Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv.
Series "Psychology". № 1(11), pp. 33-36 (2020)
УДК 159.923
DOI: [https://doi.org/10.17721/BSP.2020.1\(11\).6](https://doi.org/10.17721/BSP.2020.1(11).6)

ISSN 1728-3817
© Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Publishing and Polygraphic Center "Kyiv University", 2020

Алла Коваленко, д-р психол. наук, проф.
Альбіна Головіна, асп.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ЗСУВ СОЦІАЛЬНИХ ПРЕФЕРЕНЦІЙ НА МОРАЛЬНІ УПЕРЕДЖЕННЯ У ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПРО РОЗПОДІЛ РЕСУРСІВ

У статті представлено аналіз основних теорій та результатів експериментальних досліджень проблеми зсуву соціальних преференцій на моральні упередження у прийнятті рішень про розподіл ресурсів. Показано, що процес прийняття рішень про розподіл ресурсів керується трьома мотивами: соціальними преференціями, моральними упередженнями та власними інтересами. Особисті інтереси та моральні упередження є предикторами соціальних орієнтацій. У результаті встановлюється асиметричний взаємозв'язок між особистою зацікавленістю та моральними упередженнями.

Ключові слова: альтруїзм, моральні упередження, мотив, особистий інтерес, соціальні преференції, теорія ігор, homo economicus.

Вступ. Під час створення працюючої моделі соціальних преференцій людини не можна ігнорувати вплив її моральних установок. Моральні упередження – це уявлення про певні дії та думки як такі, які не відповідають уявленням людини про правильне, справедливе або чесне. Модель ускладнюється тим, що в людини є особисті інтереси – бажання залишитись у вииграші в результаті соціальної інтеракції. Об'єднання ідей класичної економіки XVIII століття та наукових здобутків психології дозволяють доповнити уявлення про те, як змінюються соціальні преференції людини під впливом внутрішніх чинників, зокрема під впливом моральних упереджень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Термін "соціальні преференції" детально вивчався такими видатними науковцями як С. Роос, М. Кросон, К. Бауман, Е. Мюллен у межах політичної психології, нейроэкономики, когнітивної психології та соціальної психології (Brandts & Fatas, 2012). У результаті цих досліджень Р. Мерфі запропонував конструкт "соціальних орієнтацій", який розподіляє людей на типи залежно від їхньої стратегії прийняття рішень щодо розподілу ресурсів. Серед вітчизняних учених вагомим роль у дослідженні цього питання мають праці А. Б. Коваленко, І. С. Поповича, Т. Петровської та ін. (Kovalenko, 2010)

Зі свого боку, моральні упередження в контексті теорії соціальних преференцій вивчалися у працях Дж. Колла, Ф. Коліна, Л. Скитки, Н. Арамовіч, Т. Тайлера (Schmitz, Köeszegi & Harrer, 2015). У працях вітчизняних учених аналіз моральних упереджень можна знайти у працях В. Мельниченко, О. Коломієць, В. Клімової, В. Надурака, Д. Шматко (Porovych, 2015).

Враховуючи значний інтерес зарубіжних та вітчизняних дослідників, зростання кількості публікацій з вивчення соціальних преференцій у процесі прийняття рішення, можна стверджувати про актуальність цієї теми.

Виокремлення невирішених раніше частин проблеми. Невирішеними в даному контексті є питання ролі моральних упереджень та особистого інтересу в соціальних преференціях людини. Другим невирішеним питанням є інтерпретація конструкту homo economicus у психології та визначення ефективної стратегії прийняття рішень раціональною людиною.

Мета статті полягає в аналізі зарубіжних та вітчизняних теорій та експериментальних досліджень в області теорії ігор, які дозволяють зрозуміти роль моральних упереджень та особистого інтересу у виявленні соціальних преференцій, тобто в процесі прийняття рішення про розподіл ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Теорія соціальних преференцій була розроблена у 80-х роках ХХ ст. з метою дати пояснення експериментальним свідченням

просоціальної поведінки та кинути виклик моделі егоїстичного раціонального агента homo economicus у поведінковій економіці. Конструкт homo economicus у поведінковій економіці визначає уявлення про надраціональну людину, яка завжди обирає стратегію максимізації власних ресурсів та мінімізації ресурсів інших (Smith, 2018). Ця модель егоїстичного раціонального агента домінувала до останніх десятиліть, створивши враження, що немає необхідності брати під сумнів модель раціональності, щоб включити поняття моральності та справедливості в класичне уявлення про раціональну людину. Дійсно, теорія соціальних преференцій розширила визначення функції корисності, щоби створити точнішу модель прийняття людиною рішень про розподіл ресурсів (Tasch & Houser, 2018).

