

Rolul emoțiilor în cercetarea comportamentului prosocial. Merită să-i ajuți pe alții!

Loredana Ivan
SNSPA

The article compares rational choice, evolution and empathy paradigm in relation with prosocial behaviour explanation. It brings into discussion personal aspects that interfere with the emergency of helping behaviour, especially the social value orientation. The role of emotions in predicting the output of human interactions is the discussions and also the commitment model suggested by R. Frank (1988).

Este acest client, din magazinul meu, onest, astfel încât să-mi returneze banii în cazul în care calculez greșit restul? Dar acest coleg se va dovedi destul de corect încât să-mi împărtășească informații despre noua slujbă? Și această persoană, care tocmai mi-a spus că nu se poate întâlni cu mine, pentru că e foarte ocupată, poate fi considerată de încredere? Era sinceră sau doar căuta un motiv pentru a mă refuza? Iată întrebări care ne-ar putea framânta în situații de interacțiune cu celălalt, atunci când nivelul de intercunoaștere e minim, iar rezultatele interacțiunii nu sunt în totalitate în mâinile noastre.

Paul Van Lange și alții (1997, 1998) susțin că există caracteristici legate de personalitatea indivizilor, care determină, într-o mai mică sau mai mare măsură, ajutorarea celorlalți. Psihosociologul olandez se referă la „orientarea social valorică” a subiecților, aspect care influențează modul în care aceștia evaluează rezultatele interacțiunilor cotidiene relativ la ceilalți, susținând o tipologie formată din trei categorii de persoane: orientare valorică prosocială (*prosocials*), orientarea valorică individualistă (*individualists*,

proselfs) și orientarea valorică de tip competitiv (*competitors*). Cei orientați spre ceilalți (*prosocials*) încearcă să maximizeze beneficiile pentru toți participanții la interacțiune și să minimizeze diferențele. Cei orientați spre sine (*individualists*) încearcă să obțină maximum de beneficii, fără a ține seama de ceilalți. Competitorii sunt cei care încercă să obțină întotdeauna mai multe beneficii decât alții, care devin punctul de reper în evaluarea propriilor rezultate în interacțiunile cotidiene. Mai mult, aceste orientări valorice ale subiecților s-au dovedit stabile în timp și de-a lungul diferitelor situații de interacțiune analizate (P. Van Lange, E. De Bruin, W. Otten, J. Joireman, 1997).

Prosocialii sunt cei care arată un nivel ridicat de cooperare și așteaptă, la rândul lor, parteneri care să aibă un comportament similar, sunt animați de o raționalitate colectivă („toți pentru unul și unul pentru toți!”), fiind și cea mai numeroasă categorie, cu o frecvență aproape de trei ori mai ridicată decât celelalte două categorii. *Individualii* și *competitorii* interpretează situațiile de interacțiune în termeni de inteligență și competență, sunt animați de o raționalitate individuală

(„cel mai bun să câștige!”) și acordă o atenție sporită informației despre inteligența și competența partenerului de interacțiune, mai puțin despre moralitatea sau gradul de cooperare ale acestuia.

Psihologia evoluționistă susține că indivizii sunt, în principal, egoiști și că acordă ajutor celorlalți similari sau consangvini, cu scopul perpetuării genelor comune (J.P. Rushton, 1989). În mod similar, sociobiologii identifică o ierarhie, în cazul comportamentelor de ajutorare, bazată pe nivelul relațiilor de rudenie dintre solicitant și posibilul binefăcător. Oferim întâietate ajutorării părinților, fraților, apoi verilor, rudelor de gradul al II-lea, prietenilor etc. Restrângerea dimensiunilor familiei moderne, până la forma sa nucleară, este însoțită de scăderea obligativității acordării ajutorului, către un număr mare de consangvini cu care menținem legături slabe, ocazionale și lipsite de intensitate afectivă. Modernizarea societății a generat o reducere continuă a numărului de solicitanți (conectați prin legături de rudenie) față de care individul se simte obligat să acorde ajutor. Psihologii evoluționiști și sociobiologii dezvoltă, astfel, o viziune pesimistă asupra comportamentelor prosociale, susținând că ajutorarea celui alt nu este în interesul individului și că selecția naturală favorizează un comportament egoist, diminuând pe termen lung presiunea de acordare a ajutorului (E. Burnstein, C. Crandall, S. Kitayma, 1994). Așadar, incidența comportamentelor sociale va scădea în timp pe scala evoluției speciei umane.

