

Вклад личности в социальный капитал группы: структура альтруистического инвестирования

Л.В. МАРАРИЦА*,
СПбГУ, Санкт-Петербург, Россия,
larisamararitsa@mail.ru

Т.В. КАЗАНЦЕВА**,
СПбГУ, Санкт-Петербург, Россия,
tatakaz@mail.ru

Л.Г. ПОЧЕБУТ***,
СПбГУ, Санкт-Петербург, Россия,
ludmila.pochebut@gmail.com

А.Л. СВЕНЦИЦКИЙ****,
СПбГУ, Санкт-Петербург, Россия,
social.psychology@spbu.ru

В статье теоретически обоснованы содержание и структура нетворкинг-стратегии альтруистического инвестирования как одной из стратегий социального поведения личности, предполагающей, во-первых, доброжелательное отношение ко всем людям, во-вторых, стремление личности улучшить «социальную ситуацию» для всех ее участников и, в-третьих, осознанное действие в

Для цитаты:

Марарица Л.В., Казанцева Т.В., Почебут Л.Г., Свенцицкий А.Л. Вклад личности в социальный капитал группы: структура альтруистического инвестирования // Социальная психология и общество. 2018. Т. 9. № 1. С. 43–66. doi:10.17759/sps.2018090104

* *Марарица Лариса Валерьевна* — кандидат психологических наук, старший преподаватель кафедры социальной психологии, Санкт-Петербургский государственный университет (ФГБОУ ВО СПбГУ), Санкт-Петербург, Россия, *larisamararitsa@mail.ru*

** *Казанцева Татьяна Валерьевна* — кандидат психологических наук, старший преподаватель кафедры социальной психологии, Санкт-Петербургский государственный университет (ФГБОУ ВО СПбГУ), Санкт-Петербург, Россия, *tatakaz@mail.ru*

*** *Почебут Людмила Георгиевна* — доктор психологических наук, профессор кафедры социальной психологии, Санкт-Петербургский государственный университет (ФГБОУ ВО СПбГУ), Санкт-Петербург, Россия, *ludmila.pochebut@gmail.com*

**** *Свенцицкий Анатолий Леонидович* — доктор психологических наук, профессор кафедры социальной психологии, Санкт-Петербургский государственный университет (ФГБОУ ВО СПбГУ), Санкт-Петербург, Россия, *social.psychology@spbu.ru*

интересах общего блага, а именно — инвестирование своих ресурсов в поддержание позитивных групповых норм, защиту справедливости. В исследовании использовались модифицированные социальные дилеммы «Дилемма общего блага» и «Диктатор с наблюдателем». С помощью структурного моделирования на выборке 362 человека обнаружено, что эмпирические данные соответствуют априорной модели альтруистического инвестирования в социальный капитал группы. Структура нетворкинг-стратегии личности содержит ценностный, мотивационно-целевой и поведенческий компоненты. Показана роль альтруистического инвестирования в формировании социального капитала группы.

Ключевые слова: социальный капитал, нетворкинг, альтруистическое инвестирование, групповые нормы, просоциальное поведение, альтруизм.

Введение

В современной социальной психологии актуален поиск такого психологического конструкта, который позволял бы рассматривать социальное поведение личности с точки зрения ее включенности в сетевые механизмы формирования и обращения социального капитала как группы, так и личности. Феномен социального капитала, который рассматривается социологами в контексте общественных отношений, оказался эвристичным и для социально-психологических исследований [9; 8]. Теоретический анализ, проведенный на начальных этапах нашей работы, позволил сформулировать определение социального капитала на индивидуальном уровне. Социальный капитал — это социальное богатство личности, которое выражается в совокупности ее межличностных связей и предоставляет ей доступ к различным ресурсам партнеров, а также дает возможность партнерам пользоваться ресурсами друг друга [6]. Формирование социального капитала требует от человека использования определенных инвестиционных стратегий, которые позволили бы создать отношения, обеспечивающие ему свободный доступ к ресурсам партнеров и общим

ресурсам в будущем. Дж. Коулман, в частности, отмечает, что социальный капитал представляет собой связи между людьми, создает условия для координации и кооперации людей ради взаимной выгоды. Социальный капитал выступает как ресурс развития, как своеобразное преимущество, которое человек или социальная группа могут реализовать [15]. Среди зафиксированных эффектов социального капитала основными являются снижение транзакционных издержек, рост сотрудничества и взаимопомощи на любом уровне — от уровня индивида до уровня большой общности. На групповом уровне социальный капитал — это совокупность позитивных норм и правил взаимодействия, направленных на укрепление доверия и приумножение общего блага.

Концепция социального капитала служит эвристическим основанием для выделения новых стратегий социального поведения и их исследования в рамках социальной психологии. В данной статье мы предлагаем конструкт «нетворкинг-стратегия» для описания тенденциозности социального поведения личности по отношению к другим людям. Понятие «нетворкинг» показывает способность человека анализировать свою социаль-

ную сеть в терминах доступных ресурсов, получать эти ресурсы через целевые социальные интеракции и развивать новые связи, которые могут обеспечить необходимыми, дефицитными ресурсами [40]. Это понятие возникло в организационной психологии, традиционно оно рассматривается как «правильное» социальное поведение, которое должен демонстрировать каждый сотрудник для того, чтобы достичь личных или бизнес-целей — это построение, поддержание и использование социальных связей ради повышения персональной и групповой эффективности [42]. В последние десять лет нетворкинг начал рассматриваться в более широком контексте — как отношение человека к построению отношений с людьми, например, как «склонность контактировать» [39] или как «персональная стратегия управления социальным капиталом» [33].

Под стратегией чаще всего понимается общая направленность поведения, стратегия просматривается в долгосрочной перспективе, она связана с самыми общими, базовыми, установками личности. Такими установками, безусловно, являются ценностные ориентации личности, которые надситуативны и регулируют поведение человека не на тактическом, ситуативном, уровне, а в долгосрочной перспективе, в повторяющемся поведении и во взвешенных, обдуманных поступках [10]. Стратегия нетворкинга — это основанный на ценностных ориентациях характерный для личности способ взаимодействия со своим социальным окружением в соответствии с отношением к нему. Она выражается в направленности на просоциальное или эгоцентрическое поведение, на накопление или использование социального капитала — т. е. в том, как личность

представляет себе идеальное состояние своего социального окружения. Стратегия работает на долговременные цели и на реализацию ценностей личности.

Нам удалось выделить и охарактеризовать четыре такие стратегии [5]. Стратегии были сформулированы на основе анализа конкретных случаев, феноменологии просоциального и эгоцентрического поведения [1] и структурной модели социального капитала личности [7], а также идеи изменения полезности социального капитала личности (или субъективной ценности социального капитала, переживание которой ведет либо к стремлению личности приращивать социальный капитал, либо к стремлению конвертировать его в другие виды капитала [26]). Цель настоящей работы состоит в том, чтобы описать содержание стратегии альтруистического инвестирования личности и проверить предложенную структурную модель в рамках эмпирического исследования.

Двумя критериями, на основании которых нами были выделены четыре нетворкинг-стратегии, являются ориентация на просоциальное или эгоцентрическое поведение, с одной стороны, и ориентация на приумножение или использование социального капитала — с другой. Эти стратегии получили символические названия: «Альтруистическое инвестирование», «Нормативное партнерство», «Прагматичное сотрудничество» и «Персональное продвижение».

Описание феномена альтруистического инвестирования

Альтруистическое инвестирование — это просоциальная стратегия личности с ориентацией на приумножение социаль-

ного капитала. Человек с преобладанием этой стратегии готов инвестировать личные ресурсы в общее благо, в благополучие окружающих. От этого выигрывает и сам альтруист, поскольку он разделяет позитивные изменения с другими. Для сравнения, «нормативное партнерство» — также просоциальная стратегия, но с ориентацией на конвертацию социального капитала. «Нормативный партнер» внимателен к нормам, в частности, к нормам взаимности, его поведение прозрачно, надежно и снижает риск «невозможности возврата социальных инвестиций». «Прагматичное сотрудничество» — это эгоцентрическая стратегия, носитель которой рассматривает отношения с другими людьми с точки зрения пользы, которую они могут ему принести, это рыночное видение отношений, где социальный капитал должен конвертироваться по выгодному курсу. И наконец, «персональное продвижение» — это также эгоцентрическая стратегия, и в данном случае социальный капитал увеличивается не за счет вложения ресурсов в просоциальное поведение, а, как это ни парадоксально, посредством инвестирования усилий личности в получение редкого ресурса, особого статуса, сопряженного с социальной силой (например, в высокий уровень компетентности в чем-либо и соответствующий статус эксперта).

