>
- Liu Y., Chen R., Chen Y., Mei Q., Salib S. “I loan because...”: understanding motivations for pro-social lending // In Proceedings of the fifth ACM international conference on Web search and data mining (WSDM '12). Association for Computing Machinery. USA. NY. 2012. P. 503–512. DOI: <https://doi.org/10.1145/2124295.2124356>
- Maiolini R., Cappa F., Franco S., Quarantino G.R. The impact of sustainable development goals in lending-based prosocial crowdfunding: A topic modeling analysis on the kiva platform // International Review of Financial Analysis. 2024. Vol.95(B). Art.103441. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2024.103441>
- Pastor Y, Pérez-Torres V., Thomas-Currás H., Lobato-Rincón L.L., López-Sáez M.A., García A. A study of the influence of altruism, social responsibility, reciprocity, and the subjective norm on online prosocial behavior in adolescence // Computers in Human Behavior. 2024. № 154. Art. 108156. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.chb.2024.108156>
- Pino G., Garcia M.N., Peluso A.M., Viglia G., Filieri R. Understanding how virtuous lenders encourage support for peer-to-peer platforms' prosocial initiatives // Journal of Business Research. 2023. № 168. Art. 114251. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114251>
- Qu C., Bénistant J., Dreher J.C. Neurocomputational mechanisms engaged in moral choices and moral learning // Neuroscience & Biobehavioral Reviews. 2022. № 132. P. 50–60. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2021.11.023>
- Savari M., Damaneh H.E., Damaneh H.E., Cotton M. Integrating the norm activation model and theory of planned behaviour to investigate farmer pro-environmental behavioural intention // Scientific Reports. 2023. № 13. Art. 5584. DOI: <https://doi.org/10.1038/s41598-023-32831-x>

Schwartz S.H. Normative influences on altruism // *Advances in experimental social psychology*. 1977. № 10. P. 221–279.

Yu K. Prosocial Behavior. In: *The ECPH Encyclopedia of Psychology*, Springer, Singapore. 2024. URL: https://ezpro.fa.ru:2117/10.1007/978-981-99-6000-2_227-1

THE ROLE OF SOCIAL AND INDIVIDUAL NORMS IN DETERMINING PROSOCIAL ECONOMIC INTENTIONS OF RUSSIANS

© Nadezhda A. Solovova

Candidate of Sciences (Psychology), Financial University under the Government
of the Russian Federation, Moscow, Russia
solovovana@gmail.com; ORCID: 0000-0002-1112-0759

© Maria A. Gagarina

Doctor of Sciences (Psychology), Financial University under the Government
of the Russian Federation, Moscow, Russia
mgagarina224@gmail.com; ORCID: 0000-0002-7812-7875

The study was carried out at the expense of budgetary funds under a state assignment from
the Financial University

The article analyzes the respondent's willingness to assess the current situation either as manipulation for the purpose of withdrawing funds (fraud), or as requiring prosocial actions in a situation where he is asked to donate money. *Objectives*. To identify the factors that determine the readiness of the Russians for prosocial economic behavior in a situation of moral choice characterized by a high degree of uncertainty. *Study Participants*. The study involved 229 respondents aged 17 to 74 years (Mage = 35; 161 women), 35 experts (doctors and psychologists). *Methods*. Dilemmas varying in the respondents' ability to influence the outcome of the problem and the severity of the consequences of refusing to take prosocial actions, developed on the basis of advertisements posted on the Internet and adapted for research purposes; the "Moral Foundations Questionnaire" adapted by O. A. Sychev, the "Social Axioms Survey" by M. Bond, K. Leung, the "Lending Motives Questionnaire" by M. A. Gagarina, and the "Balanced Emotional Empathy Scale, BEES" by A. Mehrabyan, N. Epstein. *Results*. The expression of prosocial economic intentions is not associated with the level of perceived behavioral control and the severity of consequences, but the reasons for donations will differ. A common factor that reduces the readiness for prosocial actions in a situation of moral choice is the social complexity of the world, and an increasing one is general altruism. Differences in the determination of prosocial intentions depending on the characteristics of control and the severity of consequences are also indicated. Social cynicism is a significant and strong predictor that increases the likelihood of assessing uncertain situations related to request for donation as financial fraud. *Conclusions*. The willingness to evaluate a situation of a request for a donation as a fraud or as requiring prosocial actions is determined by social and individual norms.