Pe de altă parte, teoria alegerii raționale (*rational choice theory*) susține că ajutorarea celui alt este, de multe ori, în favoarea binefăcătorului, și nu numai în favoarea solicitantului (de exemplu J. Coleman, 1990):

indivizii încercă să-și maximizeze profiturile (*expected utility*) ca urmare a acțiunilor pe care le desfășoară, acționează rațional și nu vor ezita să-l ajute pe un altul, atunci când percep că aceasta poate fi în interesul propriu. Teoria alegerii raționale a deschis discuția asupra raportului cost-beneficiu în predicția apariției comportamentelor prosociale și a necesității păstrării echității în relațiile interumane: ceea ce dă o persoană trebuie să fie comparabil cu ceea ce primește (S. Chelcea, 2006). Aceasta înseamnă că indivizii vor tinde să renunțe la performanța unui comportament prosocial, atunci când percep că există o discrepanță între costurile acțiunii solicitate și posibilele beneficii asociate ei. Și, totuși, teoria cost-beneficiu, în evaluarea comportamentelor de întraajutorare, inspirată de viziunea economică asupra socialului a lui Adam Smith (1759/1963) și continuată de George C. Homans (1961) sau Peter M. Blau (1964) și, mai recent, de Siegwart Lindenberg (2001), în studiul interacțiunilor din grupurile mici, necesită o reconsiderare dintr-o perspectivă relativistă: raportarea nu doar la costurile și beneficiile reale, ci mai ales la cele percepute de către actorii sociali implicați. Cu alte cuvinte, aspecte situaționale și emoționale marchează evaluările individuale ale costurilor și beneficiilor, asociate comportamentelor de ajutorare.

Dacă abordăm comportamentele prosociale în viziunea teoriei alegerii raționale și, respectiv, a variantei cost-beneficiu, incluzând elementele de context, putem intui că probabilitatea cea mai mare de incidență a acțiunii de ajutorare este întânită în contextul în care costul perceput al acțiunii de ajutorare este mic și, respectiv, costul perceput al nonacțiunii este mare (reprezentată în figura 1 prin situația 3) și că probabilitatea

		Costul perceput al acțiunii de ajutorare	
Costul perceput al nonacțiunii (refuzul ajutorului)		Mic	Mare
	Mic	(1)	(2)
	Mare	(3)	(4)

Figura 1. Modelul cost-beneficiu de acordare a ajutorului, având la bază costul perceput

cea mai mică de incidență a actelor de ajutorare se întâlnește în situația 2, atunci când costul perceput al performării acțiunii este mare, iar cel al nonacțiunii este mic. Din situațiile 1 și 4 nu putem prevedea rezultatul interacțiunii, pe baza modelului de mai sus indivizii aflați într-o situație de disonanță tind, prin evaluări succesive, să revină la una dintre celelalte două situații considerate de echilibru. În același timp, un model tridimensional, care să ia în

considerare și beneficiile percepute ale acțiunii și, respectiv, ale nonacțiunii – în spiritul teoriei alegerii raționale –, poate fi exprimat în figura 2. În acest caz, chiar atunci când costul perceput al acțiunii și al nonacțiunii este ridicat, subiectul poate da curs acțiunii de întraajutorare datorită unui beneficiu perceput, de asemenea ridicat (situația 4), modelul subliniind cum acționează individul într-o situație de disonanță.

		Costul perceput al acțiunii de ajutorare și costul perceput al nonacțiunii	
Beneficiul perceput al acțiunii de ajutorare		Mic	Mare
	Mic	(1)	(2)
	Mare	(3)	(4)

Figura 2. Modelul cost-beneficiu de acordare a ajutorului, având la bază costul perceput și beneficiul perceput