Модель homo economicus актуальна не тільки в межах поведінкової економіки, але й соціальної психології. Значний внесок у її розробку зробили теоретики ігор. Теорія ігор є розділом когнітивної та соціальної психології, який аналізує набір моделей, що визначають стратегії взаємодій двох та більше сторін у процесі боротьби за реалізацію своїх інтересів (Lewis & Willer, 2017). У результаті експерименти проводились у межах двох стратегій:

- гри з нульовою сумою – стратегії боротьби за ресурси, коли жоден з учасників не виграв від взаємодії з іншим;
- гри з ненульовою сумою – стратегії боротьби за ресурси, коли всі або частина учасників виграють від взаємодії (Liu & Hao, 2012)

Уявлення про людину як суто раціональну істоту на довгий час створило упередження серед науковців про те, що будь-яка особа прагне до того, щоб виграти від будь-якої взаємодії з іншими, водночас ігноруючи її цінності, мотивацію, ставлення до інших людей тощо. До того як Д. Канеман та А. Тверські запропонували "теорію перспектив", яка довела ірраціональність поведінки людини, соціальні психологи включили психологічні конструкти до уявлення про агента homo economicus (McDermott, 2004).

Перші експерименти соціальних психологів, зокрема Л. Херта, Н. Шмітбергера та С. Шварца були засновані на простих іграх, в яких двоє людей взаємодіють один з одним: гра в ультиматум, гра в диктатора або інвестиційна гра (Cacioppo, Bertsou & Decety, 2010). Пізніше, у 1983 році, Ф. Камерер зміг провести експеримент на великій групі досліджуваних з грою на суспільні блага. Відповідно до класичного уявлення про раціональну людину, досліджувані-одержувачі повинні були приймати будь-яку пропозицію, яка залишає їм вииграш строго вище нуля, а досліджуваний, який віддає ресурс, повинен робити пропозицію, яка залишає одержувачу міні-

© Коваленко Алла, Головіна Альбіна, 2020

мально можливу суму (Kraemer & Chung, 2017). Тобто це стратегія максимізації свого ресурсу та мінімізації ресурсу іншого. Однак, реальні експерименти показали, що частіше результати були 50/50 – тобто досліджуваній залишав іншому як мінімум половину ресурсу або віддавав не більше половини від того, що в нього є. Такі тенденції зберігались навіть в експериментах Ф. Хоффмана, де досліджувані грали анонімно. Ці результати вкрай суперечили актуальній на той час моделі прийняття людиною рішень (Croson & Knower, 2009).

Отже, дослідники-психологи були вимушені переоцінити уявлення про людину як *homo economicus*. Е. Фехр та У. Фішбахер запропонували конструкт "соціальних переваг" який допомагав пояснити результати експериментів тим, що люди бачили у співпраці з іншими вигоду для себе. Тобто вони розширили функцію корисності (особистого інтересу) з ресурсу на людину, з якою відбувається взаємодія (Tammi, 2011). Під особистим інтересом вони розуміли основний мотив, який викликаний певною потребою та який спонукає людину до активної діяльності для його реалізації. І якщо інша людина оцінювалась досліджуваними як корисна, їй віддавали більше ресурсів, очікуючи на співпрацю (Thoron, 2016). Очевидно, що таке пояснення не суперечить конструкту *homo economicus*.

Але з кожною наступною модифікацією експериментів у теорії ігор уявлення про надраціональну людину втрачали свою підтримку. Так, С. Болтон та С. Шмідт запропонували "модель нерівності", відповідно до якої люди намагаються усунути нерівність, що виражається в усередненні рівнів втрат та вигравів (Schmid, 2014). Модель також доводить, що люди є чутливішими до нерівностей, якщо ті призводять до втрати ресурсу, та, відповідно, спокійніші, коли в результаті нерівного розподілу отримують більше благ зі інших (Croson & Knower, 2009).

