

ФЕНОМЕН ПРОСОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ В ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ НАУКЕ (НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ В ИЗУЧЕНИИ ПРОСОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ)

*Н.В. КУХТОВА, аспирантка кафедры психологии и коррекционной работы
Витебского государственного университета им. П.М. Машерова*

В статье отражены основные подходы в изучении просоциального поведения. Актуальные социально-психологические проблемы такого поведения раскрыты в рамках социобиологического, индивидуалистского и межличностного подходов.

Ключевые слова: просоциальное поведение, альтруизм, эмпатия, помогающее поведение, социобиологический подход, индивидуалистский подход, межличностный подход, теория взаимозависимости, теория социального обмена.

В психологической науке проблеме просоциального поведения уделяется не так много внимания, как проблеме асоциального поведения. Асоциальное и просоциальное поведение – это две противоположные по смыслу и способам своей реализации стратегии в отношении другого человека, две модели поведения. Все известные зарубежные психологические труды, так или иначе касающиеся просоциального поведения, содержат практически одну и ту же информацию; русскоязычная литература данной тематики имеет американское происхождение.

По мнению зарубежных исследователей, просоциальное поведение направлено на благо других и не рассчитано на какую-либо внешнюю награду [2; 7; 25]. В. Занден (Zanden) и В. Джеймс (James) указывают на то, что просоциальное поведение – это действия, приносящие пользу другим людям, а также способы реагирования на людей, которые проявляют симпатию, сотрудничество, помощь, содействие, альтруизм [33]. Просоциальное поведение с эволюционной точки зрения определяется как поведение, способствующее приспособленности получающего помощь человека за счёт приспособленности помогающего. А с точки зрения социальной психологии – это поступки, направленные на благо другого человека. При этом у помогающего есть выбор, совершать их или нет [5].

В.Е. Ким выделяет следующие социально позитивные формы поведения: альтруистичес-

кое, просоциальное, кооперативное. Так, типичным для кооперативного поведения является стремление действовать солидарно в целях извлечения взаимной пользы. Под альтруистическим и просоциальным поведением понимаются, прежде всего, действия по оказанию помощи (помогающее поведение). Между проблематикой кооперативного поведения, с одной стороны, и альтруистическим и просоциальным – с другой, исследователь проводит более или менее чёткое различие [3].

В российской справочной литературе просоциальное поведение определяется как действия, направленные на благо общества и принимаемые организацией, отдельным человеком бескорыстно, без расчётов на награду. Понимание же того, что именно является благом для общества, зависит от культурных ценностей человека [6].

Представляется, что изложенные выше определения сводят просоциальное поведение исключительно к одному альтруизму, не более, а это не совсем так.

Согласно «Большому толковому психологическому словарю» **просоциальное поведение** – это общее описательное название для тех моделей социального поведения, которое является общественным по своему характеру [1, с. 128]. Обычно сюда включаются эмпатия, альтруизм, помогающее поведение и т.д. Последнее (оказание помощи) – это предоставление непосредственной помощи тому, кто в ней нуждается. Термин «помогающее поведение»

употребляется для обозначения ситуаций, когда действия не включают в себя никаких жертвований, реальных или потенциальных, со стороны помогающего. При альтруистическом поведении оказываемая помощь предполагает некоторый риск или депривации. Иными словами, просоциальное поведение в «Большом толковом психологическом словаре» трактуется достаточно широко.

В интерпретации феномена просоциального поведения можно выделить следующие **подходы**: *биологический (социобиология), индивидуалистский, межличностный.*

Социобиология — дисциплина, которая занимается изучением биологических основ социального поведения [33]. Доминирующей парадигмой этой науки является применение принципов и теоретических основ эволюционной биологии для объяснения структурных и поведенческих аспектов организации в их отношении к социальному поведению. Это также стремление интегрировать теорию естественного отбора Ч. Дарвина с эволюцией социального поведения, отражённого в группах, колониях или обществах. Центральной идеей здесь выступает то, что социальное поведение развивается как механизм приспособленности вида для выживания. Следовательно, в основе социального поведения лежит наследственный принцип [5; 33].

