

## СОЦИАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА

DOI: 10.14515/monitoring.2019.2.05

### Правильная ссылка на статью:

Калинин Р.Г., Девятко И. Ф. Кто заплатит за водопровод: социальный контекст восприятия дистрибутивной справедливости // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2019. № 2. С. 95—114. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2019.2.05>.

### For citation:

Kalinin R. G., Deviatko I. F. (2019) Who should pay for a water pipe: social context of distributive justice perception. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*. No. 2. P. 95—114. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2019.2.05>.



### Р. Г. Калинин, И. Ф. Девятко КТО ЗАПЛАТИТ ЗА ВОДОПРОВОД: СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ ВОСПРИЯТИЯ ДИСТРИБУТИВНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ

КТО ЗАПЛАТИТ ЗА ВОДОПРОВОД: СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ ВОСПРИЯТИЯ ДИСТРИБУТИВНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ

WHO SHOULD PAY FOR A WATER PIPE: SOCIAL CONTEXT OF DISTRIBUTIVE JUSTICE PERCEPTION

*КАЛИНИН Роман Геннадьевич — аспирант, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия  
E-MAIL: [rokalinin@gmail.com](mailto:rokalinin@gmail.com)  
<https://orcid.org/0000-0001-5367-5886>*

*Raman G. KALININ<sup>1</sup> — Postgraduate Student  
E-MAIL: [rokalinin@gmail.com](mailto:rokalinin@gmail.com)  
<https://orcid.org/0000-0001-5367-5886>*

*ДЕВЯТКО Инна Феликсовна — доктор социологических наук, ординарный профессор, зав. кафедрой, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия; главный научный сотрудник, Институт социологии ФНИСЦ РАН, Москва, Россия  
E-MAIL: [deviatko@gmail.com](mailto:deviatko@gmail.com)  
<https://orcid.org/0000-0002-1955-7592>*

*Inna F. DEVIATKO<sup>1,2</sup> — Dr. Sci. (Soc.), Full Professor; Chief Researcher  
E-MAIL: [deviatko@gmail.com](mailto:deviatko@gmail.com)  
<https://orcid.org/0000-0002-1955-7592>*

<sup>1</sup> National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia

<sup>2</sup> Institute of Sociology of the Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию влияния социального контекста распределения издержек на обыденные нормативные суждения о дистрибутивной справедливости, выносящиеся с точки зрения арбитра. С помощью метода факторного опроса оценивалось влияние контекстуальной информации о родстве реципиентов издержек, формы предоставления информации об их текущем финансовом положении, а также величины совокупных издержек на восприятие дистрибутивной справедливости. Участники были более склонны распределять издержки, компенсируя положение тех, кто находится в наихудшем положении, за счет тех, кто находится в наилучшем положении, если реципиенты издержек являются родственниками, предоставляется информация о доходах, а не о долгах реципиентов, и величина совокупных издержек относительно невелика. Также был выявлен эффект взаимодействия между величиной совокупных издержек и двумя остальными факторами: увеличение суммы совокупных издержек снижает силу эффектов родства и формы предоставления информации о финансовом положении реципиентов и сильнее склоняет участников к восприятию эгалитарного распределения издержек в качестве справедливого. Результаты подтверждают предположение о контекстуальной природе дистрибутивной справедливости и углубляют понимание ее проявления в обыденных нормативных суждениях при распределении издержек, направленных на поддержание общественного блага.

**Ключевые слова:** дистрибутивная справедливость, обыденные моральные суждения, эффект родства, распределение издержек, общественное благо, факторный опрос

**Abstract.** The article reports the results of the study of a peculiar type of everyday judgments about distributive justice. It examines the ways the social context affects normative judgments about the distribution of costs necessary for the public good maintenance from a third-party point of view. We used the factorial survey approach to estimate the effects of contextual information about the cost recipients' kinship relations, the specific mode of providing information about their current financial standing, as well as the size of total costs on the perception of distributive justice. The participants generally tended to distribute costs compensating to those in the worst financial situation at the expense of those who were in a better financial situation if the recipients of costs were relatives, the information of cost recipients' financial standing described their incomes rather than debts, and the total costs were relatively low. Alongside with the statistically significant main effects, the pronounced first-order interaction effects between the total costs size and two other experimental factors were revealed: the increase in total costs diminished both the effects of kinship and of the information provision form (incomes vs. debts), thereby pushing participants to perceive an egalitarian division of costs as fair. The results support the general hypothesis about the contextual nature of distributive justice and promote our understanding of its manifestations in the form of ordinary normative judgments concerning the distribution of costs which are necessary for the public good maintenance.

**Keywords:** distributive justice, ordinary moral judgment, kinship effect, distribution of costs, public good, factorial survey

## Введение

Проблема распределения ограниченных общественных ресурсов, а также издержек, необходимых для поддержания общественных благ, не только находится в центре внимания современной политической философии, но часто является предметом политической повестки и реальностью повседневной жизни. Справедливое распределение благ и связанных с их получением и поддержанием издержек, в том числе в форме денежных затрат, — не только фундаментальная социальная ценность, как показывают массовые опросы<sup>1</sup>, но и критерий оценки социальных институтов и политических решений. Если вопрос об обоснованных принципах или правилах дистрибутивной справедливости — область интереса чистой философии морали («этики философов», по выражению Э. Дюркгейма), а также политической и социальной философии, то другой вопрос — о том, какие факторы влияют на повседневные моральные суждения обычных людей относительно справедливости того или иного распределения благ и издержек между индивидуальными акторами и социальными группами, — является предметом особого интереса социальных наук.

За более чем полвека эмпирических исследований в рамках различных дисциплин было изучено множество факторов, влияющих на восприятие дистрибутивной справедливости (обзор см. [Jasso, Törnblom, Sabbagh, 2016, Konow, 2003]). Однако большая часть исследований сконцентрирована на изучении распределения благ, тогда как издержкам посвящен куда меньший корпус литературы. При этом большинство существующих исследований, сравнивающих восприятие распределения благ и издержек, свидетельствуют о различии в восприятии этих областей нормативных решений и повседневных моральных суждений, для описания которых нужны разные объяснительные модели [Törnblom, 1988; Sabbagh, Schmitt, 1998].

Важно отметить, что издержки пронизывают саму процедуру любого распределения, потому что на него тратятся время, интеллектуальные ресурсы и т. д. Можно сказать, что распределение издержек является фундаментальным аспектом социальной жизни, возможно, даже более важным, чем распределение благ. Поэтому представляется плодотворным не только зеркально проверять гипотезы, уже подтвержденные или опровергнутые для распределения благ (см. например [Northcraft et al., 1996]), но и сконцентрироваться на изучении различных типов издержек, а также тех индивидуальных и социальных факторов, которые предположительно влияют на восприятие справедливости их распределения обычными людьми.

