

**Заклад вищої освіти «Український католицький університет»**

**Факультет наук про здоров'я**

**Кафедра психології та психотерапії**

**Бакалаврська робота**

**Особистісні риси як чинник здійснення внесків благодійним організаціям**

**Виконала: студентка 4 курсу,**

**групи ZPS-19/Б спеціальності 053**

**Психологія**

**Бойчук Б. Н.**

**Керівник: канд. псих. наук,**

**доцент кафедри психології та психотерапії**

**Сеник О. М.**

**Львів – 2023**

## РЕФЕРАТ

Особистісні риси як чинник здійснення внесків благодійним організаціям: 38 с., 3 ч., 1 табл., 2 рис., 29 дод., 36 джерел.

БЛАГОДІЙНІ ВНЕСКИ, ВЕЛИКА П'ЯТІРКА, ДОНАТИ, ЖЕРТВОДАВЦІ, ОСОБИСТІСНІ РИСИ, ФОНДИ.

Під час війни є необхідним продовжувати мотивувати людей робити благодійні внески у фонди, що підтримують армію. Проте варто розуміти, як саме на це впливати та якими рисами та якостями особистості можна і варто маніпулювати для досягнення бажаного результату. Але дана тема лише починає свій розвиток на теренах України. Метою даного дослідження є дослідити, як риси особистості, стать та бомбардування впливають на донати. Було проведено опитування на групі 125 людей віком від 18 до 60 років. Виявлено, що жінки більш схильні робити благодійні внески у дні масованих обстрілів, у порівнянні з чоловіками ( $p = 0.049$ ). Виявлено, що люди з нижчим рівнем просоціальності схильні донатити менше у дні масованих обстрілів ( $p < 0.05$ ). Визначено домінуючі риси особистості у людей, що роблять внески у популярні українські фонди. Результати дослідження можна використати для кращої благодійної допомоги війську, а також для будь-якої іншої фінансової благодійної допомоги.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОБЛЕМИ .....	6
1.1 Що таке благодійні внески та їхня специфіка.....	6
1.2 Дослідження особистісних рис та їх вплив на сфери життя.....	6
1.3 Вплив особистісних рис на благодійність.....	7
1.4 Актуальні напрямки та фонди для благодійних внесків в Україні.....	8
1.5 Особливості благодійності в залежності від статі .....	11
1.6 Зв'язок обстрілів та благодійних внесків .....	11
1.7 Теоретична модель та гіпотези дослідження .....	12
Висновки до першого розділу.....	12
РОЗДІЛ II. МАТЕРІАЛИ ТА ПРОЦЕДУРИ ДОСЛІДЖЕННЯ .....	14
2.1 Етапи дослідження.....	14
2.2. Методи дослідження .....	14
2.3. Група досліджуваних.....	14
2.4 Етичні засади проведення дослідження.....	16
2.4. Аналіз даних .....	16
Висновки до другого розділу .....	17
РОЗДІЛ III. РЕЗУЛЬТАТИ ТА ДИСКУСІЯ.....	18
3.1 Аналіз впливу рис особистостей на фонди та напрямки для благодійних внесків .....	18
3.2 Особливості динаміки благодійних внесків у дні масованих обстрілів.....	18
3.3 Відмінності між жінками та чоловіками у благодійних внесках.....	18
3.4. Дискусія результатів.....	18
3.5. Обмеження та перспективи дослідження.....	20
Висновки до третього розділу .....	21
ВИСНОВКИ .....	22
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	23
ДОДАТКИ .....	27

## ВСТУП

**Актуальність дослідження:** На даний час є унікальна можливість провести дослідження в Україні, в умовах повномасштабної війни, яка ще не завершилась. Одним з головних спонсорів української армії є люди, що добровільно надсилають кошти у благодійні фонди. Для наближення української перемоги варто не лише утримувати стабільні суми благодійних внесків, а й збільшувати їхню кількість та частоту. Для цього варто розуміти та знаходити способи впливу на людей, завдяки яким вони будуть більш вмотивовані це робити. Тому тема благодійності та впливу особистісних рис на її динаміку дуже важлива та актуальна.

Існує не багато **даних попередніх досліджень** про значення особистісних рис у контексті благодійності. Дуже рідко можна зустріти дослідження, які стосуються теми масових обстрілів, адже це не є явищем, що часто зустрічається на просторах нашого світу. Але існує багато статистичних даних, на основі яких можна зробити певні висновки. Дослідження також стосується конкретних благодійних організацій, волонтерів та напрямків, що характерні лише для України та не було досліджені попередньо. Тому дане дослідження базується на окремих висновках з тем благодійності та рис особистості, а також визначає зв'язок між ними.

**Об'єкт дослідження:** риси особистості.

**Предмет дослідження:** вплив рис особистості на благодійні внески.

**Завдання дослідження:**

1. Визначити вплив особистісних рис у благодійності.
2. Дізнатись, чи впливають особистісні риси на те, кому люди надсилають благодійні внески.
3. Зрозуміти роль статі та матеріального статусу у благодійних внесках.

**Гіпотези:**

1. Риси особистості мають впливають на те, чому люди донатять та яким фондам.
2. Дні масованих бомбардувань впливають на динаміку благодійних внесків.
3. Існують відмінності за статтю у благодійних внесках.

**Методи дослідження:**

**Теоретична значущість роботи:** одна з найголовніших функцій цього дослідження - розвідувальна. На меті дослідити, чи риси особистості можуть мати значення у благодійних внесках. Дане дослідження може допомогти знайти та зрозуміти механізми, як можна залучати людей до довготривалої благодійної допомоги.



**Практична значущість роботи:** дане дослідження може стати хорошим інструментом для благодійних фондів, щоб краще зрозуміти свою цільову аудиторію, їхні цінності та відповідним чином адаптувати свої зусилля для збору коштів. Також розуміючи особистісні риси своєї аудиторії, фонди можуть покращити свої маркетингові кампанії, та підвищити ефективність їхньої роботи. Це може сприяти вдосконаленню існуючих механізмів залучення людей до довготривалої допомоги або створення нових, більш дієвих. Також встановлення зв'язку між рисами та якостями особистості та її залученістю до благодійної допомоги можна використовувати не лише у контексті підтримки війську, а і для будь-якої іншої благодійної допомоги шляхом грошових внесків.

**Група досліджуваних:** У дослідженні брали участь виключно люди, які мали особистий досвід одноразових або багаторазових благодійних внесків. Всі вони були повнолітніми та дали дозвіл на використання наданої інформації.

**Структура та обсяг роботи:** робота складається з трьох частин обсягом 38 сторінок, з них основного тексту - 20. У роботі додано два рисунки та одна таблиця. Також згадано 36 джерел, 33 з яких іноземні. Прикріплено 29 додатків.

## РОЗДІЛ І

### ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОБЛЕМИ

#### 1.1 Що таке благодійні внески та їхня специфіка.

Благодійний внесок (*англ. - donation, donat*) - добровільний матеріальний внесок, в більшості грошовий, проте може бути у різних варіаціях, таких як волонтерство чи надання послуг. З існуючих досліджень ми можемо знати, що донати мають позитивний вплив на людину. Відомо, що людина набагато щасливіша та відчуває більше задоволеності від життя, коли вона витрачає гроші на когось, а не на себе (Norton & Moore, 2014), що вже говорить про приємність такого досвіду. Також Eschleman та Madsen, (2017) пишуть, що у людини нижчі показники депресії та стресу, якщо вона витрачає гроші для допомоги іншим. Дослідження Daniel (2018) говорить, що благодійність збільшує рівень щастя, особливо якщо при цьому людина відчуває, що це було дійсно помічним. Варто згадати, що благодійність також розвиває соціальний капітал, тобто покращує взаємини та довіру між людьми.

Одне з найголовніших завдань благодійного внеску - спонукати людину легко віддати свої гроші на благодійність. З цих та інших мотивів у світі було здійснено безліч акцій та ініціатив для популяризації донатів. Організації по-різному мотивували людей, починаючи від малих сувенірів і закінчуючи важливістю цієї місії. Хорошим прикладом розвитку цієї сфери стала Україна. Повномасштабне вторгнення росії в Україну вивело збір благодійних внесків на новий рівень. Організації починають дарувати жертводавцям “емоції” або ж інші фізичні речі, що мають особливу цінність.

Одним із таких прикладів є напис на боєприпасах за благодійний внесок, який забажає людина, що випускається у тил ворогу. Або ж харківська кав’ярня, що взамін на донат робить каву з шевронами українських бригад. В той же час, “Артемсіль” випустили лімітовану благодійну колекцію солі з Соледару, гроші з якої йдуть війську, та зібрали більше від 58 мільйонів гривень (Суспільне Новини, 2023). Українські фонди прикладають багато зусиль та створюють великі та продумані кампанії зборів (пункт 1.4) та закривають велику частину потреб армії та гуманітарної допомоги. Підсумовуючи, благодійні внески - важливе джерело підтримки фондів, організацій та держави. Вони мають позитивний вплив на людину та суспільство загалом.

#### 1.2 Дослідження особистісних рис та їх вплив на сфери життя.

Варто розпочати з важливості особистісних рис у нашому житті, як особистому так і в бізнес сфері. Розуміючи їх, ми можемо робити точніші прогнози у поведінці людей та використовувати це на користь держави, благодійних організацій, розвитку волонтерства,

тощо. Термін “особистісні риси” або ж “риса особистості” започатковує Гордон Олпорт та трактує їх як “своєрідні поєднання якостей, потреб та характеристик, які становлять ядро особистості та надають їй унікальність і неповторність”.

На даний момент існує безліч досліджень про те, яку роль вони відіграють. До прикладу, якщо взяти лише рису екстравертності, то можемо говорити про те, що люди з вищими показниками цієї риси мають більше шансів на успіх у професійній сфері; мають кращі результати у соціальній взаємодії, зокрема у співпраці, згоді та переконуванні; мають вищі показники задоволеності життям (Judd et al., 2015; Roberts et al., 2007; Bond et al., 2003). Дослідження Деніела Гоулдома (Gould et al., 1990) довело, що риса особистості загалом впливають на успіх у бізнесі. Результати показали, що успішні бізнесмени мають високі показники самодисципліни, контролю емоцій та вміння приймати ризики.

Говорячи про особистісну сферу, екстраверсія та сумлінність мають вплив на якість особистісних стосунків та корелюють з цілями, прагненнями у житті (Roberts, & Robins, 2000). Лонгітудне дослідження Donnellan, Conger та Burzette (2007) довело, що емоційна стабільність впливає на задоволеність у стосунках (протягом часу) та на більш позитивну оцінку міжособистісних стосунків. Також такі висновки ми можемо спостерігати у дослідженні Soto, John, Gosling та Potter (2011). Цікавим також є дослідження Hudson, Verntson та Cascioppo (2010), що говорить, що риса особистості мають вплив на здоров'я серця. Люди з високим рівнем невротизму можуть мати більше ризиків для серцево-судинних захворювань. Завершуючи, варто сказати, що всі ці дослідження є лише малою частиною від усіх існуючих, що підтверджують прямий або ж опосередкований вплив особистісних рис на життя людини.

### **1.3 Вплив особистісних рис на благодійність.**

Neumann, Schönbrodt та Back (2016) досліджували зв'язок особистісних рис та благодійної поведінки. На одному з етапів дослідження автори прийшли до висновку, що більш схильними до благодійності є люди з вищим рівнем екстраверсії та просоціальності, проте варто зважати на те, що настрій у даний момент має суттєвий вплив. Тобто люди з гіршим настроєм можуть задонатити менше. Про те, що екстраверсія має вплив на благодійність, також свідчить дослідження Купера (Corper, 2016).