Для формирования представления о содержании стратегии альтруистического инвестирования был проведен обзор современных исследований феноменов просоциального поведения личности. Прежде всего было выявлено, что кооперативное поведение внутренне неоднородно. Оно может быть обусловлено разными мотивами, стратегическими целями и особенностями восприятия личностью конкретной социальной си-

туации. Так, в просоциальном поведении необходимо различать нормативную и альтруистическую мотивацию. Первый вид мотивации обеспечивается стремлением соответствовать социальным нормам и поддерживать их, второй — желанием способствовать благополучию другого человека или группы как целого. *Нормативно мотивированное* просоциальное поведение [14] включает два основных компонента — стремление помогать тем, кто помогал ранее (выполнение нормы *реципрокности*), а иногда и наказание тех, кто не соблюдает реципрокность (поддержание норм *справедливости и солидарности*) [18; 23]. Просоциальное поведение может проявляться и как разновидность *конформности* [27], т. е. *вынужденной просоциальности*, и проявляться, с одной стороны, как имитация просоциального поведения вслед за другими людьми или, с другой стороны, как уподобление своих мотивов и желаний требованиям социального окружения. Стремление гарантировать себе возврат затраченных ресурсов описывается феноменами *направленного (адресного) альтруизма* (ограничение кооперации узким кругом знакомых и их друзей, т. е. «кругом доверия» [24]), а также *обусловленной кооперации* (готовность сотрудничать только при условии уверенности в подобном намерении партнера [18]) и *«косвенной взаимности»* (ожидание «услуги в ответ на услугу» непрямым образом — через посредничество наблюдающих «третьих лиц», награждающих помогающего человека репутацией благонадежности [29]). Таким образом, нормативное просоциальное поведение требует от человека тщательной оценки намерений других людей [20] и усилий по созданию надежной репутации [31].

Другой, качественно иной, тип мотивации заключается в нацеленности на помощь другому без определяющего влияния внешних вознаграждений и дальнейшей перспективы сотрудничества. Вопрос о возможности существования альтруистической мотивации долгое время оставался остро дискуссионным, и только в последние десятилетия стали появляться соответствующие эмпирические подтверждения [12; 28]. Признается, в частности, что просоциальность интуитивна и инстинктивна, а также часто не связана с активным самоконтролем за эгоистическими импульсами [43]. Изучается феномен *общественного интереса*, или заботы об общем благе, процветании сообщества [32]. Его также называют *альтруизмом второго уровня*, отличающим человека от других животных [19]. Альтруизм человека выходит за рамки родственного альтруизма, взаимного альтруизма, адресной помощи и заботы о репутации. Он реализуется благодаря нескольким механизмам: возможности альтруистического вознаграждения за кооперативное поведение и соблюдение норм общежития, возможности альтруистического наказания за пренебрежение ими, а также возможности альтруистической компенсации пострадавшему в результате нечестного взаимодействия [25]. Все эти механизмы работают, если осуществляются с целью обеспечения и максимизации общего блага, даже если не предполагается прямой экономической или другой выгоды. Осуществляя таким образом бескорыстное помогающее поведение и контролируя соблюдение норм кооперации другими людьми, личность сознательно инвестирует усилия в создание благоприятной для всех участников ситуации, социальной среды, в улучшение взаимодействия людей, ориентируясь на общее благо, косвенный выигрыш от приумно-

жения которого в равной степени получит и сам альтруист, и все другие участники. Важность такого рода просоциального поведения с косвенным выигрышем рассматривается в концепции социально-психологического капитала группы [8].

С точки зрения диспозиционного подхода альтруизм рассматривается, прежде всего, как свойство личности («*базовый альтруизм*») и трактуется как тенденция сочувствовать и доброжелательно относиться к другим независимо от степени знакомства и родства, избегать причинения вреда и проявлять щедрость в адрес слабых и нуждающихся даже тогда, когда ситуация к этому не обязывает [21]. Диспозиционные исследования показывают, что альтруист имеет внутреннее, ценностное основание для просоциального поведения, в то время как, например, прагматик-индивидуалист — ситуативное (возможность заработать репутацию). Подчеркивая значимость внутренней мотивации, Schmid (2002) предложил альтернативное понимание социального капитала — не как системы межличностных связей (что он считает скорее следствием), а как системы мотивов, которые подталкивают людей к вступлению в социальные группы и сети.

Анализ феноменологии просоциального поведения и его разновидностей позволил нам сформулировать пять критериев выделения стратегии альтруистического инвестирования:

- 1) готовность и расположенность помогать;
- 2) доброжелательность как норма отношения к другим людям;
- 3) нацеленность на общее благо, на улучшение ситуации для всех;
- 4) готовность помогать бескорыстно, без отдачи и вне перспективы сотрудничества;

5) важность общего блага по сравнению с личной репутацией.

Кроме того, результаты анализа феноменов просоциального поведения с целью определения содержания стратегии альтруистического инвестирования указывают на присутствие в ней разнородных конструктов, относящихся к установкам, целям и мотивам, поведению и ожиданиям личности. Ясно, что структура столь сложного феномена должна предполагать выделение компонентов и анализ их взаимодействия друг с другом.

Структура стратегии альтруистического инвестирования

Создание структурной модели альтруистического инвестирования предполагает опору, во-первых, на определение нетворкинг-стратегии в целом и, во-вторых, на определение содержания компонентов данной конкретной стратегии. Нетворкинг-стратегия рассматривается нами как тенденциозность социального поведения, имеющая внутриличностное основание — ценности — и проявляющаяся в целях, мотивах и ожиданиях человека. Итак, мы предположили наличие в ней трех связанных между собой компонентов, которые следуют из самого определения стратегии:

1) поведенческий компонент — каким образом человек выстраивает свое поведение в ситуациях социального взаимодействия;

2) ценностный компонент — из каких собственных ценностей он при этом исходит;

3) мотивационно-целевой компонент — как человек объясняет себе (мотивировка) [2] свое поведение и его причины, какими принципами, ожиданиями

и убеждениями о мире он руководствуется при принятии социальных решений.

Первые два компонента позволяют нам рассматривать альтруистическое инвестирование именно как стратегию социального поведения человека. Необходимость третьего компонента предстоит обосновать. В исследованиях, в которых ставится задача обнаружить влияние ценностей на поведение, искомая связь наблюдается лишь тогда, когда: 1) изучаются намерения, а не реальное поведение; 2) рассматривается повторяющееся, устойчивое, привычное поведение; 3) анализируются случаи осознанного, взвешенного выбора; 4) контролируется функция поведения и включаются только те случаи, где поведение неутилитарно и выражает ценности [11; 17; 34; 38]. Чтобы объяснить частое отсутствие связей между ценностями и поведением, исследователи вводят специальные модерирующие переменные, учет которых призван проявить эту связь. К ним относятся: намерения (они выполняют функцию экспрессии ценностей или выражения Я-концепции человека); понимание последствий, исходов и ответственности за реализуемое поведение; возможность конструирования человеком ситуации в терминах, релевантных ценностям. Все это говорит о важности такого компонента стратегии, который позволяет установить связь поведения и ценностей человека, а именно мотивационно-целевого (цели, мотивировки, ожидания). Содержание этого компонента мы описали в соответствии с критериями стратегии, поскольку согласие с ними и предполагает наличие внутренней картины поведения, соответствующей дескриптивной модели альтруистического инвестирования.

Операционализация компонентов альтруистического инвестирования

предполагает подбор адекватных методов исследования и определения психологического содержания каждого из них в соответствии с описанными выше критериями стратегии. Просоциальное поведение человека традиционно изучается на материале социальных дилемм. Опираясь на представления о феноменах, составляющих суть поведенческого компонента стратегии, мы подобрали и соответствующим образом модифицировали гипотетические ситуации на основе классических социальных дилемм «Дилемма общего блага» и «Диктатор с наблюдателем». Измерение мотивационно-целевого компонента, связанного с субъективной картиной, осмыслением и рефлексией решений и поступков, происходит с использованием самоотчета — оценкой основы выбора линии поведения в ситуациях — социальных дилеммах. Такой подход, с нашей точки зрения, обеспечивает необходимый контекст для анализа человеком своих решений. Безусловно, он приводит и к усилению наблюдаемой связи между мотивационно-целевым и поведенческим компонентами, что необходимо учитывать при интерпретации данных. Ценности личности исследовались при помощи методики Ш. Шварца.

Правомерность такого подхода обеспечивается еще и тем, что в социальной психологии есть работы, эмпирически подтверждающие связь поведения в социальных дилеммах с ценностными факторами. Например, Sagiv, Sverdlik and Schwarz (2011) [35] в играх с социальными дилеммами использовали «дилемму заключенного» и получили позитивную связь просоциального поведения с ценностями универсализма (благополучие всех людей) и доброты (благополучие

членов ингрупп) и негативную связь — с ценностью власти (контроль над людьми и ресурсами).

