



## A word from the editor...

By Rana Pishva MSc.

### You scratch my back and I'll scratch my neighbor's? Paying it forward in graduate school

The second year of doctoral studies included the terrifying comprehensive exams. "Comps" as most students refer to them, differ in every university but spark a similar sense of trepidation in most students. This examination process often includes an oral and a written component and is a requirement for a doctoral degree. The anticipation of writing the paper and presenting in front of a committee made my shoulders climb to my ears. During this tedious process, I received an email from a senior colleague offering me her study materials from the previous year. A few days later, another colleague offered to practice the oral component of the exam with me. These not-so-random acts of kindness have been sprinkled through my graduate studies. Giving to a neighbor is gratifying for people at each end of the equation, hence the perfect topic for me to explore in our issue about students and positive psychology.

Despite the competitive nature of graduate programs, where we compete for admission, scholarships, and publications, there is an even stronger sense of solidarity amongst students. Over the years, I have witnessed students paying-it-forward by sharing class notes, handing down books year after year, sitting in on mock defenses, helping with statistics, proofreading papers, and even participating in each other's studies. These actions are often not directly reciprocated because those who help have typically passed the academic milestones in question.

There are many reasons for people to give such as the resulting positive affect (Andreoni, 1989, 1990; Dunn, Aknin, & Norton, 2008) or social recognition (Becker 1974).

Giving makes people happier - literally. When university students are asked to spend money on others, they report more happiness than when asked to spend money on themselves (Dunn, Aknin, & Norton, 2008). Hence my colleagues may have fallen for the hedonic benefits of giving. They might also have been in a particularly good mood, as happy people are more likely to give in the first place (e.g., Isen & Levin, 1972; Schnall, Roper, & Fessler, 2010).

In graduate school, lines between cohorts are blurred and we benefit from mingling with students who are more or less experienced than ourselves. As a result, we may be more likely to empathize with the anxiety of younger students or we may be inspired by the kindness and knowledge of a senior student. A friend told me that she helps junior students because she remembers how comforting it was to have a helping hand during challenging periods. Another friend explained that she recalled how much she *wished* she had help. There are many reasons for giving and feeling good is only one of them.

Environmental and temporal proximity persuades us to give more selflessly. In graduate school, most students experience similar events and witness each other progress through various stages of academic achievement. Researchers hypothesize that individuals who are happy give more, subsequently feel happier, which leads to more giving (Anik, Aknin, Norton, & Dunn, 2009). I think I've found myself in such a giving and happiness feedback loop. In an environment where opportunities to give time and resources is matched by opportunities where help is needed, no won-

der so many of us have been on one end or the other of paying-it-forward.

A few days after I received the first email from my colleague, she left a binder in my mailbox with her study notes. Additionally, the sessions where I practiced my oral presentation with a senior student were priceless. I felt a level of trust while receiving their knowledge and time. Nowhere in the graduate student handbooks does it indicate that senior students must assist juniors. When we give forward, we inherently trust that the person will reciprocate in the future and not act selfishly. Perhaps the reason why there is no mention of giving in the student handbook is that incentive for giving that occurs naturally actually *decreases* giving (Gneezy & Rustichini, 2000). That is, when individuals are rewarded for giving or punished for not giving, then altruistic behaviour decreases! Having received knowledge and time from other students, my colleagues might have expected me to give naturally, not because sanctions would follow otherwise.

So far, I am proud to say that I've kept my end of the bargain. I've given books to colleagues, and offered to sit in on mock defenses. Not everyone has taken me up on my offers, but those who have; I trust will give back next year.

I hope you enjoy this issue devoted to students and positive psychology. I would like to thank our new editorial panel: Thea Comean, Jessica Flores, Selena Hodsman, Natasha Korva, Rachel Wayne, Rachita Saini, Lev Tankelevitch, Daphne Vratsidis, our senior advisor Dr. Angela Birt and Deputy Chief Executive Officer, Dr. Lisa Votta-Bleeker. This issue would not have been possible without the support of CPA student section's executive committee, as well as Mr. Tyler Stacey-Holmes, CPA's Manager, Membership and Association Development.

