

УДК 159.9:316.6(045)

Алла ФЕДОРЕНКО

кандидат психологічних наук, доцент,
професор кафедри психології,
Український державний університет імені Михайла Драгоманова
<https://orcid.org/0000-0002-8180-4494>

e-mail: fedorenkoalla.f@gmail.com

Тетяна ХАНЕЦЬКА

кандидат психологічних наук, доцент,
професор кафедри психосоматики та психології здоров'я,
Український державний університет імені Михайла Драгоманова
<https://orcid.org/0000-0001-9767-5116>

e-mail: tanyadjan7@gmail.com

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ АЛЬТРУІЗМУ ТА ПРОСОЦІАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ У ЗАРУБІЖНІЙ ЛІТЕРАТУРІ

У статті проаналізовано співвідношення просоціальної поведінки й альтруїзму в зарубіжній психологічній літературі на матеріалі 20 англomовних публікацій 1964-2026 років. Просоціальну поведінку розглянуто як широкую категорію дій, що приносять користь іншим або здійснюються з таким наміром. Альтруїзм трактують через витрати особистих ресурсів, преференцію щодо добробуту іншого або мотивацію, кінцевою метою якої є його поліпшення. Психологічні пояснення допомоги, пов'язані з емпатією, регуляцією власного стану, моральним обов'язком, репутацією та поєднанням мотивів, зіставлено з еволюційно-біологічним і економічним підходами. Показано, що користь для іншого засвідчує просоціальний результат, але сама по собі не дає підстав визначати поведінку як альтруїстичну.

Ключові слова: альтруїзм; просоціальна поведінка; альтруїстична мотивація; емпатія; психологічні теорії; соціальні норми; стандарти доказовості.

Alla FEDORENKO, Tetiana KHANETSKA

Mykhailo Dragomanov State University of Ukraine

A THEORETICAL ANALYSIS OF ALTRUISM AND PROSOCIAL BEHAVIOR IN INTERNATIONAL SCHOLARSHIP

This article presents a theoretical analysis of altruism in international psychological literature based on 20 English-language publications issued between 1964 and 2026. It distinguishes prosocial behavior as a broader category from behavioral, preference-based, and psychological conceptions of altruism. A prosocial outcome establishes benefit to another but not altruism by itself; the latter additionally concerns cost to the actor, other-regarding preferences, or the ultimate goal of improving another's welfare. The primary focus is on psychological accounts based on empathy, mood regulation, identification with the recipient, personal norms, reputation, and mixed motives. The debate involving Batson, Cialdini, and Maner illustrates why observed helping does not by itself reveal why a person helped. Research on personal norms, situational context, charitable giving, and neural reward responses further shows that similar behavior may arise from different psychological processes. Evolutionary biology and behavioral economics are used only as comparative perspectives: fitness consequences and resource allocation answer different questions and cannot be treated as direct

measures of psychological motive. Evidence of benefit, personal cost, or experienced reward can narrow the range of explanations, but a stronger inference requires designs in which competing accounts predict different patterns of behavior as cost, observability, reciprocity, and the relationship to the recipient vary. A methodological table specifies what each type of evidence supports and what remains unknown. The article concludes that researchers should match the term altruism to what their data directly establish and state the limits of any inference about motive.

Keywords: altruism; prosocial behavior; altruistic motivation; empathy; psychological theories; social norms; standards of evidence.

<https://doi.org/10.31891/PT-2026-3-18>

Стаття надійшла до редакції / Received 18.06.2026

Прийнята до друку / Accepted 30.07.2026

Опубліковано / Published 27.08.2026



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC-BY 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

© Алла ФЕДОРЕНКО, Тетяна ХАНЕЦЬКА

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

У зарубіжній психології просоціальною називають поведінку, яка приносить користь іншому або здійснюється з таким наміром [15; 16]. Альтруїзм є вужчим поняттям. Його трактують як поведінку з витратами для того, хто діє, як преференцію, за якої добробут іншого впливає на вибір, або як мотивацію, кінцевою метою якої є поліпшення добробуту іншої людини [7; 16]. Тому зафіксована користь для реципієнта засвідчує просоціальний результат, але сама по собі не дає підстав визначати поведінку як альтруїстичну. У міждисциплінарному зіставленні біологічні дані характеризують наслідки поведінки для пристосованості [7; 19], а економічні – розподіл ресурсів у ситуації вибору [9]. Самі по собі ці показники не розкривають психологічних причин допомоги.