Keywords: moral dilemma, prosocial economic intentions, altruism, social cynicism, lending motives, Norm Activation Model (NAM), Theory of Planned Behavior (TPB), integrative model of NAM and TPB

REFERENCES

- Vorobyova A. E.; Skipor S. I. (2021). Testing the empathy-altruism hypothesis among volunteers helping homeless animals // *Psychological research*. Vol. 14(75). DOI: <https://doi.org/10.54359/ps.v14i75.151>
- Gagarina M. A. (2022). The lending motives questionnaire: development and validation // *World of psychology*. Vol. 2. P. 79–95.
- Gagarina M. A., Vikentjeva E. N., Gorshkova A. S. (2025). Civic identity and institutional trust as factors of economic mentality // *Social Psychology and Society*. Vol. 16(3). P. 45–62. DOI: <https://doi.org/10.17759/sps.2025160303>

- Zimina N.A. (2015). Psychological diagnostics of the communicative potential of the individual: methodological recommendations for students // Nizhegorod. state. architecture and civil engineering. University. N. Novgorod: NNGASU. P. 5–9.
- Kornienko D.S., Baleva M.V., Yachmeneva N.P. (2023). Risk choice: intention versus action // *Experimental Psychology*. Vol. 16(1). P. 87–100. DOI: <https://doi.org/10.17759/exppsy.2023160105>
- Kornilova T.V. (2015). The principle of uncertainty in psychology of choice and risk // *Psychological research*. Vol. 8(40). P. 3. DOI: <https://doi.org/10.54359/ps.v8i40.553>
- Kornilova T.V. (2016). Psychology of choice as mental and personal mediation of overcoming uncertainty // *Psychological journal*. V. 37(3). P. 113–124.
- Levit L.Z. (2024). Moral and Immoral Dilemmas: The Dark Side of Egoism // *Actual Problems of Humanities and Socio-Economic Sciences*. Vol. 2(102). P. 61–66.
- Mararitsa L.V., Kazantseva T.V., Pochebut L.G., Svetsitsky A.L. (2019). Altruistic investment as a personality networking strategy: scale development and construct validity testing // *Social Psychology and Society*. Vol. 10(3). P. 157–176. DOI: <https://doi.org/10.17759/sps.2019100310>
- Molchanov S.V. (2014). Conditions and factors of solving moral dilemmas in adolescence // *National Psychological Journal*. Vol. 4(16). P. 42–51. DOI: <https://doi.org/10.11621/npj.2014.0405>
- Molchanov S.V., Almazova O.V. (2017). Adolescent Concepts of Responsibility in Different Types of Moral Dilemmas // *Cultural-Historical Psychology*. Vol. 13(4). P. 81–90. DOI: <https://doi.org/10.17759/chp.2017130409>
- Molchanov S.V., Almazova O.V., Poskrebysheva N.N., Zapunidi A.A. (2017). Personal autonomy as factor of developing responsibility in adolescence // *National Psychological Journal*. № 1. P. 82–88. DOI: [10.11621/npj.2017.0110](https://doi.org/10.11621/npj.2017.0110)
- Nauryzova M.A., Kornilova T.V. (2024). Empathy and values of health workers in solving moral dilemmas in everyday life situations // *Proceedings of the Institute of Psychology of Russian Academy of Sciences*. Vol. 4(3). P. 43–55.
- Ponomareva E.V. (2024). The influence of the socionic type on a person's choice when solving moral dilemmas // *Russian Journal of Education and Psychology*. Vol. 15(4). P. 362–399. DOI: [10.12731/2658-4034-2024-15-4-557](https://doi.org/10.12731/2658-4034-2024-15-4-557)
- Ryabov V.B. (2023). Models of the world and problems of the current stage of interaction between natural and artificial human evolution. Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences // *Organizational Psychology and Labor Psychology*. Vol. 8(4). P. 101–127. DOI: https://doi.org/10.38098/ipran.opwp_2023_29_4_005
- Smirnova N.P., Safonova M.A., Shabashova E.V. (2018). The relationship between economic and psychological characteristics of personality and moral choice // *Penza Psychological Bulletin*. Vol. 2(11). P. 54–70. DOI: <https://doi.org/10.17689/psy-2018.2.5>
- Solovova N.A., Kirpichev A.V., Gagarina M.A. (2025). Prosocial behavior in a situation of moral choice: theoretical approaches to research // *Modern Foreign Psychology*. Vol. 14(2). P. 95–103. DOI: <https://doi.org/10.17759/jmfp.2025140210>
- Solovova N.A., Sharipova E.R. (2021). Resolving ethical dilemmas associated with the new coronavirus infection causing Covid-19 and its overcoming. The world of science // *Pedagogy and psychology*. Vol. 9(6). URL: <https://mir-nauki.com/PDF/13PSMN621.pdf>
- Sychev O.A. (2023). Theory of moral foundations: a modern view of psychological factors of political beliefs // *Social Psychology and Society*. Vol. 14(1). P. 5–22. DOI: <https://doi.org/10.17759/sps.2023140101>
- Sychev O.A., Protasova I.N., Belousov K.I. (2018). Diagnostics of moral foundations: testing the Russian-language version of the MFQ questionnaire // *Russian Psychological Journal*. Vol. 15(3). P. 88–115. DOI: <https://doi.org/10.21702/rpj.2018.3.5>
- Tatarko A.N., Lebedeva N.M. (2008). Research of social axioms: structure and interrelations with socio-economic attitudes of Russians. *Psychology* // *Journal of the Higher School of Economics*. Vol. 5(4). P. 135–143.
- Tatarko A.N., Lebedeva N.M. (2020). Development and testing a short version of the Social Axioms Questionnaire by M. Bond and K. Leung // *Cultural-Historical Psychology*. Vol. 16(1). P. 96–110. DOI: <https://doi.org/10.17759/chp.2020160110>
- Ajzen I. (1991). The theory of planned behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 50(2). P. 179–211. DOI: [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)