Представленный анализ позволяет сформулировать основную *гипотезу* нашего исследования: структура альтруистического инвестирования как персональной нетворкинг-стратегии содержит три компонента: ценностный, поведенческий и мотивационно-целевой:

- ценностный компонент стратегии альтруистического инвестирования составляют ценности доброты и универсализма (в терминологии Bardi, Schwartz (2003) [11]);

- поведенческий компонент составляют феномены альтруистического наказания и компенсации [19; 25] и поведение, нацеленное на поддержание групповых норм, ориентированных на общее благо («конформное инвестирование» и «взаимное инвестирование»). При этом рациональное поведение, нацеленное на получение очевидного выигрыша в составе группы, или ситуация, в которой человек компенсирует за свой счет нежелание незнакомых ему других участников инвестировать в общее благо, не входят в поведенческий компонент стратегии;

- мотивационно-целевой компонент стратегии основывается на субъективном представлении о причинах и целях собственных поступков, предполагающем следующие мотивировки и обоснования поведения: 1) готовность и расположенность помогать; 2) доброжелательность как норма отношения к другим людям; 3) нацеленность на общее благо, на улучшение ситуации для всех; 4) готовность помогать бескорыстно, без отдачи и вне перспективы сотрудничества; 5) важность общего блага по сравнению с личной репутацией [5].

Дизайн исследования

Для проверки гипотез, представляющих собой описание дескриптивной модели структуры стратегии альтруистического инвестирования, нам было необходимо решить следующие **задачи**.

1. Операционализировать содержание каждого из компонентов данной стратегии, указывающих на ее специфику и отличие от других нетворкинг-стратегий личности.

2. Описать и представить априорную модель структуры стратегии альтруистического инвестирования, содержащую: 1) три компонента стратегии, которые представляют собой латентные, не измеряемые в рамках эмпирического исследования, переменные; 2) эмпирические переменные, составляющие содержание каждого из компонентов стратегии; 3) теоретически ожидаемые связи между латентными и эмпирическими переменными модели. Это требование полного априорного описания структурной модели является необходимым этапом конфирматорного исследовательского плана.

3. Проверить гипотезу о связи компонентов стратегии и их наполнении, используя для этого метод структурного моделирования, позволяющий оценить соответствие теоретической модели эмпирическим данным.

4. Сопоставить полученные результаты с априорной моделью, описать ограничения исследования.

Выборка исследования

Эмпирическое исследование компонентов стратегии альтруистического инвестирования проводилось дважды: осенью 2015 и 2016 гг. (две серии). Выборка формировалась методом «снежного кома», респонденты приглашались к участию через

виртуальные социальные сети («ВКонтакте») и личные контакты, все они отвечали на вопросы онлайн, при помощи интернет-ресурса для создания опросов (www.virtualexs.ru), что позволило контролировать время заполнения методик и исключить влияние присутствия исследователя (что важно для исследования просоциального поведения). В исследовании 2015 г. приняли участие более 160 человек. После контроля по социально-демографическим параметрам включения (возраст, место проживания), времени и полноте заполнения выборка составила 104 человека в возрасте от 18 до 29 лет (медиана — 23 года), 45% — мужчины. В 2016 г. в исследовании приняли участие более 390 человек; после отбора по социально-демографическим критериям, времени и полноте заполнения, а также по проверочным вопросам (вопросы на понимание инструкции были добавлены нами для контроля качества заполнения форм в 2016 г.) выборка составила 258 человек. Из этого числа 162 человека — молодежь (возраст от 18 до 29 лет, медиана — 24 года, мужчин — 49,3%) и 96 человек — взрослые (возраст 30–65 лет, медиана — 36 лет, мужчин — 43,5%). Подавляющее большинство респондентов проживают в Санкт-Петербурге и в Москве, имеют высшее или неоконченное высшее образование.

Методики исследования

Для проверки гипотезы о содержании стратегии альтруистического инвестирования мы операционализировали составляющие каждого из трех ее предполагаемых компонентов. Ценностное основание изучалось посредством использования методики ценностных ориентаций Шварца [4]. Выбор линии поведения в социальных ситуациях, релевантных стратегии, исследовался при помощи специально

разработанного опросного листа «социальных дилемм» [3]. Мотивационно-целевой компонент — (стремление личности заботиться об улучшении ситуации для всех — альтруистические мотивы и цели) оценивался при помощи прямого закрытого вопроса: «Чем может руководствоваться человек, который ответил так же, как Вы»? Респондент мог отметить любое количество ответов-мотивировок из 20 предложенных. При этом только 5 из них соответствовали стратегии альтруистического инвестирования. Важно отметить, что подобный методический прием определения мотивационно-целевого компонента, безусловно, порождает связь между двумя компонентами (мотивационно-целевым и поведенческим), поскольку мотивировка представляет собой рефлексивный уровень принятого решения и поступков. Однако мы считаем этот методический прием наиболее точно соответствующим содержанию мотивационно-целевого компонента и практически единственным способом его определить.

Мы стремились к исследованию поведенческого компонента на новом для респондента материале (помогающее поведение в «нестандартных», непривычных ситуациях, оторванных от контекста), чтобы избежать влияния разницы в социальном опыте респондентов и специфических групповых норм. Наш подход опирался на формат декомпозированной игры [41] и симуляцию ситуации [30]. Участникам исследования предлагались 7 ситуаций-дилемм, которые различались по обстоятельствам и условиям игры (поведение других участников, зависимость друг от друга и т. д.). В опросный лист вошли модифицированные дилеммы «Диктатор с наблюдателем» и «Дилемма общего блага». Дилеммы подавались таким образом, чтобы сделать

манипуляцию условиями принятия решений в очевидной для респондентов дилемме. Первая дилемма описывала ситуацию взаимодействия в игре «Диктатор с наблюдателем». Участник, находящийся в роли наблюдателя, становится свидетелем несправедливого раздела денежных средств Диктатором. Наблюдателю предстояло решить, отдать ли часть своих ресурсов, чтобы наказать партнера по игре за эгоистическое поведение, или компенсировать разницу обделенному участнику (поступки, соответствующие феноменам «альтруистического наказания» и «альтруистической компенсации»).

Остальные ситуации относились к классу «дилемм общего блага». Во всех ситуациях предполагалась игра в несколько туров. В ситуации № 2 респондента вынуждали заплатить больше остальных для продолжения игры, компенсировав желание другого/других участников оставить себе больше, уклонившись от выплаты в «общий котел». В ситуации № 3, наоборот, у респондента была возможность уклониться от выплаты в «общий котел», поскольку игра все равно продолжится благодаря щедрости других участников. В ситуации № 4 респондент решал, будет ли он добавлять в «общий котел» больше денег, чтобы увеличить выгоду всех участников в следующем туре. В ситуации № 5 респондент оценивал свою готовность внести больше необходимого, только чтобы поддержать групповую норму. Все дилеммы составлялись таким образом, чтобы имелась возможность изучения готовности респондента инвестировать свои ресурсы в проявление или закрепление просоциальных, способствующих приросту общего блага, норм поведения в группе. Респонденты оценивали готовность совершить описанное действие по

10-балльной шкале. Ситуации, представленные в виде дилемм, моделировали условия, от которых зависит формирование социального капитала. Задания давали возможность респонденту выбрать линию поведения в определенной ситуации игры или отреагировать на изменение условий от одной ситуации к другой. Задания были подобраны в соответствии с представлениями о содержании стратегии альтруистического инвестирования. Основаниями, подтверждающими возможность использования предложенного нами опросного листа дилемм, послужили следующие результаты ряда зарубежных исследователей.

1. Экологическая валидность экономических игр обеспечивается анонимностью игроков для экспериментаторов [18], в связи с чем был выбран наиболее удобный для создания анонимности способ — онлайн-исследование.

2. На экологическую валидность не влияет гипотетический характер ситуации, т. е. отсутствие выплат по итогам игры [18; 30; 37]. Денежное вознаграждение участникам не производилось.

3. Для игроков имеет значение относительная, а не абсолютная величина суммы [16]. В связи с этим была выбрана сумма в 100 евро, а не 10, как это часто встречается, что облегчает перевод в процентные доли как респондентам, так и исследователям.

4. Решение о разделе средств Диктатором признается несправедливым, если доля выделенных Получателю денег составляет в среднем менее 25–28% [16]. Поэтому нами была выбрана доля переданных Получателю денег, равная 20%.