У психологічному трактуванні альтруїстичною вважають мотивацію, кінцевою метою якої є поліпшення добробуту іншого. Коли ж людина прагне отримати схвалення, послабити власний дискомфорт або розраховує на взаємність, допомога слугує іншій меті. Причини допомоги не можна однозначно визначити й за розміром пожертви, витратами ресурсів чи задоволенням після вчинку. Задоволення може супроводжувати досягнення альтруїстичної мети, а зовні однакові вчинки можуть мати різні психологічні причини. Тому висновок про альтруїстичну мотивацію потребує перевірки того, чи не пояснюється допомога іншими причинами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Як показують огляди Дж. Довідіо [8], С. Пфаттайхера, І. Нільсена й І. Тільмана [16], а також систематичний огляд 1075 праць [5], усталеного визначення альтруїзму немає. Одні автори наголошують на поєднанні користі для іншого з витратами для того, хто діє, інші – на намірі, мотивації, преференціях або контексті. Через це однакову дію, наприклад пожертву частини власних коштів, у різних працях можуть називати просоціальною поведінкою, допомогою або альтруїстичним вибором. Водночас словом «альтруїзм» позначають різні за критеріями явища – поведінку з витратами, преференцію або мотивацію.

Ч. Бетсон наголошує на емпатійній турботі [2], Р. Чалдіні – на прагненні послабити власний негативний стан [6], Дж. Мейнер – на ототожненні з отримувачем допомоги [13], Ш. Шварц – на внутрішньому почутті морального обов'язку [17], а Дж. Закі – на залежності емпатійного залучення від ситуації [20]. Л. Пеннер та співавтори розрізняють індивідуальний, діадний, груповий та організаційний рівні [15], а К. Клав'єн і М. Шапюїза [7] – мотивацію, преференції та пристосованість. Водночас відкритим залишається питання, які дані дають підстави вважати поліпшення добробуту іншого кінцевою метою допомоги.

Формулювання цілей статті

Мета статті – систематизувати трактування альтруїзму в зарубіжній психології, розмежувати його з просоціальною поведінкою та визначити межі висновків про поведінкове, преференційне й психологічне трактування альтруїзму. Для цього застосовано поняттєвий і порівняльний аналіз, критичне зіставлення та теоретичний синтез. Матеріалом дослідження стали 20 англomовних публікацій 1964-2026 років, переважно психологічних. Джерела добиралися за змістовим принципом: до корпусу включено праці, що репрезентують основні психологічні трактування альтруїзму та ключові емпіричні дискусії щодо причин допомоги. Еволюційно-біологічні та економічні праці залучено як матеріал для порівняння. Оскільки огляд проведено без повного протоколу пошуку й відбору джерел, він має переважно теоретико-аналітичний, а не систематичний характер.

Виклад основного матеріалу

Для того, щоб диференціювати поняття просоціальної поведінки й альтруїзму в зарубіжній літературі, розглянемо їх основні дефініції, викладені в роботах зарубіжних учених, що вивчали ці явища.

Просоціальна поведінка охоплює добровільні дії, які приносять користь іншій людині чи спільноті або здійснюються з таким наміром [15; 16]. Допомога є відповіддю на чийсь потребу, а кооперація передбачає узгоджені, іноді взаємовигідні дії. Просоціальний результат цих дій ще не пояснює, чому людина так вчинила, тому просоціальну поведінку не можна автоматично вважати альтруїстичною.

Таблиця 1

Критерії просоціальної поведінки й альтруїзму та межі висновків

Трактування просоціальної поведінки та альтруїзму	Змістовні характеристики	Питання, які залишаються дискусійними
Просоціальна поведінка за критерієм результату	Зафіксовано користь для реципієнта або поліпшення його стану	Витрати ресурсів, переваги та альтруїстична мотивація
Поведінковий альтруїзм: користь для іншого з витратами для того, хто діє	Користь для реципієнта і витрати часу, грошей, зусиль, ризик або втрачена вигода	Чи був добробут іншого кінцевою метою допомоги
Альтруїстична перевага: під час вибору людина враховує наслідки для іншого	Вибір систематично змінюється залежно від наслідків для іншого	Чи є поліпшення добробуту іншого кінцевою метою
Альтруїстична мотивація: людина допомагає заради поліпшення добробуту іншого	Поведінка відповідає прогнозу альтруїстичної мотивації й менш узгоджується з іншими поясненнями	Чи виключено інші пояснення допомоги та чи можна поширити висновок на інші умови
Еволюційний альтруїзм: користь для реципієнта і зменшення очікуваного внеску того, хто діє, у наступне покоління через власне потомство	Дані про виживання і репродукцію впродовж життя	Психологічний мотив і еволюційне походження механізму

У таблиці 1 зіставлено просоціальну поведінку з поведінковим, переважним, психологічним та еволюційним трактуваннями альтруїзму й окреслено межі висновків за кожним критерієм. Для психологічного аналізу важливо не змішувати сам факт допомоги з метою, заради якої людина допомагає. Дані про переваги чи пристосованість доповнюють, але не замінюють дослідження мотивації [2, с. 16; 7].