<sup>1</sup> Среди массовых опросов, изучающих восприятие социальной справедливости, стоит выделить World Values Survey, в 7-й волне которого планируется исследовать отношение к справедливости примерно в 50 странах (См. World Values Survey. World Values Survey, Wave 7, 2017. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSContents.jsp> (дата обращения: 29.08.2018)). Также стоит упомянуть крупный проект исследования справедливости International Social Justice Project, проводившийся в 15 странах (ISJP. International Social Justice Project. URL: <https://www.sowi.hu-berlin.de/de/lehrebereiche/empisoz/forschung/archiv/isjp> (дата обращения: 29.08.2018)). Можно также отметить ряд массовых онлайн-опросов, посвященных исследованию так называемых «моральных оснований», в которых также затрагивались соответствующие вопросы [Haidt, Graham, 2007]. Наконец, массовые опросы на тему справедливости проводятся и в России [Горшков и др., 2013], см. также: О справедливости и несправедливости в российском обществе // Фонд «Общественное мнение». 07.04.2017. URL: <https://fom.ru/TSennosti/13279> (дата обращения: 29.08.2018); Социальная справедливость: как мы ее понимаем // ВЦИОМ. 15.07.2013. URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=1007> (дата обращения: 29.08.2018); Социальная справедливость в России // ВЦИОМ. 23.11.2018. URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9443> (дата обращения: 29.08.2018).

Результаты некоторых предшествующих исследований позволяют уточнить общий характер различий между распределением благ и издержек: при прочих равных, люди скорее склонны распределять издержки эгалитарно, то есть в соответствии с принципом «всем поровну», тогда как для благ более предпочтительно распределение, пропорциональное личному вкладу в общий результат [Meeker, Elliott, 1987: 14; Törnblom, Jonsson, 1987: 44; Törnblom, Jonsson, 1985: 256; Homans, 1958; Adams, 1965]. Также существуют данные о том, что в случае распределения издержек люди менее склонны к внутригрупповому фаворитизму, нежели при распределении благ [Mummendey et al., 1992: 142].

Некоторые исследователи отмечают, что в условиях переговоров и торга испытуемым сложнее справиться с заданием распределения издержек, нежели с распределением благ [Mannix, Neale, Northcraft, 1995]. При этом в ряде поведенческих экспериментов, когда участники являлись заинтересованной в результатах распределения стороной, были получены результаты, не согласующиеся с описанными выше — результаты переговоров чаще были пропорциональны личному вкладу для случаев распределения издержек, тогда как для распределения благ более предпочтительным был эгалитарный принцип [Sondak, Tyler, 2012: 310; Sondak, Neale, Pinkley, 1995: 249]. Эти данные могут свидетельствовать о разнице в восприятии ситуации распределения с точек зрения заинтересованной стороны и независимого наблюдателя, выступающего в роли арбитра, — и шире, между нормативными суждениями, выражающими «незаинтересованную» справедливость, и решениями о справедливом распределении, опосредованными личными или групповыми интересами.

С нашей точки зрения, нормативные суждения и решения, выносимые обычными людьми с позиции арбитра, имеют большую ценность для понимания того, как работают социальные нормы. А для изучения модуса существования и механизмов задействования социальных норм важно отделить их от индивидуальных или коллективных интересов [Девятко, 2017], что практически невозможно сделать с помощью таких традиционных методов изучения восприятия справедливости, как экономические игры<sup>2</sup> (см., в частности [Opp, 2015]). Особенность последних состоит в том, что в них участники тем или иным образом *заинтересованы* в конечном результате, что накладывает ограничения на изучение обыденных нормативных суждений и ведет к систематическим смещениям, потому что в таких случаях они неизбежно искажены интересами участников даже в гипотетических ситуациях [Messick, Sentis, 1979: 432], когда у участников распределения, казалось бы, не должно быть прямого экономического интереса. Поэтому в качестве метода исследования мы выбрали другой тип эксперимента, в котором участники путем гипотетического распределения издержек выносят нормативные суждения о ситуации, в которой ни прямо, ни косвенно не заинтересованы, то есть выступают с позиции арбитра.

Исходя из того, что люди в большинстве своем предпочитают получать блага и избегать издержек, распределение последних можно рассматривать как тип негативного события, противоположного распределению благ. В целом люди сильнее когнитивно, эмоционально и социально откликаются на негативные

<sup>2</sup> Таких как «Ультиматум», «Диктатор», «Дарообмен», «Общественное благо», «Доверие» и т.д.

события, нежели на позитивные [Taylor, 1991: 67], и при равной степени потерь и приобретений больший эмоциональный отклик вызывают потери<sup>3</sup> [Kahneman, Tversky, 1984: 348]. Похожий феномен отмечается не только на эмоциональном, но и на нормативном уровне. Результаты некоторых исследований показывают, что участники считают менее справедливым нечестное распределение издержек, нежели нечестное распределение благ [Baron, 1995: 81]. Описанные результаты свидетельствуют в пользу того, что исследование издержек ценно само по себе, вне зависимости от того, проводились ли исследования такого же набора факторов на примере распределения благ.

В данном исследовании нас интересует особый тип издержек — издержки, связанные с производством общественного блага. Его теоретические особенности, такие как практическая невозможность исключить кого-нибудь из потребителей блага, а также невозможность разложить благо на отдельные единицы, делают нормативные суждения о распределении издержек на его поддержание интересным предметом для изучения, который слабо освещен в научной литературе. А релевантность проблемы распределения индивидуальных издержек, связанных с производством общественного блага, для множества житейских ситуаций делает решение этой проблемы еще и социально значимым.

В описываемом в данной статье исследовании мы изучали воздействие информации об определенных чертах социального контекста распределения на обыденные нормативные суждения. Мы решили проследить влияние сведений о *наличии родства между реципиентами* на прескриптивные (или деонтические) суждения людей о справедливом распределении издержек. Также мы оценили влияние *формы предоставления информации о финансовом положении* участников распределения (информация о доходах или долгах). Наконец, мы проверили влияние *величины совокупной суммы издержек* на стратегию их распределения. Более подробное описание выбранных для изучения факторов мы приводим ниже при обосновании гипотез.

### **Задачи и гипотезы**

В данном исследовании мы использовали метод факторного опроса и технику виньеток для оценки влияния информации о социальном контексте распределения на обыденные нормативные суждения о дистрибутивной справедливости. Подобный методологический подход ранее использовался при изучении влияния информации о социальных характеристиках реципиентов, их потребностях, характере их отношений и т. п. на распределение благ и ресурсов [Девятко, 2009; Faravelli, 2007; Bazerman, 1985; Yaari, Bar-Hillel, 1984; Kahneman, Knetsch, Thaler, 1986], что открывает возможность систематического сопоставления наших результатов с выводами упомянутых исследований, а также позволяет варьировать факторы и усложнять экспериментальные планы на основе уже известных исследовательских результатов, полученных сопоставимыми методами.

Преимущества данного методологического подхода уже обосновывались ранее в ряде работ [Alves, Rossi, 1978; Jasso, 2006; Jasso, Törnblom, Sabbagh, 2016; Liebig,

<sup>3</sup> Так называемый феномен «неприятия потери» (loss aversion).

Sauer, Friedhoff, 2015; Rossi, Anderson, 1982] и заключаются в том, что сочетание метода факторного эксперимента и опросного инструментария<sup>4</sup> дает возможность, с одной стороны, экспериментально проверить влияние различных факторов на восприятие справедливости распределения, систематически варьируя их уровни, а с другой — отделить нормативное измерение суждений от непосредственных интересов участников, позволяя выявить суждения участника о дистрибутивной справедливости, формулируемые с точки зрения арбитра, выносящего суждения относительно представленных в виньетках гипотетических ситуаций.

