

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА «КРОК»»
Навчально-науковий інститут психології**

Кафедра психології

Владимирова Галина-Ангеліна Володимирівна

УДК 159.9_____

Кваліфікаційна робота

Психологічні особливості альтруїстичних взаємин у парі «чоловік – жінка»

053 «Психологія»

«Психологія»

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

Кваліфікаційна робота містить результати власних доробок. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело _____Г.-А. В. Владимирова

Науковий керівник (консультант) Петрунько Ольга Володимирівна,
доктор психологічних наук,
старший науковий співробітник,
професор кафедри психології

Київ – 2023

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИВЧЕННЯ АЛЬТРУЇЗМУ ТА АЛЬТРУЇСТИЧНОЇ ПОВЕДІНКИ У ПСИХОЛОГІЇ.....	6
1.1. Поняття і сутність феномену альтруїзм.....	6
1.2. Наукові підходи до вивчення альтруїзму та альтруїстичної поведінки особистості, описані у фаховій психологічній літературі	14
1.3. Психологічні особливості проявів альтруїзму у представників жіночої та чоловічої статі.....	33
Висновки до розділу 1	47
РОЗДІЛ 2 ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ АЛЬТРУЇСТИЧНИХ ВЗАЄМИН У ПАРІ «ЧОЛОВІК – ЖІНКА».....	50
2.1. Організація та методи емпіричного дослідження.....	50
2.2. Аналіз та інтерпретація отриманих емпіричних даних	57
Висновки до розділу 2	72
РОЗДІЛ 3 РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ АЛЬТРУЇЗМУ ТА ЕМПАТІЇ.....	74
3.1. Альтруїзм у взаємовідносинах, як важлива складова деталь.....	74
3.2. Рекомендації чоловікам та жінкам для розвитку раціонального альтруїзму, чуйності та емпатії.....	77
Висновки до розділу 3.....	84
ВИСНОВКИ	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	90
ДОДАТКИ.....	100

ВСТУП

Актуальність теми. Альтруїзм – як служіння людям – має велике психологічне значення. Турбота про інших дає людині можливість набуття впевненості в собі, відчувати себе корисною та бути потрібною. У людини підвищується самооцінка, самоповага та віра в особистісний потенціал. Однією з причин такої поведінки є соціальна пристосованість, прагнення стати членом будь-якої групи та домогтися її схвалення та позитивної оцінки. Альтруїстичні вчинки, найбільш екстремальними з яких є добровільна самопожертва індивіда в ім'я загального блага, отримують високу соціальну оцінку і часто визнаються героїчними. Найбільш типовими прикладами для наслідування є Махатма Ганді, Альберт Швейцер, мати Тереза та інші видатні особи. Альтруїзм у вітчизняній психології має чисту репутацію, тоді як егоїзм нерідко визнається найгіршим серед інших наукових термінів.

Актуальність теми дипломної роботи зумовлена відсутністю в сучасній психології цілісних системних досліджень особливостей альтруїстичних взаємин між індивідами, специфіки прояву альтруїзму у різноманітних сферах людської активності, взаємозв'язку з іншими формами та видами поведінки та діяльності людини. Недостатня теоретико-методологічна розробленість феномену альтруїзму визначили важливість теми дослідження «Психологічні особливості альтруїстичних взаємин у парі «чоловік – жінка»»

У психології альтруїзм вивчався у трьох теоретичних парадигмах:

1) психологічне трактування альтруїзму, що розширює погляд на цей феномен з позиції встановлення та спрямованості особистості, яка формується у процесі діяльності людини, а також розглядає його як механізм втілення специфічних альтруїстичних емоцій та мотивів у процесі кооперативної поведінки (В. Агєєв, Г. Андрєєва, Л. Антилогова, А. Асмолов, І. Батраченко, М. Бахтін, І. Бех, Л. Божович, М. Боришевський, Т. Гаврилова, Б. Додонів, Л. Журавльова (Вигівська), З. Карпенко, В. Кім, В. Клименко, С. Максименко,

Є. Насіновська, К. Платонов, А. Петровський, М. Савчин, Н. Сарджвеладзе, Т. Титаренко, Н. Яценко);

2) соціально-психологічне трактування, за якого альтруїзм розглядають як механізм, що регулює взаємний обмін і ґрунтується на загальнолюдських нормах поведінки (В. Агєєв, А. Гоулднер, Д. Майєрс, М. Хоффман, Р. Чалдіні) і, відповідно, досліджують моделі альтруїстичної поведінки;

3) глибинно-психологічне розуміння альтруїзму як механізму, що захищає слабе Его суб'єкта (Д. Винникот, М. Кляйн, К. Менінгер, А. Фрейд, З. Фрейд, Е. Фромм, К. Хорні, К. Юнг).

Об'єктом дослідження є альтруїстична поведінка особистості.

Предмет дослідження – альтруїстичні взаємини у парі «чоловік–жінка».

Мета дослідження полягає у вивченні феномену альтруїзму в психології та дослідженні психологічних особливостей альтруїстичних взаємини у парі «чоловік – жінка».

Завдання дослідження:

- 1) розглянути поняття і сутність феномену альтруїзму у психології;
- 2) проаналізувати основні наукові підходи до вивчення альтруїзму та альтруїстичної поведінки особистості;
- 3) емпірично дослідити психологічні особливості альтруїстичних взаємин у парі «чоловік – жінка»;
- 4) розробити рекомендації чоловікам і жінкам для розвитку альтруїзму, чуйності та емпатії.

Методи дослідження. У роботі використано комплекс методів, а саме: теоретичні (аналіз наукової та навчально-методичної літератури з теми альтруїзму, необхідний для розуміння понятійного апарату дослідження; метод аналізу словникових дефініцій; аналітичний метод застосовано на всіх етапах дипломної роботи з метою здійснення комплексного дослідження проблеми; описовий метод для виявлення закономірностей виникнення альтруїстичної поведінки осіб під дією зовнішніх та внутрішніх чинників; узагальнення для формування висновків дослідження); емпіричні

(Статеворольовий опитувальник С. Бем; Опитувальник для діагностики здатності до емпатії А. Мехрабієна та Н. Епштейна; Опитувальник Лірі – методика діагностики міжособистісних відносин.

Наукова новизна. Уперше визначено особливості альтруїзму в парі «чоловік – жінка»; розроблено рекомендації, які можуть допомогти підвищити рівень альтруїзму, чуйності та емпатії, як у парі «чоловік – жінка», так і в індивідуальному аспекті.

Практичне значення роботи. Зібраний матеріал можна застосовувати при розробці понятійно-категоріального апарату соціальної психології, теоретичної соціології та інших наукових дисциплін, які так чи інакше вивчають альтруїстичну взаємини у парі «чоловік-жінка». Одна з областей знання, в якій можливе використання отриманих у ході теоретичного дослідження результатів є психологія в тій її частині, яка звернена до негативних наслідків виникнення надмірної альтруїстичної поведінки. Зокрема, вони можуть лягти в основу розробки методології досліджень психології альтруїзму. Крім того, проведене дослідження може служити джерелом для написання студентських робіт, присвячених теорії альтруїзму як чинника регуляції поведінки осіб.

Апробація результатів дослідження:

Владимирова А. Г., Петрунько О. В. Результати дипломного дослідження висвітленні в тезах «Психологічні особливості альтруїстичних взаємин у парі «чоловік – жінка». К.: «КРОК» Конференції, Держава, підприємства: інформаційні, суспільно правові, соціально – економічні аспекти розвитку, 2022. 5 с

Структура та обсяг дипломної роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел (103 найменування) та додатків. Загальний обсяг курсової роботи – 107 сторінок, основний обсяг – 87 сторінок. Робота містить 5 таблиць, 12 рисунків, 5 додатків (на 8 сторінках).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИВЧЕННЯ АЛЬТРУЇЗМУ ТА АЛЬТРУЇСТИЧНОЇ ПОВЕДІНКИ У ПСИХОЛОГІЇ

1.1. Поняття і сутність феномену альтруїзм

Слово альтруїзм походить від латинського слова «alter», що в перекладі означає «інший» або «інші» [33]. Альтруїзм є принципом моральної поведінки людини, який означає безкорисливість у діях, спрямованих на задоволення потреб оточуючих людей, найчастіше з обмеженням власних інтересів та користі. Іноді у психології альтруїзм розцінюється або як аналог, або як складова просоціальної поведінки.

Сам термін «альтруїзм» був введений у філософію О. Контом для відображення принципів життя, протилежних егоїстичним. Саме в такому вигляді він увійшов до психології. Концепція альтруїзму-егоїзму входить у ширшу нормативну теорію альтруїзму. Це найбільш рання спроба обґрунтувати альтруїзм, у якій представлена як модель соціально схвалюваного морального впливу, відмінна риса гуманної поведінки. Нормативна теорія має історичну цінність, проте залишається скоріш філософською, а з погляду психології продовжує бути описовою, зосереджується лише на зовнішній поведінковій стороні, не розкриває його причин та зв'язків з іншими психологічними явищами. Психологічні дослідження дозволяють стверджувати, що егоїзм і альтруїзм мають багато спільного і прямого їх протиставлення зробити неможливо [13, 15].

