

---

---

А.В. Быков  
(Москва)

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ АЛЬТРУИЗМА: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР<sup>1</sup>

В статье анализируются основные теоретико-методологические подходы к изучению альтруизма, характерные для ряда дисциплин, изучающих поведение человека. Приводится обзор некоторых наиболее интересных и значимых теоретических и эмпирических исследований в этой области. Обосновывается важность междисциплинарного подхода в новой социологии морали.

*Ключевые слова:* альтруизм, мораль, социология морали, реципрокность, эксперименты.

### *Введение*

В силу того, что слово «альтруизм» глубоко укоренено в обыденном дискурсе, многие забывают, что его истинным автором был вполне конкретный французский философ. Именно Огюст Конт, «крестный отец» социологии, предложил этот термин для обозначения того способа поведения, который с точки зрения предложенного им «субъективного метода» необходимо всецело развивать и поощрять<sup>2</sup>. Классики социологии, такие как Эмиль

---

**Андрей Вячеславович Быков** – аспирант кафедры анализа социальных институтов НИУ ВШЭ. E-mail: a.bykov@hse.ru.

<sup>1</sup> Я глубоко признателен И.Ф. Девятко и К.А. Гаврилову за ценные замечания, сделанные ими по текстам предыдущих вариантов этой статьи.

<sup>2</sup> В «Системе позитивной политики» О. Конт уделяет большое внимание проблеме борьбы с человеческим эгоизмом: по его мнению, прогресс общества может определяться тем, насколько среди его членов распространено альтруистическое поведение [1].

Дюркгейм и Георг Зиммель, вдохновленные идеями Конта, широко использовали понятие альтруизма в своих концепциях: для зарождающейся социологии было крайне важно акцентировать внимание на просоциальных аспектах человеческого поведения, а предложенный Контом термин как нельзя лучше подходил для этой задачи. Дюркгейм противопоставлял эгоизм, состояние Эго, живущего только своей жизнью и повинующегося исключительно себе одному, альтруизму – поведению, чья цель выступает внешней по отношению к индивиду, представляя собой «одну из групп», которой он или она принадлежит [2]. Зиммель [3] же указывал, что альтруизм в сущности есть эгоизм группы по отношению к индивиду, когда последний вынужден отказываться от своего «стремления к целостности» (проявляющегося, по мнению Зиммеля, через эгоизм) в пользу общества, которое (из собственного эгоизма) всячески старается ограничить развитие индивидуальности<sup>1</sup>.

Казалось бы, исследованию альтруизма (и – шире – морали) в социологии уготовано большое будущее. Тем не менее Стивен Хитлин и Стивен Вэйси [4] определенно правы, предполагая, что классики нашей дисциплины пришли бы в некоторое замешательство, обнаружив относительную слабость позиции современной социологии при изучении морали и альтруизма. Действительно, со времен Конта, Дюркгейма и Зиммеля социологи, кажется, практически отказались как от эксплицитного использования самого понятия альтруизма, так и от попыток объяснения подоб-

---

<sup>1</sup> Зиммель полагал, что дихотомия «эгоизм–альтруизм» не всегда оказывается полезной для анализа. Он предпочитал противопоставлять эгоизму поведение, связанное со следованием объективной ценности, такой, например, как саморазвитие. В конце концов, если действия человека направлены на самосовершенствование как высшую ценность, так ли уж важно, альтруистичны они или эгоистичны по своей природе?

ного поведения<sup>1</sup> [6], чего нельзя сказать о биологах, экономистах, антропологах и психологах – именно соответствующие дисциплины достигли в изучении альтруизма наибольших успехов. Сегодняшние попытки создания «новой», интегрированной социологии морали говорят о возрастающем внимании социологов к этой, казалось, почти забытой проблематике; при этом многие понимают, что в первую очередь необходимо уделить внимание концепциям, разработанных в рамках «смежных» с социологией социальных и поведенческих наук, приобретающих все более междисциплинарный характер [7].

Значение слова «альтруизм» интуитивно кажется ясным, однако это понятие зачастую по-разному трактуется представителями ряда социальных и поведенческих наук [8]. Тем не менее у большинства таких определений (обзор см.: [9]) существует общее «ядро»: под альтруизмом обычно понимается поведение, направленное на благо другого индивида (реже – группы), которое при этом оказывается затратным для самого актора. Это очень общее определение охватывает, пожалуй, весь спектр альтруистических действий; в то время как оно может быть существенно дополнено – в зависимости от той или иной теоретико-методологической позиции.

Споры о том, какое определение альтруизма считать «правильным» (или какой тип поведения «действительно» можно назвать «настоящий» альтруизм), не утихают в среде ученых на протяжении уже многих десятилетий – подобные спекуляции зачастую уводят весьма далеко от изучения самого феномена. Здесь же я основываюсь на концептуальной схеме, неявно присутствующей у многих исследователей [8; 10 и др.], которая позволяет выделить три «типа» альтруизма: родственный, реципрокный и «истин-

---

<sup>1</sup> Многочисленные работы П.А. Сорокина по вопросам альтруизма можно с успехом отнести к продолжению старого контовского проекта, поскольку они имеют скорее практическую, нежели научную направленность [5].

ный». Это различие в итоге основано на моделях объяснения альтруистических действий, которые могут быть применены в том или ином случае; причем эти модели, как правило, соотносятся с конкретными научными дисциплинами, в рамках которых они получили наибольшее развитие, а также методами, характерными для данных дисциплин (*табл. 1*).

Ниже я представляю краткий аналитический обзор некоторых наиболее распространенных методов исследования альтруизма, разработанных в рамках различных дисциплин, изучающих поведение человека<sup>1</sup>. Специфика данной области такова, что методологию сложно отделить от конкретных объяснительных моделей, поэтому обзор структурирован в соответствии с тремя основными концепциями альтруистического поведения. Я также постараюсь показать, каким образом рассматриваемые методы (и лежащие за ними теоретические модели) могут оказаться полезными для возрождающейся сегодня социологии морали, которая – помимо создания собственных оригинальных концепций – должна быть ориентирована на проведение разнообразных эмпирических исследований.

### *Родственный альтруизм*

Проблема возникновения альтруизма долгое время волновала эволюционных биологов, поскольку поведение, направленное (в итоге) на увеличение шансов на выживание и репродукцию, и зачастую сопряженное с риском для собственной жизни, на первый взгляд противоречит самому принципу отбора, т.е., по выражению Герберта Спенсера, «выживанию сильнейшего». И всё же

---

<sup>1</sup> Безусловно, данный обзор нельзя рассматривать как абсолютно исчерпывающий, поскольку в него не вошли многие важные подходы к изучению альтруизма и просоциального поведения. В частности, о социально-психологической традиции изучения морали и альтруизма можно узнать из недавнего обзора [11].