Ранее было показано, что различия в восприятии справедливости распределения благ и издержек характерны для житейских решений в задачах на распределение торговой прибыли и убытков [Messick, Schell, 1992: 319; Harris, Joyce, 1980]. В продолжение этих исследований было также показано, что существует и разница в восприятии различных типов издержек [Van Dijk et al., 1999]. В последнем исследовании участники были более склонны распределять чистые убытки и чистую прибыль поровну между торговыми партнерами. Тогда как торговые издержки участники чаще старались распределять так, чтобы выровнять итоговый результат распределения доходов. Мы предположили, что при распределении издержек для поддержания общего блага люди будут также пытаться выравнивать итоговый результат для участвующих в распределении затрат индивидов (например, «возмещать» неравенство в доходах за счет приписывания меньшей суммы затрат). Но мы предполагаем наличие таких решений только в условиях с релевантным социальным контекстом распределения, под которым в данном исследовании мы понимаем информацию о наличии родства между реципиентами издержек, форму предоставления информации об их финансовом положении и суммарную величину распределяемых издержек.

Согласно теориям родственного альтруизма, близкие родственники склонны помогать друг другу [Burnstein, Crandall, Kitayama, 1994], что в контексте дистрибутивной справедливости будет выражаться в распределении в пользу родственника, находящегося в худшем финансовом положении, за счет родственника, который находится в лучшем финансовом положении. При этом в некоторых теориях альтруизма отмечается, что родство необязательно должно быть кровным (для обзора теорий альтруизма см. [Быков, 2013]).

Также существуют нормативные этические концепции, обосновывающие отличие честности распределения в семейном контексте от дистрибутивной справедливости в сфере гражданских отношений и коллективного действия. Главное различие состоит в том, что первая должна быть частной и строиться на основе симпатии, в то время как вторая должна основываться на универсальности и беспристрастности [Ullmann-Margalit, 2006: 591].

Представление о том, что в семейном контексте распределение благ и издержек должно иметь другие нормативные основания, отличные от распределения в более широком гражданском контексте, также выражается на уровне установок и повседневных суждений о справедливости. В ряде исследований было показано, что люди склонны с большей вероятностью оказывать альтруистическую помощь

<sup>4</sup> Сочетание факторного эксперимента и опросного инструментария обусловило частое использование для обозначения данного подхода термина «факторный опрос» (factorial survey).

родственникам в сравнении со знакомыми [Rachlin, Jones, 2008], так что при оценке сторонним наблюдателем распределения среди близких родственников, где один из родственников находится в нужде, справедливым чаще признается так называемый принцип максимина<sup>5</sup>, который и предполагает распределение в пользу реципиента, находящегося в худшем положении относительно ситуации распределения. На фоне результатов, полученных для распределения благ [Peterson, 1975: 126], мы решили проверить, насколько соответствующие модели распределения применимы и для издержек. То есть насколько участники будут склонны решать, что справедливо распределять издержки не поровну, если реципиенты<sup>6</sup> являются родственниками.

Поэтому первая гипотеза звучит так: *при упоминании родственных связей между реципиентами в условии распределения издержек участники будут более склонны считать справедливым отклонение от эгалитарного распределения в пользу реципиента, находящегося в худшем финансовом положении, в сравнении с условием, когда реципиенты не являются родственниками.*

Следующим фактором, уровни которого варьировались в нашем эксперименте, была форма предоставления информации о материальном положении участников распределения (реципиентов): в одном случае предоставлялась информация о долгах реципиентов, в другом случае — об их доходах.

Из предыдущих исследований известно, что люди более склонны распределять издержки эгалитарно в ситуациях, когда индивидуальные различия в экономическом положении участников распределения связаны с внутренними факторами, то есть когда люди сами ответственны за то, в каком положении они оказались<sup>7</sup> [Messick, Schell, 1992: 311]. Мы предположили, что различный уровень доходов у реципиентов будет скорее восприниматься как следствие внешних факторов — например, исходя из предположения, что самому богатому из них могло повезти с работой. Тогда как наличие различных по масштабу долгов будет скорее восприниматься как следствие внутренних факторов — например, как неумение обращаться с деньгами.

В таком случае дистрибутивная справедливость будет иметь более выраженную тенденцию к выравниванию финансового положения реципиентов, когда предоставляется информация об их доходах. И напротив, при предоставлении

<sup>5</sup> В общем случае принцип максимина (maximin) предполагает максимизацию благосостояния тех, для кого исходно характерен его минимальный уровень [Arrow, 1973: 248]. В этике и политической философии более общий принцип максимина зачастую ассоциируется с более частным «принципом различия» Джона Ролза, который формулируется как «Социальное и экономическое неравенства <...> должны приносить наибольшую выгоду наименее преуспевшим членам общества» [Rawls, 2005: 6].

<sup>6</sup> Важно провести различие между участниками исследования — теми, кто распределяет издержки между вымышленными «получателями» издержек, и самими участниками гипотетической ситуации распределения — теми персонажами, кто претерпевает распределяемые издержки в описанных в виньетках гипотетических сценариях. Последних мы называем реципиентами издержек.

<sup>7</sup> Например, если определенный продавец продал меньше товаров, чем его партнеры по бизнесу, соответственно, получив меньше выручки из-за своего неумения продавать, то издержки на аренду общего торгового места они все равно должны делить поровну. С другой стороны, если разница в выручке обусловлена внешними факторами, например, проходимость торгового места в определенные дни, то люди скорее склонны считать, что поровну нужно делить прибыль, то есть распределять издержки пропорционально — компенсируя меньшими издержками положение того, кто торговал в «неудачные» дни.

информации о долгах участники будут более склонны делить издержки поровну, как если бы реципиенты были сами ответственны за свое финансовое положение.

Таким образом, вторая гипотеза состояла в том, что в условиях, где предоставляется информация о доходах реципиентов, участники будут более склонны считать справедливым отклонение от эгалитарного распределения в сторону максимина, нежели в условиях, в которых предоставляется информация о долгах.

Наконец, мы ожидали, что величина суммарных распределяемых финансовых издержек также имеет значение. Поэтому небольшая величина суммарных издержек, предполагающая в случае равного распределения не очень большие индивидуальные затраты участников, при прочих равных, будет склонять участников принимать решение в сторону компенсаторного распределения, снижая издержки самого бедного участника. В то же время большие совокупные издержки подразумевали значительные индивидуальные затраты всех участников распределения (реципиентов), вне зависимости от их финансового положения. В данном случае большая величина издержек должна «выравнивать» положение участников тем фактом, что они все попадают в сложную финансовую ситуацию.

Поэтому третья гипотеза звучит так: *небольшая совокупная величина издержек будет сильнее склонять участников к отклонению от эгалитарного распределения в направлении максимина, нежели большая совокупная величина издержек.*

Во всех трех гипотезах большее отклонение от эгалитарного распределения в сторону максимина будет свидетельствовать о большем желании компенсировать реципиентам, которые имеют наименьший доход или наибольшие долги, их финансовое положение за счет меньшего количества издержек, которые они должны понести.