Альтруїзм є засобом вирішення трьох основних проблем: спрямування нескінченної енергії, яка постійно накопичується, в потрібне русло, що по суті, допоможе уникнути божевілля; розвиток суспільства та навколишнього середовища з погляду безоплатного надання взаємних послуг; подолання принципів індивідуалізму, що розбиває суспільство на деякі мікроелементи.

Низка авторів схиляється до думки, що в основі альтруїстичних вчинків також лежить базова егоїстична мотивація. Альтруїзм може виступати як

різновид егоїзму – «розумний альтруїзм», який не суперечить індивідуальним інтересам самого альтруїзму [5].

Поведінка зазвичай описується як альтруїстична, коли вона мотивована бажанням принести користь комусь, крім себе, заради цієї людини [41, с. 16]. Цей термін використовується як протилежність словам «корисний», «егоїстичний» – слово, що застосовуються до поведінки, яка мотивується виключно бажанням принести користь [95].

Альтруїзм є глибоким і складним явищем, яке аналізують вчені різних дисциплін, включаючи психологію, філософію, біологію, еволюційну антропологію та експериментальну економіку. У сучасній літературі виникає велика плутанина, оскільки термін альтруїзм охоплює різні концепції та процеси в різних дисциплінах [52].

Психологія активно шукає коріння альтруїзму і досліджує спектр явищ, пов'язаних з ним, але це виявляється багатофакторним і важко розділеним на окремі складові. У найширшому сенсі під альтруїзмом розуміють готовність діяти на благо інших. За визначенням Д. Бетсона, альтруїзм – «вид мотиваційного стану, кінцевою метою якого є поліпшення стану іншого» [39, с. 25]. Зазначимо, що Д. Бетсон підкреслює мотиваційну складову, але не уточнює у визначенні передумов та умов його появи, вважаючи альтруїзм явищем складним і багатофакторним. Багато дослідників вважають, що мотиваційну сторону альтруїзму необхідно розглядати поряд з поведінковою, або з усвідомленим або неусвідомленим очікуванням винагороди». Дане визначення спирається на концепцію чистого альтруїзму, але включає положення взаємного (реципрокного) альтруїзму, який також присутній в теорії альтруїзму як соціального обміну. Відповідно до цієї теорії, альтруїзм є одним із механізмів підтримки балансу отримання вигоди у суспільстві.

В соціально-психологічній парадигмі альтруїзм розглядається як соціально-психологічна модель поведінки, що базується на етичних нормах і

регулює процес взаємодії людей. Цю думку підтримують В. Агеєв, А. Гоулднер, Д. Майерс, М. Хоффман, Р. Чалдіні [4, с. 38].

Поняття «добровільність» у визначенні становить особливий інтерес. Обов'язковою умовою альтруїзму є те, що вчинок не повинен бути викликаний зовнішнім тиском, розглядатися на прикладах героїчних вчинків [53]. Більш м'який підхід передбачає пожертву власними вигодами та інтересами заради блага іншого. У цьому ключі дає визначення альтруїзму психологічний словник: «велика значимість благополуччя, щастя, інтересів або навіть виживання інших у порівнянні з власними».

Низка ізраїльських психологів бачать у природі альтруїзму прагнення до самоповаги і, отже, реалізуючи альтруїзм, особистість керується егоїстичною стурбованістю. Більше того, дорого ціннісна сигналізація, як надання переваг іншим, здатна вирішити проблему підтримки співпраці у групі [25].

Оскільки люди є «соціальними тваринами», співпраця між соціальними групами і всередині них, включаючи «генетичні чужинців», має вирішальне значення для соціального успіху. Виникає питання стосовно того, чому люди витрачають час та енергію на передачу сигналів про свою дружелюбність іншим. Ймовірно майбутня вигода є мотиватором альтруїстичної поведінки.

Альтруїзмом як безкорисливим служінням нереферентній спільноті чи конкретному індивіду, не вигідного для соціального або матеріального зростання людини, слід вважати сукупність альтруїстичних потреб, установок та мотивів. Показником, що визначає альтруїстичну спрямованість особистості, виступає навичка діяти поза власних користей у сферах системи «людина – людина».

Вивчення поняття «альтруїзм» бере початок ще у Стародавньому Римі. Давньоримський філософ Сенека називав діяльність, спрямовану на благо інших благодіянням, яке мислитель ділить на три розряди: необхідне, корисне, приємне для отримувача [64].

О. Конт у теорії позитивізму поєднує три соціальні інстинкти: відданість, шанування та доброту, під емблемою альтруїзму. Альтруїзм він

зводить до двох максимів: сильні повинні самовіддано опікуватися про слабких, а слабкі повинні виявляти повагу до сильних. Конт їх називає «двома найкращими альтруїстичними інстинктами» [12].

У Г. Спенсера альтруїзмом називається почуття співчуття і жалості, справедливість та великодушність, які відповідають у нього благодійності. За законом справедливості Г. Спенсера альтруїст повинен зробити продукт і віддати його людині, якщо вона не виробила продукт [2].

Л. Стівен абсолютно негативно пише про альтруїзм. Він зазначає, що моральний закон суспільства «вимагає альтруїстичної поведінки, яка в деяких випадках тягне за собою самопожертву, навіть межі мучеництва».

Ч. Дарвін називає альтруїзм благородством, а смерть – обов'язковою платою за нього, оскільки жодна людина не може виявляти чеснот, необхідних для блага його племені, без самопожертви».

Практикуючий психолог ХХ ст.. В. Кейсельман, побачив у понятті «альтруїзм», велику кількість його різновидів, коли прибрав принцип безкорисливості та добровільності. Альтруїзм – це «поступок ресурсу». Він виділяє дві форми альтруїзму: соціальну та природну. До природної форми відносять «родинний або батьківський альтруїзм, статевий, реципрокний та примусовий види альтруїзму». Соціальна форма альтруїзму характеризується справжньою невротичною альтруїстичною поведінкою.

Психологи виділили кілька різних типів альтруїстичної поведінки. До них належать [23, 29]:

- генетичний альтруїзм, який передбачає участь в альтруїстичних вчинках, які приносять користь близьким членам сім'ї. Наприклад, батьки та інші члени сім'ї часто йдуть на жертви, щоб задовольнити потреби членів сім'ї;
- взаємний альтруїзм. Цей тип альтруїзму заснований на взаємних відносинах «віддай-бери» і передбачає допомогу іншій людині зараз, тому що колись вона зможе «стати в нагоді»;

- вибраний групою альтруїзм, який передбачає участь в альтруїстичних вчинках для людей на основі їх групової приналежності. Люди можуть спрямовувати свої зусилля на допомогу людям, які є частиною їхньої соціальної групи, або на підтримку соціальних справ, які приносять користь певній групі [50].

Як стверджує Л.Б. Орбан-Лембрик, чистий (справжній, автентичний) альтруїзм не має свідків, не пов'язаний з винагородами, вдячністю. Великі гуманістичні вчення, класична література проповідують його як найвищу цінність людства, взірець. Але іноді альтруїстична поведінка виявляється лише на публіці, а вчинки зумовлені особистою вигодою [19].

Чистий альтруїзм: також відомий як моральний альтруїзм, ця форма передбачає допомогу комусь іншому, навіть якщо це ризиковано, без будь-якої винагороди. Його мотивують внутрішні цінності та мораль.

Основні теорії походження альтруїзму такі [31]:

- нормативна: задає стандарт поведінки особистості, протиставляє альтруїзм егоїзму. Це найісторичніше раннє розуміння альтруїзму, що прийшло з філософії;

- родовий (родинний) альтруїзм: теорія, яку ввели в обіг еволюціоністи та біологи. Вони наполягають на тому, що вчинки самопожертвування необхідні для виживання групи, тому закріплені еволюційним шляхом;

- взаємний, або реципрокний, альтруїзм: передбачає взаємовигідний обмін актами взаємодопомоги. Це тлумачення близьке до теорій соціального обміну, початок яким було покладено Дж. Хомансом [28];

- альтруїзм як вид егоїзму: передбачає отримання вигоди від «альтруїстичної» дії. Вторинні вигоди від вчинків, які виглядають як альтруїстичні, можуть включати турботу про свою репутацію, розширення кола спілкування і набуття деяких нових навичок тощо [27, с. 206]. Згідно з теорією Д. Бетсона, побачивши страждання, люди з великою ймовірністю приходять на допомогу, бо проєктують ситуацію на себе [39, с. 29]. Є докази

того, що емпатія здатна посилювати альтруїзм, проте не здатна ніяк впливати на егоїзм і невторчання.