Моделювання взаємності має особливе місце в дослідженні соціальних преференцій. Зокрема, ці дослідження показали, що у грі з диктатором його великодушність була тісно пов'язана з щедрістю людини, від якої він раніше отримував вигоду. Найуспішнішу модель запропонував М. Рабіном. Вона припускала, що індивід оцінює не тільки фактичну поведінку іншого, але і його наміри (Schmid, 2014). Модель соціальних преференцій М. Рабіна була зосереджена на переконаннях. Цей аспект керується суб'єктивною оцінкою – людина може віддавати ресурси іншій особі, не отримуючи нічого навзаєм, якщо отримувач ресурсів буде достатньо переконливим. Модель М. Рабіна стала першим вагомим спростуванням уявлень про надраціональну людину.

В цьому контексті цікавими видаються експерименти, проведені в межах соціальних нейронаук. Окрім пояснення природи емпатії та її ролі у виявленні преференцій, соціальні нейропсихологи провели дослідження, в яких наочно показали, що надраціональні рішення *homo economicus* караються власним мозком. Експерименти Т. Сінгера виявили, що виключно раціональне прийняття рішень про розподіл ресурсів призводить до підвищення рівня кортизолу, адреналіну та кортикостероїдів – гормонів стресу (Singer & Lamm, 2009). Дослідження М. Хейса додатково показали, що "больові" рецептори, особливо в префронтальній корі лівої півкулі мозку, показують високий рівень активації, а рівні серотоніну та окситоцину зведені до мінімуму (Rushworth & Walton, 2009). Феноменологічно це відчувається як почуття недовіри та небезпеки.

Навпаки, допамінова система – "система виногорода", – активується тоді, коли людина допомагає іншим. "Дарування" ресурсу, яке вважається ірраціональним з погляду *homo economicus*, показує підвищену стимуля-

цію центрів задоволення по всьому мозку, що є корелятом приємних відчуттів. Таким чином, у боротьбі між раціональністю та "альтруїстичним гедонізмом" останній виграв зі значним відривом. Одночасно у людей знижується рівень стресових гормонів, активується чорна субстанція та смугасте тіло (Cacioppo et al., 2010). Наслідком цього є формування суспільної довіри.

Крім того, у процесі розподілу ресурсів значну роль відіграють дзеркальні нейрони. Завдяки їх активації люди здатні грати в ігри з позитивною сумою. Це відбувається через те, що людина, яка віддає ресурс, отримує задоволення, еквівалентне тому, яке отримує людина, котрій адресується цей ресурс (Thoron, 2016).

З погляду багатовікової історії людства та її інтерпретації в термінах еволюційної нейробіології, стратегія дарування ресурсу іншому виявляється найбільш раціональною. Цей прояв альтруїстичної поведінки найсильніше сприяв виживанню людини в агресивній дикій природі (Ray & Castillo, 2017). Отже, результати нейропсихологічних досліджень вказують на те, що конструкт *homo economicus* є вірним, якщо пом'якшити форму його основної тези.

Зсув соціальних преференцій на моральні упередження також можна пояснити через конструкт мотивації. Д. Чіабуру, С. Марінова та О. Лім встановили, що існує два мотиви, які впливають на вирішення соціальних дилем. Це мотиви прийняття та здобуття кращого статусу. Відповідно, просоціальна орієнтація властива тим індивідам, для яких важливо бути частиною групи, бути прийнятною у колективі, мати гарні стосунки з оточуючими. Навпаки, конкурентна стратегія та індивідуалістичні орієнтації властиві тим особам, які намагаються отримати вищий статус та бути кращими за інших (Chiaburu, Marinova & Lim, 2007).

У контексті теорії діяльності О. М. Леонтьєва поняття "діяльність" розуміється як окрема "одиниця" життя суб'єкта, яка викликана конкретним мотивом або предметом потреби. Він також наполягав, що діяльність є полімотивованою, тобто на конкретну дію людину можуть спонукати декілька мотивів (Leont'ev, 2006). Зсув соціальних преференцій на моральні упередження та особистий інтерес можливо пояснити в термінології моделі О. М. Леонтьєва. У цьому сенсі не тільки особистий інтерес, але й моральні установки виступають самостійними мотивами діяльності. Це трапляється через те, що предмет, який здатен задовольнити потребу, жорстко не визначений, і людина може обирати різні шляхи реалізації власної потреби. Наприклад, якщо для реалізації особистого інтересу треба зробити щось таке, що суперечить моральним установкам людини, вона стикається із дилемою. Розв'язання цієї дилеми спирається на здатність дорослої людини усвідомлювати свої мотиви та проводити активну роботу з оцінки їхньої важливості та ієрархічності (відповідно до уявлень О. М. Леонтьєва про "друге народження особистості"). Цей процес переоцінки супроводжується зсувом мотивів на мету (Semyonov, 2018).