## Метод

### План эксперимента

В исследовании использовался полный внутрисубъектный экспериментальный план с одним межсубъектным фактором. Выбор плана с межсубъектным фактором обоснован тем, что разные уровни фактора «Форма предоставляемой информации о финансовом положении» придают числовым значениям издержек, которые упоминаются в описываемых ситуациях распределения, и относительно которых участники эксперимента должны были вынести решение о справедливом распределении, полностью *противоположный* смысл, что сильно усложняет их последовательное решение. Это может приводить к увеличению когнитивной нагрузки на участников исследования, а также провоцировать респондентов использовать стратегии упрощения при поиске решений предлагаемых задач (satisficing).

Таким образом, использовались два внутрисубъектных фактора — наличие родства между участниками распределения и величина распределяемых совокупных издержек. А также один межсубъектный — характер предоставляемой информации о финансовом положении реципиентов. Ниже представлены описания уровней факторов и план эксперимента (см. табл. 1).



Таблица 1. Экспериментальный план

<b>Группа В 1</b>			
В. Информация о финансовом положении: Доходы (В1)		А. Родство	
		А1. Есть: братья	А2. Нет: соседи
С. Совокупные издержки	С1. 600 \$	<b>A1B1C1</b>	<b>A2B1C1</b>
	С2. 9000 \$	<b>A1B1C2</b>	<b>A2B1C2</b>

<b>Группа В 2</b>			
В. Информация о финансовом положении: Долги (В2)		А. Родство	
		А1. Есть: братья	А2. Нет: соседи
С. Совокупные издержки	С1. 600 \$	<b>A1B2C1</b>	<b>A2B2C1</b>
	С2. 9000 \$	<b>A1B2C2</b>	<b>A2B2C2</b>

### Участники

Для участия в исследовании использовалась выборка из студентов НИУ ВШЭ<sup>8</sup>, которые набирались методом самоотбора по объявлению на странице студенческого сообщества в социальной сети. В результате было получено 258 заполненных анкет, из них 41 была отбракована из-за пропусков. В группу В1 попало 107 участников, в группу В2—110. Итого получилось 217 пригодных для анализа анкет, из которых 126 заполнили женщины, 91 — мужчины. Средний возраст участников:  $M = 22.1$ ,  $SD = 4.6$ .

### Процедура и материалы

Участники выполняли задания онлайн. Ссылка для прохождения испытания была доступна в течение девяти дней. Каждому участнику предлагалось решить четыре задачи на распределение издержек между тремя персонажами, описанными в некотором сценарии гипотетической ситуации распределения, при этом детали каждой ситуации отражали информацию о конкретном сочетании экспериментальных факторов. От участника требовалось прочитать небольшую историю и на ее основе ввести в ячейки три числа — по одному на каждого участника, — которые вместе давали бы требуемую в условии сумму издержек.

Каждый участник случайным образом попадал в одну из двух групп — в одной из них во всех виньетках предоставлялась информация о доходах, а в другой предоставлялась информация о долгах. Также был рандомизирован порядок предъявления условий *внутри* каждой группы. Таким образом, использование двухуровневого позиционного уравнивания исключало возможный «эффект переноса», свойственный внутрисубъектным планам.

Для упрощения задачи участников использовались краткие и не содержащие избыточных деталей формулировки, а также несложные для деления числа, чтобы уменьшить когнитивную нагрузку и тем самым снизить вероятность применения

<sup>8</sup> Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Москва.

участниками «эвристики равенства», когда поделить «всем поровну» является не взвешенным решением, а путем наименьшего сопротивления.

Участники исследования могли самостоятельно определять, сколько именно денег должен заплатить каждый из участников гипотетической ситуации распределения (реципиентов). При этом каждый из последних в случайном порядке получал имя в условиях, где реципиенты являлись братьями, или фамилию в условиях, где участники являлись соседями. Таким образом мы хотели подчеркнуть различия в условиях, касающиеся наличия или отсутствия родства.

Сумма издержек в каждом случае должна была быть разделена между реципиентами без остатка. В противном случае участник получал уведомление о том, что он распределил больше или меньше заданной суммы издержек, и не мог перейти к следующему заданию или вопросу. Также участники были лишены возможности возвращаться назад по анкете и исправлять предыдущие решения. Каждое задание показывалось на отдельном экране. После выполнения всех заданий участник заполнял небольшую анкету, где отмечал свои социально-демографические характеристики. Примеры заданий приведены ниже.

### **Условие А1В1С1**

В старом трехэтажном доме живут три родных брата со своими семьями. Из-за плохого водопровода на все этажи поступает ржавая вода, поэтому братья (Антон, Боря и Витя) решили его починить. Они узнали, что проблему решит небольшой ремонт водопровода стоимостью 600 \$.

При этом доходы у братьев разные:

Антон зарабатывает 3000 \$/мес., Боря — 2000 \$/мес., а Витя — 1000 \$/мес. Сколько должен заплатить каждый из братьев? (Итого — 600 \$)

### **Условие А2В2С2**

В старом трехэтажном доме живут три соседа со своими семьями. Из-за плохого водопровода на все этажи поступает ржавая вода, поэтому соседи (Козлов, Лаптев и Макаров) решили его починить. Они узнали, что проблему решит капитальный ремонт водопровода стоимостью 9000 \$.

Но из-за финансового кризиса у соседей накопились долги разного размера:

У Козлова — 3000 \$ долга, у Лаптева — 2000 \$ долга, а у Макарова — 1000 \$ долга.

Сколько должен заплатить каждый из соседей? (Итого — 9000 \$)

## **Результаты**

Модальным решением во всех предложенных условиях было эгалитарное. Наименее популярным оно было в условии А1В1С2 (реципиенты являются братьями, предоставляется информация о доходах, и величина совокупных издержек равна 9000 \$), его выбрали 59 участников из 107 (55.1%). Наиболее популярным эгалитарное распределение было в условии А2В2С2 (реципиенты являются соседями, предоставляется информация о долгах, и величина совокупных издержек составляет 9000 \$), его выбрали 100 участников из 110 (90.9%). Данный результат хорошо согласуется с результатами других исследований о приверженности людей

к эгалитарному распределению при незначимых для них или сложных социальных контекстах [Van Dijk et al., 1999; Messick, Schell, 1992].

Что касается трудности выполнения задания, то оценивая его по семибалльной шкале, где 1 — «очень трудно», а 7 — «очень легко», участники в среднем оценили его как несложное:  $M = 5.3$ ,  $SD = 1.66$ ; это подтверждает, что большинство участников исследования скорее выбирали эгалитарное распределение осознанно, а не применяли «эвристику равенства» из-за сложности условий задачи.