Таблица 1

МОДЕЛИ ОБЪЯСНЕНИЯ АЛЬТРУИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

«Тип» альтруизма / модель объяснения	Определение	Возможные объяснения	Наиболее характерные методы изучения	Ключевые авторы
Родственный альтруизм	Альтруистическое поведение, объектом которого выступают ближайшие биологические родственники донора	Альтруистическое поведение обусловлено наличием общих генов и пропорционально степени биологического родства между индивидами. Распространению родственного альтруизма благоприятствует естественный отбор, поскольку в результате увеличивается количество генов «альтруиста» в популяции	Наблюдение, эксперимент, социально-психологические измерения (для людей)	Р. Фишер, Дж. Холдейн, У.Гамильтон, Дж. Мэйнард Смит и др.

Продолжение табл. 1

<p>«Тип» альтруизма / модель объяснения</p> <p>Реципрокный альтруизм</p>	<p>Определение</p> <p>Альтруистическое действие, предполагающее в будущем ответное действие реципиента, либо представляющее собой такой ответ – причем донор и реципиент могут не состоять в отношениях родства</p>	<p>Возможные объяснения</p> <p>Распространенность реципрокного альтруизма среди людей и многих видов животных (в том числе высших приматов) объясняется долгосрочной взаимной выгодой, которую получают индивиды, периодически помогающие друг другу. По этой причине возникновению подобного поведения благоприятствовал естественный отбор</p>	<p>Наиболее характерные методы изучения</p> <p>Наблюдение, эксперимент, поведенческие игры, компьютерные симуляции</p>	<p>Ключевые авторы</p> <p>Р. Триверс, Р. Александер, Р. Аксельрод, М. Салинс и др.</p>
--	---	--	--	--

Окончание табл. 1

«Тип» альтруизма / модель объяснения	Определение	Возможные объяснения	Наиболее характерные методы изучения	Ключевые авторы
«Истинный» альтруизм	<p>Определяется отличием от родственного и реципрокного альтруизма, т.е. отсутствием какой-либо внешней (материальной) выгоды для донора. Принято считать, что «истинный» альтруизм как часть ценностно-нормативных представлений есть отличительная особенность человека</p>	<p>Объяснения «истинного» альтруизма, как правило, включают в себя апелляцию к определенным аффективным состояниям донора, которые либо выступают непосредственной силой, побуждающей к совершению альтруистического акта, либо являются результатом последнего. В то же время многими исследователями подчеркивается важность нормативного характера «истинного» альтруизма</p>	<p>Наблюдение, эксперимент, поведенческие игры (в особенности «Диктатор»), психометрические шкалы, опросы, качественные (глубинные) интервью</p>	<p>Д. Бэтсон, Дж. Пилявин и др.</p>

распространенность альтруистического поведения в животном мире столь очевидна, что понадобилась эволюционная теория, способная объяснить этот кажущийся парадоксальным факт<sup>1</sup>. Такое объяснение было предложено теорией родственного отбора, которая предлагает рассматривать в качестве элементарных единиц селекции не индивидов или группы, а отдельные гены<sup>2</sup>.

Выдающийся эволюционный биолог Уильям Гамильтон [14; 15] использовал понятие «коэффициент связности»  $r$  (разработанное Сиуолом Райтом еще в 1922 г. [16]), которое определяет вероятность того, что данный ген, содержащийся в ДНК двух индивидов, «идентичен по происхождению», т.е. представляет собой копию одной и той же аллели одного из предков. Так, в случае пары сиблингов  $r = 0,5$ , в случае пары «племянник – дядя»  $r = 0,25$  и т.д. По мнению Гамильтона, проявление альтруизма наиболее вероятно, когда выполняется условие  $rB > C$ , где  $B$  – польза для реципиента, а  $C$  – затраты для «альтруиста». Отсюда следует, что (при прочих равных), чем больше это отношение и чем вероятнее наличие у индивидов общих генов, тем больше шансов обнаружить существование альтруистического поведения. «Правило Гамильтона» способно объяснить широкую распространенность альтруизма среди животных, включая как достаточно очевидные вещи вроде родительской заботы о потомстве, так и, к примеру, поразительную эусоциальность общественных насекомых (так, феноменальная забота рабочих пчел о своих сестрах – кормление и уход за личинками – может объясняться значением коэффициента связности между ними, которое равняется  $0,75^3$ , что значительно

---

<sup>1</sup> На это указывали еще П.А. Кропоткин и У.К. Эли (см. [12]).

<sup>2</sup> Основные принципы теории родственного отбора в популярной форме изложил Р. Докинз в своей знаменитой книге «Эгоистичный ген» [13].

<sup>3</sup> Пчелы гаплодиплоидны: женские особи имеют диплоидный набор хромосом (т.е. половину генов они получают от отца, а половину – от матери), в то время как трутни (самцы) с гаплоидным набором хромосом не имеют отца и все свои

превышает данный показатель между сиблингами для большинства видов с половым размножением). Сам Гамильтон, чьей главной страстью были общественные насекомые, полагал, что предложенная им теория справедлива и для людей, признаваясь, однако, что ему лично очень хотелось бы верить, что «все мы выше этого и являемся предметом для более непостижимых законов» (подробнее см.: [12]).

Тем не менее взаимодействия людей в современном обществе столь сложны и многообразны, что могут возникнуть сомнения в релевантности «правила Гамильтона» применительно к человеку. (В частности, еще Дюркгейм, рассуждая о семье, указывал, что в человеческих обществах «природное» родство зачастую уступает место родству «социальному» [17], что, очевидно, снижает объяснительный потенциал биологических детерминант поведения.) Специалисты в области социальных наук предприняли ряд попыток проверить универсальность «правила Гамильтона» применительно к человеку, сфокусировавшись на тех переменных, которые теоретически могли бы опосредовать родственный альтруизм – среди недавно опубликованных работ можно отметить исследования Г. Рачлина и Б. Джонса [18], а также О. Карри, С. Робертса и Р. Данбора [19]. Тема биологических детерминант поведения человека традиционно остается сензитивной для ученых (и не в последнюю очередь – социологов) и, как правило, вызывает жаркую полемику (см.: [20; 21 и др.]), поэтому остановимся на упомянутых работах подробнее.