Іншими словами, ті дії, які раніше слугували для досягнення цілей, що підпорядковувались певному мотиву, набувають самостійного значення та від'єднуються від основного мотиву. Процес зсуву мотиву підкоряється правилу: той предмет, ідея, мета, яка тривалий час, стійко насичувалася позитивними емоціями, перетворюється в самостійний мотив. Так відбувається зсув мотиву на мету, інакше кажучи, мета набуває статусу мотиву.

Серед сучасних вітчизняних дослідників, які займаються проблемою розробки мотиваційного компоненту у структурі прийняття рішень, значний внесок зробила Т. В. Корнілова. У результаті численних експериментів

вона дійшла до висновку, що люди по-різному будують свої прогнози у ситуаціях невизначеності через те, що розрізняються за особистісно-мотиваційною спрямованістю. У ролі основних мотивів, які виокремила дослідниця, виступають любов до порядку, толерантність до нового та автономія. Ці мотиви опосередковують вибір людини у ситуаціях невизначеності. Відповідно, людина, в якій домінують мотиви любові до порядку, робитиме вибір раціональніше, виходячи з власного почуття справедливості. Ця поведінка ілюструє те, як моральні упередження можуть впливати на прийняття рішення та змінювати тип соціальної орієнтації (Kornilova, 2001).

У контексті термінології актуальної статті моральні упередження набувають статусу самостійного мотиву. Моральні упередження повинні схилити людину до про-соціальних рішень (Biener & Eling, 2016). Але якщо у процес переоцінки мотивації включився мотив особистого інтересу, і людина не змогла від'єднати його від власних моральних установок, тобто вона не створила окремий мотив корисливого інтересу, у результаті утворюється змінений мотив морального упередження з егоїстичною спрямованістю. Отже, коли така людина забирає всі ресурси собі, вона щиро впевнена, що робить це заради загального благополуччя, бо вірить, що її діяльність морально обґрунтована.

Висновки. Теорія соціальних переваг – це спроба завершити базову модель особистості, засновану на максимізації корисності, щоб ввести справедливість і мораль без заперечення раціональної природи людини. Її головний конструкт – поняття соціальних переваг. На основі аналізу наукових джерел встановлено, що соціальні переваги – це стратегії розподілу ресурсів між людиною та референтною особою, що вивчаються в поведінковій економіці та соціальній психології. Типи соціальних переваг включають у себе альтруїзм, справедливість, взаємність та неприйняття нерівності. У численних експериментах доведено, що в контексті теорії соціальних переваг вони виступають як моральні упередження – результат впливу певних негласних соціальних очікувань, які формують оцінку того, що є гарним, а що поганим (Kovalenko & Kornev, 2006). Зсув соціальних очікувань на моральні упередження спростовує інтерпретацію homo economicus як егоїстичного надраціонального агента, дії якого виявляються найбільш ефективними для вирішені соціальних дилем з приводу розподілу ресурсів. Навпаки, завдяки цьому зсуву, найефективнішою стратегією прийняття соціальних рішень стає про-соціальна орієнтація, спрямована на допомогу іншим. Таким чином, якщо під раціональною поведінкою вважати таку поведінку, яка найчастіше призводить до "виграшу", тоді альтруїстична поведінка є раціональнішою за егоїстичну. Отримані висновки підтверджуються нейропсихологічними експериментами.

Перспективи подальших досліджень стосуються побудови моделі типів соціальних орієнтацій людей, яка би враховувала внесок моральних упереджень та особистих інтересів у результат розподілу ресурсів. Можливе проведення масштабного дослідження на репрезентативній вибірці, яка би включала досліджуваних з різним соціальним та економічним статусом для визначення меж впливу цих конструктів. Крос-культурні дослідження задля порівняння представників різних культур також є необхідними.