Таблица 2. Средние значения разности между издержками реципиентов, находящимися в наилучшем и наихудшем финансовом положении

	600 \$		9000 \$	
	Братья	Соседи	Братья	Соседи
<b>Доходы</b>	60.8	31.3	1125.7	432.2
<b>Долги</b>	33.7	4.1	395.0	-90.9

В качестве единицы анализа для каждого отдельного испытания мы использовали разность издержек, распределенных между реципиентом, который находится в наилучшем финансовом положении (самый большой доход или самые маленькие долги), и реципиентом, который находится в наихудшем финансовом положении (самый маленький доход или самый большой долг). Формула расчета разницы для каждого отдельного испытания:

$$y = x_3 - x_1,$$

где  $y$  — разность издержек;

$x_3$  — издержки реципиента, который находится в самом лучшем финансовом положении среди остальных;

$x_1$  — издержки реципиента, который находится в самом худшем финансовом положении среди остальных.

В итоге результаты всех возможных распределений для условий с небольшими издержками (С1) размещаются в диапазоне от  $-600$  до  $600$ , где:

$0$  (ноль) соответствует эгалитарному распределению;

от  $600$  до  $0$  (не включительно) в целом соответствуют распределению максимум, предполагающему компенсацию реципиенту в неблагоприятной финансовой ситуации его положения;

от  $-600$  до  $0$  (не включительно) отражают обратное максимуму распределение, когда реципиент в наиболее неблагоприятной финансовой ситуации должен заплатить больше, чем остальные.

Несмотря на то, что разница распределяемых сумм между уровнями суммарных издержек С1 и С2 достаточно велика, и их сложно сравнивать напрямую, можно легко увидеть закономерность в полученных данных. Участники более охотно компенсировали реципиентам их финансовое положение меньшими издержками в случаях, когда реципиенты были братьями и предоставлялась информация о доходах. При этом в условиях, где реципиенты являются соседями, предоставляется информация о долгах, и величина суммарных издержек составляет  $9000$  \$, на-

блюдалась не только популярность эгалитарного решения, о чем уже упоминалось выше, но более того — некоторые участники использовали распределение, обратное максимуму, наказывая должников за величину долга большими издержками<sup>9</sup>, что в итоге привело к отрицательному значению среднего в данном условии.

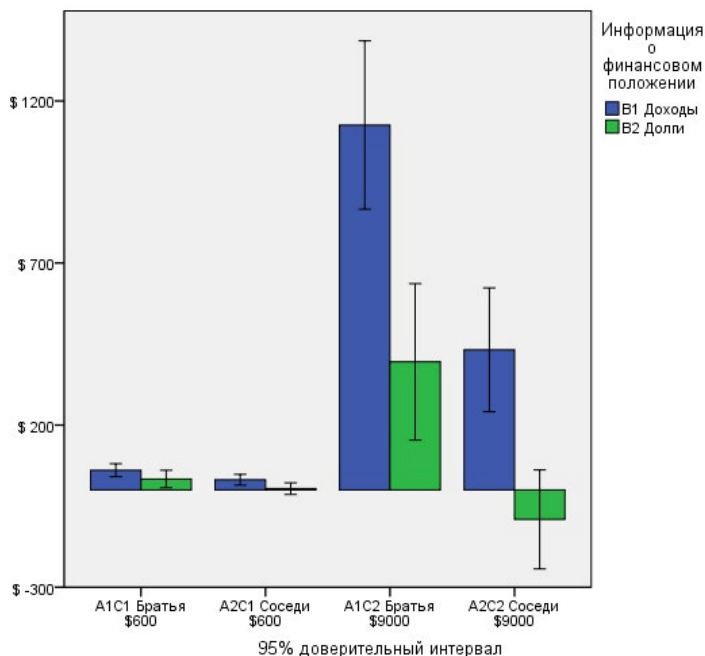


Рисунок 1. Средняя разница между реципиентом, находящимся в наилучшем положении, и реципиентом, находящимся в наихудшем положении

Чтобы оценить основные эффекты и эффекты взаимодействия экспериментальных факторов (то есть информации об отношении родства, финансового контекста и суммы распределяемых издержек) на стратегию распределения участников, был проведен дисперсионный анализ с повторными измерениями с двумя внутрисубъектными и одним межсубъектным факторами.

Согласно данным теста Колмогорова-Смирнова ( $p < 0.001$ ), значения зависимой переменной не распределены нормально. Учитывая, что перекося во всех условиях примерно одинаковый, а также известную устойчивость дисперсионного анализа к нарушению нормальности, если выполнены остальные условия его правильного применения [Glass, Peckham, Sanders, 1972: 247—55], мы считаем оправданным его проведение.

<sup>9</sup> Исходя из результатов, а также письменных комментариев, которые оставляли участники после выполнения заданий, семеро из них распределяли издержки прямо пропорционально имеющимся у реципиентов долгам. Нам удалось впоследствии связаться с одним из этих участников, который устно подтвердил, что действительно пользовался такой стратегией распределения в данном условии. Стоит отметить, что при исключении этих семи участников из анализа общий паттерн результатов не изменяется.

Несмотря на то, что для условий A1C2 и A2C2 тест Ливена свидетельствует о нарушении предположения о гомогенности дисперсий, приблизительное равенство групп (по 107 или 110 наблюдений в каждой) позволяет использовать дисперсионный анализ с повторными измерениями. К тому же, согласно тесту Моучли, данные удовлетворяют критерию сферичности.

Дисперсионный анализ показал статистически значимый основной эффект для *отношений родства между реципиентами*:  $F(1,215) = 61.872$ ,  $p < 0.001$ , частный  $\eta^2 = 0.223$ . Для условий, где реципиенты являются родственниками, оцененное маргинальное среднее разности составляет 403.8 \$, а для условий, где реципиенты являются соседями — 94.2 \$, то есть участники исследования были более склонны распределять издержки в пользу реципиента, находящегося в худшем финансовом положении, в ситуациях, когда реципиенты являлись братьями.

Также статистически значимым оказался основной эффект для способа предоставления *информации о финансовом положении реципиентов*:  $F(1,215) = 21.605$ ,  $p < 0.001$ , частный  $\eta^2 = 0.091$ . Для условий, где предоставлялась информация о доходах реципиентов, оцененное маргинальное среднее разности составило 412.5 \$, а для условий, где предоставлялась информация о долгах реципиентов, — 85.5 \$, то есть при прочих равных, при предоставлении информации о долгах участники исследования были более склонны распределять издержки поровну, нежели в условиях, где предоставлялась информация о доходах.

Кроме того, был выявлен основной эффект для *величины совокупных издержек*:  $F(1,215) = 47.719$ ,  $p < 0.001$ , частный  $\eta^2 = 0.182$ . В условиях с *небольшими* совокупными издержками (600 \$) оцененное маргинальное среднее разности составило 32.5 \$, тогда как в условиях с *большими* совокупными издержками (9000 \$) оно составило 465.5 \$ (31.0 \$ если разделить разность на 15, то есть нормировать к сумме издержек в 600 \$; далее под *нормированием* мы понимаем именно это действие). Соответственно при увеличении совокупных издержек участники были более склонны делить их поровну.

Дисперсионный анализ также показал статистически значимый эффект взаимодействия для факторов *отношений родства между реципиентами и величины суммарных издержек*:  $F(1,215) = 54.633$ ,  $p < 0.001$ , частный  $\eta^2 = 0.203$ . Оцененное маргинальное среднее разности для братьев-реципиентов при *небольших* издержках равняется 47.3 \$, когда для соседей оно составляет 17.7 \$. При *больших* издержках для братьев оно составляет 760.4 \$ (50.7 \$ при нормировании), тогда как для соседей — 170.7 \$ (11.4 \$ при нормировании). То есть при увеличении суммы распределяемых издержек участники были еще более склонны поровну распределять издержки между соседями.