В одному сенсовому полі з альтруїзмом знаходиться поняття допомагаюча поведінка, під якою мають на увазі дії, спрямовані на благо інших і за які не передбачається будь-яких зовнішніх винагород [3, с. 97, 86, с. 140]. Відмінними рисами визначення допомагаючої поведінки є акцент на дії і відсутність вказівок на витрати, тобто воно не передбачає будь-якої жертви власними інтересами. Поняття альтруїзму і допомагаючої поведінки перетинаються, але не ідентичні. В означеннях альтруїзму акцент зроблено на безкорисливості і добровільності мотивації та поведінки, спрямованих на допомогу іншому. У визначеннях допомагаючої поведінки акцент зроблено саме на діяльнісній складовій, яка може мати цілком корисливі мотиви.

За Х. Хекхаузен, серед можливих причин допомагаючої поведінки в колі волонтерів зустрічаються такі мотиви отримання особистої вигоди, як: бажання навчитися чогось нового, підвищити комунікативну компетентність; кар'єра (набуття трудового досвіду, нові соціальні зв'язки, перспективи отримання роботи); соціальна пристосовність (бажання стати членом групи та отримати схвалення з боку інших); повага, слава та шана, власна гідність. Питання мотивації допомагаючої поведінки та волонтерської діяльності як його різновиду вже виділилися у самостійну галузь досліджень. Проте інші дослідники безпосередньо зводять допомагаючу поведінку до альтруїзму.

Таким чином, альтруїзм як безкорисливе служіння нереперентній спільноті чи конкретному індивіду, не вигідного для соціального чи матеріального зростання людини, розглядається як сукупність альтруїстичних потреб, установок і мотивів. Показником, що визначає альтруїстичну спрямованість особистості, виступає навичка діяти поза власними вигодами у сферах системи «людина – людина».

Альтруїстична поведінка є основою практик соціальної взаємодопомоги людей, що сприяє збереженню цілісності та життєздатності угруповань [14]. Її роль значна у практиках соціальної взаємодії, волонтерської діяльності,

балансі особистого внеску праці в роботу організацій, підтримці гармонійних дружніх і сімейних відносин. Від кількості альтруїстів залежать шанси на виживання та підвищення рівня життя угруповань. Ця модель отримала підтвердження у порівняльному дослідженні великої кількості спільнот: найкращу адаптацію до умов кризи показали спільноти, в яких рівень колективізму та альтруїзму був вищим.

Під альтруїстичною (просоціальною) слід розуміти поведінку, спрямовану на благо інших і не розраховану на будь-яку зовнішню нагороду. Вона більшою мірою веде до благополуччя іншу людину, ніж самого суб'єкта, і зумовлена не зовнішнім соціальним тиском і не присутністю людини, здатної оцінити шляхетність вчинку суб'єкта. Ця поведінка, яка обумовлена наявністю в людини низки душевних якостей (особистісних диспозицій) – співчутливості, турботливості, почуття обов'язку, відповідальності – та відсутністю якостей, які сприяють прояву альтруїзму, – підозрілості, жадібності, скептицизму [21].

Просоціальна поведінка «включає в себе цілу низку видів поведінки, спрямованих на благо інших, таких як допомога, участь, співпраця, втіха і пожертвування на благодійність» [54, с. 162].

Мотивації допомоги психологи почали приділяти значну увагу лише з 60-х років XX століття, свідченням чого є наявність у монографії Х. Хекхаузена спеціального розділу. Діапазон допомоги дуже широкий: від швидкоплинної люб'язності до надання допомоги людині в небезпечній для неї ситуації ціною власного життя. При цьому, приймаючи рішення про надання послуги або допомоги, людина враховує такі фактори, як витрати часу, зусилля, грошові витрати, відстрочення своїх планів, незадоволення своїх потреб, небезпека для свого здоров'я та життя.

Допомагаюча поведінка провокується ситуацією, у зв'язку з чим мотивацію цієї поведінки можна зарахувати до зовнішньо обумовленої мотивації. При цьому важливо як суб'єкт оцінює цю ситуацію, яку значущість їй надає. Важливо з'ясувати, чи потребує хтось його допомоги, якого характеру

має бути вона, чи варто йому втручатися особисто. Наприклад, якщо у суб'єкта просять грошей, він має вирішити, ким є прохач: просто жебраком, який намагається його обдурити, або ж людиною, яка дійсно перебуває в тяжкому становищі. Повідомлені додаткові відомості прохачем впливають на оцінку ситуації і прийняте рішення.

Як довели Б. Латанеї та Дж. Дарлі, тільки при проханні невеликої суми грошей кількість людей, мотивованих на альтруїстичний вчинок, виявляється значно меншою, ніж у випадку, коли той, хто прохає, пояснює причину свого тяжкого становища («Вкрали гаманець з усією заробітною платою, пенсією тощо»). Ці дані не заперечують ролі моральних якостей особистості (особистісних диспозицій) у прояві альтруїзму, але показують, що справа не тільки в них, а в «холодному розумі», в оцінці значущості ситуації (тобто в оцінці її як дійсно такої, що потребує допомоги). Крім того, можуть відігравати роль і виникаючий у суб'єкта при зверненні до нього з проханням стан незручності або страху від думки про відмову.

Має значення та зважування суб'єктом витрат (наслідків вчинку для себе) та користь (наслідків для того, хто звернувся з проханням).

Людина тим менше готова надати допомогу, чим дорожче вона їй обходиться, як матеріально, так і духовно (наприклад, можливість вступу в конфлікт із кимось через прийняття на себе відповідальності) [45].

«Поріг» пробудження бажання допомогти залежить від наявності зразка для наслідування. Наприклад, Х. Хорнштейн, Е. Фіш і М. Холмс встановили, що якщо перехожий знаходить гаманець з вкладеною в нього запискою від людини, яка раніше знайшла його і повідомляє, що відсилає цей гаманець його власнику всупереч пораді друга (або незважаючи на те, що сам колись втрачав гаманець), то кількість людей, які повернули знахідку власнику, виявляється в цьому випадку втричі більшою, ніж у випадку, коли в записці написано, що гаманець повертається за порадою друга або відповідно до власного досвіду.

Альтруїстична поведінка, як зазначають науковці, будучи нормативною, регулюється нормою взаємності та нормою соціальної відповідальності. Ці норми універсальні і виявляються у більшості сучасних культур [34].

Альтруїстична спрямованість особистості проявляється у доброзичливому, співчутливому та безкорисливому ставленні до людей, вираженому в цінностях корисності, соціальної справедливості та прагненні до стабільності [7].

Розвиток альтруїстичних тенденцій поведінки особистості відбувається у нерозривному зв'язку з іншими властивостями особистості, що мають відношення до соціально значущої поведінки. Емоційною основою альтруїзму є чутливість, тобто схильність до емпатії, співчуття та розуміння інших людей.

Альтруїстичній особистості властиві висока нормативність поведінки, що означає наявність розвиненого почуття обов'язку, розумність та совісність; довірливість, тобто відкритість, свобода від заздрощів; толерантність; доброзичливість; прагнення стабільності у відносинах з людьми. Високо альтруїстичні особистості схильні завищувати як власні здібності, так і здібності оточуючих людей. Їм меншою мірою, ніж низько альтруїстичним індивідам, властива тривожність, аморальні установки, егоїзм. Крім того, вони не відрізняються впертістю, схильністю до домінантності та авторитарної поведінки.

1.2. Наукові підходи до вивчення альтруїзму та альтруїстичної поведінки особистості, описані у фаховій психологічній літературі

Модель допомоги та альтруїзму запропонована Дж. Ф. Довідіо та Л. А. Пеннер [54], яка у вигляді піраміди ієрархічно пов'язує теорії та дослідження в галузі допомагаючої поведінки та альтруїзму. Автори виділили п'ять рівнів: перші рівні описують базові теорії просоціальної поведінки, рівні поступово звужуються до рівня – форми допомоги.

Перший рівень моделі допомоги та альтруїзму містить теорії, пов'язані з еволюційними процесами та включеною пристосованістю (Ч. Дарвін,

В. Д. Гамільтон, Н. Л. Сегал та ін.) Одним із компонентів включеної пристосованості є споріднений відбір, коли порятунок життя родичів, навіть ціною власного життя, збільшує частоту появи генів у поколіннях. Під реципроним (взаємним) альтруїзмом Р. Л. Тріверс розуміє генетичну схильність до взаємодопомоги, що збільшує включену пристосованість і можливість передачі генів родичам [99]. Як зазначає Х.А. Саймон, особи, які демонструють альтруїстичну поведінку, роблять внесок у формування суспільства, тому ці суспільства з більшою ймовірністю виживуть, передавши генетичні схильності нащадкам [92].