Анализ состояния проблемы просоциального поведения в контексте социобиологического подхода показал, что альтруистическое и помогающее поведение — синонимические понятия. И в биологическом смысле помогающее и просоциальное поведение является эквивалентом альтруистического поведения [5]. Исходя из этого альтруизм можно рассматривать как результат естественного отбора, поскольку он увеличивает возможность индивида (или его родственников) воспроизвести потомство. Альтруизм развивается под воздействием двух основных причин — *выбора родственников и взаимной выгоды.*

По мнению представителей социобиологического подхода, выбор родственников определяется репродуктивными успехами человека (т.е. совокупной приспособляемостью), которые зависят от вложенности генов в следующее поколение. Совокупная приспособленность — это сумма собственных репродуктивных успехов человека (например, собственные дети — прямая приспособленность) и пропорция репродуктивных успехов родственников этого человека, обусловленных альтруистичес-

ким поведением человека (совокупная приспособленность) [21]. Самопожертвование в пользу родственников может понизить прямую приспособленность, но повысить приспособленность родственников (например, женщина, не имеющая своих детей, смотрит за детьми своей сестры).

Однако просоциальное поведение не всегда распространяется только на родственников. Так, теория взаимного альтруизма Р. Триверса (Trivers) рассматривает просоциальное поведение, направленное не на родственников, а на чужого человека [31]. Основным постулат этой теории состоит в том, что такое поведение благоприятствует естественному отбору, если следует принципу взаимной выгоды. Последний базируется на следующей формуле: *поступайте по отношению к другим так, как вы хотели бы, чтобы они поступали по отношению к Вам.*

Если помогающему ничего не стоит оказать помощь, а выгода получившего помощь высока, такой альтруизм оказывается взаимовыгодным. Таким образом, «взаимный альтруизм» ограничен определёнными условиями: высоким уровнем доверия между помогающим и принимающим помощь, стабильностью группы, ее долговечностью и высокой степенью доверия внутри ее. В целом это те условия, которые повышают вероятность взаимной поддержки и уменьшают опасность эксплуатации альтруистических порывов [32].

Индивидуалистский подход сосредоточен на изучении связей между настроением человека и направленностью его поведения. Последователи этого подхода считают, что готовность помочь возрастает при хорошем настроении, вызванном успехами или счастливыми воспоминаниями. Например, дети в радостном настроении больше готовы поделиться с другими, чем дети в нейтральном настроении [22; 29]. Позитивная связь между хорошим настроением и помогающим поведением подтверждена и другими исследованиями [13].

В этой связи представляет интерес модель аффективной зарядки, разработанная Г. Боуэром (Bower) и Дж. Форгасом (Forgas), согласно которой информационная роль настроения объясняется как избирательная активация, повышающая доступ к памяти о подобных же настроениях. Хорошее настроение вызывает позитивные мысли и далее — позитивно окрашенные действия, т.е. просоциальное поведение [12; 19].

Существует и другой подход к информационной роли настроения – модель «аффект как информация», разработанная Н. Шварцем (Schwartz) [30]. Этот подход предполагает, что сиюминутное настроение воспринимается как часть информации, входящей в общее суждение. К примеру, если попросить человека оценить другого человека, первый может просто прислушаться к своим чувствам и дать оценку, опираясь на свои эмоции и впечатления. По мнению Н. Шварца, позитивные чувства могут проинформировать человека о том, что окружающая его обстановка безопасна. Вот почему люди в хорошем настроении проявляют больше просоциальных действий. Поскольку сигналы опасности подавляют социальные порывы то, соответственно, отсутствие опасности, показателем чего является хорошее настроение, стимулирует просоциальное поведение [17]. Иными словами, эта модель доказывает, что реакция, когда человек в ситуации опасности вначале думает о себе, а потом о других, вполне нормальна.

Суммировав все исследования на эту тему, Дж.Форгас (Forgas) указал на асимметричность воздействия хорошего и плохого настроения [19]. Воздействие хорошего настроения сильнее и последовательнее, чем воздействие плохого. С точки зрения эволюционной теории это можно интерпретировать так: плохое настроение сигнализирует о беспорядке и возможной опасности [30]. Следовательно, плохое настроение у человека возникает тогда, когда он глубоко сосредоточен на себе и подавляет просоциальные порывы, ибо возрастает цена вмешательства.

Д. Розенхан (Rosenhan), Б. Андервуд (Underwood) и Б. Мур (Moog) отмечают, что положительный опыт создаёт общее настроение благосклонности, которое охватывает саму личность и других, в то время как отрицательный опыт оказывает противоположное действие [29]. Э. Исен (Isen) и её коллеги утверждают, что хорошее настроение предполагает мысли о позитивном [23]. Люди в хорошем настроении быстрее, чем в любом другом состоянии извлекают из памяти положительную информацию.

