

СОЦИАЛЬНАЯ ЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПРОСОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Устюжанинова Елена Николаевна

кандидат психологических наук, доцент

Самарский филиал Московского городского педагогического университета

Самара, Россия

psylu@mail.ru

Христова Светлана Сергеевна

магистрант

Самарский филиал Московского городского педагогического университета

Самара, Россия

Иmeneikina99@mail.ru

Просоциальное поведение – поведение, направленное на оказание безвозмездной помощи людям, которые не связаны с помогающим кровным родством, при наличии у него выбора. Помогающее поведение относится к категории просоциального поведения. Помогающее поведение включает в себя такие действия, как делиться, дарить, помогать.

Ключевые слова: просоциальное поведение, социальная желательность, желание помогать, потребности.

SOCIAL DESIRABILITY AS A FACTOR OF PROSOCIAL BEHAVIOR

Ustyuzhaninova Elena Nikolaevna

PhD in Psychology, Associate Professor

Samara Branch of Moscow City University

Samara, Russian Federation

psylu@mail.ru

Hristova Svetlana Sergeevna

Master's degree student

Samara Branch of Moscow City University

Samara, Russian Federation

Иmeneikina99@mail.ru

Prosocial behavior is behavior aimed at providing gratuitous assistance to people who are not related to the helping blood relationship, if they have a choice. Helping behavior belongs to the category of prosocial behavior. Helping behavior includes actions such as sharing, giving, helping.

Keywords: prosocial behavior, social desirability, desire to help, needs.

Содержание понятия «просоциальное поведение» трактуется западными психологами как в узком, так и в широком смысле. В первом случае речь идет о «чистом» альтруизме и различных проявлениях доброты, но чаще всего просоциальное поведение рассматривается

гораздо шире, как «кооперативное» по своей природе и включающее в себя не только альтруизм, но и дружбу, сотрудничество, помощь окружающим людям, аффилиацию.

Различные проявления просоциального поведения зависят также и от характера необходимой помощи, и от многообразных специфических факторов рассматриваемой ситуации. Есть основания полагать, что позитивные эмоции активизируют позитивный взгляд и на себя, и на других людей. Отсюда вытекает и мотивация помогающего поведения¹.

Проявление альтруистической направленности личности объясняется наличием осознанных или неосознанных желаний реализовать какую-либо потребность. Как пишет Ю. К. Корнилов, «потребность организует взаимодействие субъекта с окружающим миром в виде актуальных условий и обстоятельств, связанных между собой определенным образом, т. е. ситуацией». Спектр мотивирующих причин для оказания поддержки может быть обширным: желание наладить контакт с партнером, эгоистические побуждения, получение положительных эмоций, возможность проявить свои личностные качества².

В контексте культурно-исторической парадигмы социальная желательность рассматривается в качестве одного из факторов, обеспечивающих успешное социальное развитие личности в онтогенезе. Социальная желательность – это стремление соответствовать идеальным образцам, принятым в обществе. Социальная желательность ориентирована на образцы, которые относительно редко встречаются в жизни, но к ним стремятся (или по крайней мере демонстрируют такое стремление) многие люди³.

Для изучения связи социальной желательности с просоциальным поведением нами было проведено исследование. Выборку исследования составили 28 женщин и 12 мужчин в возрасте от 18 до 42 лет. Респонденты были поделены на 2 целевые группы по 20 человек.

Первой группе был задан открытый вопрос: «Если бы Вы выиграли в лотерее 1 миллион рублей, на что бы вы его потратили? Напишите 5 пунктов по степени важности для Вас». Второй группе был задан тот же вопрос, но в закрытой форме с готовыми вариантами ответов. Их задача заключалась в выборе 5 из 10 вариантов ответов:

- 1) на улучшение жилищных условий,
- 2) на покупку личного транспорта,
- 3) на открытие бизнеса,
- 4) положу под проценты в банк,
- 5) на благотворительность,
- 6) отправлюсь в путешествие,
- 7) на покупку брендовой одежды,
- 8) на хирургическое изменение чего-либо в себе,
- 9) отдам часть денег родителям,
- 10) дам другу на открытие бизнеса.

В ходе исследования в первой группе опрошенных 44 % ответили, что в первую очередь потратили бы деньги на удовлетворение своих материальных потребностей: «купил бы новую машину», «погасила бы ипотеку», «на открытие бизнеса». Во вторую очередь 26 % респондентов потратили бы на удовлетворение духовных потребностей: «на путешествие», «на любимое хобби», «на пластическую операцию». 30 % опрошенных часть денег отдали

¹ Свенцицкий, Казанцева 2015.

² Молчанова 2013.

³ Кондратьева 2011.

бы на удовлетворение потребностей других: «купил бы родителям дачу», «открыла бы приют для животных», «на лечение родителей».

Результаты исследования респондентов первой группы проиллюстрированы рисунком 1.