У Канзасі Moffitt та Polizotto (2010) був проведений схожий аналіз. У результаті даного дослідження було виявлено, що люди з вищими показниками емоційної стабільності схильні робити благодійні внески більше, ніж люди у кого ці показники нижчі. Це пояснюється тим, що емоційна стабільність корелює зі здатністю до співчуття, що впливає на бажання допомагати іншим. Схожі результати можна побачити у дослідженні в Бостоні. Було

доведено, що високі показники позитивної емоційної стабільності позитивно впливають на благодійні внески (Light & Gomez, 2018). В Каліфорнійському Університеті також було проведене дослідження на цю тему та показало результати, що люди, які мають високі показники відповідальності та сумлінності, є більш схильними до благодійної поведінки, на відміну від тих, у кого ці показники є низькими (Berry & McCready, 2015).

У своєму дослідженні Ottoni-Wilhelm та Wang (2018) виявили, як риси особистості впливають на донати. Автори зазначають, що більшу тенденцію донатити мають люди з вищим рівнем доброзичливості, відкритості до досвіду та сумлінності.

#### **1.4 Актуальні напрямки та фонди для благодійних внесків в Україні.**

Від 24 лютого 2022 року до 24 лютого 2023 року люди пожертвували близько 1 мільярд доларів лише у три найбільші фонди («United24», «Повернись живим» та фонд Сергія Притули). Найбільш активний період був з початку повномасштабного вторгнення до 5 травня. За результатами відповідей опитувальника було виділено такі найпопулярніші напрями та фонди для благодійних внесків:

##### **Благодійний Фонд Сергія Притули**

Благодійний Фонд Сергія Притули займається волонтерською діяльністю, починаючи з 2020 року, проте сам Сергій брав активну участь у цьому з початку війни 2014 року. З початку повномасштабного вторгнення фонд зібрав більше від 4 мільярдів гривень та найактивнішим був період у жовтні 2022 року.

Вирізняється фонд своєю швидкістю закриття зборів. Після масових обстрілів 10 жовтня фонд зібрав близько 352 мільйонів гривень на допомогу Збройним Силам України. Буквально через два тижні після цього збору фонд зібрав 236 мільйонів гривень за півтори доби для закупівлі бронетранспортерів Spartan. Також Сергій був одним з ініціаторів великого збору на Байрактари, що завершився за кілька днів. У фонді функціонує два штаби: гуманітарний та мілітарний. Також фонд відомий своєю тісною комунікацією з людьми. На просторах інтернету можна побачити безліч відео персональних зустрічей Сергія Притули з дітьми, що активно збирають на перемогу. Зі слів Сергія діти вже зібрали та передали до фонду близько 6 мільйонів гривень. Детальні звіти зборів та проектів є на офіційному сайті фонду - [prytulafoundation.org](http://prytulafoundation.org).

Один з найрезонансних зборів - “Пекельні тачки”, гроші з якого йдуть на купівлю позашляховиків, квадроциклів та пікапів для кращої оборони та кращого пересування армії України. Вживані машини закупаються у Європі та Україні та переходять в користування ТРО, Нацгвардії та ЗСУ. Також їх додатково озброюють технікою такою як NLAW, Javelin та Stinger.

## Фонд "Повернись живим"

Фонд "Повернись живим" позиціонує себе як єдиний фонд "компетентної допомоги армії", що вирізняється своєю відкритою та детальною звітністю, що представлена на рисунку 1.4, та досвідченими працівниками з хорошим вмінням комунікувати з військовими. Найбільшу суму пожертв за всі періоди війни було зроблено у березні - 1,6 млрд грн. Даний фонд існує з 2014 року з метою покращення ефективності роботи української армії.

Особливістю фонду є те, що це єдина українська благодійна організація, що має дозвіл на закупівлю та імпорт товарів для військового та подвійного призначення. Також "Повернись живим" першим зробив українські збори та благодійність професійними. Засновник фонду - Віталій Дейнега, проте зараз фонд очолює Тарас Чмут, колишній морський піхотинець. Керівництво та працівники часто згадують про важливість репутації Фонду, адже вони несуть велику відповідальність за людські кошти. На їхню думку, фонд не має права схибити, адже в іншому випадку це може значно підірвати довіру не лише до даного фонду, а й до благодійності у країні загалом мінімум на наступні 5 років.

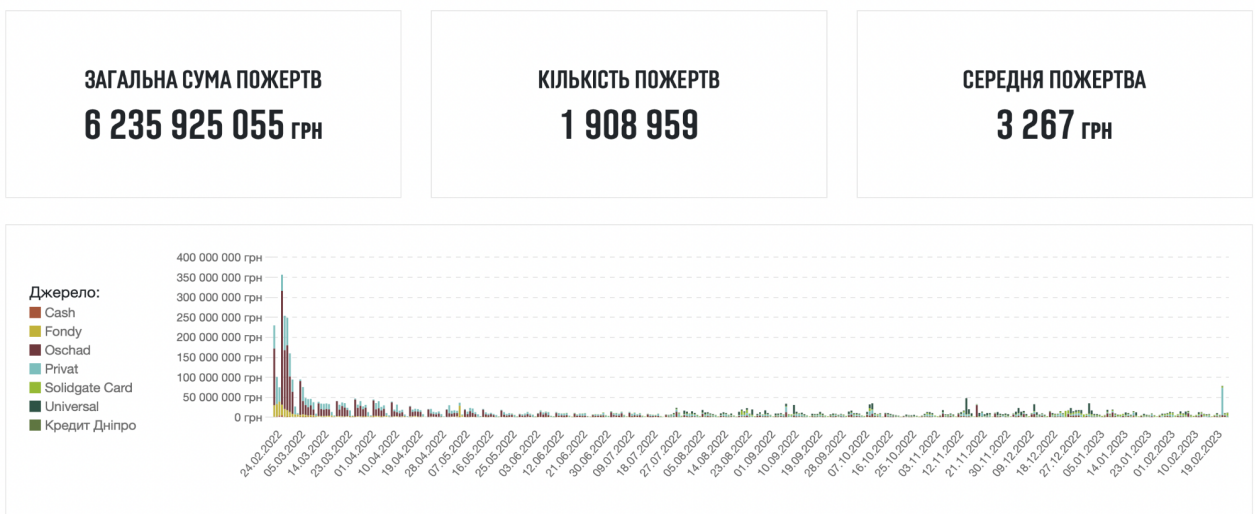


Рис 1.4 Звіт пожертв Фонду "Повернись Живим" у період з 24.02.2022 по 24.02.2023

Стратегія зборів даного фонду відрізняється від інших тим, що нерідко предмет збору не ааносується задля більшої довіри зовнішніх партнерів та полегшення внутрішньої роботи. Проте варто виділити деякі з них, що вирізняються своєю продуманістю та дизайном:

- "Око за Око" - довгострокова колаборація фонду ПЖ та мережі автозаправних комплексів "Окко". Суть цього збоку у тому, що заправляючи автомобіль конкретними позиціями на заправках людина донатить 1 гривню з кожного літру на закупівлю БпАК розвідки та

спостереження “Шарк”. Цікавим фактом цієї великої рекламної комунікації є те, що прогрес збору відображається на кожній із заправок на екранах.

- “ДОВГІ РУКи ТрО” - проект для збору грошей Сил Територіальної оборони (ТрО) кожної з областей на розвідувально-ударні комплекси (РУКи). Важливість цього збору у тому, що кожна з цих бригад бере участь у бойових діях, як до прикладу львівська бригада на Лимані Донеччини чи київська на сході Харкова. У результаті було зібрано 333 мільйони гривень для кожної з бригад.

- “10 мільйонів для панів з Криму” - збір для транспорту, зв'язку та дронів для передових авіаційних навідників (ПАНів), а саме 10-тої морської авіаційної бригади для нової спецоперації у Криму, у селищі Новофедорівка Сакського району.

Усі звіти та детальні описи зборів фонду “Повернись Живим” можна знайти на їхньому сайті - [savelife.in.ua](http://savelife.in.ua).

### **Волонтер Ігор Лаченков**

Ігор Лаченков (23 роки), більш відомий як «Лачен пише», український інфлюенсер та волонтер. Він цілком може вважатись феноменом української війни, адже з початком його активної допомоги державі був нагороджений медаллю за особливі заслуги від ГУР та потрапив у список “30 до 30: лице майбутнього”, а його канал став одним з головних джерел новин після 24 лютого для мільйону людей.

Одним з найпопулярніших зборів Ігора - “Black Box” за участю фонду “Повернись живим” та Головного управління розвідки, де головною метою було знизити наступальний потенціал росії та завдати ворогу шкоди на мільйони доларів, не оголошуючи ціль збору через секретність. На сайті фонду “Повернись Живим” вказано: “Ні ГУР МОУ, ні Фонд “Повернись живим” не можуть розкривати деталі проекту, але його результати сповна відчують на собі загарбники, а ви зможете прочитати про них в новинах.” За першу добу українці збрали 62 мільйони гривень, а завершився збір менше ніж за місяць. Про це відомо з посту фонду “Повернись Живим”

Разом з Сергієм Притулою Ігор Лаченков організував збір на “народні байрактари”. За перші 30 хвилин було зібрано перший мільйон гривень, а весь збір було закрито за 3 доби. Остаточна мета була 450 мільйонів гривень, що дорівнювало трьом комплексам БПЛА Bayraktar, проте українці змогли зібрати на чотири (Суспільне Новини, 2022).

Ще одним великим збором за участю Ігоря був проект разом з Monobank та платформою UNITED24 для системи іранських дронів «Ловець шахідів». Збір тривав одну добу та сумарно дорівнював 150 мільйонам гривень. Для цього збору було випущено



унікальну колекцію браслетів з металу останньої довоєнної партії «Азовсталь», що були розіграні серед жертводавців (Суспільне Культура, 2022).

### **Благодійні внески друзям та знайомим**

Багато потреб та запитів закривають благодійні фонди або ж держава. Проте дуже часто цей процес є часозатратним та бюрократичним. Тому багато зборів організують люди у соціальних мережах (Instagram, Telegram, Twitter, Facebook) для того, щоб швидко вирішити гарячі питання того чи іншого батальйону. Часто з цими запитами звертаються близькі та рідні, що є на передовій. Варто пам'ятати, що ці джерела не завжди можуть бути надійними, тому повинні мати відкриту звітність.

### **1.5. Особливості благодійності в залежності від статі.**

На основі попередніх досліджень можна стверджувати, що різниця у благодійності між жінками та чоловіками існує. До прикладу, у Нідерландському дослідженні De Wit та Bekkers (2016) порівнювали благодійність чоловіків та жінок та прийшли до висновку, що жінки активніше займаються благодійністю. Відсоток жінок, що робили благодійні внески, був більшим. Причиною для цього були різні фактори, зокрема те, що жінки більше схильні віддавати (а також у більшій варіації сфер), що є наслідком вищих показників просоціальних цінностей та емпатії.

Варто зазначити, що дослідження говорять про те, що жінки та чоловіки мають різну мотивацію для благодійної діяльності (Switzer, Stukas, & Baker, 1999). Це також доводить дослідження Chang та Lee (2011) і доповнює тим, що поведінка жінок часто вмотивована егоїстичними закликами, а чоловіча - альтруїстичними.

Про різницю між чоловіками та жінками серед українських донатів говорить статистика. Співзасновник українського банку "Monobank", Олег Гороховський, що є ініціатором великої кількості зборів, володіє статистикою, що каже, що жінки роблять більше благодійних внесків, ніж чоловіки, крім виняткового збору, де люди брали участь у розіграші за донати (Наш Київ, 2022). Дані дослідження порталу grc.ua говорять: "кількість жінок, що витрачають частину своєї зарплати на благодійність, на 7% вища порівняно з чоловіками". А також одна з благодійних ініціатив "Redwerk for Ukraine" дослідила, що жінки більш активно долучаються до благодійних ініціатив (Українська Правда, 2023).