В своих исследованиях, посвященных сравнению негативного настроения и нейтрального, М. Карлсон (Carlson) и Н. Миллер (Miller) обнаружили, что межличностная вина как особая негативная эмоция существенно повышает стремление помочь [13; 14]. В целом же стремление помочь выше, если инди-

вид нанёс ущерб другому (межличностная вина), и ниже, если ущерб нанесён ему самому (вентилизация). Люди в плохом настроении (после прочтения чего-то печального или от грустных мыслей) иногда более склонны к альтруизму, а иногда менее. Тенденция к уменьшению стремления оказывать помощь при негативном настроении, как правило, характерна для детей, а к увеличению этого желания – для взрослых. Чувство вины, вызванное совершённым плохим поступком, увеличивает просоциальное поведение, но при многих обстоятельствах, где чувство вины отсутствует, плохое настроение сокращает просоциальные поступки.

Межличностный подход включает в себя теорию социального обмена и теорию взаимозависимости. И та, и другая рассматривают межличностные отношения как меновые, в ходе которых люди стремятся получить вознаграждение. Согласно теории социального обмена помощь другим является своеобразной инвестицией в будущий социальный обмен. Помогая другим, люди часто получают такие награды, как социальное одобрение и повышенное ощущение собственной ценности. Но готовность помогать уменьшается, если это связано с опасностью или для этого требуется слишком много времени. Основное предположение теории социального обмена состоит в том, что люди помогают только тогда, когда выгода от помощи превышает ее издержки. В своей теории взаимозависимости Г.Келли (Kelly) и Дж.Тибо (Thibaut) приходят к выводу, что взаимозависимые индивиды трансформируют меновые отношения, основанные на эгоистическом принципе «ты – мне, я – тебе», в отношения просоциальные [24].

Межличностные отношения бывают близкими и поверхностными. При близких отношениях (например, между друзьями) особое значение придаётся солидарности, межличностной гармонии, сплочённости. Кроме того, при этих отношениях награда за успешное выполнение заданий распределяется по справедливости, в то время как при поверхностных отношениях – в соответствии с вкладом каждого в выполнение заданий (на основе нормы справедливости).

Похожее различие установили Дж.Миллз (Mills) и М.Кларк (Clarc), которые противопоставляли меновые и близкие взаимоотношения. Меновые отношения возникают между людьми незнакомыми или едва знакомыми, близ-

кие – между друзьями, членами семьи или возлюбленными. При меновых взаимоотношениях человек стремится к максимальной награде, тогда как при близких – принимает в расчёт благополучие другого. Следовательно, при меновых отношениях человек руководствуется эгоистическими мотивами, а при близких – просоциальными [27].

При меновых взаимоотношениях человек, привлекаемый наградой, старается достичь равновесия цены и награды. В соответствии с этим индивиды, которые связаны отношениями обмена, положительно реагируют на вознаграждение за понесённые затраты и тщательно следят за личным вкладом каждого в выполнение общего задания [16]. Человек более склонен к просоциальному поведению, если его связывают с другим человеком близкие взаимоотношения, и менее склонен к такому поведению, если вступает в отношения обмена, за исключением случаев, когда предполагается ответная услуга. Следует отметить, что просоциальное поведение возрастает, если принимающий помощь находится в плохом настроении.

Феномен сочувствия также играет важную роль в развитии просоциального поведения. Причем стоит он выше эгоистических целей. Эмпирические данные подтверждают, что сочувствие и просоциальное поведение прямо связаны друг с другом. Установлено, что если испытуемый руководствуется эгоистическими мотивами, он предпочтёт отказаться от действий в связи с присутствием человека, который терпит бедствие, не испытывая при этом отрицательной активации. И наоборот, испытываемые с просоциальной мотивацией, вероятно, не останутся безучастными к такому человеку, поскольку желание облегчить страдания бедствующему у них сильнее эгоистических мотивов [18].

Приблизительно то же установили другие исследователи. В ответ на опасность некоторые субъекты, вначале ощутив личный дискомфорт, действовали строго в соответствии с ситуацией, в то время как другие, испытав сочувствие к жертве, действовали просоциально, вне зависимости от условий, конструирующих ситуацию [8]. С этой моделью согласуется гипотеза альтруизма как сочувствия, в соответствии с которой просоциальное поведение мотивируется именно сочувствием. Сочувственное участие как особенность личности может считаться постоянной основой просоциальной мотивации, а постоянное преобладание личного

дискомфорта – устойчивой эгоистической мотивацией [9].