Говард Рачлин и Брайан Джонс провели исследование, призванное проверить справедливость выводов Гамильтона и определить, какое место родственный альтруизм занимает у людей. Для начала они попросили испытуемых составить список из 100 человек, ко-

---

гены получают от матери. Таким образом, сестры в колонии оказываются исключительно сильно генетически связанными между собой (сильнее, чем они были бы связаны со своими собственными детьми).

торых они знают (как родственников, так и нет), и проранжировать их начиная от самых близких и заканчивая едва знакомыми – таким образом была измерена социальная дистанция. Исследователи определили семь критических точек (номера 1, 2, 5, 10, 20, 50 и 100), после чего участники указали, в каких отношениях они состоят с людьми, занимающими в списках эти позиции (мать, сестра, друг, сосед и т.д.). Далее была проведена интересная с точки зрения концептуализации альтруизма процедура: испытуемых просили ответить на вопрос, от какой суммы они готовы отказаться ради того, чтобы человек, находящийся на определенной позиции в списке, получил \$75. Например, некто готов «пожертвовать» \$25 для того, чтобы человек, занимающий строчку под номером 10, получил \$75; в то же время если на кону стоят уже \$50, то он скорее заберет эти деньги себе, оставив другого ни с чем. Таким образом, чем больше сумма «пожертвования», на которую испытуемый готов пойти, тем более альтруистичным его можно считать в сравнении с другими (если речь идет об одной и той же позиции в списке).

Примечательно, что для определения наличия родственной связи Рачлин и Джонс прямо использовали коэффициент связности  $r$ : в тех случаях, когда его значение между испытуемым и упомянутым им человеком в списке превышало 0,03125, они считались родственниками<sup>1</sup>. Оказалось, что, по мере увеличения порядкового номера в

---

<sup>1</sup> Коэффициент  $r$  для двух индивидов представляет собой сумму путевых коэффициентов по всем линиям до общего предка. Путевой коэффициент между

предком А и потомком В рассчитывается по формуле 
$$P_{AB} = \left(\frac{1}{2}\right)^n \sqrt{\frac{1+f_A}{1+f_B}}$$
,

где  $f_A$  и  $f_B$  – коэффициенты инбридинга для А и В, а  $n$  – число поколений между ними. Коэффициенты инбридинга в свою очередь можно вычислить по формуле  $f = 2h - 1$ , где  $h$  – вероятность того, что данный гипотетический ген является гомозиготным. Как поясняет Райт, значения  $h$  будут стремиться к 1 в популяциях с интенсивным инбридингом; в случае же, если в популяции доминантные и рецессивные гены представлены в равных пропорциях, то для потомства двух случайно отобранных индивидов  $h = 0,5$  (подробнее см.: [16]).

списке (а с ним – социальной дистанции), процент родственников практически неуклонно снижался – начиная от 72 для первого места и заканчивая 5 для последнего. Испытуемые продемонстрировали тенденцию «жертвовать» бóльшими суммами для близких родственников, причем на каждой социальной дистанции родственники получали больше денег по сравнению с не-родственниками. Эти результаты позволили исследователям заключить, что в человеческом обществе для альтруистических действий родственные связи выступают более важным фактором, чем социальная дистанция, что свидетельствует в пользу идей Гамильтона.

Возможно, тем не менее, что существуют другие факторы, оказывающие не меньшее влияние на желание людей совершать альтруистические поступки, чем факт кровного родства с предполагаемым реципиентом (точнее, – воспринимаемое родство). Еще одно недавнее исследование, направленное на выявление подобных переменных, было проведено Оливером Карри, Сэмом Робертсом и Робинот Данбором из Института когнитивной и эволюционной антропологии Оксфордского университета [19]. С точки зрения этих исследователей, факторами, опосредующими родственный альтруизм, могли стать эмоциональная близость, а также положение реципиента в социальной сети донора. Последняя была операционализирована следующим образом: респондентов спрашивали, с кем они контактируют каждую неделю, каждый месяц или каждый год. В этих случаях названных людей относили к одному из трех «слоев» социальной сети респондента – «слою поддержки», «слою симпатии» или «активному слою» соответственно. Далее для каждого «слоя» участников исследования попросили определить четырех человек: по одному родственнику и другу каждого пола (таким образом, сеть каждого респондента состояла из 12 человек).

Респондента попросили оценить насколько «эмоционально близок» для него каждый член сети по шкале от 1 (совсем не близкий) до 10 (очень близкий). Для измерения альтруизма участникам

исследования был задан вопрос, насколько вероятно, что они пожертвуют почку для каждого члена сети, а также предложена шкала от 1 (очень маловероятно) до 7 (очень вероятно). Результаты проведенного многоуровневого анализа данных позволили исследователям сделать следующий вывод: респонденты склонны выражать больший альтруизм по отношению к членам своей семьи, чем друзьям, и «степень» альтруизма снизилась – от «слоя поддержки» к «активному слою». Причем «эффект родства» оказался значимым даже при контроле «эмоциональной близости», что может служить сильным свидетельством в пользу теории родственного отбора и эволюционной психологии.

Итак, исследователи предприняли попытку интеграции традиционно социологических (социально-психологических) концепций измерения социальной дистанции и социальных сетей с теоретическими выводами эволюционной биологии. Полученные результаты, с одной стороны, показывают, что люди не стали исключением из «правила Гамильтона», а с другой – оставляют поле для дальнейших исследований в этой области. Рачлин и Джонс, например, признают, что социальную дистанцию можно понимать по-разному: кто-то считает друга близким человеком просто потому, что с ним весело проводить время, и это вовсе не обязательно влечет за собой желание отдать ему крупную сумму денег. Напротив, вы можете недолюбливать своего родного дядю, но полагать, что он скорее сможет оказать вам ответную помощь в будущем – поэтому вы склонны пожертвовать ему больше денег. Рачлин и Джонс также признают существование и другого типа мотивации альтруистических действий, когда последние выступают частью определенных ценностно-нормативных паттернов, которым следует в своей жизни тот или иной человек (то, что можно назвать «истинным» альтруизмом) – и которые уже по этой причине вызывают желание совершать подобные поступки.