### **1.6 Зв'язок обстрілів та благодійних внесків**

У 2016 році в Сирії було досліджено зв'язок обстрілів та благодійних внесків для жертв війни там. Внаслідок обстрілів збільшилась кількість внесків, проте вони залежали від того, наскільки близько чи далеко знаходиться людина від зони бойових дій. За час повномасштабного вторгнення росії в Україну ми можемо помітити схожу динаміку. До

прикладу сервіс моніторингу реєстраційних даних українських компаній “Opendatabot” говорить, що у жовтні, коли була велика кількість масованих обстрілів цивільної інфраструктури, Українці задонатили на 3 найпопулярніші фонди для підтримки армії 1.5 мільярди гривень. Статистика сайту говорить: “Після першого великого бомбардування енергетичної інфраструктури з 10 до 16 жовтня сума донатів за тиждень зросла на 36%” . Варто згадати, що з 4 до 10 липня, після трагічного обстрілу торгового центру у місті Кременчук донати становили 1.86 мільярди. У листопаді, в період обстрілів була помітна схожа реакція людей, коли за 6 днів рахунки фондів зросли на 1.40 мільйонів гривень (що є у 2,3 рази більше ніж за тиждень перед тим), (Суспільне Новини, 2022).

### 1.7 Теоретична модель та гіпотези дослідження.

Отже, огляд літератури дає підстави висунути наступні **гіпотези дослідження**:

1. Риси особистості мають вплив на напрямки та фонди для благодійних внесків.
2. Дні масованих бомбардувань впливають на динаміку благодійних внесків.
3. Існують відмінності за статтю у благодійних внесках.

**Теоретичну модель** вивчення особистісних рис в контексті благодійних внесків можна зобразити наступним чином:

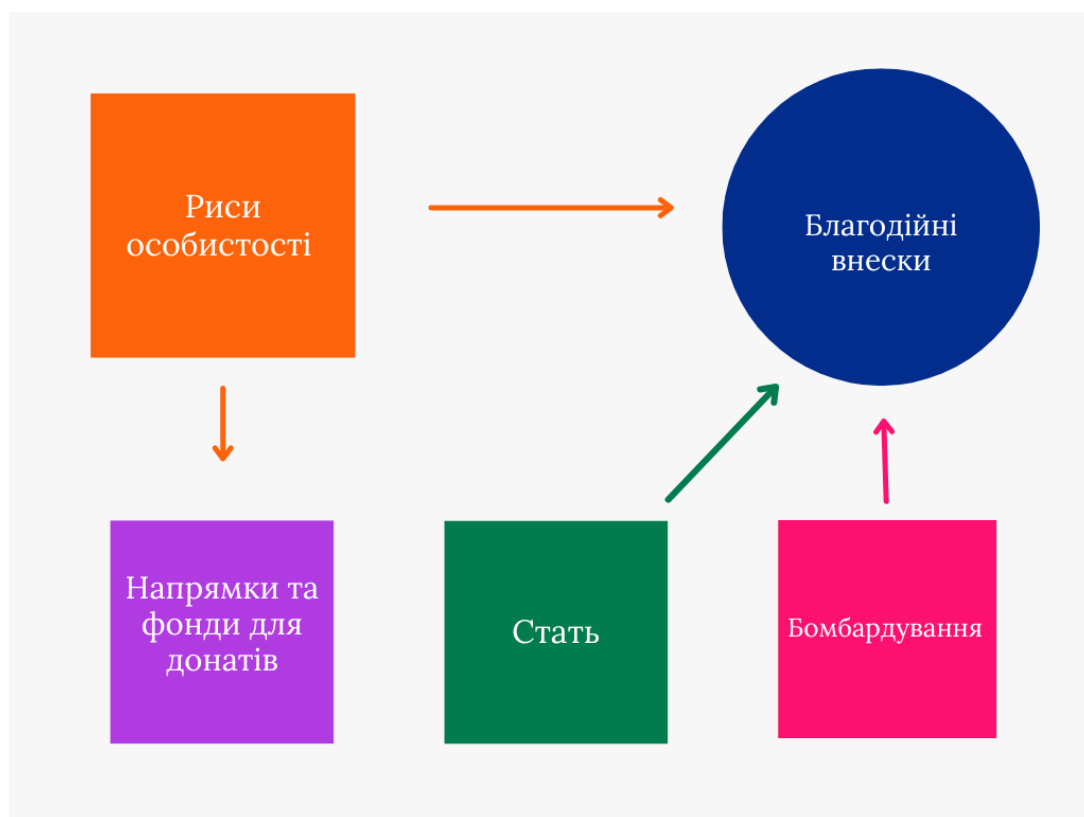


Рис. 1.6 Теоретична модель дослідження



Дана теоретична модель говорить, що риси особистості можуть мати зв'язок з напрямками та фондами, куди донатить людина, а також на благодійні внески загалом. Стаття та бомбардування теж мають вплив на динаміку благодійних внесків. Модель базується на актуальній статистиці донатів в Україні, а також враховуючи всі вище перелічені дослідження, що говорять про вплив статі та особистісних рис на благодійні внески (пункти 1.3 та 1.5).

### **Висновки до першого розділу.**

Підсумовуючи, благодійність є актуальною темою для досліджень та є цікавою не тільки для дослідників, але й для громадськості. Існує достатньо цікавих досліджень про корисний вплив благодійності на фізичне, психічне здоров'я та самопочуття. Для України ця тема набуває все більше значення та обговорення внаслідок повномасштабного вторгнення росії. Також багато відомо про вплив особистісних рис на всі аспекти нашого життя, нашу поведінку та ставлення до тих чи інших речей. Зважаючи на це, вдало продумані маніпуляції можуть стати причиною збільшення кількості та частоти донатів. Крім кількості грошей, риси можуть впливати на організації, фонди чи напрямки, куди людина робить благодійні внески. На даний момент в Україні існує безліч благодійних організацій, лише у квітні 2022 року їх налічувалось близько 1199 одиниць. Найбільш часто згадуваними є фонди “Повернись Живим” та Сергія Притули, або ж донати друзям чи волонтеру Ігорю Лаченкову.

Тема про те, як впливають дні масованих обстрілів на донати, не є поширеною та добре дослідженою. Адже не кожна країна та нація мала досвід масштабної війни, в часи якої можна було б провести схоже дослідження. Дане дослідження може стати хорошим ґрунтом для вивчення цієї теми та розуміння напрямку, як можна використати особистісні риси у контексті благодійності.

## РОЗДІЛ II МАТЕРІАЛИ ТА ПРОЦЕДУРИ ДОСЛІДЖЕННЯ

### 2.1 Етапи дослідження.

Опитування проводилося впродовж січня 2023 року в онлайн-форматі з застосуванням Google Forms. Дослідження було розвідувальним, використана методика “Великої п’ятірки”, що була перекладена та адаптована на українську мову. Вибірка формувалась з людей, що протягом останніх років робили благодійні внески у будь-який фонд. У дослідженні не було обмеження у віці, проте відповіді були прийняті лише від осіб, котрим виповнилося більше, ніж 18 років. Досліджувані були зібрані за допомогою соціальних мереж (Instagram та Telegram) та приватних чатів. Перед проходженням опитування людям була надана інформація про тему та мету дослідження, а також те, як ці дані будуть використані у подальшому майбутньому.

Окрім обраної методики, описаної нижче, люди відповідали на ряд запитань. Серед них: вік, стать, матеріальний статус, причини донатів, динаміка благодійних внесків у дні масових бомбардувань, напрямки та фонди для донатів, куди досліджувані переважно донатять. До прикладу, люди повинні були відповісти на питання “Яка причина твоїх донатів”, “Чи змінюються твої донати у дні масованих обстрілів?” та “Чи є фонди/люди/компанії, яким ти зачасту донатиш?” Всі відповіді були анонімними. Питання про вік дозволило відсіяти усіх неповнолітніх респондентів.

### 2.2 Методи та методики дослідження.

#### **Методика великої п’ятірки, (Big Five Inventory-2; Soto, C. J., & John, O. P., 2017)**

Для аналізу особистісних рис було використано розширену версію опитувальника “Великої п’ятірки - “Big Five Inventory-2”, Soto, C. J., & John, O. P. (2017), що була перекладена на українську мову (Додаток А). Авторами перекладу є Бойчук Божена та Сенік Оксана. П’ятифакторна модель особистісних рис класифікує різноманітні психологічні риси за п’ятьма шкалами: екстраверсія, просоціальність, сумлінність, негативна емоційність (або невротизм) та відкритість до досвіду. Кожна зі шкал складається з трьох субшкал, а саме: екстраверсія - соціальність, асертивність, енергійність; просоціальність - співчуття, повага, довіра; сумлінність - організованість, продуктивність, відповідальність; невротизм - тривожність, депресія, емоційна мінливість; відкритість до досвіду - інтелектуальна допитливість, естетична чутливість та креативність.

Опитувальник містить 60 запитань, по 12 запитань для кожної з п’яти шкал (по 4 питання на субшкалу), і кожне питання має 5 варіантів відповіді від 1 до 5, де 1 - це "Зовсім не притаманно мені", а 5 - "Дуже про мене". Кожна з субшкал містить 2 прямих та 2 обернені питання, бали яких були переведені. Для аналізу результатів було обраховано середнє

арифметичне всіх балів для кожної шкали та середнє арифметичне всіх субшкал, які відносяться до кожної особистісної риси.

У результаті перевірки на надійність за коефіцієнтом Альфа Кронбаха сумарні показники шкал були у межах норми, проте показники декількох субшкал були критичними, відтак результати за цими субшкалами не були включені в подальшу статистичну обробку. А саме: зі шкали просоціальності - субшкали співчуття та довіра; зі шкали відкритості до досвіду - субшкали інтелекту та креативності. Також у субшкалі естетичної чутливості було прийняте рішення не обертати одне з питань, адже за рахунок неточностей перекладу пряме питання давало кращий результат. Усі обрахунки показників Альфа Кронбаха, що були враховані у дослідженні, прикріплені у додатках (Додаток Б).

### 2.3 Група досліджуваних.

Загалом у дослідженні брало участь 126 осіб, двоє з яких були виключені у зв'язку з віковим обмеженням. Після виключення цих осіб вибірка складається з 80 жінок та 44 чоловіків. Точніший віковий, статевий розподіл та статистика стосовно питання про зміни донатів у дні масованих обстрілів наведені у Таблиці 2.3. Відповіді на питання стосовно матеріального статусу дали такі результати: не вистачає грошей навіть на необхідні речі (їжа, одяг, засоби гігієни) - 3 особи (2,4%); гроші є лише на найнеобхідніше - 30 (24,2%); я можу дозволити купувати собі та своїм близьким всі необхідні речі - 51 (41,1%); в мене є прибуток, від так я впевнений (-а), що можу подбати про себе та близьких - 40 (32,3%).

Одним з відкритих питань також було те, куди люди зазвичай надсилають свої благодійні внески. Людина мала змогу внести усі фонди або ж напрямки, що використовує для донатів. За цими даними вдалося отримати таку статистику: у благодійний фонд Сергія Притули донатять 56 осіб з опитаних, у фонд "Повернись живим" - 50 осіб, волонтеру та блогеру Ігорю Лаченкову - 14 осіб, своїм друзям та знайомим - 34 особи.

#### Характеристика групи досліджуваних

<i>N</i>	Стать		Вік	<i>N</i> (%)	Динаміка донатів під час бомбардувань - <i>N</i> (%)	
1	Жінки <i>N</i> (%)	Чоловіки	Від 18 до 20	24	Зменшуються - 2	
2						(19,4%)
4						

Продовження  
таблиці 2.3

80 (64,5%)	44 (35,5%)		Від 20 до 30	90 (72,6%)	Без змін - 83 (66,9%)
			Від 30 до 40	8 (6,5%)	Збільшуються - 39 (31,5%)
			Від 30 до 40	1 (0,8%)	
			50+	1 (0,8%)	

Таблиця 2.3 Характеристика групи досліджуваних

#### 2.4 Етичні засади проведення дослідження.

Для дотримання етичності дослідження вік респондентів був обмежений. Неповнолітні особи не були включені у дослідження. Проходження опитувальника було цілком добровільним та в будь-який момент досліджуваний міг залишити його у разі виникнення внутрішнього дискомфорту. Варто згадати, що дослідження було повністю анонімним та усі дані були використані узагальнено.

Перед проходженням респонденти перечитували інформаційну згоду (Додаток В), що говорить про те, що вони погоджуються з участю у дослідженні та анонімному використанні їхніх відповідей.