К. Батсон (Batson) и др. получили доказательства того, что сочувствующие субъекты, которые надеются на улучшение своего настроения, не снижают просоциальное поведение [10; 15].

Составляющими межличностного подхода являются атрибуция и просоциальная самоконцентрация. Заявления о том, что вы «человек, который жертвует собой на благо общества» и «человек, который действительно хочет помочь другим», являются частью стратегий атрибутивного перевоспитания, направленных на изменение самоконцепции субъекта [20]. Поскольку внимание к несчастьям других, как правило, увеличивает сочувствие и участие, стратегии, направленные на атрибутивность, могут привести к просоциальной самоконцепции. Широко известно, что атрибутивное перевоспитание повышает стремление участвовать в социально желательных действиях. Такая возможность влиять на изменение самоконцепции особенно важна для стратегий повышения просоциального поведения в прикладном контексте [26].

Дж.Пилиавин (Piliavin) выдвинула гипотезу о зависимости мотивов и самоидентификации доноров от социального контекста. На этом основании был сделан вывод о том, что в прикладном контексте атрибутивное перевоспитание, направленное на формирование просоциальной самоконцепции, может способствовать просоциальному поведению [28].

Таким образом, анализ некоторых подходов в изучении просоциального поведения позволяет сделать некоторые выводы.

С точки зрения *социобиологии* просоциальное поведение можно рассматривать как результат естественного отбора, если он увеличивает для индивида (или его родственников) возможность воспроизвести потомство. Просоциальное поведение развивается под действием двух основных причин – выбора родственников и взаимной выгоды.

Индивидуалистский подход сосредоточен на изучении связей между настроением человека и его помогающим поведением. Результаты воздействия хорошего настроения и плохого на помогающее поведение человека различны. Так, изучение воздействия отрицательного настроения показывает, что тенденция к уменьшению стремления оказывать помощь, как правило, характерна для детей, а к увеличению этого стремления – для взрослых. Чувство вины, вызванное совершённым плохим

поступком, увеличивает просоциальное поведение, но при многих обстоятельствах, где чувство вины отсутствует, плохое настроение сокращает просоциальные поступки.

Согласно *межличностному подходу* (теория взаимозависимости Г. Келли и Дж. Тибо) взаимозависимые индивиды трансформируют меновые отношения, основанные на понятиях вознаграждения и затрат, в отношения просоциальные. Это объясняется тем, что взаимозависимые индивиды осуществляют просоциальные трансформации обычно взаимно. Дж. Миллз и М. Кларк противопоставляли меновые и близкие взаимоотношения. При меновых взаимоотношениях человек старается достичь равновесия цены и награды: привлекаемый наградой, он избегает лишних затрат. Кроме того, человек более склонен к просоциальному поведению, если его связывают с другим человеком близкие взаимоотношения, и менее склонен к такому поведению, если вступает в отношения обмена, за исключением случаев, когда предполагается ответная услуга. В соответствии с теорией социального обмена большинство действий человека продиктовано желанием увеличить получаемое вознаграждение и уменьшить издержки.