Методика анализа данных

Гипотезы исследования исходят из структурной модели стратегии альтруи-

стического инвестирования и содержат предположение о составе компонентов и об их связи между собой. Это конфирматорный дизайн, для реализации которого подходят методы структурного моделирования с оценкой качества модели, ее соответствия собранным данным и возможностью сравнения альтернативных моделей. Эта возможность важна для нас, поскольку мы предполагаем, что добавление некоторых просоциальных, но не относящихся к стратегии альтруистического инвестирования, решений (на основе выборов в социальных дилеммах) должно ухудшить модель.

В данной статье мы рассмотрим модель, построенную методом структурного моделирования (SEM). Обработка и анализ данных были проведены с помощью языка программирования R (версия 3.3.2), в среде Rstudio (версия 1.1.350). Структурное моделирование произведено с помощью пакета Lavaan (версия 0.5-23.1097); для построения моделей использовался метод максимального правдоподобия. Пороговые значения и методология анализа выбирались на основе работы Р. Кляйна [22]. Пороговыми значениями критериев для принятия модели мы поставили $CFI > 0.95$, $RMSEA < 0.05$, $SRMR < 0.05$.

Для построения модели мы объединили данные двух серий исследования — 2015 и 2016 гг. Общий размер выборки составляет 362 человека. Объединение выборок связано с требованиями к соотношению переменных, включенных в модель, к необходимому для ее проверки количеству наблюдений. Переменные, включенные в анализ, указаны в табл. 1.

Проверка теоретической модели трехкомпонентной структуры и содержания стратегии альтруистического инвестирования была осуществлена на

Таблица 1

Переменные, включенные в анализ (звездочкой «*» помечены переменные, которые не должны входить в модель стратегии альтруистического инвестирования)

Переменные	Краткие обозначения	Компонент стратегии
Альтруистическое наказание	A_P	Поведенческий
Альтруистическая компенсация	A_C	Поведенческий
Конформное инвестирование	C_I	Поведенческий
Взаимное инвестирование	M_I	Поведенческий
Социальная компенсация*	S_C	Поведенческий
Рациональное инвестирование*	R_I	Поведенческий
Универсализм	Univ	Ценностный
Доброта	Ben	Ценностный
Желание помочь другому человеку, удовольствие от этого	cr1	Мотивационный
Доброжелательное отношение ко всем людям без исключения	cr2	Мотивационный
Желание улучшить ситуацию в целом, для всех	cr3	Мотивационный
Готовность помогать просто так, без отдачи (бескорыстие)	cr4	Мотивационный
Готовность помогать, даже если при этом тебя поймут неправильно	cr5	Мотивационный

основе сравнения двух математических моделей. Обе модели состоят из трех латентных переменных (компонентов), измеренных эмпирическими переменными в соответствии с табл. 1. Модели отличаются между собой составом переменных, включенных в поведенческий компонент. Первая модель соответствует нашим представлениям о содержании стратегии альтруистического инвестирования. Во второй модели поведенческий компонент дополнен двумя переменными: «социальная компенсация» (действие по компенсации низкого уровня вложений группы в общее благо, обусловленного нарушением другими участниками нормы инвестирования в «общий котел») и «рациональное инвестирование» (вклад в общее благо в случае, когда выгода от этого очевидна и распространится на всех, в том числе и на респондента).

Далее мы будем называть эти модели: «основная факторная модель альтруистической нетворкинг-стратегии» и «расширенная факторная модель альтруистической нетворкинг-стратегии», где поведенческий фактор измеряется четырьмя и шестью переменными соответственно.

Наше предположение заключается в том, что расширенная стратегия в процессе анализа покажет результаты хуже. Таким образом, мы хотим показать, что не все просоциальные аспекты поведения входят в стратегию, что она связана с более узким и специфическим видом поведения.

В качестве основного метода анализа данных мы выбрали конфирматорный факторный анализ. В рамках этого анализа мы сравниваем две факторные модели с помощью LTR теста (теста отношения правдоподобия).

Результаты

Первым этапом анализа в рамках построения и проверки модели для факторного анализа является проверка данных на мультиколлинеарность. Такую проверку мы осуществили методом подсчета квадрата множественного коэффициента корреляции (SMC). Ни у одной из переменных он не превышает 0,8 (табл. 2).

Следующим этапом нашего анализа является построение и проверка двух предложенных моделей — основной (4 переменные поведенческого компонента) и расширенной (6 переменных поведенческого компонента).

Факторная модель стратегии альтруистического инвестирования (основная)

Заданная модель была проанализирована и показала хорошее качество описания данных. Для оценки модели мы получили значения как относительных, так и абсолютных критериев соответ-

ствия, которые представлены в табл. 3. Полученные значения находятся в рамках заранее установленных интервалов для принятия модели, что позволяет нам рассмотреть эту модель более подробно. Основная модель структуры стратегии альтруистического инвестирования представлена на рисунке.

Рассмотрим стандартизованные факторные нагрузки латентных переменных, приведенные в табл. 4. Практически все переменные вносят существенный вклад в формирование предполагаемого фактора. Отдельно стоит отметить низкие значения факторной нагрузки важной для нас переменной «Желание улучшить ситуацию в целом, для всех». Мы предполагаем, что это связано с тем, что эта мотивировка содержит целевой компонент стратегии, который может рефлексироваться не всеми людьми, а только теми, кто сознательно привержен стратегии альтруистического инвестирования. Его отмечали только те респонденты, которые осознают свою социальную стратегию и те эффекты,

Таблица 2

Квадрат множественного коэффициента корреляции переменных, включенных в модель стратегии альтруистического инвестирования

Переменные	SMC
Альтруистическое наказание	0,1672
Альтруистическая компенсация	0,3044
Конформное инвестирование	0,3506
Взаимное инвестирование	0,3689
Универсализм	0,3556
Доброта	0,3899
Желание помочь другому человеку, удовольствие от этого	0,2512
Доброжелательное отношение ко всем людям без исключения	0,2847
Желание улучшить ситуацию в целом, для всех	0,1440
Готовность помогать просто так, без отдачи (бескорыстие)	0,3579
Готовность помогать, даже если при этом тебя поймут неправильно	0,2863

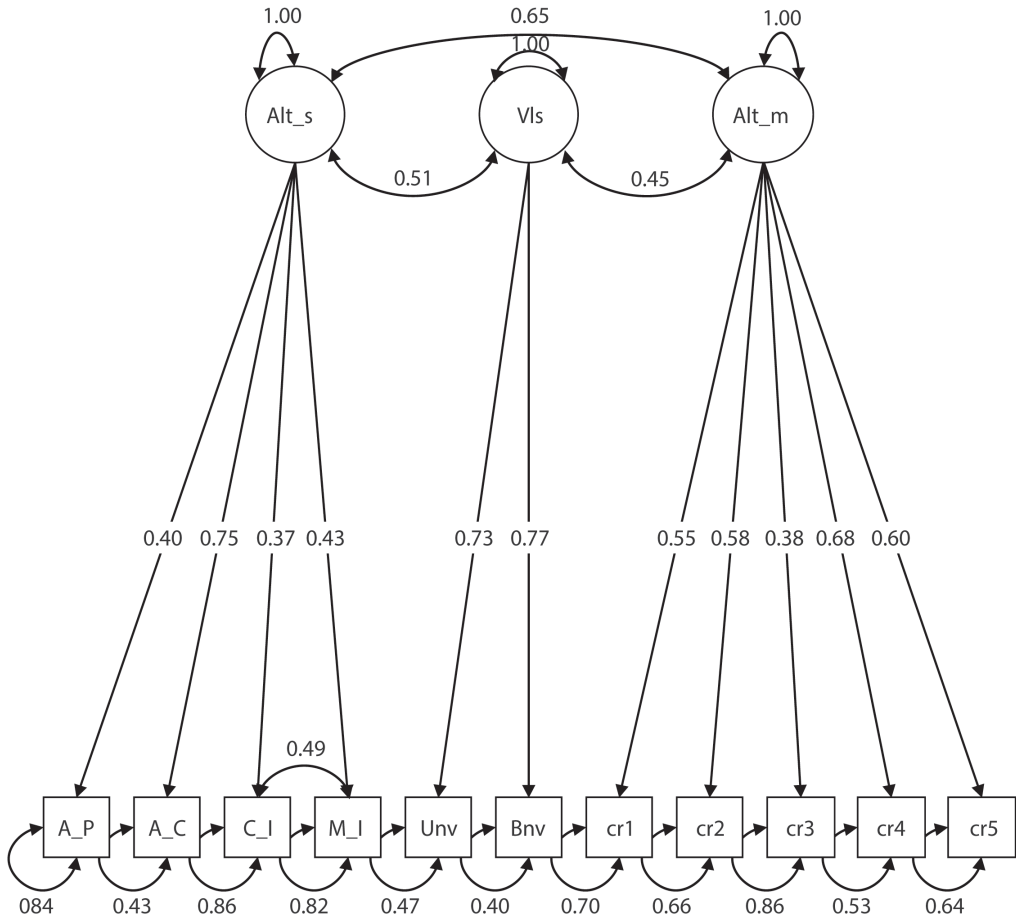


Рис. Факторная модель стратегии альтруистического инвестирования (кругами обозначены латентные переменные — компоненты стратегии, квадратами — эмпирические индикаторы, наблюдаемые составляющие компонентов)

Таблица 3

Критерии соответствия полученных данных априорной модели стратегии альтруистического инвестирования

Параметры	Значение
Количество параметров	26,000
Степени свободы	40,000
X2	62,458
CFI	0,971
RMSEA	0,039
SRMR	0,041

которые она влечет за собой для окружающих — это самая требовательная составляющая мотивационно-целевого компонента. «Конформное инвестирование» (соблюдение нормы инвестирования в общее благо, даже если уже нет рациональной необходимости в этом) — часть поведенческого компонента, которая обладает более низким значением, но это представляется нам логичным, так как это один из слабых поведенческих индикаторов стратегии.