Dacă ne raportăm la costurile și beneficiile percepute, și nu la cele reale ale comportamentului prosocial, trebuie să luăm în considerare dimensiunea emoțională a acestuia, trăirile afective spontane care îi determină pe oameni să dea curs solicitărilor unui semen. Daniel Batson (1988, 1991, 1992) este susținătorul unei abordări emoționale a comportamentului prosocial¹, criticând abordarea sociobiologică pentru faptul că se concentrează exclusiv pe rezultatul acțiunii de ajutorare, ignorând motivele care stau la baza ei. În concepția autorului american, profesor la Universitatea din Kansas, ajutorarea celorlalți poate fi determinată de motive altruiste, egoiste sau de motive altruiste și egoiste. Între motivele egoiste distinge: căutarea unei recompense financiare, sociale sau chiar de confort personal; evitarea unei pedepse de aceeași natură sau reducerea stării dispoziționale negative datorate prezenței unei persoane aflate în nevoie. Altruismul este astfel situația în care beneficiul acordat celui alt este motivul principal al acțiunii, iar recompensa câștigată – doar o consecință întâmplătoare; egoismul reprezintă situația inversă, în care recompensa devine mobilul

principal al acțiunii de ajutorare (D. Batson, 1992, 71). Modelul său aduce în prim-plan rolul empatiei (*empathic emotion*) în apariția comportamentelor prosociale, susținând că empatia (care include sentimente ca simpatia, compasiunea, tandrețea și, în general, sentimente care duc la bunăstarea și protejarea celui alt) generează întotdeauna motive altruiste ca principale mobiluri ale acțiunii de ajutorare sau transformă motivele egoiste în situații altruiste.

Daniel Batson a cercetat experimental modul în care empatia modifică rezultatul interacțiunilor, într-o situație de ajutorare animată de motive egoiste. Spre exemplu, în situația în care ajutorul acordat este animat de nevoia de a reduce starea dispozițională negativă datorată prezenței unei persoane aflate în nevoie (unul dintre motivele egoiste expuse anterior), empatia generează comportamente prosociale, chiar și atunci când cea mai ușoară cale de reducere a stării dispoziționale ar fi evitarea celui care solicită ajutorul. O situație experimentală de acest tip este aceea a unor participanți naivi care observă un complice manifestându-și durerea la aplicarea unor șocuri electrice (după modelul experimentului

lui Stanley Milgram, 1974). Subiecții naivi pot alege să se implice (să comande ei înșiși aplicarea șocurilor electrice) sau nu. Posibilitatea evitării situației care generează o stare dispozițională negativă era manipulată,

într-una dintre situațiile experimentale subiectul naiv putând părăsi încăperea, iar în cea de-a doua fiind obligat să asiste la experiența chinuitoare a complicelui. Putem reduce schema experimentală la figura 3.

		Alegerea subiecților naivi : implicare/nonimplicare
Costul nonimplicării	Mic (pot părăsi camera)	Nonimplicare
	Mare (nu pot părăsi camera)	Implicare

Figura 3. *Predicția acordării ajutorului într-o situație de tip Implicare-Evitare, cu manipularera costului asociat comportamentului de evitare*

Subiecții naivi, constrânși să asiste la aplicarea șocurilor electrice, trăiesc o situație de empatie ridicată față de complicelul experimentatorului, aflat în suferință, și, pentru a reduce starea dispozițională negativă, vor alege să intervină. Nu același lucru se poate spune despre cei care au posibilitatea să părăsească încăperea, alegând, potrivit ipotezei motivelor egoiste, evitarea, părăsirea locului acțiunii.

Daniel Batson modifică schema inițială (prezentată în figura 3) prin manipularea nivelului empatiei (subiecții naivi încearcă ei înșiși efectul șocurilor electrice sau li se induce empatia prin mesaje de tipul : „gândiți-vă cum v-ați simți dacă...”. În acest caz, schema experimentală arată superioritatea variabilei *empatie* în fața abordării egoiste a situației experimentale (figura 4).

		Empatie	
		Scăzută	Ridicăta
Costul non-implicării	Mic (pot părăsi camera)	Nonimplicare	Implicare
	Mare (nu pot părăsi camera)	Implicare	Implicare

Figura 4. *Predicția acordării ajutorului într-o situație de tip Implicare-Evitare, cu manipularera costului asociat comportamentului de evitare și nivelului empatiei*

Empatia ridicată determină prezența comportamentelor prosociale, chiar în condițiile în care costul nonimplicării este scăzut, fiind practic superioară unui raționament de tip cost-beneficiu.