Список використаних джерел

1. Biener, C., & Eling, M. (2016). Can Group Incentives Alleviate Moral Hazard? The Role of Pro-Social Preferences. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.2783412
2. Brandts, J., & Fatas, E. (2012). The puzzle of social preferences. *Revista Internacional de Sociología*, 70 (Extra_1), 113-126. doi:10.3989/ris.2011.09.03

3. Cacioppo, J., Berntson, G., & Decety, J. (2010). Social Neuroscience and its Relationship to Social Psychology. *Social Cognition*, 28(6), 675-685. doi:10.1521/soco.2010.28.6.675
4. Chiaburu, D., Marinova, S., & Lim, A. (2007). Helping and proactive extra-role behaviors: The influence of motives, goal orientation, and social context. *Personality and Individual Differences*, 43(8), 2282-2293. doi:10.1016/j.paid.2007.07.007
5. Croson, R., & Konow, J. (2009). Social preferences and moral biases. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 69(3), 201-212. doi:10.1016/j.jebo.2008.10.007
6. Корнилова, Татьяна (2001). Риск в мышлении как условие риска в действии. *Управление риском*, 3, 21-28.
7. Коваленко, А. (2010). *Психологія міжособистісного взаєморозуміння*. – Київ: К.: Київський університет, 2010.
8. Коваленко, А., & Корнев, М. (2006). *Соціальна психологія* (2 видання). – Київ: Геопринт, 2006.
9. Kraemer, J., & Chung, K. (2017). I'm not stupid: Avoid-performance goal orientation and team helping behaviors. *Academy of Management Proceedings*, 2017(1), 17693. doi:10.5465/ambpp.2017.181
10. Леонтьев, А. (2006). *Деятельность, сознание, личность*. – М.: Смысл: Издательский центр "Академия", 2006.
11. Lewis, P., & Willer, D. (2017). Does Social Value Orientation Theory Apply to Social Relations? *Sociological Science*, 4, 249-262. doi:10.15195/v4.a11
12. LIU, C., & HAO, F. (2012). Social Value Orientation and Cooperation in Asymmetric Social Dilemmas. *Acta Psychologica Sinica*, 43(4), 432-441. doi:10.3724/sp.j.1041.2011.00432
13. McDermott, R. (2004). Prospect Theory in Political Science: Gains and Losses From the First Decade. *Political Psychology*, 25(2), 289-312. doi:10.1111/j.1467-9221.2004.00372.x
14. Попович, І. (2015). Соціальні очікування в людських взаєминах. *Серія : Психологія*, 2, 144-153.
15. Ray, K., & Castillo, L. (2017). Moral Bioenhancement, Social Biases, and the Regulation of Empathy. *Topoi*, 38(1), 125-133. doi:10.1007/s11245-017-9468-6
16. Rushworth, M., & Walton, M. (2009). Neuroeconomics: Decision Making and the Brain. *Neuron*, 63(2), 150-153. doi:10.1016/j.neuron.2009.07.005
17. Schmid, D. (2014). "Quo vadis, Homo harzburgensis?". *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, 59(1), 73-98. doi:10.1515/zug-2014-0105
18. Семёнов, И. (2018). Вклад А. Н. Леонтьева в развитие психологии мышления, инженерной психологии и эргономики. *Вестник Московского университета*, 14.
19. Singer, T., & Lamm, C. (2009). The Social Neuroscience of Empathy. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1156(1), 81-96. doi:10.1111/j.1749-6632.2009.04418.x
20. Smith, A. (2018). *The Theory of Moral Sentiments*. La Vergne: Neeland Media LLC.
21. Tammi, T. (2011). Contractual preferences and moral biases: social identity and procedural fairness in the exclusion game experiment. *Constitutional Political Economy*, 22(4), 373-397. doi:10.1007/s10602-011-9111-2
22. Tasch, W., & Houser, D. (2018). Social Preferences and Social Curiosity. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.3211794
23. Thoron, S. (2016). Morality Beyond Social Preferences: Smithian Sympathy, Social Neuroscience and the Nature of Social Consciousness. *OEconomia*, (6-2), 235-264. doi:10.4000/oeconomia.2373