I look forward to reading your comments and sugges-

tions for future themes. Our next issue will focus on **Psychology in the media and social networking**. The submission deadline is **February 15<sup>th</sup>, 2013**. Please visit our website ([www.cpa.ca/students/mindpad](http://www.cpa.ca/students/mindpad)) for more information or email me directly at [rana.pishva@queensu.ca](mailto:rana.pishva@queensu.ca). Also, note that we will be looking for **new editorial board members in the spring of 2013**. If you are interested in joining our team, visit our website for more information.

Read on and converse,

Rana Pishva, MSc.  
Editor-in-Chief

#### References

- Andreoni, J. (1989). Giving with impure altruism: Application to charity and Ricardian equivalence. *The Journal of Political Economy*, 97, 1447-1458.
- Andreoni, J. (1990). Impure altruism and donations to public goods – a theory of warm glow giving. *Economic Journal*, 100, 464-477.
- Anik, L., Aknin, L. B., Norton, M. I., & Dunn, E. W. (2009). Feeling Good About Giving: The Benefits (and Costs) of Self-Interested Charitable Behavior. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.1444831
- Becker, G. S. (1974). Theory of social interaction. *Journal of Political Economy*, 82, 1064– 1093.
- Carlson, D. S., Ferguson, M., Kacmar, K. M., Grzywacz, J. G., & Whitten, D. (2010). Pay It Forward: The Positive Crossover Effects of Supervisor Work–Family Enrichment. *Journal of Management*, 37(3), 770–789. doi:10.1177/0149206310363613
- Dunn, E. W., Aknin, L. B., & Norton, M. I. (2008). Spending money on others promotes happiness. *Science*, 319, 1687-1688. doi: 10.1126/science.1150952
- Isen, A. M., & Levin, P. F. (1972). The effect of feeling good on helping: Cookies and kindness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21, 384-388.
- Schnall, S., Roper, J., & Fessler, D. M. T. (2010). Elevation leads to altruistic behavior. *Psychological science*, 21(3), 315-20. doi:10.1177/0956797609359882

---

***If you're reading this...others will to!***

**MindPad** is a newsletter reaching students in psychology across the nation! Contact us for advertising and sponsorship  
Contact Tyler Stacey-Holmes [publicrelations@cpa.ca](mailto:publicrelations@cpa.ca)





## Un mot de la rédactrice en chef...

par Rana Pishva MSc.

# Vous me donnez et je donne au prochain? Le retour d'ascenseur à l'école des études supérieures

La deuxième année des études de doctorat comportait des examens de synthèse terrifiants. Ces « examens » diffèrent dans chaque université, mais ont tous pour effet de déclencher de vives inquiétudes chez la plupart des étudiants. Le processus d'examen inclut souvent un volet oral et un volet écrit et demeure une exigence pour l'obtention d'un diplôme de doctorat. L'idée de devoir rédiger une thèse et la défendre devant un comité me donnait des sueurs froides. Au cours de ce processus ardu, j'ai reçu un courriel d'une consœur plus avancée dans le programme qui m'offrait son matériel d'étude de l'année précédente. Quelques jours plus tard, une autre consœur m'offrait son aide dans l'exercice pour le volet oral de l'examen. Ces gestes de gentillesse, qui ne sont pas le fruit du hasard, ont émaillé mes études supérieures. Le fait de donner à son voisin est gratifiant pour les personnes à chaque extrémité de l'équation, d'où le sujet parfait pour moi à aborder dans notre numéro sur les étudiants et la psychologie positive.