### *Реципрокный альтруизм*

«Отец» социобиологии Эдвард О. Уилсон, кажется, всерьез опасался, что распространенность «иррационального» родственного альтруизма (в его терминах – «жесткого») в конечном итоге может привести чуть ли не к краху цивилизации, поскольку действия исключительно на благо своей родственной (этнической) группы ставят предел международному сотрудничеству и грозят бесконечными войнами [22]. К счастью, по мнению Уилсона, люди достаточно эгоистичны для того, чтобы рациональность и трезвый расчет взяли верх и «мягкий» (реципрокный) альтруизм получил широкое распространение. Мотивация такого «альтруизма» абсолютно утилитарна, поскольку, совершая альтруистический поступок, человек ожидает «реципрокации со стороны общества».

В отличие от Уилсона, эволюционный биолог Роберт Триверс, который и ввел в свое время в научный обиход понятие реципрокного альтруизма, полагал, что последний не требует для своего объяснения привлечения идеи группы в том или ином виде и может быть сведен к повторяющимся взаимодействиям между двумя индивидами [23]. Для иллюстрации своих идей Триверс использует следующий пример<sup>1</sup>: представьте, что у тонущего человека вероятность погибнуть, при условии, что никто не попытается ему помочь, равна 0,5. Представьте также, что вероятность гибели потенциального спасателя, если он бросится на помощь, значительно меньше, например 0,05. Утопающий неизбежно утонет, если утонет спасатель, и останется в живых, если и тому случится выплыть. Предположим также, что затраты энергии на попытку спасения относительно невелики по сравнению с шансами выжить. В том случае, утверждает Триверс, если описанная ситуация представляет собой единичное явление, очевидно, что спасателю вовсе не стоит рисковать жизнью и утопающего следует оставить наедине с его собственной судьбой. Но что произойдет, если

---

<sup>1</sup> Сам образ, по-видимому, заимствован из работ Дж. Холдейна (см.: [12])

подобная ситуация сложится снова, причем утопающий и спасатель поменяются местами? Несомненно, в таких условиях обоим будет выгодно обменять 50-процентный шанс спастись собственными силами на приблизительно 90-процентную ( $0,95 * 0,95$ ) вероятность выжить с помощью другого – таким образом, отбор будет благоприятствовать распространению реципрокного альтруизма.

Пример Триверса нагляден, но малореалистичен<sup>1</sup>. В то же время антропологи давно обратили внимание на чрезвычайно важный характер реципрокности в человеческих группах. Маршалл Салинс [24] использовал понятие «обобщенная реципрокность», отражающее тот факт, что в примитивных культурах «материальная сторона обмена часто подавляется социальной». Когда один член такого общества помогает другому, это не означает, что реципрокация должна быть немедленной или равноценной. Напротив, обобщенная реципрокность предполагает, что ответ вполне может и задержаться на неопределенное время и оказаться неопределенного свойства, что зависит от актуальных потребностей оригинального донора, причем, с точки зрения Салинса, отсутствие ответной помощи не приводит в дальнейшем к отказу от альтруистических действий. Такая позиция заметно контрастирует с исследованиями в традиции социобиологии [25], теории сотрудничества [26], где особое внимание уделяют объяснению механизма образования не прямой (т. е. основанной на репутации) реципрокности [27], а также способам нормативного поддержания сложившихся практик реципрокного взаимодействия (в том числе вычислению и «альтруистическому наказанию» тех, кто сотрудничать не желает).

Социологическая теория обмена предлагает объяснение, согласно которому альтруизм может принять реципрокный характер даже в тех случаях, когда это не очевидно – для этого привлекается разработанное в классической антропологии понятие «обобщенный

---

<sup>1</sup> Если только вам с приятелем не приходится по два раза в неделю поочередно тонуть и спасать друг друга.

обмен» [28; 29]. В отличие от прямого обмена с предварительными переговорами (т.е. классической формы экономического обмена) и прямого реципрокного обмена обобщенный обмен носит непрямой характер, здесь отсутствует жесткая структура – актер *A*, на первый взгляд поступая альтруистически, может время от времени отдавать нечто актору *B* или актору *C*, притом что те вовсе необязательно дают *A* нечто взамен. Однако – при условии достаточной распространенности подобного способа поведения, – существует определенный шанс, что в конце концов *A* получит нечто от другого включенного в сеть обмена актора, и «обмен» таким образом будет завершен. Расширив понятие обмена до предела, альтруизм можно представить в форме «чистого обобщенного обмена» (термин Нобуюки Такахашаи [30]), куда попадут такие с виду бескорыстные поступки, как сдача крови для переливания или перевод незнакомой старушки через оживленную магистраль<sup>1</sup>. В подобных случаях проследить всю цепочку обмена становится практически невозможно; тем не менее эксперименты в лабораторных условиях способны до некоторой степени прояснить механизмы возникновения обобщенного обмена.

Один из таких экспериментов провели Л. Молм, Дж. Коллет и Д. Шефер [31]. Исследователи попытались сравнить три различные формы обмена – прямой с переговорами, прямой реципрокный (когда переговоры в явной форме отсутствовали) и непрямой обобщенный – в небольших искусственно созданных сетях; в задачи эксперимента входила проверка гипотезы о том, что обобщенный обмен, в отличие от других типов обмена, приводит к появлению большей социальной солидарности и чаще сопровождается возникновением позитивных просоциальных эмоций<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> В последнем случае я, безусловно, не ожидаю от старушки ответного действия – тем не менее обобщенный обмен может привести к тому, что в итоге спустя много лет кто-то другой переведет через дорогу меня (или окажет мне помощь еще каким-нибудь способом).

<sup>2</sup> Вообще говоря, просоциальные эмоции (т.е. эмоции, способствующие поведению, направленному на благо других) не всегда оказываются исключительно

План эксперимента был достаточно сложным: исследователи случайным образом сгруппировали испытуемых в сети, состоящие из трех или четырех человек, а также предоставили определенные возможности для обмена внутри этих сетей. Испытуемые находились в изолированных комнатах, и все взаимодействия между ними происходили исключительно при помощи компьютера (каждый участник занимал в сети постоянную и равную другим позицию и мог обмениваться лишь с двумя «соседними» акторами).