В рамках нашего исследования мы предполагали, что три выделенные нами компонента тесно друг с другом связаны и образуют единый феномен — нетворкинг-стратегию. Это подтверждается в рамках конфирматорного факторного анализа высокими показателями корреляций между латентными переменными. Сила связи между ценностным и поведенческим ком-

понентами составила 0,51; ценностным и мотивационно-целевым компонентами — 0,45; мотивационно-целевым и поведенческим компонентами — 0,65.

Дополнительным анализом нашей модели может служить корреляционная матрица остатков (табл. 5). Мы будем ориентироваться на значения больше 0,1. Корреляции между остатками такой силы свидетельствуют о том, что взаимосвязь между эмпирическими переменными не представлена достаточным образом в модели и требует дальнейшей доработки. Единственный измеренный показатель, который выходит за установленные нами пределы, — это корреляция между переменной «готовность помочь просто так, без отдачи» (ст4) из мотивационно-целевого компонента и «Альтруистического наказания» (A_P) из поведенческого компонента.

Таблица 4

Факторные нагрузки латентных переменных в основной модели стратегии альтруистического инвестирования

Переменные	Поведенческий компонент	Ценности	Мотивационно-целевой компонент
Альтруистическое наказание	0,399	0,000	0,000
Альтруистическая компенсация	0,753	0,000	0,000
Конформное инвестирование	0,373	0,000	0,000
Взаимное инвестирование	0,428	0,000	0,000
Универсализм	0,000	0,731	0,000
Доброта	0,000	0,772	0,000
Желание помочь другому человеку, удовольствие от этого	0,000	0,000	0,548
Доброжелательное отношение ко всем людям без исключения	0,000	0,000	0,582
Желание улучшить ситуацию в целом, для всех	0,000	0,000	0,380
Готовность помогать просто так, без отдачи (бескорыстие)	0,000	0,000	0,682
Готовность помогать, даже если при этом тебя поймут неправильно	0,000	0,000	0,596

Мы можем только предполагать характер и основу этой связи. Возможно, она носит случайный характер, а возможно, говорит о мотивации одобрения в просоциальном поведении, желании заслужить принятие группы. Поскольку нами обнаружен только один случай корреляции между остатками, мы можем считать, что связи между переменными представлены в модели достаточно хорошо. Результаты данного анализа говорят в пользу принятия такой измерительной модели предполагаемого феномена, т. е. стратегии альтруистического инвестирования.

Расширенная факторная модель стратегии альтруистического инвестирования

К рассмотренной выше модели добавим еще два измерения поведенческого компонента: рациональное инвестирование и социальную компенсацию. Мы предполагаем, что рациональное поведение, нацеленное на получение очевидного выигрыша в составе группы (действие сразу же ведет к увеличению

общего выигрыша), или ситуация, в которой человек компенсирует за свой счет нежелание незнакомых ему других участников инвестировать в общее благо свои ресурсы (нарушая оговоренные нормы), не входят в поведенческий компонент стратегии альтруистического инвестирования, хотя и могут рассматриваться как просоциальное поведение.

Данная модель ожидаемо демонстрирует результаты хуже, чем основная — ее значения критериев соответствия, указанные в табл. 6, не выходят за рамки пороговых значений. Более того, различия в критериях соответствия значимы в пользу основной модели (LTR тест, $p < 0,001$).

Обсуждение результатов

Результаты структурного моделирования указывают на соответствие модели компонентов стратегии альтруистического инвестирования эмпирическим данным. Ценностный, поведенческий и

Таблица 5

Корреляционная матрица остатков для основной модели стратегии альтруистического инвестирования

З	A_P	A_C	C_I	M_I	Univ	Ben	cr1	cr2	cr3	cr4	cr5
A_P	0										
A_C	0,01	0									
C_I	0,02	-0,01	0								
M_I	0,02	-0,02	0,00	0							
Univ	0,09	0,00	-0,03	0,00	0						
Ben	0,07	-0,01	-0,08	-0,05	0,00	0					
cr1	-0,03	0,00	0,04	0,06	0,02	0,07	0				
cr2	-0,1	0,05	0,05	0,03	-0,01	0,02	-0,06	0			
cr3	0,02	0,06	-0,02	0,02	-0,03	-0,02	-0,02	0,07	0		
cr4	-0,14	-0,03	0,02	0,01	0,00	-0,01	0,06	-0,03	-0,01	0	
cr5	-0,01	0,00	0,04	0,06	-0,06	0,01	-0,05	0,04	-0,06	0,03	0

**Критерии соответствия данных расширенной модели стратегии
альтруистического инвестирования**

Параметры	Значение
Количество параметров	30,000
Степени свободы	61,000
X ²	265,481
CFI	0,813
RMSEA	0,096
SRMR	0,120

мотивационно-целевой компоненты оказались связаны между собой, сила связи соответствует модели — от 0,45 до 0,65, что указывает на возможность рассмотрения латентных переменных модели как компонентов одной стратегии. Следует отметить, что мотивационно-целевой и поведенческий компоненты оказались связаны несколько сильнее из-за методического приема, который позволил нам экологично измерить мотивационно-целевой компонент. Мотивировки выбора линии поведения в различных социальных ситуациях собирались на основе опроса по материалам социальных дилемм (инструмент для оценки поведенческого компонента).

Переменные вносят существенный вклад в формирование предполагаемых факторов — компонентов стратегии (см. рис. 1). Ценность «универсализм» вошла в ценностный компонент с факторной нагрузкой 0,73, а «доброта» — с факторной нагрузкой 0,77. Модель содержит и все 5 критериев, составляющих мотивационно-целевой компонент: 1 — готовность и расположенность помогать; 2 — доброжелательность как норма отношения к другим людям; 3 — нацеленность на общее благо, на улучшение ситуации для всех; 4 — готовность помогать бескорыстно, без отдачи и вне пер-

спективы сотрудничества; 5 — важность общего блага по сравнению с личной репутацией. Их факторная нагрузка варьировалась в диапазоне 0,38—0,68. Четыре гипотезируемых составляющих поведенческого компонента вошли в него с нагрузкой 0,37—0,75:

1) альтруистическое наказание — готовность отдать свои ресурсы, чтобы наказать несправедливого партнера;

2) альтруистическая компенсация — готовность отдать свои ресурсы, чтобы компенсировать пострадавшей стороне несправедливость исхода раздела ресурсов;

3) действия, нацеленные на поддержание групповых норм, ориентированных на общее благо (связанные между собой «конформное инвестирование» и «взаимное инвестирование»). Конформное инвестирование предполагает, что человек готов инвестировать оговоренное количество ресурсов (после того, как это сделали другие) в групповой проект, даже если это не приведет к увеличению общего или персонального выигрыша и не скажется на репутации. Взаимное инвестирование предполагает адаптацию к новой неформальной норме вклада в «групповой котел», при условии, что это действие уже не приведет к увеличению общего или персонального выигрыша и не скажется на репутации.

При этом рациональное поведение, нацеленное на получение очевидного выигрыша в составе группы (действие сразу же ведет к увеличению общего выигрыша), или ситуация, в которой человек компенсирует за свой счет нежелание незнакомых ему других участников инвестировать в общее благо свои ресурсы (нарушая оговоренные нормы), не входят в поведенческий компонент стратегии. Добавление таких составляющих в поведенческий компонент модели значимо ухудшает ее характеристики. Полученный результат можно интерпретировать как подтверждение неоднородности просоциального поведения — стратегия альтруистического инвестирования описывает только ту его часть, которая связана с альтруизмом второго уровня, с общественным интересом, с вложением своих ресурсов в поддержание норм, обеспечивающих защиту, поддержание и воспроизводство общего блага.