#### 2.5 Аналіз даних.

Для статистичного опрацювання даних було використано програмне забезпечення Statistica 8.0. Оскільки було використано власний переклад опитувальника, усі шкали були перевірені на надійність за показником Альфа Кронбаха. Наступним кроком була проведена перевірка на нормальність розподілу, обрахунки асиметрії та ексцесу (Додаток Г). Далі було проведено порівняльний аналіз для двох незалежних груп за критерієм Манна-Уїтні, де групуючою змінною була стать, а залежними змінними були зміни донатів, матеріальний статус та вік (Додаток Д). Як наслідок, був проведений порівняльний аналіз для порівняння рис особистості жінок та чоловіків (Додаток Е). Для точної картини був проведений

порівняльний аналіз між жінками та чоловіками стосовно зміни донатів у дні бомбардувань відносно їхнього матеріального статусу (Додаток Ж).

Також був проведений аналіз для 3 груп людей, у яких зменшувались, збільшувались або не змінювались донати у дні бомбардувань за допомогою статистичних методів ANOVA (Додаток И). Завдяки тесту Шеффе було визначено, яка з цих груп суттєво відрізняється від інших (Додаток К). Для аналізу того, чи існує вплив особистісних рис на те, куди донатять люди, був використаний порівняльний аналіз, де групуючими змінними змінними були фонди та напрямки, що найчастіше зустрічаються у відповідях респондентів.

### **Висновки до другого розділу.**

Отже, дане дослідження включає опитувальник “Великої п’ятірки - 2” та ряд запитань, що дозволяє краще зрозуміти групу досліджуваних та фонди, що варто досліджувати. Участь у дослідженні брали лише повнолітні особи, більша частина яких - жінки. Загальна кількість досліджуваних сягла 125 осіб. За допомогою опитувальника було виміряно 5 шкал та 15 субшкал, 4 з яких було вилучено для кращої надійності тесту. Даний опитувальник є більш обширним та змістовним для вивчення рис особистості. Для опрацювання результатів використано порівняльний, кореляційний та дисперсійний статистичні аналізи даних. Це дослідження може стати хорошим ґрунтом для подальших та більш масових досліджень. Вибірка була доволі невеликою, проте достатньою для того, щоб отримати значущі результати. Питання відносно матеріального статусу та віку дозволяє краще зрозуміти динаміку донатів та як ці фактори впливають на них. Розуміючи зв’язок між рисами особистості та благодійною поведінкою, організації можуть краще застосовувати свої зусилля для підвищення впливу своєї роботи та кращого обслуговування цільової аудиторії.

## РОЗДІЛ ІІІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ДИСКУСІЯ

### 3.1 Аналіз впливу рис особистості на фонди та напрямки для благодійних внесків.

Проведення порівняльного аналізу груп людей, що донатять тим чи іншим фондам та напрямкам, дали значущі результати. Люди, що обирають фонд “Повернись Живим” мають вищі показники шкали відкритості до досвіду ( $Mean = 3.76, p = 0.02$ ) (Додаток М). Особи, що надсилають благодійні внески волонтеру Лачену (Додаток Н) мають тенденцію нижчих показників організованості ( $Mean = 3.07, p = 0.07$ ), відповідальності ( $Mean = 3.16, p = 0.03$ ) та сумлінності ( $Mean = 2.90, p = 0.07$ ), проте мають вищі показники соціальності ( $Mean = 3.55, p = 0.08$ ). Люди, що донатять своїм друзям та знайомим (Додаток П) мають вищі показники шкали поваги ( $Mean = 3.92, p = 0.04$ ).

### 3.2 Особливості динаміки благодійних внесків у дні масованих обстрілів.

На основі обрахунків за допомогою статистичних методів ANOVA було порівняно 3 групи людей у яких зменшуються, збільшуються або ж не змінюються донати у дні масових обстрілів (Додаток І). Було виявлено відмінність між цими групами за рисою просоціальності ( $p = 0.02$ ). За допомогою тесту Шеффе було визначено, що група у якій благодійні внески зменшуються, суттєво відрізняється від інших (Додаток К). Варто згадати, що у цієї групи загалом статистично значуще нижчий рівень шкали просоціальності ( $M1=2.67, M2=3.61, M3=3.58, p < 0.05$ ). Натомість група, у якій змін у дні масованих обстрілів немає та група, у якій донати збільшуються, між собою не відрізняються ( $p > 0.05$ ). Виявлені відмінності залишаються значущими навіть при контролі статі (Додаток Л).

### 3.3 Відмінності між жінками та чоловіками у благодійних внесках.

У результаті порівняльного аналізу благодійних внесків чоловіків та жінок у дні масованих обстрілів було виявлено певну відмінність (Додаток Д). У жінок існує тенденція до збільшення донатів у дні бомбардувань ( $p = 0.049$ ). Для кращого розуміння цієї різниці був проведений аналіз чоловіків та жінок за рисами особистості. Дане порівняння нам говорить про те, що у жінок загалом нижчі показники шкали енергійності ( $M1 = 3.17, M2 = 3.54, p = 0,0006$ ), вищі показники просоціальності ( $M1 = 3.66, M2 = 3.44, p = 0,02$ ), депресії ( $M1 = 2.94, M2 = 2.30, p = 0,0006$ ), тривожності ( $M1 = 3.75, M2 = 2.92, p = 0,00$ ) та негативної емоційності ( $M1 = 3.23, M2 = 2.64, p = 0,00$ ), (Додаток Е). Додатковий аналіз за критерієм Манна-Уїтні показав, що найбільш значущою різниця донатів є у людей з найвищим матеріальним статусом (Додаток Ж).

### 3.4. Дискусія результатів.

Одними з найголовніших висновків було те, що люди, які донатять конкретним фондам, мають значущі відмінності у рисах особистості. Люди, які донатять у фонд

“Повернись Живим” є більш відкритими до досвіду, що можна пояснити особливістю зборів даного фонду, що є завжди креативними та добре продуманими та за допомогою цікавих колаборацій. Кожен збір відрізняється від попереднього, може бути без озвученої цілі (збір “Black Vox” описаний у пункті 1.4), з залученням медійних осіб, з великими масштабами збору або ж для новітньої для України техніки. Це приваблює людей, що є відкритими до нового досвіду. Люди, що донатять волонтеру Ігорю Лаченкову мають нижчий рівень відповідальності та сумлінності та організованості, але є більш соціальними. Це цілком характерні риси для цієї групи осіб. Адже усі збори проводяться завдяки соціальним мережам та організуються неплановано, без великих рекламних кампаній. Ці збори набувають популярності завдяки поширенні серед друзів та не виділяються своєю публічною звітністю. Особи, що донатять друзям та знайомим, вирізняються більшою повагою, що є цілком логічним, адже допомога друзям, це прямий вияв поваги та турботи. Якщо людина допомагає друзям у складні моменти, це може підвищити їхню взаємну повагу та створити більш глибокі зв'язки.

Також дане дослідження показало різницю у рисах особистості у групі людей з різною динамікою донатів у дні масованих обстрілів. Група людей, у яких зменшуються внески у дні масованих обстрілів, суттєво відрізняється від інших. Ця група має статистично значуще нижчий рівень шкали просоціальності, порівняно з двома іншими групами. Можемо припустити, що у людей, що мають нижчий прояв риси просоціальності, під впливом бомбардувань ця риса зменшується та людина більше відсторонюється. Дана ситуація стресу та загрози тригерує протилежний вияв цієї риси, що спонукає людину бути більш закритою до допомоги.

Наступними висновками дослідження було те, що у дні бомбардувань більше благодійних внесків роблять жінки. При чому, найбільше це виявляється у людей з найвищим матеріальним статусом, адже ця група може вільно себе виявляти у донатах незалежно від обставин. Таку відмінність між статями можна пояснити відмінностями жінок і чоловіків у рисах особистості. Жінки, за результатами дослідження, мають вищі показники депресії, тривоги та невротизму, що може бути стимулом для здійснення благодійних внесків. Також посиляючись на результати дослідження Вакарчук (2023), ми можемо припустити, що причиною для збільшення донатів у жінок може слугувати вищі показники страху смерті іншого. Цю різницю також можна пояснити тим, що чоловіки мають вищі показники енергійності та є в більшості активними учасниками бойових дій, тому сублімують емоції в дії.



Порівнюючи дані результати з даними попередніх досліджень, варто сказати, що риса “Відкритості до досвіду” є загалом притаманна для людей, що більше донатять. Можна припустити, що найбільше вона вирізняється у групі людей, що донатять фонду “Повернись Живим”, адже даний фонд має відкриту звітність та власного аналітика, що говорить про ситуацію на фронті та прогнозує характер наступних бойових дій. На це також може впливати публічна комунікація з своїми спостерігачами, а саме - власний подкаст. На запит Тарас Чмут разом з командою створили його для відповідей на питання, що хвилюють людей. Подкаст давав чітке пояснення ситуації на фронті, що заспокоювало людей

Дослідження підтверджує раніше згадані результати досліджень про те, що жінки роблять більше благодійних внесків, ніж чоловіки. Причиною цього може слугувати різниця в особистісних рисах та переважаючий негативізм жінок, а також різниця мотивів.

### **3.5. Обмеження та перспективи дослідження**

Насамперед варто згадати, що опитування це був єдиний спосіб збору інформації, що впливає на достовірність дослідження. Це може говорити про наступне: неправдиві відповіді, адже люди не завжди мають бажання ширити особисту інформацію.

Ще одним фактором може бути низька точність у зв'язку з маленькою вибіркою. З меншою вибіркою зростає ймовірність того, що результати містять похибку. Малі вибірки є дуже вразливими до випадкових помилок та побічних факторів. Загалом, невелика кількість досліджуваних могла бути недостатньо репрезентативною, а також могла бути недостатньо для встановлення певних закономірностей, що звужує використання результатів. Ці неточності могли впливати як і на твердження опитувальника, так і на загальні питання перед ним. Питання та поділ відносно матеріального статусу людини були створені також особисто, що могло не чітко описувати його або ж дати помилкові відповіді.

Доволі значущим бар'єром міг стати власний переклад опитувальника. Варто зазначити, що загалом кожна з мов включає у себе нюанси культури та має свої власні вирази, що дослівно перекласти неможливо. Це могло спричинити неточності у перекладі. Деякі з тверджень у процесі перекладу могли не передавати суті оригінального твердження або ж ставати надто абстрактними.

Варто зважати на ситуативні чинники, що могли впливати на відповіді респондентів. До прикладу, поганий настрій, втома або погода могли змінювати настрої респондентів та це вплинуло на їхнє критичне ставлення до свого характеру чи особистісних рис. Люди проходили опитувальник у зручних для себе умовах без особистого контролю та фіксованих умов, тому кожен учасник мав ризик відволіктися через побічні фактори.



Однак дана робота є добрим розвідувальним дослідженням для розуміння того, чи зв'язок між особистісними рисами та благодійністю існує загалом. Одне з можливих перспектив дослідження полягає в більш масштабному аналізі взаємозв'язку між особистісними рисами та донатах. У продовження даного дослідження можна глибше вивчати вплив значущих шкал та результатів.

Іншою перспективою дослідження є аналіз ефективності різних методів збору благодійних внесків, залежно від особистісних рис людей. Наприклад, можна вивчати, які методи мотивації та пропаганди благодійності є найефективнішими для людей з різними особистісними рисами.

Додатково, можливо провести дослідження щодо ролі культурних та соціальних факторів у благодійних внесках. Наприклад, можна вивчати, які особистісні риси є загальними для благодійників у різних культурах та регіонах світу, не лише в Україні.

#### **Висновки до третього розділу.**

Підсумовуючи, варто сказати, що усі гіпотези частково або ж повністю підтвердились. Було доведено, що риси особистості впливають на те, куди люди донатять, що може бути цінним для описаних фондів. А також, що стать та риси особистості мають вплив у дні бомбардувань на динаміку донатів. Але варто зважати на малу вибірку досліджуваних, а у малих вибірках частіше трапляються екстремуми, що могло вплинути на результати.