Витрати особистих ресурсів можуть мати різне психологічне значення. Людина може допомагати, очікуючи взаємності або репутаційної вигоди. Окрім того, однакова сума пожертви може бути більш або менш відчутною залежно від доступних ресурсів. Тому оцінювати слід не лише розмір витрат, а й те, наскільки відчутними вони є для учасника.

Еволюційно-біологічні моделі зосереджуються на наслідках поведінки для пристосованості [19, с. 415-416]. Споріднений добір пов'язує допомогу зі спорідненістю учасників [11]. За прямої взаємності допомогу згодом повертає той самий партнер [18], а за непрямої готовність інших допомагати залежить від репутації людини [14]. За С. Вестом та співавторами, еволюційно альтруїстична поведінка приносить користь іншій особі, але зменшує очікуваний внесок того, хто діє, у наступне покоління через власне потомство [19].

Груповий добір розглядає, як кооперативна поведінка поширюється під впливом добору всередині груп і між ними. Споріднений добір пов'язує її поширення з генетичною спорідненістю учасників. Обидва підходи можуть по-різному описувати ті самі еволюційні процеси, тому протиставляти їх не варто [7; 19].

Дослідження альтруїстичної мотивації спрямовані, передусім, на те, як з'ясувати мету надання допомоги іншим.

Задоволення після допомоги ще не пояснює, чому людина допомогла. Якщо вона прагне послабити дискомфорт, отримати схвалення або підтримати позитивний образ себе, допомога стає засобом досягнення власної мети. Якщо ж кінцевою метою є поліпшення добробуту іншого, задоволення лише супроводжує її досягнення і не свідчить про егоїзм. Обидві цілі можуть діяти одночасно [2].

Щоб зрозуміти, чому людина допомагає, недостатньо знати, як часто вона це робить. Потрібно простежити, як її поведінка змінюється за різних умов. У дослідях, які узагальнив Ч. Бетсон, емпатійна турбота була пов'язана з готовністю допомагати, навіть, за умов, у яких таку поведінку було важче пояснити прагненням особистої вигоди [2]. Це дає підстави припустити, що допомога була спрямована на добробут реципієнта, хоча повністю виключити інші пояснення не можна.

Р. Чалдіні та співавтори запропонували інше пояснення: людина допомагає, щоб послабити власний негативний стан. Коли учасники не очікували, що допомога поліпшить їхній настрій, готовність допомагати зменшувалася [6]. Дж. Мейнер та співавтори звернули увагу на ототожнення з реципієнтом. Спочатку учасники з вищим рівнем емпатійної турботи частіше погоджувалися допомогти.

Проте цей зв'язок зникав, коли дослідники окремо враховували, наскільки учасники ототожнювали себе з реципієнтом і наскільки сильними були їхні негативні переживання [13]. Отже, суперечка стосується не самого зв'язку між емпатією та допомогою, а того, як його пояснювати.

Економічні моделі описують кілька причин пожертви. Дж. Андреоні враховує цінність суспільного блага і «тепле саяво» [1], а Р. Бенабу і Ж. Тіроль – турботу про інших, репутацію та самооцінку [4]. Кілька мотивів можуть діяти одночасно, тому сам вибір не завжди виявляє кінцеву мету людини.

Нейроекономічні дослідження також допускають різні тлумачення. В. Харбо, У. Майр і Д. Бургарт виявили підвищення активності системи винагороди мозку як під час обов'язкових відрахувань, так і під час добровільних пожертв. У другому випадку ця активність була вищою [12]. Проте такий результат можна пояснити і цінністю суспільного блага, і «теплим саявом». Отже, сама активація системи винагороди мозку не дає однозначної відповіді щодо причин пожертви.

Далі розглянемо місце таких понять, як емпатія, моральність і соціальна норма в проявах просоціальної поведінки та альтруїзму.

Просоціальний результат, альтруїстичний мотив і моральна виправданість учинку не тотожні. У дослідях Ч. Бетсона емпатійна турбота спонукала учасників віддати перевагу конкретній людині всупереч справедливому розподілу. Водночас самі учасники оцінювали цей вибір як менш справедливий [3]. Це показує, що турбота про конкретну людину може суперечити неупередженій справедливості.