Также результаты анализа показали статистически значимый эффект взаимодействия для экспериментальных факторов *информации о финансовом положении реципиентов и величины суммарных издержек*:  $F(1,215) = 22.886$ ,  $p < 0.001$ , частный  $\eta^2 = 0.096$ . Оцененное маргинальное среднее разности для предоставленной информации о доходах при *небольших* издержках равняется 46.1 \$, когда при предоставляемой информации о долгах оно составляет 18.9 \$. При *больших* издержках при предоставлении информации о доходах оно составляет 778.9 \$ (51.9 \$ при нормировании), тогда как при предоставлении информации о долгах —

152.0 \$ (10.1 \$ при нормировании). То есть при увеличении суммы распределяемых издержек участники были более склонны распределять издержки поровну, если предоставлялась информация о долгах, нежели о доходах.

Эффекта взаимодействия для *отношений родства* между реципиентами и способа предоставления информации о финансовом положении реципиентов выявлено не было.

Эффекты демографических переменных, описывающих наших испытуемых, то есть пола, возраста и уровня образования, проанализированные как межсубъектные факторы, также в данном случае не оказались статистически значимыми, поэтому не рассматриваются далее в статье.

## Обсуждение

В первую очередь стоит отметить разнообразие вариантов решения представленных задач на распределение. На каждое из восьми условий приходится от четырех до двенадцати конкретных вариантов распределения, что говорит об отсутствии единомыслия среди участников относительно должной степени неравенства издержек. Это согласуется с результатами других исследований, в которых одинаковые с формальной точки зрения задачи решались по-разному в зависимости от контекста, релевантного для одних участников, и нерелевантного для других [Абрамов, Девятко, Кожанов, 2011: 40; Yaari, Bar-Hillel, 1984: 18]. То, что модальным распределением во всех сценариях оказалось эгалитарное, также соответствует результатам предыдущих исследований, свидетельствующих о приверженности людей к эгалитарному распределению (так называемой эвристике равенства) в случае незначимых или сложных для них социальных контекстов [Van Dijk et al., 1999; Messick, Schell, 1992].

Участники гораздо охотнее использовали эгалитарное распределение в условиях, где реципиентами были соседи, однако чаще пытались компенсировать братьям с меньшим доходом или большими долгами их финансовое положение, распределяя таким образом, чтобы они несли меньшие издержки. Как и ожидалось, данные согласуются с теорией родственного альтруизма, а также результатами, полученными в исследованиях, где изучалось похожее влияние на распределение благ [Абрамов, Девятко, Кожанов, 2011; Peterson, 1975: 126]. Иными словами, влияние родственного альтруизма на восприятие справедливости можно наблюдать как при распределении благ, так и при распределении издержек. Наши данные, однако, не дают возможности прямо оценить различие в размерах эффекта информации о родстве для распределения сопоставимых благ и издержек. Этот вопрос, несомненно, заслуживает отдельного исследования.

Также участники были более склонны считать справедливым отклонение от эгалитарного распределения в сторону максимина в условиях, где предоставлялась информация о доходах, нежели в ситуациях, где была известна информация о долгах реципиентов, что говорит о меньшей желаниии компенсировать реципиентам бедственное положение меньшими издержками в ситуациях, когда известно, что у них большие долги. Данные результаты косвенно свидетельствуют в пользу нашего предположения о том, что долги в большей мере воспринимаются как следствие внутренних причин (таких как неосторожное обращение с личными финансами),

нежели разница в доходах. Другими словами, когда известны доходы реципиентов, то возможность компенсации наименее преуспевающим за счет наиболее преуспевающих рассматривается охотнее, чем в ситуациях, когда известны долги реципиентов. В последнем случае большую популярность набирает эгалитарное распределение издержек, то есть следование принципу «каждый сам за себя».

Более того, как уже упоминалось выше, семеро участников эксперимента даже наказывали заядлых должников большими издержками. В этом случае можно отметить своего рода «эффект Матфея» [Merton, 1968], когда тот, кто исходно обладает меньшими ресурсами, получает меньше таковых в результате распределения, что в нашей ситуации означает, что те, кто находился в менее выгодном финансовом положении, попадают в еще менее выгодное. Несмотря на то, что такая интерпретация также подтверждается комментариями участников эксперимента, возможно альтернативное объяснение таких результатов. Например, информация о долгах может быть интерпретирована таким образом, что большие долги, скажем, по кредиту на машину или ипотеке, могут себе «позволить» скорее состоятельные люди, и поэтому они и должны заплатить либо столько же, сколько и остальные, либо больше. Уточнение специфики восприятия долгов и доходов, а также эффектов, которые они оказывают на восприятие дистрибутивной справедливости, — задача будущих исследований.

Наконец, в условиях, когда совокупная величина издержек была небольшой, участники были более склонны рассматривать компенсаторное распределение как справедливое, в сравнении с условиями, когда величина издержек сильно превышала уровень доходов или долгов реципиентов. Такую логику можно смоделировать с помощью следующего рассуждения: если величина совокупных издержек невелика, то компенсация тем, кто находится в худшем финансовом положении, может быть справедливой, однако при значительном увеличении совокупных издержек, последние как бы уравнивают реципиентов разного достатка, потому что в таком случае *все реципиенты* попадают в тяжелое материальное положение.

Можно также предположить, что при крайне маленьких совокупных издержках, когда говорить о какой-либо компенсации малозначимых затрат будет просто «неприлично», участники, скорее всего, склонялись бы к эгалитарному распределению. Исходя из этого предположения, в будущих исследованиях можно было бы определить нижний порог величины издержек, начиная с которого участники начинают склоняться к максимуму, а также верхний порог, начиная с которого участники снова начнут склоняться к эгалитарному распределению.

Помимо основного эффекта, фактор «величина совокупных издержек» продемонстрировал значимые эффекты взаимодействия с двумя остальными факторами. И в обоих случаях желание компенсировать реципиентам их положение более резко снижается при большей совокупной величине издержек.

Другими словами, небольшие совокупные издержки особенно усиливают предрасположенность компенсировать положение наименее преуспевающих реципиентов-родственников, как и в случае, когда предоставляется информация о доходах реципиентов. И наоборот, большие совокупные издержки еще больше притупляют чувство справедливости, направленное на компенсацию положения

наименее преуспевающих, при распределении издержек между реципиентами, которые не являются родственниками, или когда предоставляется информация о долгах.

В представленном исследовании присутствует ряд ограничений, требующих упоминания при интерпретации результатов. Первое из них касается типа использованных задач. Сама ситуация, когда информация подается очень фрагментарно, в виде краткого описания в форме виньетки, а решение нужно выносить быстро, могла склонять участников достраивать «недостающие» на их взгляд, составляющие ситуации. В пользу этого свидетельствует то, что в разделе комментариев некоторые участники писали, что им приходилось «додумывать» несуществующие детали ситуации, чтобы она стала более жизненной и правдоподобной.