Сочувственное участие как характеристика личности также считается постоянной просоциальной мотивацией. Увеличить сочувствие и участие может внимание к несчастьям других. Следовательно, атрибутивное перевоспитание может повысить желание участвовать в социально желательных действиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большой толковый психологический словарь / Ребер Артур: В 2 т.: Пер. с англ. Т.2 (П-Я). М.: Вече, АСТ, 2000.
2. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб: Питер, 2000.
3. Ким В.Е. Диагностика альтруистических установок личности: Автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. М., 1984.
4. Майерс Д. Социальная психология: Пер. с англ. СПб: Питер, 1999.
5. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. М.: ЭКСМО-Пресс, 2001.
6. Реабилитация социально-дезадаптивных детей и подростков: Кр. словарь для сотрудников специализированных учреждений социальной реабилитации несовершеннолетних (сост.: Г.М. Иващенко, В.Н. Бушуев при участии В.И. Ширинского). М.: НИИ семьи, 1998.
7. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность: Пер. с нем. Под ред. Б.М. Величковского; Предисловие Л.И. Анцыферовой, Б.М. Величковского. Т. 1. М.: Педагогика, 1986.
8. Batson C.D., Duncan B.D., Ackerman P., Buckley P., Birch K. Is empathic emotion a source of altruistic motivation? // *Journal of personality and social psychology*, 1981. V. 40. P. 290-302.
9. Batson C.D. Prosocial motivation: is it ever truly altruistic? // In L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology*. San Diego, CA: Academic Press, 1987. V. 20. P. 65-122.
10. Batson C.D., Batson J.G., Griffit C.A., Barrientos S., Brandtd R., Sprengelmeyer Pand Bayly M.J. Negative state relief and the empany-altruism hypothesis // *Journal of personality and social psychology*, 1989. V. 56. P. 922-933.
11. Bierhoff H.W., Lensind L. and Kloft A. Hilfreiches verhalten in abhangigkeit von verghen and positiver verstarckung // In Bierhoff H.W., Montada L. (eds) *Altruismus*. Goettinden: Hogrefe, 1987. P. 154-178.
12. Bower G.H. Emotion mood and memory // *American psychologist*, 1981. V.36. P. 129-148.
13. Carlson M., Charlin V., Miller N. Positive mood and helpin behavior: a test of six hypotheses // *Journal of personality and social psychology*, 1988. V. 55. P. 211- 229.
14. Carlson M., Miller N. Explanation of the relation between negative mood and helping // *Psychological bulletin*, 1987. V.102. P. 91-108.
15. Cialdini R.B., Schaller M., Houlihan D., Arps K., Fultz J., Beaman A.L. Empathybased helpin: is it selflessly or selfishly motivated? // *Journal of personality and social psychology*, 1987. V.52. P. 749 -758.
16. Clark M.S. Reekord keeping in two types of relationships // *Journal of personality and social psychology*, 1984. V. 47. P. 549 - 557.
17. Cocioppo D., Gardner B. What underlies medical donor attituder and behavior? // *Health psychology*, 1993. V. 12. P. 269-271.
18. Eisenberg N., Miller P.A. The relation of empathy to prosocial and related behaviors // *Psychological bulletin*, 1987. V.101. P. 91 - 119.
19. Forgas J.P. Affect in social judgments and decisions: a multiprocess model // *Advances in experimental social psychology*, 1992. V. 25. P. 227 -275.
20. Forsterling F. Attributional retraining a review // *Psychological bulletin*, 1985. V. 98. P. 495 - 512.
21. Hamilton W.D. The generical evolution of social behavior // *Journal of theoretical biology*, 1964. V. 1. P. 1-52.
22. Isen A.M., Horn N., Rosenhan D.L. Effects of success and failure on childrens generosity // *Journal of personality and social psychology*, 1973. V. 27. P. 384-388.
23. Isen A.M., Shalkner T.W., Clark M., Karp L. Positive affect, accesibility of material in memory and behavior: a cognitive loop? // *Journal of personality and social psychology*, 1978. V. 36. P. 1-12.
24. Kelly H.H., Thibaut J.W. *Interpersonal relations: a theory of inderdependence*. N.Y.: Wiley, 1978.
25. Macaulay J.R., Berkowitz L. *Altruism and helping*

- behavior. N.Y., 1978.
26. *Miller R.L., Brickman P., Bolen D.* Attribution versus persuasion as a means of modifying behavior // *Journal of personality and social psychology*, 1975. V. 31. P.430 – 441.
27. *Mills J., Clarc M.S.* Communal and exchange relationships // In L. Wheeler (ed.), *Review of personality and social psychology*. Beverly Hills, CA: Sage., 1986. V.3. P. 121 –144.
28. *Piliavin J.A.* The development of motives, selfidentities, and values tied to blood donation: a Polish-American comparison study // In N. Eisenberg, J. Reykowski, E. Staub (eds), *Social and moral values*. Hillsdale, NS: Lawrence Erlbaum, 1989. P. 253 – 273.
29. *Rosenhan D.L., Underwood B., Moor B.* Affect moderates self-gratification and altruism // *Journal of personality and social psychology*, 1974. V. 30. P. 546 –552.
30. *Schwartz N.* Peelings as information. Informational and motivational fuctions of affective states // In E.T. Higgins, R.M. Sorrentino (eds), *Handbook of motivation and cognition*. N.Y.: Guilford Press, 1990. V.2. P. 527 – 561.
31. *Trivers R.L.* The evolution of reciprocal altruism // *Quarterly Review of biology*, 1971. V. 46. P. 35 – 37.
32. *Voland E.* *Grundriss der soziobiologie* stuttgartar. Fischer, 1993.
33. *Zanden V., James W.* *Social psychology*. 4-th ed. N.Y.: McGraw - Hill, Inc., 1987.