Ш. Шварц пов'язує допомогу з усвідомленням наслідків, відповідальністю та особистою нормою, яку людина переживає як моральний обов'язок [17]. Людина може дотримуватися норми з турботи про іншого, через бажання уникнути провини або заради підтримки позитивного образу себе. Тому саме дотримання норми ще не свідчить, що добробут іншого був кінцевою метою.

Також проаналізуємо питання причин допомоги в роботах авторів, які вивчали поведінковий аспект просоціальної поведінки та альтруїзму.

Розподіл грошей в експерименті, жертва й допомога в небезпеці різняться витратами, ризиком і видимістю для інших. Експериментальна економіка фіксує відмову від максимальної особистої вигоди [9]. Проте такий вибір може виражати турботу про іншого, неприйняття нерівності або репутаційні міркування. Тому його слід тлумачити з урахуванням умов, у яких його зроблено.

Щоб розрізнити можливі причини допомоги, кожне пояснення перевіряють за відповідних умов. Для перевірки репутаційного пояснення вибір роблять анонімним; для перевірки взаємності усувають можливість майбутньої відповіді; для перевірки регуляції власного стану дають змогу зменшити негативні переживання без допомоги. Якщо допомога зберігається, відповідне пояснення стає менш імовірним. Однак жодна окрема умова не доводить альтруїстичного мотиву.

На готовність допомагати впливає й ситуація. За метааналізом П. Фішера та співавторів, ефект свідка (ефект присутності інших) слабшає в небезпечних ситуаціях і за можливості фізичної підтримки з боку інших [10]. Дж. Закі пов'язує емпатійне залучення з витратами, винагородами, соціальною близькістю, конкуренцією та оточенням [20]. Отже, те, як людина помічає й тлумачить чужу потребу, змінюється залежно від контексту.

Тому той чи інший термін слід добирати відповідно до того, що справді зафіксовано в дослідженні. Користь для іншого дає підстави говорити про просоціальний результат поведінки, але ще не про альтруїзм. Поєднання користі для реципієнта з витратами для того, хто діє, відповідає поведінковому трактуванню альтруїзму. Альтруїстична преференція потребує даних про вплив добробуту іншого на вибір, висновок про мотивацію - дослідницьких умов, за яких різні пояснення допомоги передбачають різну поведінку, а еволюційний висновок - даних про пристосованість.

Тому просоціальну поведінку не варто автоматично називати альтруїстичною. Поняття «альтруїзм» слід уживати із зазначенням критерію: витрат ресурсів, преференції, мотивації або наслідків для пристосованості.

Висновки з даного дослідження

і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

У зарубіжній психології термін «просоціальна поведінка» охоплює дії, що приносять користь іншим або здійснюються з таким наміром. Альтруїзм є вужчим поняттям: його пов'язують із витратами для того, хто діє, преференцією щодо добробуту іншого або мотивацією, кінцевою метою якої є його поліпшення. Тому просоціальний результат сам по собі не доводить альтруїстичного характеру поведінки.

Зіставлення праць Ч. Бетсона, Р. Чалдіні та Дж. Мейнера показало, що зв'язок емпатійної турботи з допомогою не дає однозначної відповіді щодо її причин. Його можна пояснювати регуляцією негативного стану, ототожненням із реципієнтом або

одночасною дією кількох мотивів. У працях Ш. Шварца і Дж. Заки звертається увага на особисті норми та ситуаційний контекст. Окрім того, турбота про конкретну людину може суперечити неупередженій справедливості.

Еволюційно-біологічний підхід пояснює наслідки для пристосованості, а економічний - закономірності розподілу ресурсів. Порівняння з психологічними теоріями уточнює, на які питання відповідає кожен підхід.

Тому у майбутніх емпіричних дослідженнях доцільно буде заздалегідь визначати, що саме операціоналізовано: просоціальний результат, витрати ресурсів, альтруїстичну преференцію чи мотивацію. Відповідно, слід добирати показники й обмежувати висновки тим критерієм, який безпосередньо вимірювався. Для перевірки мотиваційних пояснень доцільно змінювати витрати ресурсів, видимість вибору, можливість взаємності й характер взаємин із реципієнтом. Поведінкові дані варто поєднувати із самозвітом. Це дасть змогу точніше зіставляти пояснення, хоча отримані висновки й надалі залишатимуться імовірнісними та стосуватимуться лише перевірених умов.