Ограничением может выступать и то, что информация о долгах представлялась как финансовое положение на данный момент, тогда как доход описывался как ежемесячный. В будущих исследованиях стоит попробовать проверить влияние информации о соотношении денег *на данный момент*, например, о получении в наследство разных сумм, а также о наличии долгов, которые есть *прямо сейчас*. Также стоит в дальнейшем попытаться сопоставить ежемесячный доход и обязательные ежемесячные траты, например, зарплату и выплаты по ипотеке.

Некоторым ограничением может выступать и тот факт, что участниками исследования были студенты и аспиранты одного из ведущих вузов страны, и это могло обусловить некоторую специфику результатов. Однако, как отмечают исследователи, проводящие подобные сравнительные исследования в Турции и США, так как целью нашего исследования является не репрезентация населения целой страны, а оценка влияния контекстуальных факторов на результаты, это не должно быть предметом беспокойства [Hysom, Fişek, 2011: 1277]. Мало того, мы видим в такой структуре выборки и некоторые преимущества, поскольку выборка в этом случае более гомогенна, что должно снизить в результатах количество артефактов, возникающих из-за неконтролируемых факторов, связанных с межиндивидуальными различиями участников исследования. К тому же большинство такого рода исследований проводится на студенческих выборках, что выступает некоторой гарантией сопоставимости их результатов. Возможно, следует оговорить то обстоятельство, что описанный в статье эксперимент, как и другие подобные, обладая внутренней валидностью, не претендует, однако, на внешнюю валидность, то есть возможность распространения полученных конкретных значений параметров на другие группы и совокупности. Оценка возможности такого рода обобщений требует репликации результатов исследования на других выборках.

Описанные результаты уточняют наше понимание того, как воспринимается дистрибутивная справедливость с точки зрения арбитра (то есть третьего лица, выносящего предположительно незаинтересованное суждение о должном), под влиянием различных факторов, что, в общем смысле, показывает нам ее контекстуальную природу. Более того, несмотря на большое разнообразие полученных решений, наблюдаемые паттерны говорят о том, что в принципе возможно выявить некоторую общую структуру обыденных нормативных суждений, выразив ее в комплексной объяснительной теории дистрибутивной справедливости. В перспективе это позволит лучше понять, как должны выглядеть справедливые



решения в определенном обществе, чтобы быть ближе к взглядам людей, его составляющих.

### Список литературы (References)

Абрамов Р.Н., Девятко И.Ф., Кожанов А.А. Обыденное знание о дистрибутивной справедливости: методическое исследование сравнимости внутрисубъектных и межсубъектных экспериментальных планов и некоторые содержательные результаты // Россия реформирующаяся: Ежегодник — 2011. Т. 10. М.: Институт социологии РАН, 2011. С. 22—43.

Abramov R. N., Devyatko I. F., Kozhanov A. A. (2011) Ordinary knowledge of Distributive Justice: A Methodological Study of the Comparability of Intrasubject and Intersubject Experimental Plans and Some Meaningful Results. In: *Russia Reforming: Yearbook* — 2011. Vol. 10. Moscow: Institute of Sociology, Russian Academy of Sciences. P. 22—43. (In Russ.)

Быков А.В. Теоретико-методологические подходы к изучению альтруизма: аналитический обзор // Социология: методология, методы, математическое моделирование (Социология: 4М). 2013. № 37. С. 179—207.

Bykov A. V. (2013) Theoretical and Methodological Approaches for Studying Altruism: A Review. *Sociology: Methodology, Methods, Mathematical Modeling (Sociology: 4M)*. No. 37. P. 179—207. (In Russ.)

Горшков М.К., Крумм Р., Тихонова Н.Е., Андреев А.Л., Аникин В.А., и др. О чем мечтают россияне: идеал и реальность / под ред. М.К. Горшкова, Р. Крумма, Н.Е. Тихоновой. М.: Весь Мир. 2013. 400 с.

Gorshkov M. K., Krumm R., Tikhonova N. E., Andreev A. L., Anikin V. A., et al. (2013) What do Russians dream of: ideal and reality. Moscow: The Whole World. 400 p. (In Russ.)

Девятко И.Ф. О теоретических моделях, объясняющих восприятие справедливости на микро-, мезо- и макроуровнях социальной реальности // Социология: методология, методы и математическое моделирование (Социология: 4М). 2009. № 29. С. 10—29.

Deviatko I. F. (2009) On Theoretical Models That Explain the Perception of Justice at the Micro, Meso and Macro Levels of Social Reality. *Sociology: Methodology, Methods, Mathematical Modeling (Sociology: 4M)*. No. 29. P. 10—29. (In Russ.)

Девятко И.Ф. Понятие нормы в социологической теории: От классических оснований к новым интерпретациям природы норм и множественности нормативных систем // Нормы и мораль в социологической теории: от классических концепций к новым идеям / под ред. И.Ф. Девятко, Р.Н. Абрамов, И.В. Катерный. М.: Весь Мир. 2017. С. 10—42.

Deviatko I. F. (2017) The Concept of Norm in Sociological Theory: From Classical Grounds to New Interpretations of the Nature of Norms and Plurality of Normative Systems. In: *Norms and Morals in Sociological Theory: From Classical Concepts to New Ideas*. Ed. by I. F. Devyatko, R. N. Abramov, I. V. Katerny, Moscow: Ves' Mir. P. 10—42. (In Russ.)

- Adams J. S. (1965) Inequity in social exchange. *Advances in Experimental Social Psychology*. Vol. 2. P. 267—299. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60108-2](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60108-2).
- Alves W. M., Rossi P. H. (1978) Who Should Get What? Fairness Judgments of the Distribution of Earnings. *American Journal of Sociology*. Vol. 84. No. 3. P. 541—564. <https://doi.org/10.1086/226826>.
- Arrow K. J. (1973) Some Ordinalist-Utilitarian Notes on Rawls's Theory of Justice. *Journal of Philosophy*. Vol. 70. No. 9. P. 245—263. <https://doi.org/10.2307/2025006>.
- Baron J. (1995) Blind justice: Fairness to groups and the do-no-harm principle. *Journal of Behavioral Decision Making*. Vol. 8. No. 2. P. 71—83. <https://doi.org/10.1002/bdm.3960080202>.
- Bazerman M. H. (1985) Norms of Distributive Justice in Interest Arbitration. *Industrial and Labor Relations Review*. Vol. 38. No. 4. P. 558—570. <https://doi.org/10.1177/001979398503800403>.
- Burnstein E., Crandall C., Kitayama S. (1994) Some neo-Darwinian decision rules for altruism: weighing cues for inclusive fitness as a function of the biological importance of the decision. *Journal of Personality and Social Psychology*. No. 5. P. 773—789. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.67.5.773>.
- Faravelli M. (2007) How context matters: A survey based experiment on distributive justice. *Journal of Public Economics*. Vol. 91. No. 7—8. P. 1399—1422. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2007.01.004>.
- Glass G. V., Peckham P. D., Sanders J. R. (1992) Consequences of Failure to Meet Assumptions Underlying the Fixed Effects Analyses of Variance and Covariance. *Review of Educational Research*. Vol. 42. No. 3. P. 237—288. <http://doi.org/10.3102/00346543042003237>.
- Haidt J., Graham J. (2007) When morality opposes justice: Conservatives have moral intuitions that liberals may not recognize. *Social Justice Research*. Vol. 20. No. 1. P. 98—116. <http://dx.doi.org/10.1007/s11211-007-0034-z>.
- Harris R. J., Joyce M. A. (1980) What's fair? It depends on how you phrase the question. *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 38. No. 1. P. 165—179. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.38.1.165>.
- Homans G. C. (1958) Social behavior as exchange. *American Journal of Sociology*. No. 63. No. 6. P. 597—606. <http://dx.doi.org/10.1086/222355>.
- Hysom S. J., Fişek M. H. (2011) Situational determinants of reward allocation: The equity—equality equilibrium model. *Social Science Research*. Vol. 40. No. 4. P. 1263—1285. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ssresearch.2011.02.002>.
- Jasso G. (2006) Factorial Survey Methods for Studying Beliefs and Judgments. *Sociological Methods & Research*. Vol. 34. No. 3. P. 334—423. <https://doi.org/10.1177/0049124105283121>.