Malgré la nature compétitive des étudiants des programmes d'études supérieures, lorsque nous faisons concurrence pour l'admission, les bourses et les publications, il y a un sentiment encore plus fort de solidarité entre les étudiants. Au fil des ans, j'ai été témoin d'étudiants qui donnaient au suivant en léguant leurs notes de cours, en donnant des livres année après année, en siégeant à des simulations de défense, en aidant avec les cours de statistiques, en révisant les articles et même en participant aux études. Souvent ces gestes ne sont pas directement réciproques parce que les personnes qui aident ont habituellement réussi le jalon universitaire en question.

Il y a de nombreuses raisons pour lesquelles les personnes aiment donner comme l'affect positif qui en résulte (Andreoni, 1989, 1990; Dunn, Aknin, & Norton, 2008) ou la reconnaissance sociale (Becker 1974). Le fait de donner

rend les personnes plus heureuses – littéralement. Lorsqu'on demande aux étudiants à l'université de dépenser de l'argent pour les autres, ils font état d'un plus grand bonheur que lorsqu'on leur demande de dépenser de l'argent pour eux-mêmes (Dunn, Aknin, & Norton, 2008). Ainsi, certains de mes collègues peuvent avoir succombé à l'attrait hédonique de donner. Ils pourraient aussi avoir été dans une humeur particulièrement bonne, étant donné que la personne heureuse peut vraisemblablement poser le premier geste de donner (p. ex., Isen & Levin, 1972; Schnall, Roper, & Fessler, 2010).

Aux études supérieures, la démarcation entre les cohortes n'est pas tranchée et nous avons l'avantage de pouvoir côtoyer des étudiants qui ont plus ou moins d'expérience que nous-mêmes. En conséquence, nous pourrions être plus portés vers l'empathie à l'égard des plus jeunes en proie à l'anxiété ou nous pourrions être inspirés par la gentillesse et les connaissances de ceux plus âgés. Une amie me disait qu'elle aide de plus jeunes étudiants parce qu'elle se souvient du bien-être que lui procurait une main tendue au cours de périodes difficiles. Une autre amie m'avouait qu'elle se souvenait combien elle *aurait voulu* aider. Il y a de multiples raisons de donner et se sentir bien n'en est qu'une.

La proximité environnementale et temporelle nous persuade de donner davantage sans penser à soi-même. Aux études supérieures, la plupart des étudiants font face à des événements semblables et peuvent témoigner des progrès de chacun à diverses étapes du cheminement. Certains chercheurs émettent l'hypothèse que les individus qui sont heureux donnent plus, et subséquemment se sentent encore mieux, ce qui mène à donner encore davantage (Anik, Aknin, Norton, & Dunn, 2009). Je crois que je me suis trouvée dans ce genre de dynamique consistant à donner et être

contente en retour. Dans un contexte où les occasions de donner temps et ressources correspondent aux moments où l'aide est en demande, il n'est pas étonnant qu'un grand nombre d'entre nous aient été à une étape ou l'autre de donner au suivant.

Quelques jours après avoir reçu le premier courriel de ma collègue, je trouvais son cartable de notes de cours dans ma boîte aux lettres. De plus, les séances où je me suis exercée à ma présentation orale avec une étudiante plus avancée ont été inestimables. Je ressentais un niveau de confiance en recevant ses connaissances et son temps. Nulle part dans le manuel de l'étudiant aux études supérieures est-il indiqué qu'un étudiant plus avancé doit en aider un autre plus jeune. Lorsque nous renvoyons l'ascenseur, nous sommes confiants de façon inhérente que la personne fera de même à l'avenir et n'agira pas selon le chacun pour soi. Il est probable que la raison pour laquelle il n'est pas fait mention de donner dans le manuel de l'étudiant est que l'incitatif à donner qui se produit naturellement en fait *diminue* lorsqu'on donne (Gneezy & Rustichini, 2000). C'est donc dire que lorsque les individus sont récompensés pour avoir donné ou qu'ils sont punis pour ne pas avoir donné, le comportement altruiste diminue! Ayant bénéficié des connaissances et du temps d'autres étudiants, mes collègues pourraient s'attendre à ce que je donne naturellement, mais non pas en raison des sanctions qui suivraient autrement.