În situația în care ajutorul este animat de dorința de a evita pedeapsa (motiv egoist expus anterior), empatia este sursa comportamentelor prosociale, chiar și atunci când justificarea ar fi cea mai ușoară modalitate de a evita pedepsele asociate unei neimplicări. De obicei, indivizii pot fi susținuți în acțiunile de întraajutorare de motive egoiste : teama de „ce vor zice ceilalți” despre ei sau chiar

de eventuale remușcări ulterioare, temeri care se diminuează însă când subiecții au un motiv întemeiat ca justificare pentru nonacțiune (de exemplu : „păreau că sunt soț și soție”, în situația nonintervenției față de un act de agresiune sexuală). Daniel Batson și alții (1988) au condus experimente în care subiecții erau informați despre neimplicarea altor potențiali binefăcători, manipulând gradul de accesibilitate al justificării (cinci din șapte persoane au dat curs solicitării – posibilitate redusă de justificare a nonacțiunii-sau două din șapte persoane au dat curs solicitării – posibilitate de susținere a justificării nonacțiunii).

		Alegerea subiecților naivi : implicare/nonimplicare
Accesibilitatea justificării	Ridicăta (mulți au refuzat)	Nonimplicare
	Scăzută (puțini au refuzat)	Implicare

Figura 5. *Predicția acordării ajutorului într-o situație de tip Implicare-Evitare, cu manipularea accesibilității justificării nonacțiunii*

	Empatie		
Accesibilitatea justificării		Scăzută	Ridicăta
	Scăzută (puțini au refuzat)	Implicare (moderată)	Implicare
	Ridicăta (mulți au refuzat)	Nonimplicare	Implicare

Figura 6. *Predicția acordării ajutorului într-o situație de tip Implicare-Evitare, cu manipulara accesibilității justificării nonacțiunii și a nivelului empatiei*

		Alegerea subiecților naivi : implicare/nonimplicare
Recompensa asociată acțiunii	Mare (urmează să întâlnească persoana care solicită ajutorul)	Implicare
	Mică (nu urmează să întâlnească persoana care solicită ajutorul)	Nonimplicare

Figura 7. *Predicția acordării ajutorului într-o situație de tip Implicare-Evitare, cu manipularea recompensei percepute de către posibilul binefăcător*

Modificarea schemei experimentale prezentate în Figura 5, prin introducerea empatiei ca variabilă experimentală, prezice apariția comportamentelor prosociale chiar și atunci când justificarea nonacțiunii este accesibilă subiectului solicitat să acorde ajutorul.

Poate cele mai evidente motive egoiste care pot anima comportamente prosociale sunt cele legate de căutarea unei recompense financiare, sociale sau de confort personal. Ele se înscriu modelului rațional de analiză a costului și beneficiului acțiunii de întruajutorare, cu renunțarea implicării, atunci când binefăcătorul nu întrevede o posibilă recompensă financiară, socială etc. Daniel Batson și alții (1988) au condus o serie de experimente în care subiecții puteau alege să petreacă săptămânal un timp cu un coleg aflat în nevoie,

în situația în care urmau să-l întâlnească, indiferent de alegerea făcută (recompensă ridicată a implicării și, respectiv, disconfort sporit în cazul neacordării ajutorului) și în situația în care nonacțiunea nu era urmată de întâlnirea cu persoana aflată în nevoie. Figura 7 redă schema experimentală a unei asemenea situații.

Din nou, prezența empatiei (prin stimularea subiecților participanți la experiment să încerce să se pună în locul victimei) modifică rezultatul experimentelor inițiale, generând implicare și în situația cu recompensă scăzută (figura 8).

Sublinierea rolului empatiei în emergența comportamentelor prosociale și mai ales maniera de tratare din perspectiva teoriei alegerii raționale este insuficient explorată.

Recompensa asociată acțiunii	Empatie		
		Scăzută	Ridicată
	Mare (urmează să întâlnească persoana care solicită ajutorul)	Implicare	Implicare
	Mică (nu urmează să întâlnească persoana care solicită ajutorul)	Nonimplicare	Implicare

Figura 8. *Predicția acordării ajutorului într-o situație de tip Implicare-Evitare, cu manipularea recompensei percepute de către posibilul binefăcător și a nivelului empatiei acestuia*

De altfel, rolul emoțiilor în explicarea și prezicerea unor comportamente individuale și de grup a fost neglijat în psihologia socială și reafirmat atunci când paradigmele cognitive au înregistrat un declin (D.S. Massey, 2002).