В експериментальному дослідженні при порівнянні монозиготних та дизиготних пар близнюків Дж. П. Раштон, Д. В. Фулкер, М. С. Ніл, Д. К. Ніас та Х. Дж. Айзенк виявили генетичну успадкованість альтруїзму [92]. У їхньому дослідженні альтруїзм зростав у віці від 19 до 60 років, причому у кожному віці жінки мали вищі бали з альтруїзму, ніж чоловіки. Пояснення отриманих результатів полягало в гонадному гормоні тестостероні, який зменшується з віком, тим самим знижує агресивність та підвищує емпатію.

С. Стюарт-Вільямс виявив відмінності у вартості допомоги та взаємного обміну між родичами та друзями [97]. У його дослідженні підтвердилося, що із зростанням вартості допомоги родичі отримували більше допомоги, ніж друзі. Більша ступінь спорідненості була пов'язана з більш високим рівнем допомоги. Рівень взаємного обміну був вищим серед друзів, ніж родичів, проте серед родичів теж був високий рівень взаємного обміну.

Крім експериментальних досліджень із вибором допомоги у конкретних ситуаціях продовжується пошук причин альтруїзму на генетичному рівні.

А. Кнафо та П. Ізраїль наводять докази успадкованості просоціальної поведінки генетично [74]. У їхніх дослідженнях обговорюються взаємодії між генетичними та середовищними факторами просоціальної поведінки, виявлено більш високу успадкованість альтруїзму в сім'ях з братами та сестрами.

Д. Бетсон наголошує на важливості відмінностей еволюційного альтруїзму від психологічного [56]. Еволюційний альтруїзм характерний еволюційним психологам і біологам, які розглядають альтруїзм як зниження власної пристосованості заради підвищення пристосованості іншого, принесення себе в жертву заради іншої особини. «Психологічний альтруїзм – це мотивація з кінцевою метою підвищення добробуту іншого... Еволюційний альтруїзм не є ані необхідною, ані достатньою умовою виникнення психологічного альтруїзму» [56, с. 17].

Другий рівень моделі допомоги та альтруїзму включає теорії, що пояснюють надання допомоги та прояви альтруїзму через когнітивні та афективні процеси (Д. Бетсон, Дж. Ф. Довідіо, Н. Айзенберг, Дж. Е. Грусек, Е. Штауб та ін), обґрунтовані через процеси навчання, збудження та афекту. Е. Штауб описує становлення форм допомоги через оперантне навчання, обумовлене афективним позитивним та негативним підкріпленням [96].

Дж. Е. Грусек, М. Давидов та Л. Ланделл наголошують на важливості соціального навчання для засвоєння моделей поведінки, які мають довгостроковий вплив на соціальну норму допомоги [67].

Дж. Е. Грусек, Дж. Дж. Гуднау вивчали вплив батьків на формування у дітей інтернальних тенденцій допомоги [68]. Автори припустили, що перший етап інтерналізації цінностей допомоги включає точне сприйняття дітьми повідомлення агента соціалізації (зазвичай батьків), другий етап – прийняття цього повідомлення. Перший етап пов'язаний з чітким, частим та послідовним виразом цінності допомоги відповідно до пізнавальних здібностей дитини. Другий етап інтерналізації пов'язаний із трьома змінними. Перша змінна – це аргументи на користь просоціальної поведінки, коли вимоги батьків здаються розумними і втручання дитини відповідає його темпераменту та настрою. Покарання дітей за відмову від допомоги меншою мірою сприяє інтерналізації цінностей допомоги. Друга змінна пов'язана з мотивацією прийняти повідомлення від батьків, коли виникає емпатичне збудження та бажання догодити матері чи батьку за мінімальних загроз автономії дитини. Третя

змінна – дитина повинна відчувати, що керується нормою, виробленою нею самою.

Під час розгляду афективних процесів підкріплення допомоги Дж. Е. Грусек, М. Давидов та Л. Ланделл виділяють різницю між емпатією і співпереживанням [67]. Емпатія у ході соціального навчання постає як співпереживання і правильніше використовувати термін співчуття. Як зазначають автори, співчуття є афективною реакцією на чуже страждання і виявляється у почутті смутку чи занепокоєнні за іншого.

Д. Бетсон вводить необхідність відмінності емпатії та співчуття від особистих страждань [41]. Емпатія і співчуття орієнтовані на інших, коли особисті страждання є самоспрямованими реакціями і включають негативні емоції (тривогу, занепокоєння). За рахунок емпатії та співчуття допомога надається з метою покращення стану іншого, коли при особистих стражданнях – для полегшення власного дискомфорту, можлива навіть відсутність просоціальної поведінки (наприклад, відхід від ситуації).

Дослідження Н. Айзенберг та Н. Д. Еггум показали, що особисті страждання викликають вищий рівень фізіологічного збудження, ніж співчуття [61]. Люди з розвиненою саморегуляцією співчують незалежно від сили емоційної реактивності, здатні підтримувати оптимальний рівень емоційного збудження і доводять його до високого (особистих страждань).

Більшість авторів визнають роль емпатичного збудження як афективно-мотиваційного компонента просоціальної поведінки, але вони не мають єдності розуміння природи емоцій і те, що саме змушує людей допомагати іншим. Так у моделі «збудження: витрати-винагорода» емпатичне збудження несе мотиваційний компонент надання допомоги, але форма допомоги залежатиме від аналізу витрат і винагород [55]. Допомога іншим – це спосіб знизити збудження, але винагороди від допомоги повинні перевищувати особисті витрати.

На третьому рівні моделі допомоги та альтруїзму представлені теорії, що враховують ситуаційні, соціальні та особистісні фактори (Дж. М. Дарлі,

Б. Латане, Л. Берковіц, Г.Х. Хофстеде, Л.А. Пеннер та ін.) Дж. М. Дарлі та Б. Латане одними з перших розробили модель ухвалення рішення про втручання стороннього спостерігача [77]. Модель включає п'ять етапів:

- помітити, що щось негаразд;
- визначити це як ситуацію, яка потребує якогось втручання;
- вирішити, чи брати на себе особисту відповідальність;
- вирішити, яку допомогу надати;
- здійснити вибрані дії.

Негативне рішення на будь-якому етапі може призвести до відмови в допомозі, наприклад, через наявність інших людей, здатних надати допомогу (ефект «дифузної відповідальності»). По суті, кожен може перекладати відповідальність та формування наміру надати допомогу на плечі іншого. Надалі ця модель використовувалася для оцінки багатьох ситуацій, від керування автомобілем у нетверезому вигляді до рішення пожертвувати нирку [1]. Такий ризикований альтруїзм, як аналіз героїчних вчинків, «проявляється в унікальних поєднаннях простору та часу; ... його важко передбачити» [56, с. 7]. С.В. Беккер та А. Х. Іглі виявили гендерні особливості у прояві ризикованого альтруїзму у ситуаціях із ризиком для власного життя: при спробі порятунку інших було більше чоловіків, коли жінкам більш властиво бути серед рятувальників Голокосту, донорів нирок, добровольців корпусу світу, лікарів «без кордонів» тощо [42]. Пояснення відмінностей пов'язані з засвоєнням гендерних норм і існуючими у суспільстві культурними стереотипами.

У процесі соціалізації формуються цінності, які впливають на прояв альтруїзму у суспільстві. С.В. Сміт, М.К. Лапінський, М.Й. Бреснахан та С.Л. Сміт підкреслюють важливість ролі культури у формуванні особистості та поведінки [93]. Авторами припускається, що в індивідуалістичних культурах альтруїстична поведінка виходить із особистого рішення та вибору, тоді як у колективістських культурах альтруїстичне поведінка – питання участі й зобов'язання.

Нормативні теорії допомоги пов'язані з очікуваннями від інших, заснованих на соціальному навчанні чи поведінці із соціально прийнятною реакцією. Л. Берковіц зазначає, що згідно з нормою соціальної відповідальності, люди повинні допомагати тим, хто від них залежить, навіть якщо від цього не буде відчутної вигоди [46]. При цьому автор вводить виняток, що люди менш зобов'язані дотримуватися норми соціальної відповідальності, якщо взаємозалежні відносини небажані чи загрожують особистій свободі і вибору.

Однак, як зазначають Дж. Ф. Довідіо та Л. А. Пеннер, соціальні норми діють як загальний стандарт поведінки, причому для конкретної ситуації важливе врахування особистих і стандартів поведінки [54]. Якщо в ситуації допомоги пропонуються гроші або є тиск іззовнішні стимули, то можлива менш альтруїстична поведінка.

Я.А. Еверетт, Л. Кавіола, Г. Кахане, Дж. Савулеску та Н.С. Фабер у дослідженнях показали, що учасники жертвували велику суму грошей на благодійність, коли це був варіант за замовчуванням [63]. У серії експериментів, де можна було залишити вибір за замовчуванням – зробити пожертву, або прибрати вибір за замовчуванням – залишити собі бонусні гроші, 81% респондентів обирали пожертву. Пожертвування як вибір за замовчуванням сприймався як соціально-нормативний варіант.