References

1. Biener, C., & Eling, M. (2016). Can Group Incentives Alleviate Moral Hazard? The Role of Pro-Social Preferences. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.2783412
2. Brandts, J., & Fatas, E. (2012). The puzzle of social preferences. *Revista Internacional de Sociología*, 70 (Extra_1), 113-126. doi:10.3989/ris.2011.09.03
3. Cacioppo, J., Berntson, G., & Decety, J. (2010). Social Neuroscience and its Relationship to Social Psychology. *Social Cognition*, 28(6), 675-685. doi:10.1521/soco.2010.28.6.675
4. Chiaburu, D., Marinova, S., & Lim, A. (2007). Helping and proactive extra-role behaviors: The influence of motives, goal orientation, and social context. *Personality and Individual Differences*, 43(8), 2282-2293. doi:10.1016/j.paid.2007.07.007
5. Croson, R., & Konow, J. (2009). Social preferences and moral biases. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 69(3), 201-212. doi:10.1016/j.jebo.2008.10.007
6. Kornilova, Tatiana (2001). Risk v myshlenii kak uslovie riska v deystvii [Risk in thinking as a condition of risk in action]. *Upravlenie riskom*, 3, 21-28. [in Russian].
7. Kovalenko, A. (2010). *Psychologiya mizhosobystisnoho vzayemorozuminnia* [Psychology of interpersonal understanding]. Kyiv: K.: Kyivskiy universytet. [in Ukrainian].
8. Kovalenko, A., & Kornev, M. (2006). *Social'na psichologiya* [Social psychology] (2nd ed.). Kyiv: Heoprynt. [in Ukrainian].
9. Kraemer, J., & Chung, K. (2017). I'm not stupid: Avoid-performance goal orientation and team helping behaviors. *Academy of Management Proceedings*, 2017(1), 17693. doi:10.5465/ambpp.2017.181
10. Leont'ev, A. (2006). *Dejatel'nost', soznanie, lichnost'* [Activity, consciousness, personality]. M.: Smysl: Izdatel'skij centr "Akademija." [in Russian].

11. Lewis, P., & Willer, D. (2017). Does Social Value Orientation Theory Apply to Social Relations? *Sociological Science*, 4, 249-262. doi:10.15195/v4.a11
12. LIU, C., & HAO, F. (2012). Social Value Orientation and Cooperation in Asymmetric Social Dilemmas. *Acta Psychologica Sinica*, 43(4), 432-441. doi:10.3724/sp.j.1041.2011.00432
13. McDermott, R. (2004). Prospect Theory in Political Science: Gains and Losses From the First Decade. *Political Psychology*, 25(2), 289-312. doi:10.1111/j.1467-9221.2004.00372.x
14. Popovych, I. (2015). Social"ni ochikuvannya v lyuds"kyx vzayemynax [Social expectations in human relationships]. *Seriya : Psykologiya*, 2, 144-153. [in Ukrainian].
15. Ray, K., & Castillo, L. (2017). Moral Bioenhancement, Social Biases, and the Regulation of Empathy. *Topoi*, 38(1), 125-133. doi:10.1007/s11245-017-9468-6
16. Rushworth, M., & Walton, M. (2009). Neuroeconomics: Decision Making and the Brain. *Neuron*, 63(2), 150-153. doi:10.1016/j.neuron.2009.07.005
17. Schmid, D. (2014). "Quo vadis, Homo harzburgensis?". *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, 59(1), 73-98. doi:10.1515/zug-2014-0105

18. Semyonov, Igor. (2018). Vklad A. N. Leont'eva v razvitie psikhologii myshleniya, inzhenernoj psikhologii i jergonomiki [Leontiev's contribution to the development of thinking psychology, engineering psychology and ergonomics]. *Vestnik Moskovskogo universiteta*, 14. [in Russian].
19. Singer, T., & Lamm, C. (2009). The Social Neuroscience of Empathy. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1156(1), 81-96. doi:10.1111/j.1749-6632.2009.04418.x
20. Smith, A. (2018). *The Theory of Moral Sentiments*. La Vergne: Neeland Media LLC.
21. Tammi, T. (2011). Contractual preferences and moral biases: social identity and procedural fairness in the exclusion game experiment. *Constitutional Political Economy*, 22(4), 373-397. doi:10.1007/s10602-011-9111-2
22. Tasch, W., & Houser, D. (2018). Social Preferences and Social Curiosity. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.3211794
23. Thoron, S. (2016). Morality Beyond Social Preferences: Smithian Sympathy, Social Neuroscience and the Nature of Social Consciousness. *Oeconomia*, (6-2), 235-264. doi:10.4000/oeconomia.2373

Надійшла до редколегії 15.09.20
Рекомендована до друку 22.10.20

Alla Kovalenko, Dr. Sc (Psychology), Prof.
Albina Holovina, PhD student (Psychology)
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