Результати збігаються з даними попередніх досліджень і говорять про те, що особистісні риси мають вплив на динаміку благодійних внесків. Також значущі результати дали результати підрахунків впливу статі на донати, підтверджено, що жінки донатять більше у дні масованих обстрілів. Одним з головних висновків є визначення домінуючих рис особистості у людей, що роблять внески у фонд “Повернись Живим”, друзям та Ігорю Лаченкову.

## ВИСНОВКИ

Метою цього дослідження було в'яснити вплив особистісних рис на благодійність, а саме чи мають вони вплив на те, у які фонди люди будуть донатити. Також визначити, чи має на це вплив стать та дні масованих обстрілів.

Було визначено, як впливають особистісні риси на вибір напрямку або фонду для благодійних внесків, а саме домінують риси жертводавців. У фонду “Повернись Живим” це “Відкритість до досвіду”, у донатах друзям - повага, у донатах Ігорю Лаченкову - соціальність.

Одним з завдань було дослідити вплив масованих обстрілів на донати та який психологічний ефект це має на людей. Значущими результатами були показники шкали просоціальності, адже рівень цієї риси є найменшим у групі осіб, які донатять найменше у дні масованих обстрілів.

Також вагомими були результати у дослідженні впливу статі на благодійні внески, що підтвердили попередні теорії та говорять про те, що жінки схильні донатити більше, ніж чоловіки.

Дана робота описує та аналізує корисний вплив благодійних внесків не лише у контексті благодійних організацій, а й в контексті ментального здоров'я людини. Це дослідження допоможе зрозуміти, що донати не лише спосіб підтримки армії та економіки людини, а й спосіб власної емоційної регуляції, викиду негативних емоцій та набуття позитивних, що покращує самопочуття. Можемо прийти до висновків, що це вигрешне становище для обох сторін. Отримані результати можуть бути корисні для благодійних фондів та організацій для створення нових кампаній, що є більш орієнтовані на цільову аудиторію, базуючись на визначених дослідженням особистісних рисах, а також для створення нових, більш точкових.

Для подальших психологічних досліджень важливими є такі аспекти: яку користь приносить благодійність людям та вплив масованих обстрілів на вираження тих чи інших рис. Оскільки одним з висновків дослідження є те, що у групі людей, у яких зменшуються донати найнижчі показники просоціальності, тому у подальшому варто вивчати причини цього явища та як запобігти або сприяти більш здоровому коупінгу цим людям у таких ситуаціях.

Підсумовуючи, варто нагадати, що це одне з первинних досліджень з цієї теми на теренах України, та й світу загалом у таких умовах. Результати того, як впливає стать, особистісні риси та дні масованих обстрілів надають лише напрямки для розвитку у темі благодійності. А в подальшому варто досліджувати, як це може бути використано ефективно.

## СПИСКИ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Бомбардування інфраструктури збільшили донати на ЗСУ майже удвічі за місяць (2022). *Опендатабот*. <https://opendatabot.ua/analytics/hope-and-donate>
- Вакарчук Н. (2023). Особливості страху смерті осіб, що мають досвід роботи у зоні бойових дій. - *Курсова робота, Український Католицький Університет*. - Львів. - Розділ 3, с.17
- Суспільне Новини. (17 квітня 2023). 500 грн за пачку солі з Соледача. "Артемсіль" випустила спеціальну партію.  
<https://suspilne.news/240520-500-hrn-za-pakku-soli-z-soledara-artemsil-vupustyla-specialnu-partiiu/>
- Суспільне Новини. (28 листопада 2022). Українці збільшують пожертви на оборону на тлі російських обстрілів  
<https://suspilne.media/327038-ukrainci-zbilsuut-pozertvi-na-oboronu-na-tli-rosijskih-obstriliv-opendatabot/>
- Українська правда. (31 січня 2023). Чому інклюзивна команда важлива в умовах війни.  
<https://www.epravda.com.ua/columns/2023/01/31/696508/>
- Фандрейзинг по-українськи. Притула, Гороховський, Лачен збирають сотні мільйонів за добу. Які інструменти допомагають їм перетворити лють на гроші — *Forbes.ua* (2022).  
<https://forbes.ua/lifestyle/khoroshiy-zbir-tse-uspishniy-prodazh-ukrainskiy-fondi-zbirayut-sotni-mil-yoniv-za-dobu-yak-emotsii-ta-idei-prinosyat-koshti-na-peremogu-28102022-9353>
- Фонд притули. (2022). Звіт про діяльність за останній рік.  
<https://pritulafoundation.org/military-reports>
- Berkman, E. T., & Lieberman, M. D. (2012). Approaching the bad and avoiding the good: Lateral prefrontal cortical asymmetry distinguishes between action and valence. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 24(9), 1831-1840. doi:10.1162/jocn\_a\_00246
- Berry, R. F., & McCreedy, S. R. (2015). Conscientiousness and Charitable Giving: The Role of Self-Control and Planned Behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 25(3), 401-409.  
<https://doi.org/10.1016/j.jcps.2014.12.008>
- «Black box». (2022, December 12). Facebook.  
<https://www.facebook.com/backandalive/posts/pfbid02U97HiJ4P6vJdgqfwvBDYoynn3Rcvkg6gpq5tpig6gARfbMPpfHsSKWriEGW8crPl>
- Brown, S. L., Nesse, R. M., Vinokur, A. D., & Smith, D. M. (2003). Providing social support may be more beneficial than receiving it: Results from a prospective study of mortality. *Psychological Science*, 14(4), 320-327. doi: 10.1111/1467-9280.14461

- Campbell, S. B., Spieker, S., Vandergrift, N., Belsky, J., & Burchinal, M. (2010). Predictors and sequelae of trajectories of physical aggression in school-age boys and girls. *Development and Psychopathology*, 22(1), 133-150. doi: 10.1017/S0954579409990299
- Chang, C., & Lee, Y. (2011). The 'I' of the beholder: How gender differences and self-referencing influence charity advertising. *International Journal of Advertising*, 30(3), 447-478.  
<https://doi.org/10.2501/IJA-30-3-447-478>
- Copper, S. D. (2016). Extraversion and Charitable Giving: The Role of Social Connectedness and Identity Salience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 110(2), 244-258.  
<https://doi.org/10.1037/pspi0000048>
- Curtis, J. E., & Teixeira, R. (2003). The impact of charitable giving on social capital. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 32(1), 59-77. doi: 10.1177/0899764002239378
- Daniel, E. M. (2018). The effects of charitable giving on happiness: The moderating role of perceived impact. *Journal of Happiness Studies*, 19(5), 1465-1483. doi: 10.1007/s10902-017-9888-8
- De Wit, A., & Bekkers, R. (2016). Exploring gender differences in charitable giving: The Dutch case. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 45(4), 741-761.  
<https://doi.org/10.1177/0899764015601242>
- Donnellan, M. B., Conger, R. D., & Burzette, R. G. (2007). Personality development from late adolescence to young adulthood: Differential stability, normative maturity, and evidence for the maturity-stability hypothesis. *Journal of Personality*, 75(2), 237-264.  
doi:10.1111/j.1467-6494.2006.00448.x
- Eschleman, K. J., & Madsen, J. (2017). The psychological consequences of money. *Journal of Economic Psychology*, 59, 17-29. doi: 10.1016/j.joep.2016.11.004
- Feist, G. J. (1998). A meta-analysis of personality in scientific and artistic creativity. *Personality and Social Psychology Review*, 2(4), 290-309. doi: 10.1207/s15327957pspr0204\_5
- Fletcher T., Major D., (2004). Medical students' motivations to volunteer: An examination of the nature of gender differences. *Sex Roles*; 51, 109-14.  
<https://doi.org/10.1023/B:SERS.0000032319.78926.54>
- Gould, D., Zvannitzer, M., Rubin, V., Joyce, S., & Huar, L. (1990). The influence of personality traits on success in business. *Journal of Applied Psychology*, 75(3), 298-307.  
<https://doi.org/10.1037/0021-9010.75.3.298>
- Hudson, N. W., Berntson, G. G., & Cacioppo, J. T. (2010). Trait Negativity Predicts Negative Cardiovascular Outcomes in Ambulatory Males. *Journal of Personality*, 78(2), 571-591.  
doi:10.1111/j.1467-6494.2009.00623.x

- Judd, T., Zapata, C. P., & Huang, J. L. (2015). Personality and job success: The importance of narrow traits. *Journal of Personality*, 83(1), 72-84. <https://doi.org/10.1111/jopy.12084>
- Kendler, K. S., & Gardner, C. O. (2016). The Boundaries of Neuroticism: An Examination of Factors That Differentiate the Common and Specific Variance of Neuroticism and Its Relation to Major Depression. *Journal of Abnormal Psychology*, 125(6), 732-747. doi: 10.1037/abn0000207
- Light, D. A., & Gomez, B. J. (2018). Personality Traits and Charitable Giving: The Effects of Optimism and Self-Esteem on Perceptions of Charitable Organizations. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 47(3), 464-480. <https://doi.org/10.1177/0899764017743084>
- Moffitt, J., & Polizotto, L. (2010). Emotional Stability and Charitable Giving: The Role of Dispositional Empathy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(11), 1493-1505. <https://doi.org/10.1177/0146167210384881>
- Neumann, D.L., Schönbrodt, F.D., & Back, M.D. (2016). Individual differences in prosocial behavior: The role of personality traits, current mood, and personal relationship. *Journal of Personality and Social Psychology*, 111(2), 231-249. doi:10.1037/pspp0000079
- Norton, M. I., & Moore, C. (2014). The joy of giving: The more you spend on others, the happier you are. *PloS one*, 9(7), e100574. doi: 10.1371/journal.pone.0100574
- Oman, D., Thoresen, C. E., & McMahon, K. (2013). Volunteerism and mortality among the community-dwelling elderly. *Journal of Health Psychology*, 18(1), 110-121. doi: 10.1177/1359105311425831
- Otoni-Wilhelm, M., & Wang, L. (2018). The Big Five Personality Traits and Individual Charitable Giving: Evidence from the Philanthropy Panel Study. *Journal of Economic Psychology*, 68, 1-21. doi: 10.1016/j.joep.2018.06.001
- Piferi, R. L., Lawler, K. A., & Jobe, R. L. (2011). Giving to others and the association between stress and mortality. *American Journal of Public Health*, 101(11), 2011-2018. doi: 10.2105/AJPH.2011.300167
- Post, S. G. (2015). The impact of altruism on physical health: A review of the literature. *Perspectives in Biology and Medicine*, 58(3), 346-363. doi: 10.1353/pbm.2015.0034
- Poulin, M. J. (2014). Giving to others and the association between stress and mortality. *American Journal of Public Health*, 104(5), e1-e8. doi: 10.2105/AJPH.2014.301966
- Richard, F. D., Bond Jr, C. F., & Stokes-Zoota, J. J. (2003). One hundred years of social psychology quantitatively described. *Review of General Psychology*, 7(4), 331-363. <https://doi.org/10.1037/1089-2680.7.4.331>

- Roberts, B. W., & Chapman, C. N. (2013). A longitudinal study of conscientiousness and health: the importance of planning for the future. *Journal of personality*, 81(4), 417-427. doi: 10.1111/jopy.12019
- Roberts, B. W., Kuncel, N. R., Shiner, R., Caspi, A., & Goldberg, L. R. (2007). The power of personality: The comparative validity of personality traits, socioeconomic status, and cognitive ability for predicting important life outcomes. *Perspectives on Psychological Science*, 2(4), 313-345. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6916.2007.00047.x>
- Roberts, J. A., & Robins, R. W. (2000). Broad dispositions, broad aspirations: The intersection of personality traits and major life goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(10), 1284-1296. doi:10.1177/01461672002612002
- Rubin, R. S., & Martin, M. M. (1994). Development of a measure of interpersonal communication competence. *Communication Research Reports*, 11(1), 33-44. doi: 10.1080/08824099409359921
- Soto, C. J., John, O. P., Gosling, S. D., & Potter, J. (2011). Age differences in personality traits from 10 to 65: Big Five domains and facets in a large cross-sectional sample. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100(2), 330-348. doi:10.1037/a0021717
- Switzer, C., Switzer E., Stukas, A., & Baker, E. (1999). Medical student motivations to volunteer: Gender differences and comparisons to other volunteers. *J Prev Interv Community*, 18, 53-64. [https://doi.org/10.1300/J005v18n01\\_05](https://doi.org/10.1300/J005v18n01_05)

## ДОДАТКИ

### Додаток А

#### Методика великої п'ятірки, (Big Five Inventory-2), (Soto, C. J., & John, O. P. (2017)

Варіанти відповідей: 1 - зовсім не притаманно мені, 2 - не притаманно мені, 3 - схоже на мене, 4 - притаманно, 5 - дуже про мене.