Например, в случае прямого обмена с переговорами дело происходило следующим образом: двум испытуемым необходимо было разделить между собой 16 очков через серию обмена предложениями – первый отмечал количество очков, которое он хочет получить, компьютер же автоматически передавал эту информацию второму в виде предложения ему оставшихся очков. Всего предусматривалось до пяти раундов взаимодействия между двумя «соседними» членами сети, поскольку каждый имел право согласиться, повторить свое предыдущее предложение или выдвинуть контрпредложение – таким образом, обмен заканчивался либо в случае достижения согласия, либо по истечении пяти раундов переговоров. Каждый испытуемый обменивался с обоими соседями в своей сети; в случае же реципрокного обмена испытуемый был вынужден выбирать, отдать ли фиксированное число очков (равное восьми, т.е. половине той суммы, которую должны были разделить между собой участники прямого обмена с переговорами) одному или другому «соседу», причем в качестве третьего варианта присутствовала возможность никому ничего не давать. После этого испытуемые получали информацию о том, сколько очков они получили (и получили ли) от «соседей», и далее следовал следующий раунд «обмена». Наконец, в условиях моделирования обобщенного обмена (который состоит из «фор-

---

положительными, такими как эмпатия. Чувство вины или стыда зачастую способно приводить к аналогичным эффектам [32].

мально» альтруистических актов), испытуемый имел возможность передать определенному члену сети фиксированное количество очков, а также получить очки от другого члена сети (т.е. – и это очень важно – не от того, которому они были отданы).

После того как серия обменов закончилась, испытуемым предложили оценить других акторов сети (в случае прямого обмена) или сеть как таковую (в случае непрямого обмена) при помощи ряда биполярных шкал семантического дифференциала. Полученные данные были затем преобразованы в четыре переменные, имеющие ключевое отношение к социальной солидарности – доверие, аффективное отношение, восприятие социального единства и чувство обязательства (перед другими членами сети). Преобразование происходило путем усреднения ответов по нескольким шкалам, формирующим каждую из четырех итоговых переменных. В результате анализа данных, среди прочего, выяснилось, что показатели социальной солидарности в сетях обобщенного обмена значительно выше, чем в сетях с прямым обменом – при этом у участников реципрокного обмена эти показатели оказались выше, чем у тех, кто прошел через прямой обмен с переговорами. Таким образом, заключают исследователи, все три формы обмена выстраиваются в ряд по степени возрастания у акторов, участвующих в обмене, чувства социальной солидарности – от прямого обмена с переговорами через прямой реципрокный к обобщенному обмену.

При всех недостатках лабораторного эксперимента с созданием примитивных искусственных сетей обмена, которые, вкупе с претензией теории обмена на объяснение сложных социетальных взаимодействий, выливаются в не слишком высокую экологическую валидность полученных данных, исследование Молм, Коллет и Шефера позволяет сделать некоторые предположения относительно процесса поддержания обобщенного обмена. Для нас гораздо важнее, что реципрокный и обобщенный обмен ассоциируются с положительными эмоциями, которые в свою очередь могут обеспечивать своеобразный механизм аффективного подкрепления альтруистических действий.

Вероятно, попытки применить данные, полученные в лабораторных условиях при исследовании анонимных сетей из всего лишь нескольких акторов, в социетальном масштабе встретятся со значительными затруднениями. Подобные эксперименты тем не менее обеспечивают – пусть и весьма ограниченную – возможность эмпирической проверки теории реципрокного и обобщенного обмена, и, следовательно, тех объяснений широкого распространения альтруизма в человеческих сообществах, которые эти теории предлагают.

### *«Истинный» альтруизм*

Многие исследователи тем не менее обращают внимание, что людям присуще проявление «истинного» альтруизма<sup>1</sup>, который коренным образом отличается от того, что принято считать таковым в эволюционной биологии, экономике и других дисциплинах, разделяющих следующую предпосылку: все мы в конечном итоге заботимся исключительно о собственных интересах. Действительно, альтруизм по отношению к родственникам на поверку оказывается всего-навсего эгоизмом наших собственных генов, а давая списать подружке на экзамене мы зачастую ожидаем, что в другой раз она непременно поможет нам (а если этого не случится, всерьез задумаемся, нужна ли нам такая подружка). Поиски ответа на старый метафизический вопрос: насколько в действительности эгоистичен человек? – привели к созданию достаточно простого инструмента, с помощью которого на него может быть получен вполне эмпирический ответ, – поведенческих игр [33].

Пожалуй, наиболее простая игра, которая тем не менее довольно часто используется в социальных и поведенческих науках,

---

<sup>1</sup> Терминологически я слеую за Й. Элстером, который проводит различие между «квазиморальными» нормами (куда он причисляет реципрокность) и «истинно» моральными нормами, которые, в отличие от первых, носят безусловный характер [10].

носит название «Диктатор» [34]; эта игра позволяет легко проверить, насколько поведение реальных людей соответствует модели «человек экономический», т.е. существо, старающееся при любых условиях максимизировать собственную прибыль и минимизировать издержки, и выступающее таким образом неким антиподом «чистого альтруиста». Суть игры в следующем: двум игрокам необходимо разделить между собой небольшую фиксированную сумму денег. Экспериментатор случайным образом распределяет роли между игроками, в результате чего один из них становится «дарителем», а другой – «получателем». Далее экспериментатор объявляет «дарителю», что тот может либо поделиться с «получателем», отдав тому любую часть денег, либо забрать всю сумму себе – при этом в «чистом» варианте игры желательно, чтобы игроки были отобраны случайно и не были знакомы друг с другом, что позволило бы исключить любые факторы давления на «дарителя» со стороны «получателя», который, оставшись ни с чем, мог бы «припомнить» это в будущем. Роль «получателя» сводится лишь к необходимости покорно принять любое предложение (или его отсутствие) «дарителя», поскольку по правилам «Диктатора» он лишен любых механизмов влияния на решение «дарителя», – после того как последнее принято, игра заканчивается, и каждый игрок забирает себе предназначенную ему часть общей суммы.

Результаты игр в «Диктатор», как правило, вызывают значительные трудности у сторонников классической экономической модели поведения человека, так как они (эти сторонники) составляют чуть ли не единственную категорию игроков, которые, оказавшись в роли «дарителя», принимают абсолютно утилитарное решение и забирают всю сумму себе. Большинство же людей, в отличие от Эконов<sup>1</sup>, демонстрируют определенную степень

---

<sup>1</sup> Р. Тэлер и К. Санстейн в забавной манере противопоставляют мифических Эконов, всегда и везде действующих исключительно из собственных интересов, реальным людям, поведение которых далеко не столь рационально, как может

«чистого» альтруизма, жертвуя некоторую часть денег партнеру по игре, что, в условиях отсутствия у последнего каких-либо возможностей для санкций (по крайней мере на первый взгляд), свидетельствует против модели рационального экономического агента. В то же время мотивация подобного поведения часто остается неясной, поэтому исследователи вынуждены применять тем или иным образом модифицированные версии «Диктатора», что позволяет делать некоторые предположения относительно тех психических механизмов, благодаря которым человек разумный столь заметно отличается от человека экономического.