SHIFTING SOCIAL PREFERENCES TOWARDS MORAL PREJUDICES IN A PROCESS OF RESOURCE ALLOCATION DECISION MAKING

This paper presents an analysis of the main theories and results of experimental research in the context of the shifting social preferences towards moral prejudices in a process of resource allocation decision making. Researchers of game theory have found that three motives are included in the decision-making process about resource allocation: social preferences, moral prejudices, and self-interest. Personal interests and moral prejudices are strong predictors in the model of predicting people's social orientations. Moral prejudices, being the distortions created by self-interest, can strongly influence people's social preferences, and even change them to the opposite. As a result, an asymmetric relationship is established between personal interest and moral prejudices in the decision-making process about resource allocation. When moral prejudices become an obstacle to achieving a goal, a person unconsciously distorts the information so that it justifies its actions. These distortions can be manifested in the avoidance of information that interferes with personal interests, the selective selection of information, and even recourse to opposing moral principles. In the long run, all this is expressed in the change of a person's social orientation from altruistic to selfish. These changes in people's social preferences are confirmed by the results of numerous experiments not only in social psychology, but also in social neuropsychology and neuroeconomics. The way to overcome these distortions is to have a clear understanding of the limits of personal interests and an understanding of one's own motives in decisions about resource allocation.

Keywords: altruism, game theory, homo economicus, motivation, moral prejudice, personal interest, social preference.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv.
Series "Psychology". № 1(11), pp. 36-42 (2020)
УДК 159.923
DOI: [https://doi.org/10.17721/BSP.2020.1\(11\).7](https://doi.org/10.17721/BSP.2020.1(11).7)

ISSN 1728-3817
© Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Publishing and Polygraphic Center "Kyiv University", 2020

Ольга Купрєєва, канд. психол. наук, доц.
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ПСИХОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ ЖИТТЄСТІЙКОСТІ СТУДЕНТІВ З ІНВАЛІДНІСТЮ

У статті викладено результати емпіричного дослідження психологічних факторів життєстійкості студентів з інвалідністю. Метою є дослідження психологічних особливостей, факторів та предикторів які детермінують життєстійкість студентів з інвалідністю. Методи. Факторним аналізом визначено параметри життєстійкості студентів з інвалідністю з різним рівнем вираженості її компонентів. За результатами регресійного аналізу спрогнозовано показники життєстійкості студентів з інвалідністю з низьким та середньо-високим рівнями інтегральної життєстійкості. Висновки. Отримані дані дозволяють визначити ресурси життєстійкості студентів з інвалідністю та будуть використані під час побудови комплексної програми психологічного сприяння особистісній самореалізації студентів в умовах інтегрованого навчання.

Ключові слова: життєстійкість, студенти з інвалідністю, ресурси особистості, інтегроване навчання.

Вступ. Інклюзія у вищій освіті – це шлях реалізації гуманістичних ідей альтруїзму, толерантності, який забезпечує рівноправний доступ до здобуття освіти, реалізації себе в професії, визнання унікальності, неповторності людини, включення кожного "різного" у повноцінне життя суспільства, культуру в цілому, осмислення власного життя та життя інших.

Разом з тим, навчання в інтегрованих групах – це виклик особливості складності для студентів з інвалідністю, які намагаються реалізувати власні права та рівні можливості в умовах інклюзії у вищій школі, оскільки, вони приймають виклик "на рівних" в умовах дефіциту власних ресурсів. Цей виклик не стільки ставить межі можливостям саморозвитку, самореалізації студентів з інвалідністю, скільки вимагає від них використання зна-

чно більших зусиль та активізації особистісних ресурсів, ніж у ситуаціях звичайного, необтяженого хронічною хворобою, розвитку особистості.

Фокус уваги дослідників гуманістичного та позитивного підходу до функціонування особистості в несприятливих умовах розвитку (до яких відносять ситуацію інвалідності), спрямований на виявлення тих особистісних характеристик які дозволяють суб'єкту позитивно існувати – ефективно долати труднощі, досягати самореалізації та психологічного благополуччя (Maddi, 2013; Seligman, Scikszentmihalyi, 2000;).

Особливого значення під час дослідження розвитку осіб з інвалідністю надають життєстійкості – базовій характеристиці особистості, системі її установок та переконань, яка опосередковує вплив на свідомість та