1. Дружелюбний(а), комунікабельний(а).
2. Співчутливий(а), маю м'яке серце.
3. Схильний(а) бути неорганізованим(ою).
4. Розслаблений(а), добре переношу стрес.
5. Маю декілька творчих інтересів.
6. Вмію відстояти свою точку зору прямо та з повагою до інших.
7. Ставлюсь до інших з повагою.
8. Схильний(а) бути лінивим(ою).
9. Залишаюсь оптимістом після невдач.
10. Цікавлюсь багатьма речами.
11. Рідко почуваю себе захоплююче або енергійно.
12. Схильний(а) шукати недоліки в інших.
13. Надійний (а), стійкий (а).
14. Маю нестійкий, мінливий настрій.
15. Винахідливий(а), шукаю розумні способи щось робити.
16. Схильний(а) бути тихим(ою).
17. Відчуваю мало співчуття до інших.
18. Систематичний(а), люблю тримати речі в порядку.
19. Буваю напруженим(ою).
20. Захоплююсь музикою, мистецтвом, або літературою.
21. Домінантний(а), поводжусь як лідер.
22. Починаю суперечки з іншими.
23. Маю труднощі з тим, щоб почати щось робити.
24. Почуваюся надійно, у комфорті із собою.
25. Уникаю інтелектуальних, філософських дискусій.
26. Менш активний(а) ніж інші люди.
27. Схильний пробачати інших.

28. Можу бути дещо необережним(ою).
29. Емоційно стабільний(а), мене важко засмутити.
30. Не дуже креативний.
31. Часом сором'язливий(а), інтровертований.
32. Безкорисливо допомагаю іншим.
33. Тримаю речі в порядку.
34. Багато переживаю.
35. Ціную мистецтво та красу.
36. Важко вдається впливати на людей.
37. Деколи грубий(а) до інших.
38. Ефективний(а), добре виконую свої справи.
39. Часто сумую.
40. Складний(а), багато роздумую.
41. Повний(а) енергії.
42. З підозрою ставлюсь до намірів інших.
43. Надійний(а), на мене завжди можна покластись.
44. Тримаю емоції під контролем.
45. Мені важко уявляти речі.
46. Балакучий(а).
47. Можу бути холодним(ою) та байдужим(ою).
48. Залишаю безлад, не прибираю.
49. Рідко відчуваю тривогу або страх.
50. Думаю, що поезія та п'єси це нудно.
51. Віддаю перевагу, щоб інші брали на себе відповідальність.
52. Ввічливий(а) до інших.
53. Наполегливий(а), працюю, поки не виконаю завдання.
54. Схильний(а) до депресії та пригніченого настрою.
55. Маю невеликий інтерес до абстрактних ідей.
56. Виявляю багато ентузіазму.
57. Стараюсь думати про людей якнайкраще.
58. Деколи поводжусь безвідповідально.
59. Імпульсивний, легко розчулююсь.
60. Оригінальний(а), маю багато нових ідей.



## Додаток Б

### Показник Альфа-Кронбаха для шкал методики дослідження великої п'ятірки

Таблиця Б1.1

Показники для шкали «Екстраверсія» методики дослідження великої п'ятірки

Summary for scale: Mean=39.5081 Std.Dv.=6.35085 Valid N:124 (Бойчук) Cronbach alpha: .804278 Standardized alpha: .803037 Average inter-item corr.: .257622					
variable	Mean if deleted	Var. if deleted	StDv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
1	35.73387	34.53402	5.876565	0.547901	0.783580
6	35.98387	35.77393	5.981132	0.370600	0.796841
11o	36.06452	36.72165	6.059839	0.264880	0.805070
16o	36.41129	31.03245	5.570678	0.605134	0.773365
21	36.49194	32.45961	5.697334	0.540726	0.780929
26o	35.88710	33.95499	5.827091	0.472983	0.787984
31o	36.71774	33.34775	5.774751	0.454031	0.790113
36o	36.00806	34.41123	5.866108	0.470407	0.788464
41	36.50000	35.07258	5.922211	0.414106	0.793324
46	36.30645	32.63189	5.712433	0.495426	0.785873
51o	36.10484	35.14223	5.928089	0.356671	0.798690
56	36.37903	35.50956	5.958990	0.402742	0.794336

Таблиця Б1.2

Показники для шкали «Соціальність» методики дослідження великої п'ятірки

Summary for scale: Mean=12.8629 Std.Dv.=3.10084 Valid N:124 (Бойчук) Cronbach alpha: .748189 Standardized alpha: .753304 Average inter-item corr.: .437818					
variable	Mean if deleted	Var. if deleted	StDv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
1	9.08871	6.887292	2.624365	0.519305	0.714284
16o	9.76613	4.840466	2.200106	0.678476	0.604861
31o	10.07258	5.825377	2.413582	0.508566	0.709917
46	9.66129	5.707856	2.389112	0.505142	0.713596

Таблиця Б1.3

Показники для шкали «Асертивність» методики дослідження великої п'ятірки

Summary for scale: Mean=13.4435 Std.Dv.=2.52565 Valid N:124 (Бойчук) Cronbach alpha: .616652 Standardized alpha: .619456 Average inter-item corr.: .291117					
variable	Mean if deleted	Var. if deleted	StDv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
6	9.91935	4.461238	2.112164	0.355610	0.575893
21	10.42742	3.567313	1.888733	0.420581	0.530966
36o	9.94355	3.891975	1.972809	0.483373	0.484468
51o	10.04032	4.135471	2.033586	0.341230	0.587667

Таблиця Б1.4

Показники для шкали «Енергійність» методики дослідження великої п'ятірки

Summary for scale: Mean=13.2016 Std.Dv.=2.35810 Valid N:124 (Бойчук) Cronbach alpha: .626240 Standardized alpha: .624307 Average inter-item corr.: .296436					
variable	Mean if deleted	Var. if deleted	StDv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
11o	9.75806	3.667274	1.915013	0.378231	0.576027
26o	9.58065	3.195109	1.787487	0.429307	0.540120
41	10.19355	3.172216	1.781072	0.527552	0.463814
56	10.07258	3.922151	1.980442	0.298415	0.627838

Таблиця Б1.5

Показники для шкали «Просоціальність» методики дослідження великої п'ятірки

Summary for scale: Mean=43.0403 Std.Dv.=5.75149 Valid N:124 (Бойчук) Cronbach alpha: .752208 Standardized alpha: .752494 Average inter-item corr.: .205183					
variable	Mean if deleted	Var. if deleted	StDv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
2	39.08871	26.62922	5.160351	0.545840	0.715717
7	38.94355	29.61778	5.442222	0.380317	0.738058
12o	39.54032	29.73225	5.452728	0.238289	0.752031
17o	39.01613	28.30619	5.320356	0.349458	0.740118
22o	39.48387	26.47554	5.145439	0.465325	0.725178
27	39.42742	27.77699	5.270388	0.379632	0.736613
32	39.33065	29.44712	5.426520	0.277016	0.747622
37o	39.86290	27.98927	5.290489	0.405421	0.733245
42o	39.95161	27.90088	5.282129	0.394106	0.734603
47o	40.18548	27.28011	5.223037	0.411387	0.732585
52	38.91129	29.85503	5.463976	0.341540	0.741260
57	39.70161	27.30613	5.225526	0.458425	0.726564

Таблиця Б1.6

Показники для шкали «Повага» методики дослідження великої п'ятірки

Summary for scale: Mean=14.9597 Std.Dv.=2.39036 Valid N:124 (Бойчук) Cronbach alpha: .647550 Standardized alpha: .654199 Average inter-item corr.: .323836					
variable	Mean if deleted	Var. if deleted	StDv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
7	10.86290	4.102172	2.025382	0.416994	0.595767
22o	11.40323	2.643861	1.625995	0.528988	0.507724
37o	11.78226	3.283234	1.811970	0.456091	0.559079
52	10.83065	4.221318	2.054585	0.360641	0.624432



Показники для шкали «Сумлінність» методики дослідження великої п'ятірки

Summary for scale: Mean=40.5645 Std.Dv.=6.73330 Valid N:124 (Бойчук) Cronbach alpha: .838254 Standardized alpha: .833391 Average inter-item corr.: .306870					
variable	Mean if deleted	Var. if deleted	StDv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
3o	37.05645	36.97262	6.080512	0.578554	0.819632
8o	37.88710	38.29371	6.188191	0.476730	0.827939
13	36.87097	42.22529	6.498099	0.222587	0.843450
18	37.26613	35.84046	5.986691	0.653108	0.812995
23o	37.50806	37.74994	6.144098	0.504690	0.825784
28o	37.65322	38.56523	6.210091	0.489414	0.826847
33	37.20968	35.87539	5.989607	0.630594	0.814864
38	36.95968	40.28063	6.346703	0.450637	0.830026
43	36.68548	41.11882	6.412396	0.365193	0.835000
48o	36.91129	36.91955	6.076146	0.557060	0.821415
53	37.05645	39.45649	6.281440	0.403846	0.833235
58o	37.14516	36.83377	6.069083	0.612843	0.816938

Таблиця Б1.8

Показники для шкали «Організованість» методики дослідження великої п'ятірки

Summary for scale: Mean=13.8145 Std.Dv.=3.39145 Valid N:124 (Бойчук) Cronbach alpha: .838138 Standardized alpha: .836120 Average inter-item corr.: .596008					
variable	Mean if deleted	Var. if deleted	StDv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
3o	10.30645	8.002862	2.828933	0.428481	0.891696
18	10.51613	6.169095	2.483766	0.814883	0.728462
33	10.45968	6.135471	2.476988	0.794432	0.736906
48o	10.16129	6.748178	2.597726	0.670567	0.794902

Таблиця Б1.9

Показники для шкали «Відповідальність» методики дослідження великої п'ятірки

Summary for scale: Mean=13.9032 Std.Dv.=2.33537 Valid N:124 (Бойчук) Cronbach alpha: .630217 Standardized alpha: .631648 Average inter-item corr.: .312785					
variable	Mean if deleted	Var. if deleted	StDv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
13	10.20968	3.923778	1.980853	0.307907	0.626285
28o	10.99194	3.120903	1.766608	0.448122	0.532019
43	10.02419	3.749415	1.936341	0.416362	0.562523
58o	10.48387	2.878772	1.696694	0.485313	0.501740

Показники для шкали «Продуктивність» методики дослідження великої п'ятірки

Summary for scale: Mean=12.8468 Std.Dv.=2.66579 Valid N:124 (Бойчук) Cronbach alpha: .704365 Standardized alpha: .698264 Average inter-item corr.: .372353					
variable	Mean if deleted	Var. if deleted	Stdv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
8o	10.16935	4.124545	2.030898	0.501690	0.634116
23o	9.79032	3.778616	1.943866	0.581342	0.578881
38	9.24194	5.393080	2.322301	0.333421	0.722360
53	9.33871	4.127212	2.031554	0.555048	0.599196