Просоціальні диспозиційні змінні – це «стійкі особистісні якості, які у часі та ситуаціях пов'язані з послідовністю проявів допомагаючих чи альтруїстичних дій» [54, с. 178]. До демографічних змінних відносять вік, етнічну приналежність, соціально-економічний статус, релігію та стать. Передбачається, що люди при досягненні матеріальних цілей починають звертатися до цілей, що дають більше сенсу в житті, тому люди стають схильнішими до благодійності.

Н. Айзенберг у дослідженнях виявила, що жінки більш схильні до допомоги, ніж чоловіки, тому що жінки сильніше відчують фізіологічне збудження та інтерпретують його як емпатичну реакцію [61]. У дослідженнях

автора доведено, що просоціальні диспозиції, пов'язані з емпатією, виявляються у пізньому дитинстві та відносно стабільні у дорослому житті [62].

Л.А. Пеннер, В.А. Фріцше, Дж. П. Крейгер та Т. Р. Фрайфельд запровадили ширше поняття – просоціальна орієнтація особистості [81].

У дослідженнях показано, що з просоціальною поведінкою і просоціальною особистістю пов'язана емпатія, орієнтована на інших. Такі люди мають сильне почуття соціальної відповідальності, співпереживають і відчують емоційну прихильність до нужденних, розуміють проблеми, з якими стикається жертва, і мають підвищене почуття морального обов'язку бути корисними. Іншою характеристикою просоціальної орієнтації особистості є послужливість, пов'язана з поведінковим компонентом, коли люди в минулому були чимось корисними, і вони вірять, що можуть бути чимось корисними в майбутньому.

Четвертий рівень моделі допомоги та альтруїзму враховує цілі та мотиви поведінки (Д. Бетсон, Р. Б. Чалдіні та ін.), виділяючи егоїстичні та альтруїстичні мотиви допомоги. Д. Бетсон підкреслює важливість виділення цілей допомоги і не заперечує, що сама допомога є зняттям збудження, що виникло [41]. Надання допомоги може допомогти уникнути покарання або, навпаки, сприятиме винагороді. Однак при альтруїстичній мотивації це буде ненавмисними наслідками.

Р. Б. Чалдіні зі співавторами пропонували модель полегшення негативного стану, в якій передбачається, що люди допомагають щоб почувати себе краще [51]. Допомога може бути вторинним підкріпленням, засвоєним під час соціалізації, яке полегшує негативні стани. У процесі допомоги у людини знижуються негативні емоційні стани (почуття провини, смуток), що є егоїстичною мотивацією.

У дослідженнях Д. Бетсон з колегами підтвердили, що у емпатично збуджених людей маніпуляції з підвищенням настрою можуть бути ефективним джерелом полегшення негативного стану [40]. Однак маніпуляції настроєм ніяк не впливали на високоемпатичних респондентів, які

демонстрували більшу допомогу, ніж респонденти з низькою емпатією. Ці результати досліджень підтверджують гіпотезу про зв'язок емпатії з альтруїзмом.

С.В. Сміт із співавторами пропонують розглядати альтруїстичну поведінку як «поведінку, спрямовану на благо інших, яка виходить за рамки простої комунікабельності або обов'язків, пов'язаних з роллю (наприклад, сім'єю або роботою). Усі альтруїстичні вчинки, за визначенням, мають бути законними» [94, с. 711].

Таким чином, можливі альтруїстичні дії, що виходять за межі запропонованих соціальних норм, ролей і правил поведінки, в яких особисті вигоди можливі як наслідки від альтруїстичних мотивів допомоги.

П'ятий рівень допомоги та альтруїзму пов'язаний безпосередньо з формою надання допомоги. Дж. Ф. Довідіо та Л.А. Пеннер виділяють пряму форму допомоги, пов'язану з особистою участю в допомозі, і непряму, що включає опосередковані дії, наприклад, виклик поліції [54]. Форми допомоги можна ще розділити на короткострокові та довгострокові, персональні та анонімні. Бездіяльність у певних ситуаціях необхідно класифікувати як відмову від допомоги, коли існують внутрішні чи зовнішні бар'єри прийняття рішення про допомогу.

За рахунок включеної пристосованості еволюційні підходи допомоги та альтруїзму пояснюють надання допомоги родичам та близьким, що також може виражатися на генетичній схильності до просоціальної поведінки. Активація такої схильності відбувається за рахунок когнітивних та афективних процесів, серед яких важливе місце приділяється афективній емпатії та умовам соціалізації, пов'язаним із підкріпленням допомагаючої поведінки та засвоєнням моделей поведінки в суспільстві. Залежно від ситуаційних, соціальних факторів та особистісних диспозицій відбувається ухвалення рішення про допомогу, детерміновану альтруїстичною або егоїстичною мотивацією. Допомагаюча поведінка показує результати дій, коли альтруїзм є мотиваційним компонентом допомоги.

Сучасні дослідження будуються на основі багаторівневого розуміння допомагає поведінки та альтруїзму. Як зазначає Я.А. Пілявін, вивчення допомоги та альтруїзму необхідно починати з мікро-генетико-фізіологічного рівня, через мезо-міжособистісний рівень і закінчуючи макроорганізаційним рівнем [84].

У серії досліджень В. Г. Граціано, М. М. Хабаші та Б.Е. Шиз вивчався зв'язок між просоціальною мотивацією, емпатією і допомагаючою поведінкою, враховувалися особистісні детермінанти піддослідних і використовувалося маніпулювання ситуаційними змінними [66]. Дослідження показало, що в людей з низькою просоціальною мотивацією, коли витрати на допомогу високі, спроби спричинити емпатію ситуативно підривали просоціальну поведінку. Такі респонденти, замість того щоб бути емоційно несприйнятливими до жертв, у ситуаціях високих витрат на допомогу сприймали страждання жертв більш егоцентрично і надавали менше допомоги, тому їм не вистачало навичок усунення фокусу емоційних реакцій (емпатичного афекту та просоціальної мотивації) з себе на жертву та її потреби.

Феномен альтруїзму активно вивчається у межах позитивної психології. А.С. Ірані під позитивним альтруїзмом розуміє «поліпшення добробуту, як того, що дає, так і того хто отримує допомогу» [71, с. 41]. Емпатія може сприяти альтруїстичним діям, але також вона може створити упередженість у прийнятті рішень та призвести до емоційного зараження, як наслідок, розвитку вигоряння та виснаження. Автором пропонуються практики люблячої доброти, що сприяють розвитку співпереживання та турботи, та одночасному захисту від емоційного зараження, що впливає на покращення здоров'я та благополуччя.

С. Г. Пост в огляді досліджень зв'язку альтруїзму зі щастям і здоров'ям показує існування сильної кореляції між благополуччям, щастям, здоров'ям та довголіттям людей, які емоційно та поведінково співчутливі, але за умови, якщо люди вони не перевантажені завданнями допомоги [87].

Здебільшого просоціальна поведінка вивчається з урахуванням минулого позитивного досвіду, але запроваджено поняття альтруїзму, породженого стражданням. Це сучасний мало вивчений феномен, пов'язаний з тим, як зазначає А. Штауб, що люди після негативного життєвого досвіду чи травматичних подій мають схильність до антисоціальної поведінки, але при трансформації своїх переживань такі люди демонструють допомогу та бажання піклуватися про інших [96]. Дж. Р. Воллхардт пропонує введення трьох змінних у модель альтруїзму, породженого стражданням: категорії травматичної події та просоціальної поведінки, мотиваційні процеси та вольові змінні [100].

В експериментальних дослідженнях Дж. Р. Воллхардт та Е. Штауб показали, що люди, які постраждали від несприятливих життєвих подій, з більшою ймовірністю нададуть допомогу зовнішнім групам, що потребують, ніж ті, хто не страждав [101]. Автори виявили, що просоціальне ставлення до жертв цунамі було найвищим серед тих, хто постраждав подібним чином (стихійних лих). Ефект опосередковували емпатія та зниження внутрішньогрупових упереджень, але не особисті страждання. Для трансформації негативного життєвого досвіду на альтруїзм, породженим стражданням, пропонується розгляд жертв як потенційних помічників суспільства.

В. А. Уайт зазначає, що основною рисою психопатії є відсутність емпатії [102]. У його дослідженні виявлено зв'язок первинної психопатії з публічною просоціальною поведінкою та зворотний зв'язок з анонімною та альтруїстичною просоціальною поведінкою, ці зв'язки були опосередковані відсутністю емпатії.