А. Эдель, И. Джиобек и М. Келлер [36] недавно опубликовали результаты своего исследования мотивации действий «дарителей», которое состояло из двух этапов. На первом из них группе участников эксперимента предложили сыграть в «Диктатор», причем все они играли роль «дарителя» – никаких реальных «получателей» не было, хотя испытуемым, конечно же, говорили, что они существуют, но, по соображениям анонимности, никакие контакты с ними невозможны (а сами испытуемые были отобраны в группу «дарителей» исключительно случайным образом). Игра шла по обычному сценарию – от участников требовалось разделить некоторую сумму между ними и предполагаемыми получателями (как часто бывает в таких случаях, средний размер предложений «дарителей» составил порядка 30% от общей суммы).

Спустя несколько месяцев после того как были получены результаты этих «игр», наступил второй этап исследования: участников попросили пройти через ряд психометрических тестов, направленных на измерение уровня «чувствительности к справедливости», а также когнитивной и эмоциональной эмпатии. (В последнем случае, помимо ряда других методов, применялся специальный тест – для измерения эмоциональной эмпатии ис-

---

казаться некоторым экономистам [35]. Впрочем еще Дюркгейм указывал на несоответствие классических экономических моделей реальному поведению людей.

пытуемых спрашивали, насколько они разделяют чувства представленных на фотографиях людей, выражающих различные эмоции, в то время как когнитивная эмпатия выражалась в способности испытуемых корректно определять психоэмоциональные состояния этих изображенных.) Оказалось, что эмоциональная эмпатия имела достаточно сильную положительную корреляцию с размером пожертвований в «Диктаторе», в то время как для когнитивной эмпатии подобной картины не наблюдалось (в свою очередь, чувство справедливости по отношению к другим также имело заметную положительную корреляцию с предложениями в игре). Последующее постороение нескольких регрессионных моделей показало, что именно эмоциональная эмпатия объясняет самый большой процент вариации размера пожертвований (притом с большей статистической значимостью), что, кажется, заметно удивило авторов, поскольку ранее [37; 38] были получены не столь ясные результаты<sup>1</sup>. Эдель, Джиобек и Келли склонны интерпретировать результаты в русле юмовской традиции, согласно которой источником моральных суждений (и поведения) выступают непосредственные эмоциональные переживания (т.е. то, что А. Смит назвал симпатией [40])<sup>2</sup>.

Экономистам действительно непросто объяснить сам факт пожертвований в «Диктаторе»; тем не менее многие из них пытаются сделать это, сохраняя очень важную для экономической науки идею полезности – для чего изначально простую игру также подвергают модификации. Так, еще одно недавно опубликованное

---

<sup>1</sup> Д. Бэтсон полагает, что чувство эмпатии оказалось основным фактором, побуждающим людей совершать альтруистические поступки [39]. Однако стоит отметить, что эмпатия может быть концептуализирована (и измерена) очень по-разному, что зачастую затрудняет интерпретацию результатов исследований и ставит под вопрос правомерность объяснения, на котором настаивает Бэтсон.

<sup>2</sup> Например, М. Хаузер, напротив, делает упор именно на когнитивных аспектах производства моральных оценок [41].

исследование мотивации альтруистического дарения было проведено М. Тонином и М. Влассопулосом [42], которые основывались на важном, с их точки зрения, концептуальном различии между двумя кандидатами на звание главной мотивации альтруистических действий, а именно «чистым альтруизмом» и так называемым теплым чувством. По мнению экономистов, разница в этих мотивациях отражает разницу в предпочитаемом типе полезности: люди, мотивированные «чистым альтруизмом», заботятся о благополучии других постольку, поскольку оно в конечном итоге сказывается на их собственной функции полезности, в то время как те, кто мотивирован «теплым чувством» (возникающим после совершения альтруистического акта), извлекают полезность непосредственно из него (этого чувства). Два этих типа мотивации зачастую проявляют себя одновременно, хотя и в разной степени. Тонин и Влассопулос попытались разработать определенный методологический инструментарий, позволяющий выявить подобное различие.

Участники эксперимента последовательно (и в случайном порядке) проходили три различных варианта игры «Диктатор». В первом случае 10 фунтов должны быть поделены между испытуемым и экспериментатором, который в данном случае выступал в роли «получателя», согласно классической схеме игры. Вторым вариантом представлял из себя некоторую модификацию «Диктатора» – участникам сообщалось, что они могут пожертвовать определенную часть исходной суммы в одну из предлагаемых благотворительных организаций, причем, какова бы не была эта часть, экспериментатор добавит к ней недостающую до 10 фунтов сумму, так что – каково бы ни было решение испытуемого – благотворительная организация получит именно это количество денег. Наконец, третий вариант предполагал классическое распределение денег между испытуемым и выбранной им организацией.

Исследователи признаются, что в каждом из этих случаев пожертвование могло быть вызвано как «чистым альтруизмом», так и желанием испытать «теплое чувство», хотя во втором варианте

игры последнее, предположительно, будет исполнять главную роль, поскольку получаемая благотворительной организацией выгода здесь останется постоянной вне зависимости от решения «дарителя»<sup>1</sup>. Статистический анализ тем не менее не выявил значимых различий между размерами пожертвований в первом и во втором случае, что значительно затруднило задачу различения двух типов мотиваций; в то же время размер пожертвований значительно снижался в соответствии с хронологическим порядком игр, в которых участвовали испытуемые. Это позволило исследователям предположить, что мотивация «теплым чувством» характерна для всех вариантов игры (и, вероятно, для любых альтруистических актов), а обнаруженное сокращение пожертвований со временем может свидетельствовать о некотором «пресыщении» этим чувством. Таким образом, как и в предыдущем исследовании, наибольшую поддержку получает гипотеза об аффективной мотивации альтруистического дарения.