Таблиця Б1.11

Показники для шкали «Невротизм» методики дослідження великої п'ятірки

Summary for scale: Mean=36.9839 Std.Dv.=8.37241 Valid N:124 (Бойчук) Cronbach alpha: .887762 Standardized alpha: .885295 Average inter-item corr.: .399936					
variable	Mean if deleted	Var. if deleted	Stdv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
4o	33.71774	57.44452	7.579216	0.717102	0.871858
9o	34.25806	58.44953	7.645229	0.621702	0.877065
14	34.16129	58.87721	7.673149	0.589134	0.878898
19	33.44355	62.11778	7.881484	0.470315	0.884821
24o	34.60484	63.99707	7.999817	0.340085	0.890639
29o	33.64516	55.97086	7.481368	0.739443	0.869902
34	33.56452	56.03616	7.485731	0.696210	0.872453
39	33.98387	58.14490	7.625280	0.650102	0.875489
44o	34.13710	59.98927	7.745274	0.506385	0.883587
49o	33.37903	60.96117	7.807764	0.541825	0.881442
54	34.21774	56.15421	7.493611	0.709426	0.871671
59	33.70968	60.12539	7.754056	0.487572	0.884754

Таблиця Б1.12

Показники для шкали «Тривожність» методики дослідження великої п'ятірки

Summary for scale: Mean=13.8306 Std.Dv.=3.13833 Valid N:124 (Бойчук) Cronbach alpha: .784295 Standardized alpha: .782590 Average inter-item corr.: .478519					
variable	Mean if deleted	Var. if deleted	Stdv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
4o	10.56452	5.810354	2.410468	0.596735	0.728375
19	10.29032	6.706035	2.589601	0.490351	0.778367
34	10.41129	4.790518	2.188725	0.710604	0.665051
49o	10.22581	6.255464	2.501092	0.585705	0.735746



Показники для шкали «Депресія» методики дослідження великої п'ятірки

Summary for scale: Mean=10.8710 Std.Dv.=3.10250 Valid N:124 (Бойчук) Cronbach alpha: .740868 Standardized alpha: .735126 Average inter-item corr.: .418755					
variable	Mean if deleted	Var. if deleted	Stdv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
9o	8.145162	5.817638	2.411978	0.518899	0.690303
24o	8.491936	7.024128	2.650307	0.378139	0.757923
39	7.870968	5.563996	2.358812	0.591992	0.647571
54	8.104838	4.932557	2.220936	0.658188	0.602745

Таблиця Б1.14

Показники для шкали «Емоційна мінливість» методики дослідження великої п'ятірки

Summary for scale: Mean=12.2823 Std.Dv.=3.39909 Valid N:124 (Бойчук) Cronbach alpha: .788564 Standardized alpha: .788547 Average inter-item corr.: .485072					
variable	Mean if deleted	Var. if deleted	Stdv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
14	9.459678	6.829020	2.613239	0.637822	0.716094
29o	8.943548	6.504877	2.550466	0.654117	0.706186
44o	9.435484	7.165192	2.676788	0.549592	0.759612
59	9.008064	7.104774	2.665478	0.547260	0.761129

Таблиця Б1.15

Показники для шкали «Відкритість до досвіду» методики дослідження великої п'ятірки

Summary for scale: Mean=43.5323 Std.Dv.=6.13723 Valid N:124 (Бойчук) Cronbach alpha: .761298 Standardized alpha: .757185 Average inter-item corr.: .214729					
variable	Mean if deleted	Var. if deleted	Stdv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
5	40.20968	28.53668	5.341973	0.639394	0.712450
10	39.87097	31.95109	5.652530	0.487234	0.736284
15	40.05645	31.92423	5.650153	0.472537	0.737410
20	39.86290	29.23120	5.406589	0.548762	0.724799
25o	39.56452	32.76197	5.723807	0.437831	0.742063
30o	39.94355	31.23068	5.588442	0.439308	0.739895
35	39.65322	30.11362	5.487587	0.584300	0.722755
40	39.96774	33.49896	5.787828	0.218709	0.767049
45o	39.52419	34.66877	5.888019	0.198014	0.764596
50o	39.83065	32.41487	5.693406	0.338463	0.751938
55o	40.20968	37.03668	6.085777	-0.042510	0.787981
60	40.16129	31.53850	5.615915	0.458306	0.738041

Показники для шкали «Емоційна мінливість» методики дослідження великої п'ятірки

Summary for scale: Mean=14.5726 Std.Dv.=3.24644 Valid N:124 (Бойчук) Cronbach alpha: .753565 Standardized alpha: .753339 Average inter-item corr.: .449705						
variable	Mean if deleted	Var. if deleted	Stdv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted	
5	11.25000	6.139113	2.477723	0.559483	0.690958	
20	10.90323	5.571280	2.360356	0.657784	0.630965	
35	10.69355	6.083507	2.466477	0.705037	0.616132	
50o	10.87097	7.660770	2.767810	0.313287	0.811965	

### Додаток В

#### Інформаційна згода

“Разом з кнопкою "завершити" даєш згоду на участь у дослідженні та анонімному використанні твоїх відповідей.”

### Додаток Г

#### Описова статистика

Таблиця Г1.1

Variable	Descriptive Statistics (Бойчук_2)						
	Valid N	Mean	Minimum	Maximum	Std.Dev.	Skewness	Kurtosis
Extraversion	124	3.008710	1.920000	4.42000	0.496061	0.273148	-0.27292
Sociability	124	3.215726	1.500000	5.00000	0.775210	0.100257	-0.21129
Assertiveness	124	3.360887	1.750000	4.75000	0.631412	-0.140460	-0.67961
Energy Level	124	3.300403	1.750000	5.00000	0.589526	0.143870	-0.08249
Agreeableness	124	3.586452	2.420000	4.67000	0.479003	-0.061238	-0.27478
Respectfulness	124	3.739919	2.250000	5.00000	0.597589	-0.252883	-0.57260
Conscientiousness	124	3.137661	1.670000	4.17000	0.519722	-0.183873	-0.39225
Organization	124	3.453629	1.000000	5.00000	0.847861	-0.174761	-0.42338
Productiveness	124	3.211694	1.750000	4.50000	0.666446	-0.157360	-0.70457
Responsibility	124	3.475806	1.750000	5.00000	0.583844	-0.317329	0.26272
Negative Emotionality	124	3.025323	1.830000	4.42000	0.560804	0.056736	-0.69962
Anxiety	124	3.457661	1.750000	5.00000	0.784583	-0.155298	-0.72911
Depression	124	2.717742	1.250000	4.75000	0.775624	0.059372	-0.76798
<b>Emotional Volatility</b>	124	3.016129	2.000000	16.50000	1.297959	9.241144	96.39282
Open-mindedness	124	3.627903	2.420000	4.83000	0.511027	-0.047120	-0.43249
Esthetic Sensitivity	124	3.643145	1.250000	5.00000	0.811611	-0.381358	-0.37326



### Додаток Д

#### Порівняльний аналіз за Критерієм Манна-Уїтні за статтю

Таблиця Д1.1

Mann-Whitney U Test (Бойчук_2)											
By variable Sex											
Marked tests are significant at p < .05000											
variable	Rank Sum Group 1	Rank Sum Group 2	U	Z	p-level	Z adjusted	p-level	Valid N Group 1	Valid N Group 2	2*1sided exact p	
Age	4993.000	2757.000	1753.000	-0.036556	0.970839	-0.046799	0.962673	80	44	0.973032	
Donate Change	5307.500	2442.500	1452.500	1.605866	0.108304	1.963296	0.049613	80	44	0.108509	
Material Status	4703.000	2800.000	1622.000	-0.501178	0.616246	-0.533987	0.593351	78	44	0.619453	

### Додаток Е

#### Порівняльний аналіз чоловіків та жінок за рисами особистості

Таблиця Е1.1

T-tests; Grouping: Sex (Бойчук_2)											
Group 1: 1											
Group 2: 2											
Variable	Mean 1	Mean 2	t-value	df	p	Valid N 1	Valid N 2	Std.Dev. 1	Std.Dev. 2	F-ratio Variances	p Variances
Extraversion	2.953000	3.110000	-1.69915	122	0.091840	80	44	0.500608	0.476655	1.103031	0.736801
Sociability	3.184375	3.272727	-0.60567	122	0.545857	80	44	0.797289	0.738907	1.164268	0.593191
Assertiveness	3.350000	3.380682	-0.25791	122	0.796908	80	44	0.655551	0.591826	1.226945	0.468251
Energy Level	3.168750	3.539773	-3.50350	122	0.000643	80	44	0.584308	0.525355	1.237026	0.450223
Agreeableness	3.663125	3.447045	2.45193	122	0.015625	80	44	0.480073	0.449525	1.140531	0.646359
Respectfulness	3.796875	3.636364	1.43726	122	0.153203	80	44	0.559857	0.654711	1.367559	0.228085
Conscientiousness	3.097375	3.210909	-1.16560	122	0.246052	80	44	0.551598	0.452928	1.483159	0.159639
Organization	3.403125	3.545455	-0.89367	122	0.373260	80	44	0.916182	0.707667	1.676120	0.066308
Productiveness	3.146875	3.329545	-1.46720	122	0.144895	80	44	0.700016	0.590065	1.407395	0.222585
Responsibility	3.481250	3.465909	0.13944	122	0.889335	80	44	0.631172	0.492947	1.639438	0.078563
Negative Emotionality	3.235250	2.643636	6.49344	122	0.000000	80	44	0.469152	0.513986	1.200261	0.477511
Anxiety	3.756250	2.914773	6.64030	122	0.000000	80	44	0.652375	0.715166	1.201764	0.474585
Depression	2.943750	2.306818	4.74202	122	0.000006	80	44	0.718180	0.710927	1.020509	0.960980
Open-mindedness	3.658250	3.572727	0.89091	122	0.374731	80	44	0.530602	0.474270	1.251662	0.425039
Esthetic Sensitivity	3.750000	3.448864	2.00085	122	0.047629	80	44	0.788565	0.825783	1.096620	0.710930

Примітка: група 1 - жінки; група 2 - чоловіки.

### Додаток Ж

#### Порівняльний аналіз жінок та чоловіків зміни донатів у дні бомбардувань відносно їхнього матеріального статусу

Таблиця Ж1.1

Material Status=4											
Mann-Whitney U Test (Бойчук_2)											
By variable Sex											
Marked tests are significant at p < .05000											
variable	Rank Sum Group 1	Rank Sum Group 2	U	Z	p-level	Z adjusted	p-level	Valid N Group 1	Valid N Group 2	2*1sided exact p	
Age	495.0000	285.0000	149.0000	0.999320	0.317640	1.418141	0.156150	23	16	0.328666	
Donate Change	526.0000	254.0000	118.0000	1.884433	0.059507	2.219048	0.026484	23	16	0.060908	
Material Status	460.0000	320.0000	184.0000	0.000000	1.000000			23	16		

### Додаток И

Порівняльний аналіз груп людей, у яких зменшувались, збільшувались або не змінювались донати у дні бомбардувань

Таблиця И1.1

Variable	Analysis of Variance (Бойчук_2) Marked effects are significant at $p < .05000$							
	SS Effect	df Effect	MS Effect	SS Error	df Error	MS Error	F	p
Extraversion	0.597890	2	0.298945	29.66950	121	0.245203	1.219176	0.299077
Sociability	0.612734	2	0.306367	73.30410	121	0.605819	0.505707	0.604348
Assertiveness	2.135231	2	1.067615	46.90257	121	0.387625	2.754251	0.067651
Energy Level	0.174679	2	0.087340	42.57280	121	0.351841	0.248236	0.780573
<b>Agreeableness</b>	<b>1.737666</b>	<b>2</b>	<b>0.868833</b>	<b>26.48397</b>	<b>121</b>	<b>0.218876</b>	<b>3.969525</b>	<b>0.021392</b>
Respectfulness	1.658169	2	0.829084	42.26673	121	0.349312	2.373479	0.097480
Conscientiousness	0.182838	2	0.091419	33.04078	121	0.273064	0.334788	0.716150
Organization	0.788221	2	0.394110	87.63265	121	0.724237	0.544174	0.581735
Productiveness	0.023153	2	0.011577	54.60739	121	0.451301	0.025652	0.974680
Responsibility	0.378570	2	0.189285	41.54885	121	0.343379	0.551243	0.577674
Negative Emotionality	0.981052	2	0.490526	37.70263	121	0.311592	1.574257	0.211374
Anxiety	2.821261	2	1.410631	72.89396	121	0.602429	2.341570	0.100521
Depression	1.144552	2	0.572276	72.85142	121	0.602078	0.950502	0.389414
Open-mindedness	0.173413	2	0.086707	31.94784	121	0.264032	0.328394	0.720719
Esthetic Sensitivity	0.634664	2	0.317332	80.38701	121	0.664355	0.477654	0.621401