Una dintre lucrările care accentuează rolul emoțiilor în explicarea comportamentelor prosociale, de asemenea în viziunea teoriei alegerii raționale, este cea a autorului american Robert H. Frank: *Passions with Reason*, teorie care dezvoltă un model al angajării (*commitment*) în explicarea comportamentelor umane, opus celui de tip cost-beneficiu, conform căruia: „comportamentele iraționale ale indivizilor se pot explica prin predispozițiile emoționale ale acestora, care apar din necesitatea rezolvării problemelor de angajament” (1988, 11). Autorul american, profesor la Universitatea Cornell, susține că emoțiile ne angajează în performarea unor comportamente care pot fi contrare intereselor noastre individuale. O persoană poate avea un comportament prosocial pentru că „s-ar simți rău altfel”. Atunci când ceilalți realizează că trăiește o asemenea stare emoțională, o vor alege ca parteneră de interacțiune în situații care presupun încredere reciprocă, mizând pe anjagarea ei. Astfel, Robert H. Frank susține că „merită să-i ajutăm pe ceilalți”, pentru că aceștia ne vor alege ca parteneri de interacțiune, mizând pe angajamentul nostru, cu rezultate pozitive, pe care nu le pot obține singuri, pentru că se află într-o situație de interdependență.

Mai mult, R.H. Frank susține că indivizii sunt capabili să decodifice mesaje subtile (inclusiv nonverbale) pe baza cărora inferează gradul de angajare a celuilalt și, implicit, dacă să îi acorde sau nu încredere în interacțiunile viitoare. Se relevă rolul intuiției și valoarea sa funcțională: „simțim că putem profita de anumiți indivizi și, de alții, instinctiv, știm că trebuie să ne ferim” (1988, 8). Dacă într-adevăr onestitatea sau altruismul sunt caracteristici observabile prin expunerea limitată la o persoană-stimul, atunci persoana în cauză devine valorizată în interacțiuni care reclamă încrederea reciprocă și va fi avantajos să transmită semnalele corespunzătoare despre sine.

Urmând lanțul argumentativ al lui Robert H. Frank, am distins patru situații, care stau la baza experimentelor pe care le voi descrie în continuare:

1) Indivizi care au comportament prosocial și sunt percepuți ca „având un comportament prosocial”. Conform viziunii lui Robert Frank, aceasta se traduce în beneficii pentru cei care sunt de încredere și pot semna în mod corespunzător acest lucru despre ei înșiși.

2) Indivizi care nu au comportament prosocial (Robert H. Frank îi numește *antisocials*), dar care sunt percepuți ca fiind „de încredere”². „Întotdeauna există o nișă pentru cei care sunt abili în a predinde că au anumite sentimente” (1988, 11). Totuși, nu este în interesul indivizilor, în interacțiunile cotidiene, să-i perceapă ca fiind „cinstiți”, „de încredere” pe ceilalți, care dovedesc

ulterior a nu avea aceste caracteristici. De aceea, indivizii și-au adaptat modalități intuitive de a-i decodifica pe aceștia rapid, folosind elemente subtile de comportament și de a restabili echilibrul. Pe de altă parte, este destul de dificil pentru cei care disimulează să-și mențină credibilitatea pentru mult timp. Elemente nonverbale pot scăpa controlului voluntar – ceea ce Paul Ekman și Wallace Friesen (1969) numesc *nonverbal leakage* (*scăpări nonverbale*) –, întâlnind indivizi capabili să le decodifice. Din punct de vedere ecologic, dacă aceste elemente nonverbale subtile nu ar avea nici o valoare funcțională, indivizii ar fi învățat să nu mai aibă încredere în ele.

3) Indivizi care au comportament pro-social, dar nu sunt percepuți ca atare. În acest caz, persoane „de încredere” nu reușesc cumva să transmită semnalele corespunzătoare despre ele și, din punct de vedere evoluționist, avem de-a face cu o situație de inadaptare. Paul van Lange și alții (1997, 733) susțin că orientarea social-valorică a indivizilor „se înrădăcinează parțial în interacțiunile sociale experimentate de-a lungul începutului maturizării, perioadei de mijloc a maturizării și continuă la vârsta a treia”. În plus, cercetătorul olandez, profesor la Universitatea Amsterdam, susține că persoanele orientate spre valorile de tip pro-social (*prosocials*) se atașează mai puternic de ceilalți și au, în general, mai mulți frați, în special surori.

4) Indivizi care nu sunt orientați către valori pro-sociale și nici nu sunt percepuți ca

atare. Conform terminologiei lui Paul van Lange (1997), aceștia pot fi individualiști sau competitori (orientați spre sine sau spre maximizarea beneficiilor relativ la ceilalți). Teoretic, avem de-a face cu o situație de echilibru, dar aceste persoane vor fi evitate în situații de interacțiune care reclamă încredere și vor pierde resurse pe termen lung. Conform concepției lui Robert H. Frank, „pentru a părea de încredere, este necesar sau cel puțin util să fii de încredere” (1988, 18).