- Jasso G., Törnblom K. Y., Sabbagh C. (2016) Distributive Justice. In: *Handbook of Social Justice Theory and Research*. New York: Springer. P. 201—218.
- Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. (1986) Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market. *The American Economic Review*. Vol. 76. No. 4. P. 728—741.
- Kahneman D., Tversky A. (1984) Choices, Values, and Frames. *American Psychologist*. Vol. 39. No. 4. P. 341—350. <http://dx.doi.org/10.1037/0003-066X.39.4.341>.
- Konow J. (2003) Which Is the Fairest One of All? A Positive Analysis of Justice Theories. *Journal of Economic Literature*. Vol. 41. No. 4. P. 1188—1239. <http://doi.org/10.1257/002205103771800013>.
- Liebig S., Sauer C., Friedhoff S. (2015) Using Factorial Surveys to Study Justice Perceptions: Five Methodological Problems of Attitudinal Justice Research. *Social Justice Research*. Vol. 28. No. 4. P. 415—434. <http://dx.doi.org/10.1007/s11211-015-0256-4>.
- Mannix E. A., Neale M. A., Northcraft G. B. (1995) Equity, Equality, or Need? The Effects of Organizational Culture on the Allocation of Benefits and Burdens. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 63. No. 3. P. 276—286. <http://dx.doi.org/10.1006/obhd.1995.1079>.
- Meeker B. F., Elliott G. C. (1987) Counting the Costs: Equity and the Allocation of Negative Group Products. *Social Psychology Quarterly*. Vol. 50. No. 1. P. 7—15. <https://psycnet.apa.org/doi/10.2307/2786885>.
- Merton R. K. (1968) The Matthew Effect in Science. *Science*. Vol. 159. No. 3810. P. 56—63. <http://doi.org/10.1126/science.159.3810.56>.
- Messick D. M., Schell T. (1992) Evidence for an equality heuristic in social decision making. *Acta Psychologica*. Vol. 80. No. 1—3. P. 311—323. [http://dx.doi.org/10.1016/0001-6918\(92\)90053-G](http://dx.doi.org/10.1016/0001-6918(92)90053-G).
- Messick D. M., Sentis K. P. (1979) Fairness and preference. *Journal of Experimental Social Psychology*. Vol. 15. No. 4. P. 418—434. [http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031\(79\)90047-7](http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031(79)90047-7).
- Mummendey A., Simon B., et al. (1992) Categorization is not enough: Intergroup discrimination in negative outcome allocation. *Journal of Experimental Social Psychology*. Vol. 28. No. 2. P. 125—144. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(92\)90035-I](https://doi.org/10.1016/0022-1031(92)90035-I).
- Northcraft G. B., Neale M. A., et al. (1996) Benefits and burdens: Does it really matter What we allocate? *Social Justice Research*. Vol. 9. No. 1. P. 27—45. <https://doi.org/10.1007/BF02197655>.
- Opp K.-D. (2015) Norms. In: *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. 2nd ed. Vol. 17(26). P. 5—10.

- Peterson C. C. (1975) Distributive Justice within and Outside the Family. *The Journal of Psychology*. Vol. 90. No. 1. P. 123—127. <https://doi.org/10.1080/00223980.1975.9923934>.
- Rachlin H., Jones B. A. (2008) Altruism Among Relatives And Non-Relatives. *Behavioural processes*. Vol. 79. No. 2. P. 120—123. <http://doi.org/10.1016/j.beproc.2008.06.002>.
- Rawls J. (2005) Political Liberalism. New York: Columbia University Press.
- Rossi P. H., Anderson A. (1982) The Factorial Survey Approach: An Introduction. In: *Measuring Social Judgments: The Factorial Survey Approach*. Beverly Hills: Sage Publications. P. 15—67.
- Sabbagh C., Schmitt M. (1998) Exploring the Structure of Positive and Negative Justice Judgments. *Social Justice Research*. Vol. 11. No. 4. P. 381—396.
- Sondak H., Neale M. A., Pinkley R. (1995) The Negotiated Allocation of Benefits and Burdens: The Impact of Outcome Valence, Contribution, and Relationship. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 64. No. 3. P. 249—260. <http://dx.doi.org/10.1006/obhd.1995.1103>.
- Sondak H., Tyler T. R. (2012) The Psychology of Markets vs. Hierarchies: The Procedural Fairness of Alternative Allocation Procedures for Benefits and Burdens. *Journal of Experimental Social Psychology*. Vol. 48. No. 1. P. 310—315. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.09.012>.
- Taylor S. E. (1991) Asymmetrical Effects of Positive and Negative Events: the Mobilization-Minimization Hypothesis. *Psychological Bulletin*. Vol. 110. No. 1. P. 67—85. <http://doi.org/10.1037//0033-2909.110.1.67>.
- Törnblom K. (1988) Positive and Negative Allocations: A Typology and a Model for conflicting justice principles. *Advances in Group Processes*. Vol. 5. P. 141—168.
- Törnblom K., Jonsson D. (1985) Subrules of the Equality and Contribution Principles: Their Perceived Fairness in Distribution and Retribution. *Social Psychology Quarterly*. Vol. 48. No. 3. P. 249—261. <http://dx.doi.org/10.2307/3033685>.
- Törnblom K., Jonsson D. (1987) Distribution vs. Retribution: The Perceived Justice of the Contribution and Equality Principles for Cooperative and Competitive Relationships. *Acta sociologica*. Vol. 30. No. 1. P. 25—52. <https://doi.org/10.1177/000169938703000102>.
- Ullmann-Margalit E. (2006) Family Fairness. *Social Research*. Vol. 73. No. 2. P. 575—596.
- Van Dijk E., Engelen M., et al. (1999) Distributive justice and the allocation of costs, losses, and profits. *Social Justice Research*. Vol. 12. No. 1. P. 5—18. <https://doi.org/10.1023/A:1023222206343>.
- Yaari M. E., Bar-Hillel M. (1984) On Dividing Justly. *Social Choice and Welfare*. Vol. 1. No. 1. P. 1—24. <https://doi.org/10.1007/BF00297056>.