Jusqu'à maintenant je suis fière d'affirmer que j'ai respecté ma part du marché. J'ai donné des livres à des confrères ou consœurs et offert de siéger à leurs simulations de défense de thèse. Les personnes n'ont pas toutes accepté mon offre, mais celles qui l'ont fait, je crois, seront enclines à faire de même l'an prochain.

J'espère que vous appréciez ce numéro consacré aux étudiants et la psychologie positive. Je tiens à remercier les membres de notre comité de rédaction : Thea Comean, Jessica Flores, Selena Hodsman, Natasha Korva, Rachel Wayne, Rachita Saini, Lev Tankelevitch, Daphne Vratsidis, notre conseillère principale D<sup>re</sup> Angela Birt et la directrice générale adjointe, D<sup>re</sup> Lisa Votta-Bleeker. Cette livraison n'aurait pas été possible sans le soutien du comité exécutif de la section

des étudiants de la SCP, ainsi que de M. Tyler Stacey-Holmes, gestionnaire du développement de la société et de l'adhésion.

J'espère pouvoir lire vos commentaires et vos suggestions de thèmes futurs. Notre prochain numéro portera sur la **psychologie dans les médias et le réseautage social**. La date limite de soumission des articles est le **15 février 2013**. Veuillez visiter notre site Web ([www.cpa.ca/students/mindpad](http://www.cpa.ca/students/mindpad)) pour plus d'information ou faites-moi parvenir directement un courriel à [rana.pishva@queensu.ca](mailto:rana.pishva@queensu.ca). Aussi, nous serons à la recherche de **nouveaux membres du comité de rédaction au printemps de 2013**. Si vous êtes intéressé à vous joindre à notre équipe, rendez-vous sur notre site Web pour plus d'information.

Inutile de vous demander de poursuivre vos lectures et de susciter les conversations.

La rédactrice en chef  
Rana Pishva, MSc.

#### References

- Andreoni, J. (1989). Giving with impure altruism: Application to charity and Ricardian equivalence. *The Journal of Political Economy*, 97, 1447-1458.
- Andreoni, J. (1990). Impure altruism and donations to public goods – a theory of warm glow giving. *Economic Journal*, 100, 464-477.
- Anik, L., Aknin, L. B., Norton, M. I., & Dunn, E. W. (2009). Feeling Good About Giving: The Benefits (and Costs) of Self-Interested Charitable Behavior. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.1444831
- Becker, G. S. (1974). Theory of social interaction. *Journal of Political Economy*, 82, 1064 – 1093.
- Carlson, D. S., Ferguson, M., Kacmar, K. M., Grzywacz, J. G., & Whitten, D. (2010). Pay It Forward: The Positive Crossover Effects of Supervisor Work-Family Enrichment. *Journal of Management*, 37(3), 770-789. doi:10.1177/0149206310363613
- Dunn, E. W., Aknin, L. B., & Norton, M. I. (2008). Spending money on others promotes happiness. *Science*, 319, 1687-1688. doi: 10.1126/science.1150952
- Ison, A. M., & Levin, P. F. (1972). The effect of feeling good on helping: Cookies and kindness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21, 384-388.
- Schnell, S., Roper, J., & Fessler, D. M. T. (2010). Elevation leads to altruistic behavior. *Psychological science*, 21(3), 315-20. doi:10.1177/0956797609359882



***Si vous lisez ceci, d'autre le ferons aussi!***

**Notes D'idées est un bulletin qui atteint les étudiants en psychologie à travers le pays. Contactez-nous pour des opportunités de parrainage**

**Contactez Tyler Stacey-Holmes [publicrelations@cpa.ca](mailto:publicrelations@cpa.ca)**