Результаты исследования подтверждают сформулированные нами гипотезы и указывают на корректность структурной модели стратегии альтруистического инвестирования. Стоит оговорить некоторые ограничения нашего исследования. Во-первых, это особенности выборки: большинство данных было получено посредством опроса пользователей социальных сетей, которые заинтересовались исследованием, преимущественно молодежи из Санкт-Петербурга. Во-вторых, это методическое решение о выделении мотивационно-целевого компонента на основе анализа мотивировок линии поведения, выбранной респондентом при заполнении опросного листа дилемм (служившего для оценки поведенческого компонента). С нашей точки зрения, это самый экологичный способ оценки мотивационно-целевого компонента, для которого не существует готовых альтернативных методик измере-

ния. В-третьих, важной задачей является репликация результатов исследования на другой выборке, что поможет нам проверить нашу модель, повысить степень уверенности в стабильности и качестве предложенной структурной модели альтруистического инвестирования.

Выводы

Предложенное исследование было посвящено описанию нового конструкта — нетворкинг-стратегии альтруистического инвестирования, позволяющего выделить и описать социальное поведение человека в контексте формирования социального капитала группы, нацеленности личности на поддержание норм, защищающих общее благо. Теоретическая модель структуры данной стратегии нашла свое подтверждение в эмпирическом исследовании, проведенном по фирматорному плану, предполагающему наличие априорной модели. Это позволяет нам считать наличие ценностного, поведенческого и мотивационно-целевого компонента стратегии подтвержденным.

Важно отметить, что очерченная нами стратегия альтруистического инвестирования — это одна из форм просоциального поведения. Она опирается на стремление личности улучшить «социальную ситуацию» для всех ее участников, на ценности доброжелательного отношения ко всем людям и предполагает действие в интересах общего блага, а именно — инвестирование своих ресурсов в поддержание позитивных групповых норм, защиту справедливости. Важно, что рациональное поведение, нацеленное на получение очевидного выигрыша в составе группы, или ситуация, в которой человек компенсирует за свой счет не-

желание незнакомых ему других участников инвестировать в общее благо, не вошли в модель в соответствии с нашими ожиданиями, что говорит о корректности теоретического анализа, предшествующего построению модели.

Доказательство модели, которое нам удалось получить, подтверждает содержание нового для социальной психологии конструкта — «нетворкинг-стратегии личности», который позволяет точнее

дифференцировать социальное поведение человека, понимать его роль в формировании социального капитала социальной сети. Кроме того, соответствие эмпирических данных нашей модели позволяет судить о продуктивности описания нетворкинг-стратегий посредством данных о ценностях личности, тенденциозности ее поведения и мотивировках, или основных принципах выбора, поведения в ситуациях типа социальных дилемм.

Финансирование

Работа выполнена при поддержке гранта РГНФ № 17-06-00777.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Казанцева Т.В.* Альтруизм: феномен и операционализация [Электронный ресурс] // Петербургский психологический журнал. 2016. № 14. С. 1–20 // URL: <http://ojs.spbu.ru/index.php/psy/article/view/102> (дата обращения: 01.11.16).
2. *Карпенко Л.А., Петровский А.В., Ярошевский М.Г.* Краткий психологический словарь. Ростов-н/Д: «Феникс», 1998. 512 с.
3. *Казанцева Т.В., Марарица Л.В.* Ситуационные факторы решения социальных дилемм в экономических играх: эмпирическое исследование на выборке российской молодежи [Электронный ресурс] // Universum: Психология и образование: электрон. научн. журн. 2016. № 5 (23). URL: <http://7universum.com/ru/psy/archive/item/3177> (дата обращения: 10.05.2016).
4. *Карандашев В.Н.* Методика Шварца для изучения ценностей личности. СПб.: Речь, 2004. 72 с.
5. *Марарица Л.В., Свенцицкий А.Л., Почебут Л.Г., Казанцева Т.В.* Стратегии нетворкинга и социальный капитал личности // Глобальные риски — локальные решения: материалы международной научно-практической конференции. СПб, 22 июня 2015. СПб.: Издательство «Ниц Арт», 2015. С. 62–69.
6. *Почебут Л.Г., Свенцицкий А.Л., Марарица Л.В., Казанцева Т.В., Кузнецова И.В.* Социальный капитал личности: монография. М.: ИНФРА-М, 2014. 250 с.
7. *Свенцицкий А.Л., Почебут Л.Г., Килошенко М.И., Кузнецова И.В., Марарица Л.В., Казанцева Т.В.* Социальный капитал и его формирование: социально-психологический подход // Вестник СПбГУ. 2009. Серия 12. № 3. С. 140–150.
8. *Татарко А.Н.* Культурно-психологические особенности социального капитала этнических групп России // Психологический журнал. 2009. Т. 30. № 2. С. 67–80.
9. *Шихирев П.Н.* Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2003. Т. 2. С. 17–32.
10. *Ядов В.А.* Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности: Диспозиционная концепция. М.: ЦСПиМ, 2013. 376 с.

11. *Bardi A., Schwartz S.H.* Values and Behavior: strength and structure of relations // *Pers Soc Psychol Bull.* 2003. № 29. P. 1207–1220. doi: 10.1177/0146167203254602.
12. *Batson C.D.* The Altruism Question: Toward a Social-psychological Answer. New York, London: Psychology Press, 2014. 268 p.
13. *Ben-Ner A., Kramer A., Levy O.* Economic and hypothetical dictator game experiments: incentive effects at the individual level // *Journal of Socio-Economics.* 2008. Vol. 37. № 5. P. 1775–1784.
14. *Böckler A., Tusche A., Singer T.* The structure of human prosociality: Differentiating altruistically motivated, norm motivated, strategically motivated, and self-reported prosocial behavior // *Social Psychological and Personality Science.* 2016. № 6. P. 530–541. doi 10.1177/19485506166639650.
15. *Coleman J.S.* Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990. 1014 p.
16. *Engel C.* Dictator games: a meta study // *Experimental Economics.* 2011. November. Vol. 14. № 4. P. 583–610. doi: 10.1007/s10683-011-9283-7.
17. *Eyal T., Sagristano M.D., Trope Y., Liberman N., Chaiken S.* When values matter: Expressing values in behavioral intentions for the near vs. distant future // *Journal of Experimental Social Psychology.* 2009. Vol. 45. №. 1. P. 35–43. doi: 10.1016/j.jesp.2008.07.023.
18. *Fehr E., Fischbacher U.* Social norms and human cooperation // *Trends in cognitive sciences.* 2004. Vol. 8. № 4. P. 185–190. doi: 10.1016/j.tics.2004.02.007.
19. *Fehr E., Fischbacher U.* The Nature of Human Altruism // *Nature.* 2003. № 425. P. 785–791.
20. *Heiner R.* Social problems: An introduction to critical constructionism. N.Y.: Oxford University Press, 2002. 304 p.
21. *Hilbig B.E., Thielmann I., Hepp J., Klein S.A., Zettler I.* From personality to altruistic behavior (and back): Evidence from a double-blind dictator game // *Journal of Research in Personality.* 2015. Vol. 55. P. 46–50. doi: 10.1016/j.jrp.2014.12.004.
22. *Kline R.B.* Convergence of structural equation modeling and multilevel modeling / *The Sage handbook of innovation in social research methods* / M. Williams, W.P. Vogt (eds). London: SAGE Publications Ltd, 2011. P. 562–589. doi: 10.4135/9781446268261.
23. *Leiberg S., Klimecki O., Singer T.* Short-term compassion training increases prosocial behavior in a newly developed prosocial game // *PloS one.* 2011. March. Vol. 6. № 3. P. e17798. doi:10.1371/journal.pone.0017798.
24. *Leider S., Möbius M.M., Rosenblat T., Do Q.* Directed Altruism and Enforced Reciprocity in Social Networks // *The Quarterly Journal of Economics.* 2009. Vol. 124. № 4. P. 1815–1851.
25. *Leliveld M.C., van Dijk E., van Beest I.* Altruistic Compensation versus Altruistic Punishment: How People Restore Justice // *IACM 21st Annual Conference Paper.* Chicago, USA, July 3–6, 2008. URL: <http://ssrn.com/abstract=1298584> (дата обращения: 12.10.2017).
26. *Munasib A.B.A.* Lifecycle of Social Networks: A Dynamic Analysis of Social Capital Formation, the Relationship between Human Capital and Social Capital, and the Importance of City Size. . Dissertation on Ph.D. in economics, July 2005. // *Ohio State University Dissertation Series. Ohio LINK Electronic Theses and Dissertation, 2005.* URL: <http://www.ohiolink.edu/etd/view.cgi?osu1121441394> (дата обращения 20.06.2015).