References

1. Andreoni, J. (1990). Impure altruism and donations to public goods: A theory of warm-glow giving. *The Economic Journal*, 100(401), 464-477. <https://doi.org/10.2307/2234133>
1. Batson, C. D. (2011). *Altruism in humans*. Oxford University Press. . <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195341065.001.0001>
2. Batson, C. D., Klein, T. R., Highberger, L., & Shaw, L. L. (1995). Immorality from empathy-induced altruism: When compassion and justice conflict. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(6), 1042-1054. . <https://doi.org/10.1037/0022-3514.68.6.1042>
3. Bénabou, R., & Tirole, J. (2006). Incentives and prosocial behavior. *American Economic Review*, 96(5), 1652-1678. . <https://doi.org/10.1257/aer.96.5.1652>
4. Binder, B., Eid, M., & Lorenz, T. (2026). Defining prosociality: Systematic review on prosocial, altruistic, helping and proactive behaviors incorporating artificial intelligence. *The Journal of Positive Psychology*. Advance online publication. . <https://doi.org/10.1080/17439760.2026.2624430>
5. Cialdini, R. B., Schaller, M., Houlihan, D., Arps, K., Fultz, J., & Beaman, A. L. (1987). Empathy-based helping: Is it selflessly or selfishly motivated? *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(4), 749-758. . <https://doi.org/10.1037/0022-3514.52.4.749>
6. Clavien, C., & Chapuisat, M. (2013). Altruism across disciplines: One word, multiple meanings. *Biology & Philosophy*, 28(1), 125-140. . <https://doi.org/10.1007/s10539-012-9317-3>
7. Dovidio, J. F. (1984). Helping behavior and altruism: An empirical and conceptual overview. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 17, pp. 361-427). Academic Press. . [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60123-9](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60123-9)
8. Fehr, E., & Fischbacher, U. (2003). The nature of human altruism. *Nature*, 425, 785-791. . <https://doi.org/10.1038/nature02043>
9. Fischer, P., Krueger, J. I., Greitemeyer, T., Vogrincic, C., Kastenmüller, A., Frey, D., Heene, M., Wicher, M., & Kainbacher, M. (2011). The bystander-effect: A meta-analytic

review on bystander intervention in dangerous and non-dangerous emergencies. *Psychological Bulletin*, 137(4), 517-537. . <https://doi.org/10.1037/a0023304>

10. Hamilton, W. D. (1964). The genetical evolution of social behaviour. I. *Journal of Theoretical Biology*, 7(1), 1-16. . [https://doi.org/10.1016/0022-5193\(64\)90038-4](https://doi.org/10.1016/0022-5193(64)90038-4)

11. Harbaugh, W. T., Mayr, U., & Burghart, D. R. (2007). Neural responses to taxation and voluntary giving reveal motives for charitable donations. *Science*, 316(5831), 1622-1625. . <https://doi.org/10.1126/science.1140738>

12. Maner, J. K., Luce, C. L., Neuberg, S. L., Cialdini, R. B., Brown, S., & Sagarin, B. J. (2002). The effects of perspective taking on motivations for helping: Still no evidence for altruism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(11), 1601-1610. . <https://doi.org/10.1177/014616702237586>

13. Nowak, M. A., & Sigmund, K. (1998). Evolution of indirect reciprocity by image scoring. *Nature*, 393, 573-577. . <https://doi.org/10.1038/31225>

14. Penner, L. A., Dovidio, J. F., Piliavin, J. A., & Schroeder, D. A. (2005). Prosocial behavior: Multilevel perspectives. *Annual Review of Psychology*, 56, 365-392. . <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.56.091103.070141>

15. Pfattheicher, S., Nielsen, Y. A., & Thielmann, I. (2022). Prosocial behavior and altruism: A review of concepts and definitions. *Current Opinion in Psychology*, 44, 124-129. . <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2021.08.021>

16. Schwartz, S. H. (1977). Normative influences on altruism. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 221-279). Academic Press. . [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60358-5](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60358-5)

17. Trivers, R. L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *The Quarterly Review of Biology*, 46(1), 35-57. . <https://doi.org/10.1086/406755>

18. West, S. A., Griffin, A. S., & Gardner, A. (2007). Social semantics: Altruism, cooperation, mutualism, strong reciprocity and group selection. *Journal of Evolutionary Biology*, 20(2), 415-432. . <https://doi.org/10.1111/j.1420-9101.2006.01258.x>

19. Zaki, J. (2014). Empathy: A motivated account. *Psychological Bulletin*, 140(6), 1608-1647. <https://doi.org/10.1037/a0037679>