Несмотря на свой достаточно примитивный характер, игра «Диктатор» остается одним из популярных инструментов, позволяющим изучать факторы и мотивацию альтруистических действий. Тем не менее эксперименты с поведенческими играми часто (и справедливо) упрекают в том, что их результаты, как правило полученные на локальных студенческих выборках, слабо отражают реальную действительность (критику «Диктатора» см. также: [43]). В связи с этим стоит упомянуть о крупном кросс-культурном исследовании под руководством Дж. Хенрича [44],

---

<sup>1</sup> Нужно отдать исследователям должное: основываясь на ответах на открытые вопросы о причинах дарения в игре, они предполагают, что во втором случае, возможно, присутствует мотивация, отличающаяся от «теплого чувства». Так, один из участников, пожертвовавший 4 фунта, написал: «Я хотел помочь университету сохранить деньги, он и так достаточно потратился на эти эксперименты». При этом возможность возникновения «теплого чувства» по поводу экономии университетских средств не обсуждается.

в ходе которого в играх «Диктатор» и «Ультиматум»<sup>1</sup> участвовали представители 15 различных незападных культур по всему миру. Хенрич и соавторы попытались сопоставить данные о том, как представители примитивных обществ играют в поведенческие игры, с некоторыми социетальными характеристиками, такими, например, как уровень рыночной интеграции. В ходе исследования обнаружилось, что во всех изучаемых культурах люди систематически нарушали «аксиому эгоизма», т.е. жертвовали значительные доли общей суммы своим партнерам по игре. Более того, при сопоставлении с этнографическими данными выяснилось, что паттерны распределения в играх зачастую соответствуют местным практикам раздела пищи, что свидетельствует о достаточной валидности поведенческих игр, по крайней мере в данном масштабе.

Это крупнейшее исследование способно в некоторой степени ответить и на другой критический довод против поведенческих игр, согласно которому суммы, подлежащие разделению между игроками, как правило, весьма незначительны по сравнению с их реальными доходами и, следовательно, полученные результаты не могут быть перенесены на случаи, когда на кону стоят гораздо большие деньги (а в голове «дарителей», предположительно, всё-таки включится «экономический гомункулус»). Дело в том, что люди, участвовавшие в экспериментах, живут весьма бедно по стандартам развитых стран, и сумма, подлежащая разделению в ходе игры, в ряде случаев была эквивалентна одно-двухнедельно-

---

<sup>1</sup> Игра «Ультиматум» является несколько усложненной версией «Диктатора» – в ней у «получателя» есть право не согласиться с той долей денег, которую ему предложил «даритель», и в этом случае каждый из игроков остается ни с чем. Такое отличие в правилах игры уводит от изучения «чистого альтруизма» в сторону теории сотрудничества, поскольку в данном случае у одного из игроков появляется возможность применить санкции к своему партнеру, что тот, безусловно, должен принимать во внимание при формулировании своего предложения. Рассмотрение других популярных в теории сотрудничества игр (в том числе «Дилеммы заключенного») выходит за рамки настоящей статьи.

му доходу – что тем не менее никак не уменьшило желания испытуемых отдавать значительную часть этих денег. Интересно также, что исследователи обнаружили большую вариацию среднего размера пожертвований в разных обществах, что удалось связать с их некоторыми культурными и экономическими характеристиками. И всё же не было обнаружено ни одного общества, где бы в той или иной степени не нарушалась «аксиома эгоизма».

### *Заключение*

Я попытался здесь обратить внимание на некоторые методы изучения альтруизма, взятые на вооружение представителями различных социальных и поведенческих наук, а также указать на самые важные теоретические проблемы, касающиеся причин и мотивации альтруистических действий. Использование тех или иных методов изучения (измерения) альтруизма неразрывно связано с объяснительными моделями, в рамках которых эти методы применяются; вместе с тем существует проблема соизмерения результатов, полученных в исследованиях с различным исходным пониманием, что это такое – собственно альтруизм. Л.А. Дугаткин [12], например, обращает внимание, что при всех достоинствах «правила Гамильтона», два из трех его составляющих – польза реципиента и затраты альтруиста – с трудом поддаются операционализации, и зачастую очень сложно найти их поведенческие корреляты. Исследователи родственного альтруизма у людей в основном вынуждены полагаться на воспринимаемое, а не генетическое родство, поскольку технологии, позволяющие эмпирически вычислить долю общих генов, до сих пор практически недоступны. Отдельной проблемой также остается практически повсеместное использование в экспериментах и поведенческих играх «денежных эквивалентов» альтруистического поведения, что, конечно же, заметно упрощает измерение альтруизма, но тем самым наносит значительный ущерб экологической валидности. Если же сконцен-

трироваться на изучении мотивации «истинного» альтруизма, то, помимо возникающих при этом «стандартных» трудностей (таких, например, как сложность измерения или надежность объяснения собственных поступков самими альтруистами), здесь не всегда возможно опровергнуть объяснение с позиций теории обобщенного обмена, т.е. доказать отсутствие отсроченной внешней выгоды для альтруиста. Другими словами, часто остается неясным, в какой степени наблюдаемое поведение следует объяснять при помощи той или иной модели, причем число таких «сложных случаев» достаточно велико. Все эти проблемы указывают на необходимость прибегнуть в будущем к интегрированному подходу к объяснению и измерению альтруизма, который сделал бы результаты исследований более сопоставимыми.

Данная статья призвана способствовать усилению интереса социологов к изучению различных аспектов человеческой морали (которая, безусловно, не ограничивается одним только альтруизмом), а также осознанию возможностей социологии внести значимый – не только с исторической точки зрения – вклад в научное изучение «природы хорошего и плохого». Классики социологии прекрасно осознавали, что социальная жизнь носит фундаментально нормативный характер, и их особое внимание к проявлениям альтруизма в человеческих сообществах – едва ли ни лучший тому пример. «Новая социология морали» вполне способна придать свежий импульс научному изучению природы нормативности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Pickering M.* Auguste Comte. An Intellectual Biography. Vol. III. N.Y.: Cambridge Univ. Press, 2009.
2. *Дюркгейм Э.* Самоубийство: социологический этюд / Пер. с франц. с сокр.; Под ред. В.А. Базарова. М.: Мысль, 1994.
3. *Simmel G.* Individual and Society in Eighteenth- and Nineteenth-century Views of Life. An example of Philosophical Sociology // *Sociology of Georg Simmel* / Ed. K.H. Wolf. Glencoe, Illinois: The Free Press, 1950. P. 58–84.