Я.А. Палмер та С. Такетт, вивчаючи зв'язок темної тріади (макіавеллізм, нарцисизм та субклінічна психопатія) з просоціальною поведінкою, виявили у випробовуваних із вираженими особливостями темної тріади низький рівень емпатії [80]. При цьому такі особистості виявляють просоціальну поведінку, детерміновану особистою користю допомоги. У їхньому дослідженні

нарцисизм позитивно корелював з реципрокним альтруїзмом та самозвітними даними альтруїстичних вчинків, негативно з афективною емпатією.

Як відзначають С. Конрат та Ю. Тянь, нарцисичні особи можуть займатися просоціальною діяльністю, якщо вона є легкою, швидкою та одноразовою, що передбачає чіткі вигоди та винагороди для себе [75]. Авторами виявлено, що люди з нарцисичними рисами особистості завищують дані при самооцінці альтруїстичних вчинків.

Таким чином, підходи до вивчення альтруїзму почалися з аналізу поведінки у надзвичайних ситуаціях та вийшли на рівень вивчення альтруїзму як багаторівневого феномену. Домінуючою теорією існування альтруїзму є зв'язок емпатії з альтруїзмом, що постає як афективний компонент (співчуття) та як диспозиційна риса особистості.

Сучасні дослідження альтруїзму проводяться в рамках позитивної психології, де альтруїстичні дії пов'язані з підвищенням щастя, здоров'я та благополуччя. Можливе використання альтруїстичних дій для включення та адаптації людей до суспільства після несприятливих життєвих подій.

Існує значний взаємозв'язок між готовністю до вчинення альтруїстичних вчинків та альтруїстичною спрямованістю особистості. Крім того, ситуаційні чинники істотно впливають при прийнятті рішення про здійснення альтруїстичних вчинків як «альтруїстами», так і «неальтруїстами». Проте інтерналізовані ціннісні орієнтації та мотиваційні тенденції істинних альтруїстів справді дуже сильні [13, с. 168], що дозволяє їм долати навіть дуже нелегкі обставини на шляху до надання допомоги тим, хто її потребує.

Звернення до питання готовності до здійснення альтруїстичних вчинків оцінити наміри людей, є значними предикторами майбутньої поведінки.

Проблема формування альтруїстичної поведінки пов'язана з усуненням чинників, що стримують надання допомоги, та посиленням впливу чинників, що сприяють її здійсненню.

До першої групи чинників у соціальній психології віднесено невизначеність ситуації, відсутність відповідальності, турбота про «Я-образ», моральна ексклюзія, ефект надмірного виправдання та інші.

До чинників, що сприяють здійсненню допомоги, відносять знання основ милосердя, альтруїзму, моральну інклюзію, соціалізацію, релігійне виховання, моделювання альтруїзму та інші. Так, Л. Бікманом встановлено ступінь особистого впливу при спонуканні допомоги іншої людини. Встановлено, що на поведінку людини великий вплив має приклад друга, колег, рідних. Тому стимулом до альтруїстичного вчинку може стати їхня порада, заклик, дії з надання допомоги нужденному.

Самосвідомість людини підвищується в ситуації спостереження за наданням кому-небудь допомоги оточуючими людьми. Перебуваючи у суспільстві інших людей, індивід прагне підтримувати свій «Я-образ», тому його дії зворнені з очікуваннями оточуючих [73].

Важливим чинником, що заважає наданню допомоги та формуванню альтруїзму, є моральна ексклюзія – установка людини на виняток деяких людей в сфері дії певних моральних правил. У цій ситуації людина концентрує свою увагу на «своїх» (за ознаками спорідненості, раси, національності, громадянства та ін.) і відкидає будь-яку участь у житті «інших» [65].

Допомагаюча (альтруїстична) поведінка людини являє собою певний континуум варіантів активності, мотиви якої виявляються важко помітними за своїми зовнішніми поведінковими проявами, але мають різний психологічний зміст [82].

Слід зазначити також, що вчений Я. Рейковський вважає альтруїстичне поведіння найцікавішим, суперечливим і парадоксальним феноменом, який визначається як «любов і турбота про інших», «прагнення до благополуччя інших за відсутності вигоди для себе», «схильність безоплатно жертвувати собою заради групи», «бажання допомогти іншому, навіть якщо це призведе до певних витрат того, хто допомагає» [3, с. 41].

Водночас до сфери власне альтруїстичних проявів не слід відносити акти допомоги, які здійснюються на рівні регуляції соціально-нормативного просоціального типу, так звані шаблонно-стереотипні прояви допомоги (культурні звички, правила етикету), що складають у певному сенсі операційний склад просоціального стилю поведінки.

Співвідношення альтруїзму, просоціальної і допомагаючої поведінки зображено на рисунку 1.1.

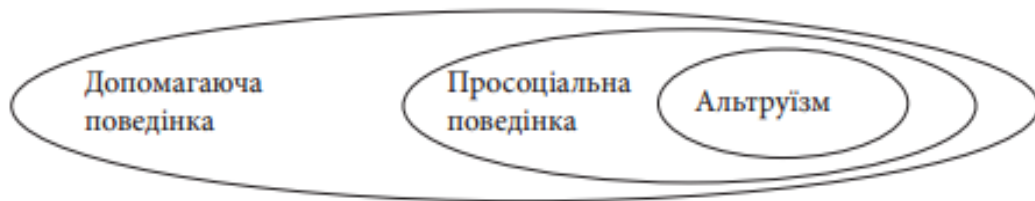


Рис.1.1. Співвідношення альтруїзму, процесуальної і допомагаючої поведінки

Дослідження в галузі психології, соціальної психології, соціології показують, що посилення альтруїзму може бути здійснено двома способами:

- впливом на чинники, що заважають наданню допомоги, зменшенням невизначеності ситуації, стимулювання почуття відповідальності;
- навчанням альтруїзму через спеціальні програми, курси, приклади просоціальної поведінки, ЗМІ та деякі інші [83].

Таким чином формування альтруїстичної поведінки можливе, оскільки доведено, що вона є похідною від соціалізації людини. В якості основи формування виступають знання. На їх основі формуються вміння та досвід надання допомоги на альтруїстичних засадах.

Сьогодні існують різні теорії походження та підтримання альтруїстичної форми поведінки в суспільстві. Розглянемо їх докладніше.

1. Етико-філософські теорії альтруїзму й альтруїстичної поведінки.

Цей підхід є найвідомішим, але водночас і найбільш тенденційним поглядом на альтруїзм. Більшість філософських і релігійних теорій, що пояснюють альтруїстичну поведінку, зрештою зводяться до її інтерпретації з моральних позицій [91]. Виникає відчуття, що альтруїзм – це етичне поняття,

яке повністю залежить від прийнятої в тому чи іншому суспільстві системи цінностей. Іншими словами, з позиції даного підходу в рамках різних культурних традицій одні й ті самі поведінкові схеми можуть або вважатися проявами альтруїзму, або взагалі не розглядаються як альтруїстичні акти. Інтерпретація альтруїзму з погляду моральності мало те, що диктує жорсткі вимоги до безкорисливості своєї поведінки, а й вимагає відомого самозречення.

«Моральна діяльність передбачає не лише боротьбу проти будь-якого егоїзму, чуттєвості, розрахунку на особисту вигоду та благоденство, а й повне самозречення від тваринної природи, тобто готовність людини не лише до переживання різних страждань, пов'язаних з обмеженням його тваринної природи, але й, якщо необхідно, до повної готовності пожертвувати в ім'я найвищого духовного блага навіть своїм життям» [36]. Така жорстка позиція призводить до того, що ціла низка актів альтруїстичної поведінки не підпадає під категорію альтруїзму, хоча, безумовно, вони ними є. Внаслідок цього відбувається збіднення феноменологічного ряду та втрата сутності всієї гами досліджуваного явища.

В рамках етико-філософського підходу до розуміння альтруїзму й альтруїстичної поведінки виділяють три основні принципи:

- 1) принцип справедливості: «Чини так, щоб інтерес іншої людини не ставав тобі засобом досягнення власних цілей» [76];
- 2) принцип поваги: «У своїх вчинках не применшуй інтереси та права іншої людини»;
- 3) принцип співучасті: «Чини так, щоб інтерес іншої людини ставав метою твого вчинку» [3, с. 78].

Відносний релятивізм культур певною мірою долається кантівською тезою про існування категоричного імперативу, який сам філософ називав моральним законом. І. Кант стверджував, що є якісь стабільні моральні максимуми, які залишаються непорушними у культурах. Ця думка дозволяє

вважати альтруїстичну установку однією з фундаментальних основ загальнолюдської моральності.

Цікаво, що схожу думку, лише з інших підстав, розвиває етологічний напрямок. У рамках цього підходу вже давно говорять про «прамораль» тварин [3, с. 79], що лягла в основу людської етики. Етологічна думка дозволяє трактувати альтруїзм не як моральне утворення, яке завжди є конвенційним і характеризується значною релятивністю, бо як даність, що передує будь-якій культурі і з'явилася задовго до її виникнення.