Lucrarea *Passions with Reason* este relativ puțin cunoscută în literatura psihosociologică poate și din cauza faptului că modelul propus de Robert H. Frank nu a fost testat experimental. Ne putem întreba ce anume iau în considerare indivizii când inferează că au de-a face cu un partener de interacțiune care va acționa onest pentru că *se simte* angajat să facă asta, chiar dacă pierde din punct de vedere economic, rațional. Robert Frank susține că este vorba despre elemente nonverbale, care, decodificate corect, pot da seama despre starea efectivă a partenerului de interacțiune: expresii faciale, mișcări ale ochilor, timbrul vocii, postura. Cu foarte multe persoane, însă, inițiem interacțiuni de scurtă durată și receptăm aceste elemente nonverbale în mod selectiv, de aceea este interesant de cercetat dacă, într-adevăr, indivizii sunt capabili să decodifice orientarea social-valorică a celorlalți (*prosocials*, *individualists* și *competitors*) atunci când au informații reduse despre aceștia.

	A fi de încredere (<i>prosocial</i>)	A nu fi de încredere (<i>antisocial</i>)
A fi perceput ca fiind de încredere (<i>perceived prosocial</i>)	(1)	(2)
A fi perceput ca nefiind de încredere (<i>perceived antisocial</i>)	(3)	(4)

Figura 9. Prezentarea grafică a modelului angajării propus de Robert H. Frank (1988)

Note

1. Daniel Batson folosește termenul *altruism* sinonim cu cel de *comportament prosocial*.
2. R.H. Frank (1988) nu face distincție între *trustworthy* (de încredere) și *prosocial*.

Bibliografie

- Batson, C. Daniel. (1991). *The altruism question: Toward a social-psychological answer*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Batson, C. Daniel. (1992). Experimental tests for the existence of altruism. *PSA: Proceedings of Binnial Meeting of the Philosophy of Science Association*, 2, 69-78.
- Batson, C. Daniel et al. (1988). Five studies testing two new egoistic alternatives to the empathy-altruism hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 52-77.
- Blau, Peter M. (1964). *Exchange and Power in Social Life*. New York: Wiley.
- Burnstein, E., Crandall, C. și Kitayama, S. (1994). An evolved heuristic for altruism: Evidence for a human propensity to calculate inclusive fitness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 773-789.
- Chelcea, Septimiu, Ivan, Loredana, Jderu, Gabriel și Moldoveanu, Andreea. (2006). *Psihosociologie. Teorie și aplicații*. București: Editura Economică.
- Coleman, S. James (1990). *Foundations of Social theory*. Cambridge, Massachusetts și Londra: The Belknap Press, Harvard University Press.
- Ekman, Paul și Friesen, Wallace V. (1969). The repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage and coding. *Semiotica*, 1, 124-129.
- Frank, Robert H. (1988). *Passions within Reason*. Ontario: Penguin Books Canada.
- Homans, George C. (1961). *Social Behavior: Its Elementary Forms*. New York: Harcourt.
- Massey, Douglas S. (2002). A brief history of human society: the origin and role of emotion in social life: 2001 presidential address. *American Sociological Review*, 67, 1, 1-29.
- Smith, Adam. [1759] (1963). *The Theory of Moral Sentiments*. New York: The World Publishing Company, Meridian Books.
- Rushton, J. Philippe. (1989). Genetic similarities, human altruism and group selection. *Behavioral and Brain Sciences*, 12, 503-559.
- Lindenberg, Siegwart. (2001). Sociology of groups. *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, vol. 9, 6434-6439. Oxford: Pergamon – Elsevier.
- Van Lange, Paul A.M., De Bruin, M.N. Ellen, Otten, Wilma, Joireman, A. Jeffrey. (1997). Development of prosocial, individualistic, and competitive orientations: theory and preliminary evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 733-73746.
- Van Lange, Paul A.M. și Sedikides, Constantine (1998). Being more honest but not necessarily more intelligent than others: generality and explanations for the Muhammad Ali effect. *European Journal of Social Psychology*, 28, 675-680.
- Primit la redacție: decembrie, 2007