4. *Hitlin S., Vaisey S.* Back to the Future. Reviving the Sociology of Morality // Handbook of The Sociology of Morality / Ed. S. Hitlin, S. Vaisey. New York: Springer, 2010.
5. *Sorokin P.A.* The Ways And Power of Love: Types, Factors, and Techniques of Moral Transformation. Chicago: H. Regnery, 1967.
6. *Wuthnow R.* Altruism and Sociological Theory // Social Science Review. 1993. Vol. 67. No. 3. P. 344–357.
7. *Firat R., McPherson C.M.* Toward an Integrated Science of Morality. Linking Mind, Society, and Culture // Handbook of The Sociology of Morality / Ed. S. Hitlin, S. Vaisey. N.Y.: Springer, 2010.
8. *Monroe K.R.* A Fat Lady in Corset: Altruism and Social Theory // American Journal of Political Science. 1994. Vol. 38. No. 4. P. 861–893.
9. *Piliavin J. A., Charng H.-W.* Altruism: A Review of Recent Theory and Research // Annual Review of Sociology, 1990. No. 16. P. 27-65.
10. *Elster J.* Explaining Social Behavior. More Nuts and Bolts for the Social Science. N.Y.: Cambridge Univ. Press, 2007.
11. *Tomasello M., Vaish A.* Origins of Human Cooperation and Morality // Annu. Rev. Psychol. 2013. Vol. 64. P. 231–255.
12. *Dugatkin L. A.* The Altruism Equation. Seven Scientists Search for the Origin of Goodness. Princeton: Princeton Univ. Press, 2006.
13. *Докинз П.* Эгоистичный ген / Пер. с англ. Н. Фоминой. М.: АСТ:CORPUS, 2013.
14. *Hamilton W. D.* The Evolution of Altruistic Behavior // American Naturalist. 1963. Vol. 97 (896). P. 354–356.
15. *Hamilton W. D.* The genetical evolution of social behaviour. I // Journal of Theoretical Biology. 1964. Vol. 7 (1). P. 1–16.
16. *Wright S.* Coefficients of Inbreeding and Relationship // American Naturalist. 1922. Vol. 56. P. 330–338.
17. *Durkheim E.* Professional Ethics and Civic Morals. L.; N.Y.: Routledge, 2003.
18. *Rachlin H., Jones B.* Altruism among Relatives and Non-relatives // Behavioural Processes. 2008. Vol. 79. P. 120–123.
19. *Curry O., Roberts S.G.B., Dunbar R.I.M.* Altruism in Social Networks: Evidence for ‘Kinship Premium’ // British Journal of Psychology. 2013. Vol. 104. P. 283–295.
20. *Wozniak P.* Making Sociobiological Sense Out of Sociology // The Sociological Quarterly. 1984. Vol. 25 (2). P. 191–204.
21. *Ellis L.* The Decline and Fall of Sociology, 1975-2000 // American Sociologist. 1977. Vol. 12 (2). P. 56–66.
22. *Wilson E.O.* On Human Nature. L.: Harvard Univ. Press, 1988.
23. *Trivers R.L.* The Evolution of Reciprocal Altruism // Quarterly Review of Biology. 1971. Vol. 46. P. 35–57.
24. *Салинз М.* Экономика каменного века. М.: ОГИ, 1999.

25. *Wilson E.O.* Sociobiology: The New Synthesis. Cambridge, MA: Belknap, Harvard University Press, 1975.
26. *Axelrod R.* The Evolution of Cooperation. N.Y., 1984.
27. *Alexander R.D.* A Biological Interpretation of Moral Systems // *Zygon*. 1985. Vol. 20 (1). P. 3–20.
28. *Malinowski B.* Argonauts of the Western Pacific. N.Y.: E.P. Dutton, 1922.
29. *Levy-Strauss C.* The Elementary Structures of Kinship. Boston: Beacon, 1969.
30. *Takahashi N.* The Emergence of Generalized Exchange // *American Journal of Sociology*. 2000. Vol. 105. P. 1105–1134.
31. *Molm L.D., Collett J.L., Schaefer D.R.* Building Solidarity through Generalized Exchange: A Theory of Reciprocity // *American Journal of Sociology*. 2007. Vol. 113. P. 205–242.
32. *Bowles S., Gintis H.* Prosocial Emotions // *The Economy as an Evolving Complex System, Bd. III: Current Perspectives and Future Directions* / Ed. L.E. Blume, S.N. Durlauf. Oxford Univ. Press, 2005.
33. *Camerer C. F.* Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction. Princeton: Princeton Univ. Press, 2003.
34. *Camerer C. F., Fehr, E.* Measuring Social Norms and Preferences Using Experimental Games: A Guide for Social Scientists // *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-scale Societies* / Ed. J. Henrich, R. Boyd, R. Bowles, C.F. Camerer, E. Fehr, H. Gintis. N.Y.: Oxford Univ. Press, 2004.
35. *Thaler R.H., Sunstein C.R.* Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. London.: Yale Univ. Press, 2008.
36. *Edele A., Dziobec I., Keller M.* Explaining Altruistic Sharing in the Dictator Game: The Role of Affective Empathy, Cognitive Empathy, and Justice Sensitivity // *Learning and Individual Differences*. 2013. Vol. 24. P. 96–102.
37. *Einolf C.J.* Empathetic Concern and Prosocial Behaviors: A Test of Experimental Results Using Survey Data // *Social Sciences Research*. 2008. Vol. 37. P. 1267–1279.
38. *Bekkers R.* Traditional and Health related Philanthropy: The Role of Resources and Personality // *Social Psychology Quarterly*. 2006. Vol. 69. P. 349–366.
39. *Batson D.C.* Altruism in Humans. N.Y.: Oxford Univ. Press, 2011.
40. *Смут А.* Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997.
41. *Хаузер М.Д.* Мораль и разум: как природа создавала наше универсальное чувство добра и зла. М.: Дрофа, 2008.
42. *Tonin M., Vlassopoulos M.* An Experimental Investigation of Intrinsic Motivations for Giving // *Theory Dec*. 2013. URL: <http://link.springer.com/article/10.1007%2Fs11238-013-9360-9> (дата обращения: 24.12.2013).
43. *Bardsley N.* Dictator Game Giving: Altruism or Artefact? // *Exp. Econ*. 2008. Vol. 11. P. 122–133.

44. *Henrich J., Boyd R., Bowles S., Camerer C., Fehr E., Gintis H., McElreath R., Alvard M., Barr A., Ensminger J., Smith H.N., Hill K., Gil-White F., Gurven M., Morlowe F.W., Patton J.Q., Tracer D.* “Economic man” in Cross-cultural Perspective: Behavior Experiments in 15 Small-scale Societies // *Behavior and Brain Sciences*. 2005. Vol. 28. P. 795–855.