Проте, не можна заперечувати, що, аналізуючи той чи інший акт альтруїзму, ми постійно прагнемо давати йому моральну оцінку. І насамперед це стосується самооцінки нашої поведінки. Так вже влаштована людина, що завжди перебуває під наглядом власної совісті.

2. Соціальні теорії альтруїзму й альтруїстичної поведінки. У рамках цього підходу існує як мінімум два погляди на основні механізми, що регулюють баланс альтруїстичних процесів у соціумі. Перший погляд є наслідком правила взаємного обміну, у якого альтруїзм розглядається скоріш як взаємна поведінка, побудована за принципом «ти мені – я тобі». Другий пояснює механізм його підтримки через виховання, навчання та соціалізацію, коли дитина засвоює альтруїзм як соціальну норму.

Як показали численні соціальні експерименти [24], альтруїстична «норма соціальної відповідальності» (прагнення допомагати всім людям) актуалізується у тому випадку, коли результати попередньої допомоги мали позитивний характер (тобто індивід отримував відповідь у вигляді подяки або взаємний обмін допомогою). Якщо відповідь була негативною, то індивід намагається стримувати власну альтруїстичну поведінку і в нього актуалізується «норма реципрокності» («спочатку ти мені робиш добро, а потім я»).

3. Особистісні (психологічні) концепції альтруїстичної поведінки. Цей погляд на механізм «включення» процесів альтруїзму пов'язує його з емпатією (Т. П. Гаврилова, Л. П. Журавльова (Вигівська), М. Хоффман).

Більшість людей, коли бачать чужі страждання та муки, реагують на них дистресом. Вони самі починають переживати, співчують тому, що відбувається, ідентифікуються зі страждальцем тощо. Такі люди відчують сильний дискомфорт і прагнуть полегшити власний стан не шляхом його безпосередньої регуляції, а за рахунок пом'якшення негативних переживань іншого. Після цього вони також починають менше переживати та заспокоюються. Таким чином, альтруїзм у даному випадку діє як спосіб опосередкованого регулювання людиною свого настрою, що приводить її до стану якогось психічного гомеостазу. Як пише Л. П. Журавльова (2007), Емпатія сприяє розвитку гуманних відносин, альтруїстичного стилю поведінки. Емпатійне співчуття, співпереживання виступає мотивом у діяльності допомоги». Наведемо кілька прикладів. У відомому експерименті М. Хоффмана [24, с. 89] було виявлено особливості переживання дистресу у новонароджених. Так, на чужий плач новонароджені реагують криком і власними сльозами, причому у них спостерігаються всі фізіологічні зміни, властиві стану дистресу. До речі, подібна реакція у дівчаток зустрічається частіше, ніж у хлопчиків (із чого Хоффман робить висновок, що навички емпатії у жінок розвинені краще, ніж у чоловіків).

В іншому ряді досліджень в основу було покладено ідею про те, що емпатія є засобом засвоєння альтруїстичної поведінки. У проведеній серії експериментів Дж. Аронфрід та В. Паскаль пропонували дитині вибирати між «діями для себе» (натиснути на кнопку та отримати цукерку) та «діями для іншого» (запалити лампочку та викликати посмішку експериментатора). Вони виявили наступний результат: посмішка дорослого пов'язується у дитини не із соціальним схваленням – вона є символом емоційного стану, що викликає аналогічні переживання у дитини та стимулює її до альтруїстичної поведінки. Автори дослідження висловили припущення, що для альтруїстичної поведінки необхідно візуально сприйняти чи усвідомити емоційну цінність своїх вчинків. Таким чином, емпатія як особиста здатність людини розуміти почуття

іншого і разом з ним їх переживати забезпечує засвоєння подібної поведінки [39, с. 26].

Емпатія властива вже приматам [103]. Вищі мавпи володіють добре розвиненими здібностями висловлювати емоції і відповідати на емоційні реакції інших особин. Під час вивчення соціальної поведінки цих тварин було встановлено, що мавпи вміло інтерпретують соціальні сигнали, що дозволяють оцінити мотивацію інших. Так, Д. Палмер та Л. Палмер відзначають: «...емоційне спілкування у приматів досягло такого рівня складності, що стала можливою емпатія. Здатність до емпатії значною мірою стимулює деякі форми альтруїстичної поведінки» [39, с. 26].

Цікаво, що прихильники емпатійної сутності альтруїзму наголошують і на зустрічному обумовленні: «Стан розвитку емпатії людини передбачає сформованість альтруїстичних якостей особистості та її готовність до відповідної поведінки».

Додатково зазначимо, що альтруїзм знайомий будь-якому груповому психотерапевту і є одним із терапевтичних факторів роботи у групі. У теорії групової психотерапії також вважається, що в його основі лежить емпатія, хоча ряд авторів розглядає альтруїзм як у теорії, так і в практичній терапії як окремий від емпатії, суто поведінковий феномен.

Нарешті, до особистісного фактора можна віднести механізм самовинагороди, що є наслідком внутрішньоособистісної динаміки, яка породжується взаємодією трьох інстанцій психіки (Его, Супер-Его та Ід). Індивід, який здійснює акт альтруїзму, відчуває моральне та етичне задоволення, яке цілий ряд дослідників, зокрема А. Фрейд (1999), З. Фрейд (1998; 1999), Е. Фромм (1990; 1992), К. Хорні (1993), схильні приписувати до егоїстичної поведінки (вони називають його «замаскованим егоїзмом»). Іншими словами, «людина робить альтруїстичний вчинок, щоб отримати почуття морального задоволення або посилити почуття власної гідності; і в цьому вона егоїст» (Майєрс, 1998). Схожу ідею, щоправда, кіл але дещо з інших методологічних позицій, висловлює М. В. Савчин (2010): «Людина є

моральною за рахунок її здібностей до симпатії, до співчуття, до емпатії... Людина, щоб бути по-справжньому щасливою, повинна бачити навколо себе щастя» [3, с. 166].

4. Етологічні теорії альтруїстичної поведінки. Цікавий та евристичний підхід до альтруїзму представлений у етології. Якщо коротко резюмувати етологічні погляди, можна сказати, що альтруїзм, на думку науковців, сформувався внаслідок групового та індивідуального відбору та закріпився як процес, що підтримує будь-яку живу систему в певній цілісності. Інакше кажучи, поряд із сексуальною поведінкою, альтруїзм – це механізм притягання, зближення особин (за аналогією з тим, як агресія – соціальна сила відштовхування). Крім сказаного, в етології також популярна думка про альтруїзм як про «батьківське почуття» [3, с. 89], яке проявляється у турботі про потомство і, якщо говорити ще ширше, надання допомоги будь-яким близьким родичам [3, с. 89].

Поряд із представленою систематизацією підходів до альтруїзму наведемо також типологію Дж. П. Раштона та Р. М. Соррентіно (1981):

- 1) альтруїзм, заснований на генетичній спорідненості, який своєю мету вбачає в збереженні деяких загальних генів;
- 2) альтруїстична поведінка, якій людина навчається у процесі морального виховання та когнітивного розвитку;
- 3) моральна поведінка, яка засвоюється в процесі соціалізації та засвоєння досвіду інших (за допомогою спостереження та наслідування);
- 4) альтруїзм як розсудлива поведінка, прийняття правил гри, в рамках якої допомога може заохочувати допомогу у відповідь з боку партнерів [3, с. 90].

В наш час тема альтруїстичної взаємодії починає привертати до себе дедалі більшу увагу. Причин тому багато. З одного боку, це глобальне зростання агресивності як особистісної якості, викликаной безперервним стресом, в якому останнім часом живе більшість людей, і міжгрупової. З іншого боку, це перенаселення земної кулі, що змушує шукати альтернативні

способи взаємодії між людьми, народами та країнами. З третього боку, це масове поширення в ряду етнічних груп та цілих націй хронічної алкоголізації, наркотизації та депресій як різних способів суїцидальної поведінки [30, с. 180].

До речі, останні феномени також є нічим іншим, як одним із варіантів природного альтруїзму, що дозволяє зберігати ресурс у ситуації його нестачі, що породжується глобальним перенаселенням земної кулі. Причому в цьому випадку йдеться про негативний вплив альтруїзму, який також необхідно вивчати.

До сказаного додамо, що значний інтерес представляє також зростання егоїстичних тенденцій, які стають все більш очевидними у наш час. Сучасна моральність, обумовлена агонією культури надспоживання, поставила егоїзм на чільне місце. Егоцентризм став нормою, він викликає симпатію, до нього прагнуть, він є метою і засобом досягнення інших цілей.