27. *Nook E.C., Ong D.C., Morelli S.A., Mitchell J.P., Zaki J.* Prosocial conformity: Prosocial norms generalize across behavior and empathy // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2016. Vol. 8. P. 1045–1062. doi: 10.1177/0146167216649932.
28. *Nowak M., Highfield R.* Supercooperators: Altruism, Evolution, and Why we Need Each Other to Succeed. N.Y.: Free Press, 2011. 352 p.
29. *Nowak M.A., Sigmund K.* Evolution of indirect reciprocity // *Nature*. 2005. № 437. P. 1291–1298. doi: 10.1038/nature04131.
30. *Ogawa K., Ida T.* Investigating donating behavior using hypothetical dictator game experiments // *Review of Social Economy*. 2015. Vol. 73. № 2. P. 176–195. doi: 10.1080/00346764.2015.1035908.
31. *Ostrom E.* Toward a behavioral theory linking trust, reciprocity, and reputation // *Trust and reciprocity: interdisciplinary lessons from experimental research*. 2003. № 6. P. 19–79.
32. *Park L.E., Troisi J.D., Maner J.K.* Egoistic versus altruistic concerns in communal relationships // *Journal of Social and Personal Relationships*. 2011. № 28. P. 315–335. doi: 10.1177/0265407510382178.
33. *Pochebut L.G., Mararitsa L.V.* Individual Strategies of Managing Social Capital: A New Look at the Psychology of Interpersonal Relationships // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2013. Vol. 86. P. 557–562. doi: 10.1016/j.sbspro.2013.08.613.
34. *Pozzebon J.A., Ashton M.C.* Personality and Values as Predictors of Self- and Peer-Reported Behavior // *Journal of Individual Differences*. 2009. Vol. 30. Iss. 3. P. 122–129. doi.org/10.1027/1614-0001.30.3.122.
35. *Sagiv L., Sverdlik N., Schwarz N.* To compete or to cooperate? Values' impact on perception and action in social dilemma games // *European Journal of Social Psychology*. 2011. Vol. 41. № 1. P. 64–77. doi:10.1002/ejsp.729.
36. *Schmid A.A.* Using motive to distinguish social capital from its outputs // *Journal of Economic Issues*. 2002. Vol. 36. № 3. P. 747–768.
37. *Sefton M.* Incentives in simple bargaining games // *Journal of Economic Psychology*. 1992. Vol. 13. № 2. P. 263–276. doi.org/10.1016/0167-4870(92)90033-4.
38. *Torelli C.J., Kaikati A.M.* Values as Predictors of Judgments and Behaviors: the role of abstract and concrete mindsets // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2009. Vol. 96. № 1. P. 231–247. doi: 10.1037/a0013836.
39. *Totterdell P., Holman D., Hukin A.* Social networkers: Measuring and examining individual differences in propensity to connect with others // *Social networks*. 2008. Vol. 30. № 4. P. 283–296. doi: 10.1016/j.socnet.2008.04.003.
40. *Van Buren III H., Hood J.* Building student competency to develop power and influence through social capital // *Journal of Management Education*. 2011. Vol. 35. № 5. P. 648–678. doi: 10.1177/1052562910369554.
41. *Van Lange P.A.M., Joireman J., Parks C.D.* The psychology of social dilemmas: A review // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 2013. № 120. P. 125–141. doi: 10.1016/j.obhdp.2012.11.003.
42. *Wolff H.G., Moser K.* Effects of Networking on Career Success: A Longitudinal Study // *Journal of Applied Psychology*. 2009. Vol. 94. № 1. P. 196–206. doi: 10.1037/a0013350.
43. *Zaki J., Mitchell J.P.* Intuitive Prosociality // *Current Directions in Psychological Science*. 2013. № 22. P. 466–470. doi/abs/10.1177/0963721413492764.

The contribution of the individual to the group's social capital: the structure of altruistic investment

L. V. MARARITSA*,

*Saint-Petersburg State University, Saint-Petersburg, Russia,
larisamararitsa@mail.ru*

T. V. KAZANTSEVA**,

*Saint-Petersburg State University, Saint-Petersburg, Russia,
tatakaz@mail.ru*

L. G. POCHEBUT***,

*Saint-Petersburg State University, Saint-Petersburg, Russia,
ludmila.pochebut@gmail.com*

A. L. SVENTSITSKIY****,

*Saint-Petersburg State University, Saint-Petersburg, Russia,
social.psychology@spbu.ru*

The article sets theoretical ground for the content and structure of the “altruistic investment” networking strategy as one of the strategies of individual social behavior. Altruistic investment is based, firstly, on the value of a benevolent attitude toward all people; secondly, the desire of the individual to improve the “social situation” for all its participants and thirdly, it involves conscious action for the sake of the common good, namely, investing resources in maintaining positive group norms and protecting justice. The study used the modified social dilemmas, “Public good dilemma” and “Dictator game under third-party punishment”. Using structural modeling in a sample of 362 people, it was found that the empirical data correspond to the a priori model of altruistic investment in the group's social capital. The structure of the networking strategy of the individual contains the value, motivational and be-

For citation:

Mararitsa L.V., Kazantseva T.V., Pochebut L.G., Sventsitskiy A.L. The contribution of the individual to the group's social capital: the structure of altruistic investment. *Sotsial'naiia psikhologiiia i obshchestvo [Social Psychology and Society]*, 2018. Vol. 9, no. 1, pp. 43–66. doi:10.17759/sps.2018090104 (In Russ., abstr. in Engl.).

* *Mararitsa Larisa V.* — PhD in Psychology, senior lecturer at the Chair of Social Psychology, Saint-Petersburg State University, Saint-Petersburg, Russia, larisamararitsa@mail.ru

** *Kazantseva Tatiana V.* — PhD in Psychology, senior lecturer at the Chair of Social Psychology, Saint-Petersburg State University, Saint-Petersburg, Russia, tatakaz@mail.ru

*** *Pochebut Ludmila G.* — Doctor in Psychology, Professor of the Chair of Social Psychology, St. Petersburg State University, St. Petersburg, Russia, ludmila.pochebut@gmail.com

**** *Sventsitskiy Anatolii L.* — Doctor in Psychology, Professor of the Chair of Social Psychology, Saint-Petersburg State University, Saint-Petersburg, Russia, social.psychology@spbu.ru

havioral components. The role of altruistic investment in the formation of the social capital of the group is shown.

Keywords: *social capital, networking, altruistic investment, group norms, prosocial behavior, altruism.*

Funding

This work was supported by grant RFH № 17-06-00777.

REFERENCES

1. Kazanceva T.V. Al'truizm: fenomen i operacionalizaciya [Altruism: the phenomenon and operationalization]. *Peterburgskij psihologicheskij zhurnal [Saint-Petersburg Psychological Journal]*, 2016, no. 14, pp. 1–20. // URL: <http://ojs.spbu.ru/index.php/psy/article/view/102> (Accessed: 01.11.16). (In Russ., Abstr. in Engl.).
2. Karpenko L.A., Petrovskii A.V., Iaroshevskii M.G. *Kratkij psihologicheskij slovar' [Short psychological dictionary]*. Rostov-na-Donu: «Feniks», 1998. 512 p.
3. Kazanceva T.V., Mararitsa L.V. Situacionnye faktory resheniya social'nyh dilemm v ehkonomicheskikh igrakh: ehmpiricheskoe issledovanie na vyborke rossijskoj molodezhi [Situational Factors Of Solving Social Dilemmas In Economic Games: An Empirical Study On A Sample Of Russian Youth]. *Universum: Psihologiya i obrazovanie : ehlektron. nauchn. zhurn [Universe: Psychology and Education]*, 2016, no. 5 (23). URL: <http://7universum.com/ru/psy/archive/item/3177> (Accessed: 10.05.2016). (In Russ., Abstr. in Engl.).
4. Karandashev V.N. Metodika Shvarca dlya izucheniya cennostej lichnosti [Schwartz's measure for assesment of personality measures]. SPb.: Rech'; 2004. 72 p.
5. Mararitsa L.V., Svetsitskiy A.L., Pochebut L.G., Kazanceva T.V. Strategii netvorkinga i social'nyj kapital lichnosti [Networking strategies and personal social capital]. *Global'nye riski – lokal'nye resheniya: materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii [Global risks- local solutions: international scientific conference]*. SPb, 22 June 2015. SPb.: Izdatel'stvo «Nits Art», 2015, pp. 62–69. (In Russ., Abstr. in Engl.).
6. Pochebut L.G., Svetsitskiy A.L., Mararitsa L.V., Kazanceva T.V., Kuznecova I.V. Social'nyj kapital lichnosti [Social Capital of the Personality]. Monografiya. Moscow: INFRA-M, 2014. 250 p.
7. Svetsitskiy A.L., Pochebut L.G., Kiloshenko M.I., Kuznecova I.V., Mararitsa L.V., Kazanceva T.V. Social'nyj kapital i ego formirovanie: social'no-psihologicheskij podhod [Social Capital and its formation: the Social-Psychological approach]. *Vestnik SPBU*, 2009. Seriya 12, no. 3, pp. 140–150. (In Russ., Abstr. in Engl.).
8. Tatarko A.N. Kul'turno-psihologicheskie osobennosti social'nogo kapitala ehntnicheskikh grupp Rossii [Cultural-psychological features of the social capital of ethnic groups in Russia]. *Psihologicheskij zhurnal [Psychological journal]*, 2009. Vol. 30, no. 2, pp. 67–80.
9. Shikhirev P.N. Priroda social'nogo kapitala: social'no-psihologicheskij podhod [The Nature of the Social Capital: Social-Psychological Approach]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' [Social science and modernity]*, 2003. Vol. 2, pp. 17–32.
10. Iadov V.A. Samoreguljatsiia i prognozirovanie sotsialnogo povedeniia lichnosti: Dispozitsionnaia kontseptsiiia [Self-regulation and prediction of social behavior of the person: The dispositional conception]. M.: TSSPiM, 2013. 376 p.