- Chen T., Chen W., Lu X., Xiao H. (2024). Analysis of factors influencing family farms' adoption of green prevention and control techniques on an integrative framework of the TPB and NAM // *Acta Psychologica*. Vol. 247. Art. 104314. <https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2024.104314>
- Dömötör B., Illés F., Ölvedi T. (2023) Peer-to-peer lending: Legal loan sharking or altruistic investment? Analyzing platform investments from a credit risk perspective // *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. Vol. 86. Art. 101801. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2023.101801>
- Graf C., Suanet B., Wiepking P., Merz E.-M. (2023). Social norms offer explanation for inconsistent effects of incentives on prosocial behavior // *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol. 211. P. 429–441. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2023.05.003>
- Kahneman D. (2011). *Thinking, fast and slow*. NY.: Farrar, Straus and Giroux.
- Le M.H., Nguyen P.M. (2022). Integrating the Theory of Planned Behavior and the Norm Activation Model to Investigate Organic Food Purchase Intention: Evidence from Vietnam // *Sustainability*. Vol. 14(2). P. 816. DOI: <https://doi.org/10.3390/su14020816>
- Liu Y., Chen R., Chen Y., Mei Q., Salib S. (2012). “I loan because...”: understanding motivations for prosocial lending // In *Proceedings of the fifth ACM international conference on Web search and data mining (WSDM '12)*. Association for Computing Machinery, New York, USA. P. 503–512. DOI: <https://doi.org/10.1145/2124295.2124356>
- Maiolini R., Cappa F., Franco S., Quarantino G.R. (2024) The impact of sustainable development goals in lending-based prosocial crowdfunding: A topic modeling analysis on the kiva platform // *International Review of Financial Analysis*. Vol. 95(B). Art. 103441. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2024.103441>
- Pastor Y., Pérez-Torres V., Thomas-Currás, H., Lobato-Rincón L.L., López-Sáez M.A., García, A. (2024). A study of the influence of altruism, social responsibility, reciprocity, and the subjective norm on online prosocial behavior in adolescence // *Computers in Human Behavior*. Vol. 154. Art. 108156. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.chb.2024.108156>
- Pino G., Garcia M.N., Peluso A.M., Viglia G., Filieri R. (2023). Understanding how virtuous lenders encourage support for peer-to-peer platforms' prosocial initiatives // *Journal of Business Research*. Vol. 168. Art. 114251. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114251>
- Qu C., Bénistant J., Dreher J.C. (2022). Neurocomputational mechanisms engaged in moral choices and moral learning // *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*. Vol. 132. P. 50–60. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2021.11.023>
- Savari M., Damaneh H.E., Damaneh H.E., Cotton M. (2023). Integrating the norm activation model and theory of planned behaviour to investigate farmer pro-environmental behavioural intention // *Scientific Reports*. № 13. Art. 5584. DOI: <https://doi.org/10.1038/s41598-023-32831-x>
- Schwartz S.H. (1977). Normative influences on altruism // *Advances in experimental social psychology*. Vol. 10. P. 221–279.
- Yu K. (2024). Prosocial Behavior. In: *The ECPH Encyclopedia of Psychology*, Springer, Singapore. URL: https://ezpro.far.ru:2117/10.1007/978-981-99-6000-2_227-1