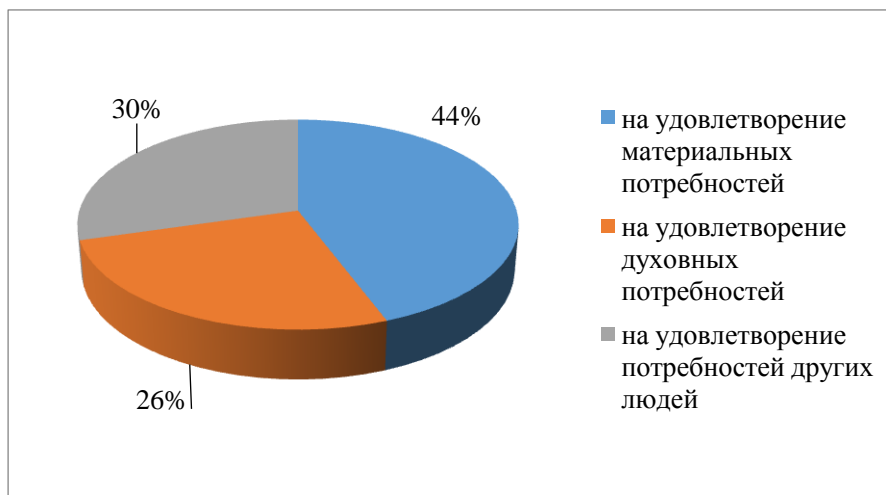


Рис. 1. Распределение ответов первой группы респондентов

Во второй группе 40 % респондентов ответили, что в первую очередь потратили бы деньги на удовлетворение материальных потребностей: «на улучшение жилищных условий», «на открытие бизнеса», «положу под проценты в банк», «на покупку личного транспорта». Во вторую очередь 24 % опрошенных потратили бы на удовлетворение духовных потребностей: «отправлюсь в путешествие», «на покупку брендовой одежды», «на хирургические изменения чего-либо в себе». 36 % респондентов отдали бы часть денег на удовлетворение потребностей других людей: «на благотворительность», «отдам часть денег родителям», «дам другу на открытие бизнеса».

Результаты исследования респондентов второй группы проиллюстрированы рисунком 2.

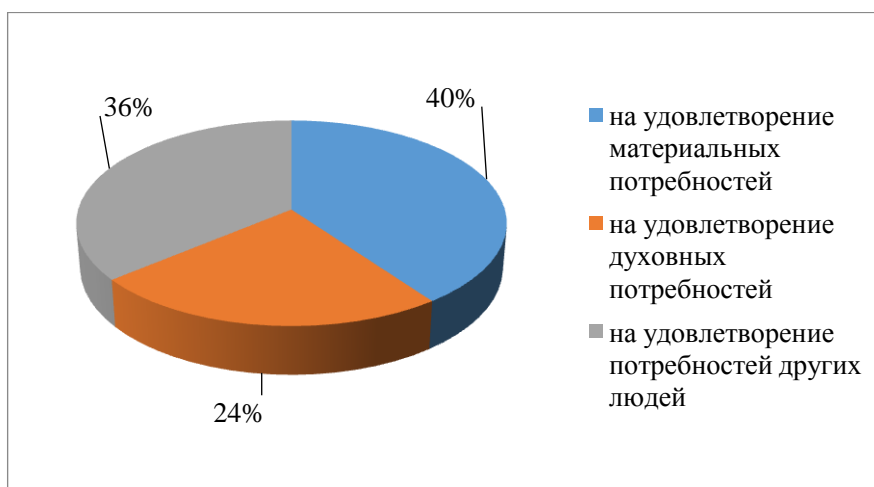


Рис. 2. Распределение ответов второй группы респондентов

На основании полученных данных можно сделать следующие выводы:

1. Ведущими потребностями современных людей являются потребности материального уровня, в связи с чем их удовлетворение стоит на первом месте у респондентов с разными половозрастными характеристиками.

2. Потребность в оказании помощи другим людям, хоть и не является первоочередной, присутствует в ценностно-смысловой системе примерно трети опрошенных респондентов.

3. Социальная желательность не оказала решающего влияния на демонстрацию респондентами просоциальных форм поведения, соответственно, можно предполагать, что в основе потребности в помощи другим людям лежат факторы внутреннего порядка.

Литература / References

1. *Кондратьева У. Г.* Социальная желательность и стиль межличностных отношений в семье // Вестник НовГУ. 2011. № 64. С. 81–84.
2. *Молчанова Н. В.* Просоциальное поведение как условие эффективного межкультурного взаимодействия // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия «Акмеология образования. Психология развития». 2013. № 1. С. 3–7.
3. *Свенцицкий А. Л., Казанцева Т. В.* Повседневное просоциальное поведение личности как накопление социального капитала // Вестник СПбГУ. Серия 12. Социология. 2015. № 2. С. 45–55.