11. Bardi A., Schwartz S.H. Values and Behavior: strength and structure of relations. *Pers Soc Psychol Bull*, 2003, no. 29, pp. 1207–1220. doi: 10.1177/0146167203254602.
12. Batson C.D. *The Altruism Question: Toward a Social-psychological Answer*. New York, London: Psychology Press, 2014. 268 p.
13. Ben-Ner A., Kramer A., Levy O. Economic and hypothetical dictator game experiments: incentive effects at the individual level. *Journal of Socio-Economics*, 2008. Vol. 37, no. 5, pp. 1775–1784.
14. Böckler A., Tusche A., Singer T. The structure of human prosociality: Differentiating altruistically motivated, norm motivated, strategically motivated, and self-reported prosocial behavior. *Social Psychological and Personality Science*, 2016, no. 6, pp. 530–541. doi 10.1177/1948550616639650
15. Coleman J.S. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990. 1014 p.
16. Engel C. Dictator games: a meta study. *Experimental Economics*, November 2011. Vol. 14, no. 4, pp. 583–610. doi: 10.1007/s10683-011-9283-7.
17. Eyal T., Sagristano M.D., Trope Y., Liberman N., Chaiken S. When values matter: Expressing values in behavioral intentions for the near vs. distant future. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2009. Vol. 45, no. 1, pp. 35–43. doi: 10.1016/j.jesp.2008.07.023.
18. Fehr E., Fischbacher U. Social norms and human cooperation. *Trends in cognitive science*, 2004. Vol. 8, no. 4, pp. 185-190. doi: 10.1016/j.tics.2004.02.007.
19. Fehr E., Fischbacher U. The Nature of Human Altruism. *Nature*, 2003, no. 425, pp. 785–791.
20. Heiner R. *Social problems: An introduction to critical constructionism*. . N.Y.: Oxford University Press, 2002. 304 p.
21. Hilbig B.E., Thielmann I., Hepp J., Klein S.A., Zettler I. From personality to altruistic behavior (and back): Evidence from a double-blind dictator game. *Journal of Research in Personality*, 2015. Vol. 55, pp. 46–50. doi: 10.1016/j.jrp.2014.12.004.
22. Kline R.B. Convergence of structural equation modeling and multilevel modeling // *The Sage handbook of innovation in social research methods* / In M. Williams, W.P. Vogt (eds). London: SAGE Publications Ltd, 2011, pp. 562–589. doi: 10.4135/9781446268261
23. Leiberger S., Klimecki O., Singer T. Short-term compassion training increases prosocial behavior in a newly developed prosocial game. *PLoS one*, 2011. March. Vol. 6, no. 3, pp. e17798. doi:10.1371/journal.pone.0017798.
24. Leider S., Möbius M.M., Rosenblat T., Do Q. Directed Altruism and Enforced Reciprocity in Social Networks. *The Quarterly Journal of Economics*, 2009. Vol. 124, no. 4, pp. 1815–1851.
25. Leliveld M.C., van Dijk E., van Beest I. Altruistic Compensation Vs. Altruistic Punishment: How People Restore Justice. *IACM 21st Annual Conference Paper*. Chicago, USA, July 3–6, 2008. URL: <http://ssrn.com/abstract=1298584> (Accessed: 12.10.2017)
26. Munasib A.B.A. *Lifecycle of Social Networks: A Dynamic Analysis of Social Capital Formation, the Relationship between Human Capital and Social Capital, and the Importance of City Size*. Dissertation on Ph.D. in economics, July 2005. *Ohio State University Dissertation Series. Ohio LINK Electronic Theses and Dissertation*, 2005. URL: <http://www.ohiolink.edu/etd/view.cgi?osu1121441394> (Accessed: 20.06.2015)

27. Nook E.C., Ong D.C., Morelli S.A., Mitchell J.P., Zaki J. Prosocial conformity: Prosocial norms generalize across behavior and empathy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2016 Aug. Vol. 8, pp. 1045–1062.
28. Nowak M., Highfield R. Supercooperators: Altruism, Evolution, and Why we Need Each Other to Succeed. N.Y.: Free Press, 2011. 352 p.
29. Nowak M.A., Sigmund K. Evolution of indirect reciprocity. *Nature*, 2005, no. 437, pp. 1291–1298. doi: 10.1038/nature04131
30. Ogawa K., Ida T. Investigating donating behavior using hypothetical dictator game experiments. *Review of Social Economy*, 2015. Vol. 73, no. 2, pp. 176–195. doi: 10.1080/00346764.2015.1035908.
31. Ostrom E. Toward a behavioral theory linking trust, reciprocity, and reputation. *Trust and reciprocity: interdisciplinary lessons from experimental research*, 2003, no. 6, pp. 19–79.
32. Park L.E., Troisi J.D., Maner J.K. Egoistic versus altruistic concerns in communal relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 2011, no. 28, pp. 315. doi: 10.1177/0265407510382178
33. Pochebut L.G., Mararitsa L.V. Individual Strategies of Managing Social Capital: A New Look at the Psychology of Interpersonal Relationships. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 2013. Vol. 86, pp. 557-562. doi: 10.1016/j.sbspro.2013.08.613.
34. Pozzebon J.A., Ashton M.C. Personality and Values as Predictors of Self- and Peer-Reported Behavior. *Journal of Individual Differences*, 2009. Vol. 30, no. 3, pp. 122–129. doi.org/10.1027/1614-0001.30.3.122
35. Sagiv L., Sverdlik N., Schwarz N. To compete or to cooperate? Values' impact on perception and action in social dilemma games. *European Journal of Social Psychology*, 2011. Vol. 41, no. 1, pp. 64–77. doi:10.1002/ejsp.729.
36. Schmid A.A. Using motive to distinguish social capital from its outputs. *Journal of Economic Issues*, 2002. Vol. 36, no. 3, pp. 747–768.
37. Sefton M. Incentives in simple bargaining games. *Journal of Economic Psychology*, 1992. Vol. 13, no. 2, pp. 263–276. doi.org/10.1016/0167-4870(92)90033-4.
38. Torelli C.J., Kaikati A.M. Values as Predictors of Judgments and Behaviors: the role of abstract and concrete mindsets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2009. Vol. 96, no. 1, pp. 231–247. doi: 10.1037/a0013836
39. Totterdell P., Holman D., Hukin A. Social networkers: Measuring and examining individual differences in propensity to connect with others. *Social networks*, 2008. Vol. 30, no. 4, pp. 283–296. doi: 10.1016/j.socnet.2008.04.003.
40. Van Buren III H., Hood J. Building student competency to develop power and influence through social capital. *Journal of Management Education*, 2011. Vol. 35, no. 5, pp. 648–678. doi: 10.1177/1052562910369554
41. Van Lange P.A.M., Joireman J., Parks C.D. The psychology of social dilemmas: A review. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2013, no. 120, pp. 125–141. doi: 10.1016/j.obhdp.2012.11.003
42. Wolff H.G., Moser K. Effects of Networking on Career Success: A Longitudinal Study. *Journal of Applied Psychology*, 2009. Vol. 94, no. 1, pp. 196–206. doi: 10.1037/a0013350
43. Zaki J., Mitchell J.P. Intuitive Prosociality. *Current Directions in Psychological Science*, 2013, no. 22, pp. 466–470. doi/abs/10.1177/0963721413492764.