### Додаток К

Тест Шеффе порівняння груп людей за рисою просоціальності за динамікою донатів

Таблиця К1.1

Donate Change	Scheffe Test; Variable: Agreeableness (Бойчук_2) Marked differences are significant at $p < .05000$		
	{1}	{2}	{3}
	<b>M=2.6700</b>	M=3.6123	M=3.5785
<b>1 {1}</b>		<b>0.021559</b>	<b>0.030672</b>
<b>2 {2}</b>	<b>0.021559</b>		0.933029
<b>3 {3}</b>	<b>0.030672</b>	0.933029	

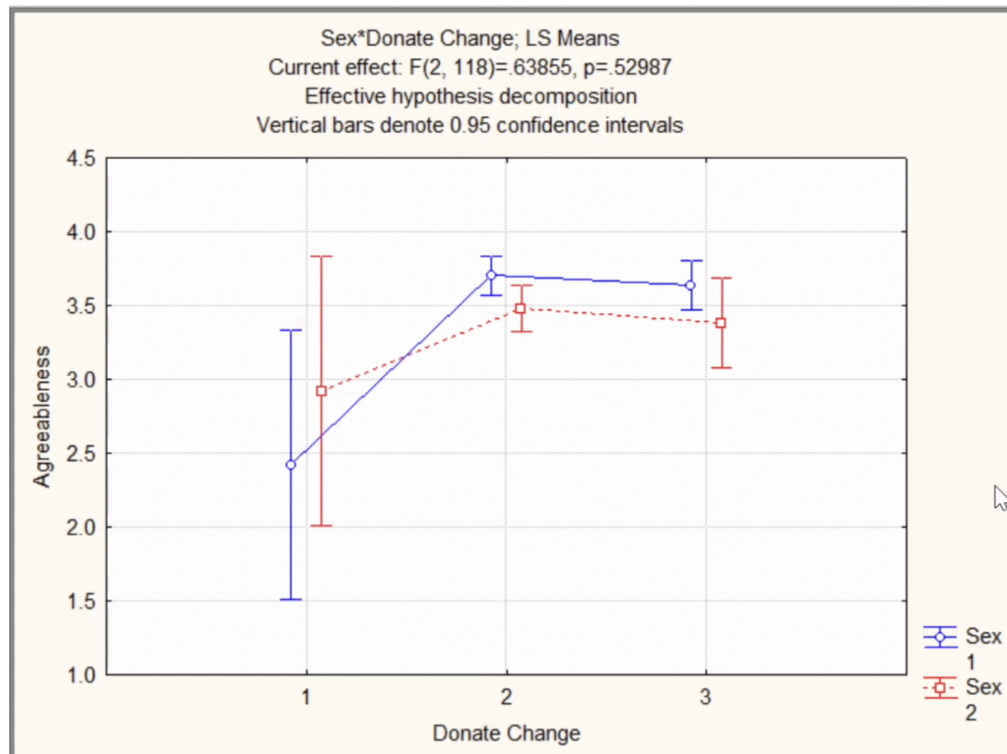
Примітка: група {1} - люди, у яких донати у дні масованих обстрілів зменшуються;  
група {2} - люди, у яких донати у дні масованих обстрілів не змінюються;  
група {3} - люди, у яких донати у дні масованих обстрілів збільшуються.



### Додаток Л

#### Графік порівняння чоловіків та жінок за рисою “Просоціальність”

Таблиця Л1.1



Примітка: Sex 1 - жінки; Sex 2 - чоловіки.

### Додаток М

#### Порівняльний аналіз рис особистості людей, що донатять фонду “Повернись Живим” та людей, що донатять у інших напрямках

Таблиця М1.1

Variable	Group 1: 0		t-value	df	p	Valid N 0	Valid N 2	Std.Dev. 0	Std.Dev. 2	F-ratio Variances	p Variances
	Mean 0	Mean 2									
<b>Extraversion</b>	<b>2.970811</b>	3.064800	-1.03528	122	0.302584	74	50	0.516940	0.462827	1.247504	0.412688
Sociability	3.179054	3.270000	-0.63930	122	0.523823	74	50	0.787879	0.760706	1.072719	0.802710
Assertiveness	3.320946	3.420000	-0.85601	122	0.393672	74	50	0.632348	0.631729	1.001959	1.000000
Energy Level	3.253378	3.370000	-1.08135	122	0.281676	74	50	0.607450	0.560703	1.173695	0.555191
Agreeableness	3.547432	3.644200	-1.10451	122	0.271546	74	50	0.464331	0.499044	1.155111	0.569120
Respectfulness	3.699324	3.800000	-0.91969	122	0.359552	74	50	0.580770	0.622700	1.149605	0.581645
Conscientiousness	3.127162	3.153200	-0.27264	122	0.785594	74	50	0.526437	0.514533	1.046804	0.875269
Organization	3.476351	3.420000	0.36177	122	0.718152	74	50	0.834989	0.874001	1.095625	0.714092
Productiveness	3.168919	3.275000	-0.86862	122	0.386762	74	50	0.677561	0.651235	1.082484	0.776246
Responsibility	3.472973	3.480000	-0.06548	122	0.947900	74	50	0.608962	0.550603	1.223218	0.456010
Negative Emotionality	3.028919	3.020000	0.08652	122	0.931193	74	50	0.539735	0.596168	1.220046	0.435471
Anxiety	3.445946	3.475000	-0.20149	122	0.840650	74	50	0.768906	0.814802	1.122945	0.644904
Depression	2.756757	2.660000	0.67994	122	0.497833	74	50	0.789456	0.758893	1.082170	0.777090
Open-mindedness	<b>3.537568</b>	<b>3.761600</b>	<b>-2.44260</b>	<b>122</b>	<b>0.016015</b>	<b>74</b>	<b>50</b>	<b>0.474185</b>	<b>0.538506</b>	<b>1.289692</b>	<b>0.320205</b>
Esthetic Sensitivity	3.567568	3.755000	-1.26457	122	0.208437	74	50	0.796286	0.829141	1.084224	0.744219

Примітка: Group 1 - люди, що донатять у інших напрямках;  
Group 2 - люди, що донатять фонду “Повернись Живим”.

## Додаток Н

### Порівняльний аналіз рис особистості людей, що донатять Ігорю Лаченкову та людей, що донатять у інших напрямках

Таблиця Н1.1

Variable	Group 1: 0 Group 2: 3		t-value	df	p	Valid N 0	Valid N 3	Std.Dev. 0	Std.Dev. 3	F-ratio Variances	p Variances
	Mean 0	Mean 3									
Extraversion	3.000818	3.070714	-0.49503	122	0.621470	110	14	0.503463	0.445308	1.278246	0.645807
Sociability	3.172727	3.553571	-1.74567	122	0.083386	110	14	0.778691	0.680629	1.308909	0.608220
Assertiveness	3.356818	3.392857	-0.20036	122	0.841534	110	14	0.639362	0.586009	1.190377	0.765475
Energy Level	3.322727	3.125000	1.18392	122	0.238747	110	14	0.584927	0.618233	1.117123	0.705231
Agreeableness	3.593000	3.535000	0.42529	122	0.671372	110	14	0.489661	0.396635	1.524086	0.397954
Respectfulness	3.731818	3.803571	-0.42173	122	0.673966	110	14	0.618623	0.406422	2.316850	0.090005
Conscientiousness	3.167273	2.905000	1.79439	122	0.075228	110	14	0.493330	0.670336	1.846334	0.089359
<b>Organization</b>	<b>3.502273</b>	<b>3.071429</b>	<b>1.80721</b>	<b>122</b>	<b>0.073194</b>	<b>110</b>	<b>14</b>	<b>0.815908</b>	<b>1.021069</b>	<b>1.566131</b>	<b>0.212144</b>
Productiveness	3.222727	3.125000	0.51523	122	0.607326	110	14	0.650816	0.801141	1.515311	0.246262
Responsibility	<b>3.515909</b>	<b>3.160714</b>	<b>2.17629</b>	<b>122</b>	<b>0.031460</b>	<b>110</b>	<b>14</b>	<b>0.560837</b>	<b>0.683649</b>	<b>1.485913</b>	<b>0.268108</b>
Negative Emotionality	3.028545	3.000000	0.17867	122	0.858491	110	14	0.558336	0.600897	1.158266	0.639944
Anxiety	3.472727	3.339286	0.59781	122	0.551074	110	14	0.801622	0.647533	1.532551	0.391367
Depression	2.729545	2.625000	0.47351	122	0.636696	110	14	0.779711	0.764287	1.040769	1.000000
Open-mindedness	3.653273	3.428571	1.55855	122	0.121694	110	14	0.508495	0.504623	1.015407	1.000000
Esthetic Sensitivity	3.677273	3.375000	1.31641	122	0.190505	110	14	0.823498	0.677595	1.477014	0.436690

Примітка: Group 1 - люди, що донатять у інших напрямках;

Group 2 - люди, що донатять Ігорю Лаченкову.

## Додаток П

### Порівняльний аналіз рис особистості людей, що донатять друзям та людей, що донатять у інших напрямках

Таблиця П1.1

Variable	Group 1: 0 Group 2: 4		t-value	df	p	Valid N 0	Valid N 4	Std.Dev. 0	Std.Dev. 4	F-ratio Variances	p Variances
	Mean 0	Mean 4									
<b>Extraversion</b>	<b>3.014889</b>	<b>2.992353</b>	<b>0.22481</b>	<b>122</b>	<b>0.822506</b>	<b>90</b>	<b>34</b>	<b>0.489518</b>	<b>0.520140</b>	<b>1.129026</b>	<b>0.640391</b>
Sociability	3.252778	3.117647	0.86505	122	0.388710	90	34	0.753731	0.833110	1.221723	0.455604
Assertiveness	3.338889	3.419118	-0.62965	122	0.530101	90	34	0.629686	0.641732	1.038628	0.860692
Energy Level	3.288889	3.330882	-0.35260	122	0.725000	90	34	0.592451	0.589429	1.010282	1.000000
Agreeableness	3.543111	3.701176	-1.65071	122	0.101369	90	34	0.470473	0.489445	1.082274	0.749796
Respectfulness	<b>3.672222</b>	<b>3.919118</b>	<b>-2.07996</b>	<b>122</b>	<b>0.039623</b>	<b>90</b>	<b>34</b>	<b>0.576512</b>	<b>0.623773</b>	<b>1.170677</b>	<b>0.551947</b>
Conscientiousness	3.147889	3.110588	0.35526	122	0.723008	90	34	0.512455	0.545421	1.132799	0.632022
Organization	3.502778	3.323529	1.05066	122	0.295490	90	34	0.822348	0.911894	1.229639	0.441852
Productiveness	3.200000	3.242647	-0.31672	122	0.751995	90	34	0.641715	0.737228	1.319835	0.306754
Responsibility	3.461111	3.514706	-0.45454	122	0.650249	90	34	0.600691	0.543352	1.222193	0.523579
Negative Emotionality	3.054556	2.947941	0.94398	122	0.347047	90	34	0.526101	0.645956	1.507535	0.132754
Anxiety	3.488889	3.375000	0.71968	122	0.473098	90	34	0.740019	0.898758	1.475025	0.154473
Depression	2.780556	2.551471	1.47420	122	0.143003	90	34	0.720709	0.895653	1.544402	0.111480
Open-mindedness	3.639889	3.596176	0.42350	122	0.672673	90	34	0.503785	0.536148	1.132608	0.632444
Esthetic Sensitivity	3.627778	3.683824	-0.34181	122	0.733085	90	34	0.842385	0.734199	1.316418	0.376367

Примітка: Group 1 - люди, що донатять у інших напрямках;

Group 2 - люди, що донатять друзям.