Більше того, у психотерапевтичній практиці фахівці часто спостерігають значний розрив між Его та Ід не тільки в окремих людей, а й у цілих субкультур (наприклад, молодіжні субкультури Емо та Готи). Егоїзм робить Его «надто автономним», гіпертрофовано замкнутим у самому собі, за рахунок чого «простріли» та вторгнення несвідомого починають носити надмірний характер. Пороги подразливості таких людей надто високі; щоб отримати хоч якісь відчуття, їм необхідні надмірні стимули. Альтруїстична поведінка у цьому разі також спотворюється. Вона починає носити негативний характер і проявляється у вигляді саморуйнування (що тотожне відмові таких людей від власних претензій на ресурс) або стає надмірним (що дезадаптує в кінцевому підсумку одержувача альтруїстичних актів).

Більше того, як було нами встановлено, альтруїзм, який не проявляється у безпосередній допомагаючій та коаліційній поведінці, починає пригнічувати людину, діяти на неї руйнівно. Як виявилось, у цьому є глибокий еволюційний сенс. В історії еволюції вижили саме ті групи, в яких знаходилося місце «істинному» альтруїзму, і гинули угруповання, що складаються з егоїстів.

Таким чином, існує як мінімум чотири концептуальні підходи до розуміння альтруїстичної поведінки. Дані підходи можна диференціювати. У соціальному та етологічному підходах закладено принцип еволюціонізму. В рамках соціопсихологічної концепції аналізуються архаїчні форми альтруїстичної поведінки у різних традиційних культурах, вивчаються соціальні прототипи альтруїзму, досліджуються соціальні норми, що сприяють засвоєнню правил допомоги, розглядаються процеси інтеріоризації альтруїстичних схем у процесі онтогенезу.

Етологічний погляд більше спрямовано на виявлення праформ альтруїзму у філогенезі, порівняльне дослідження різних альтруїстичних схем в людини і тварин і визначення інстинктивних, успадкованих патернів альтруїстичної поведінки в людини.

Область перетину психологічного та етико-філософського підходів лежить в обов'язковому розгляді особистості людини, яка здійснює той чи інший альтруїстичний вчинок. У рамках психологічного підходу акцент робиться на суб'єктивній картині альтруїстичного акту, досліджуються переживання та емоції альтруїста, вивчаються специфічні альтруїстичні установки та ті механізми, які забезпечують мотивацію та саму альтруїстичну поведінку. Етико-філософський підхід розглядає альтруїстичний вчинок з позиції ширшого соціального контексту, в рамках якого він відбувається. У руслі цього розуміння вивчається аксіологічний бік альтруїзму, досліджується його моральне забезпечення відповідно до найбільш глобальних загальнолюдських норм.

1.3. Психологічні особливості проявів альтруїзму у представників жіночої та чоловічої статі

Поділ людей на чоловіків і жінок є центральною установкою сприйняття нами відмінностей, що є в психіці та поведінці людини. Ідея протилежності чоловічого та жіночого початків зустрічається у міфах та традиціях усіх відомих суспільств. Вона закріплена у різноманітних соціальних інститутах

(таких, як сім'я, армія, виховні установи, право). Але факт тілесної відмінності чоловіків і жінок ще не говорить про те, що саме звідси походять і всі відмінності, що спостерігаються між ними. Адже, крім конституційної сторони, ці відмінності мають соціокультурний контекст: вони відображають те, що зараз і в даному суспільстві вважається властивим чоловікові, а що – жінці [90].

Також сприйняття біологічних відмінностей між статями визначається культурними факторами. З часів античності і до кінця XVII століття у Європі розрізняючими ознаками чоловіків і жінок виступали не так конституційні, скільки соціальні ознаки: займаний у суспільстві статус і виконувані соціальні ролі. Однак в епоху Відродження світогляд європейців змінилося; і чоловіки, і жінки були визнані полярно різними за своєю природою особистостями. З цього моменту соціальні відмінності між чоловіками та жінками стали пов'язуватися з відмінностями у їхньому біологічному статусі.

Дослідження проблеми «статі» та «гендера» визначаються складністю та неоднозначністю самого предмета, що включає біологічний, соціальний та індивідуальний аспекти. У психології використовується як поняття «біологічна», так і «психологічна стать». Останні десятиліття йде активне дослідження співвідношень між приватними детермінантами психологічної статі, наприклад, між різними аспектами статевих ролей. Стать біологічна – сукупність контрастних генеративних ознак одного виду. Стать соціальна – комплекс соматичних, репродуктивних, соціокультурних та поведінкових показників, що забезпечують індивіду особистий, соціальний та правовий статус чоловіка та жінки [35].

Слід зазначити, що стать – одна з базових характеристик людини як біологічних, так і психологічних – «стрижень» її самосвідомості.

У психологічній науці виділяється три основних напрями досліджень, пов'язаних із проблемою статі:

- Перший заснований на вивченні об'єктивно існуючих статеворольових відмінностей психіки та поведінки;

- Другий напрямок дослідження вивчає стереотипи фемінності – маскулінності в рамках тієї чи іншої культури;
- Третій напрямок присвячено дослідженню проблем формування статевої ідентичності, яка зазвичай розуміється як єдність свідомості та поведінки індивіда, що відносить себе до певної статі.

Ці три підходи не перебувають у ізоляції один від одного, а є взаємозалежними. Якщо статева ідентичність передбачає «думку індивіда про себе як представника певної статі в порівнянні зі статевими еталонами», то у вивченні цього явища важливу роль грає дослідження змісту еталонів статі (другий підхід), пов'язані із системою статевих відмінностей (перший підхід).

Статева роль – це уявлення про себе як про особистість чоловічої чи жіночої статі у категоріях типової для тих чи інших ситуацій поведінки, смаків та уподобань. Інакше підходить до визначення співвідношення понять «статева роль» та «статева ідентичність». Статеві ролі співвідносяться із системою нормативних очікувань культури, а статева ідентичність – із системою особистості [69].

Е. Еріксон – основоположник теорії особистісної ідентичності висунув концепцію статевої ідентичності, що відповідає чоловічому та жіночому принципу устрою людського тіла. Виходячи з цієї позиції, чоловіки характеризуються сприйняттям простору як зовнішнього стосовно себе. Специфіка жіночої статі пов'язані з переживанням якогось «внутрішнього простору». Цим визначаються «здатності жінки на багатьох рівнях існування активно укладати в себе, приймати, не відпускати, мати і утримувати, а також триматися за щось» [98].

Отже, статева ідентичність є предметом численних досліджень, які проводяться з позицій різних психологічних шкіл. У змістовному і термінологічному плані більш логічним, струнким і опрацьованим нам представляється таке визначення: «Статева ідентичність розглядається як внутрішня динамічна структура, що інтегрує окремі сторони особистості, пов'язані з усвідомленням і переживанням себе як представника певної статі,

в єдине ціле без втрати». Найбільшу ясність в її диференціацію вносить визначення поняття «гендер».

Останнім часом у науці прийнято чітко розмежовувати конституційні та соціокультурні аспекти у розрізненні чоловічого та жіночого, пов'язуючи їх з поняттями статі та гендера.

Термін «стать» описує біологічні відмінності між людьми, що визначаються генетичними особливостями будови клітин, анатомо-фізіологічними характеристиками та дітородними функціями. Термін «гендер» вказує на соціальний статус та соціально-психологічні характеристики особистості, які пов'язані зі статтю та сексуальністю, але виникають у взаємодії з іншими людьми [9].

Біологічно зумовлена активність психічних та реактивних процесів, у свою чергу, є вихідним матеріалом для подальшого становлення, реалізації, розвитку та зміни різноманітних форм прояву особистості в соціальному контексті. Біологічна активність людини здійснюється у соціокультурному просторі. Отже, людська поведінка включає в себе не тільки базову активність, а й те, на що спрямована ця активність [16].

У психологічному значенні поведінка людини включає в себе насамперед мотиви, цілі, ціннісні орієнтації та засоби, що перетворюють дані природою можливості у ті чи інші вчинки. А мотиви, цілі, ціннісні орієнтації та засоби пов'язані з впливом на людину культури та суспільства. Суспільство визначає засоби та межі прояву активності людини. Культура надає систему, з якої людина позначає свої природні якості, наділяє їх певним змістом. Отже, культура – це одна із системоутворюючих ознак поведінки, які дослідники визначають як чоловічий або жіночий початок. Інакше кажучи, культурне приречення окремих людських якостей і здібностей виступає однією зі значних підстав для класифікації чоловічих, жіночих чи нейтральних (тобто властивих обом статям) ознак.

Таким чином, і стать, і гендер є системами умовних позначень, які формують певний порядок відносин між людьми, їхнє ставлення до різних

подій та явищ, а також визначають форми подання себе іншим людям у різноманітних ситуаціях соціальної взаємодії. Великий вплив на прояв гендерних особливостей у спілкуванні та діяльності впливають такі феномени як стереотипи та установки, прийняті в конкретному суспільстві.

Гендерний стереотип – це спрощений, стійкий, емоційно забарвлений образ поведінки та рис характеру чоловіків та/або жінок [17]. Іншими словами – це «спрощений схематизований, емоційно забарвлений образ чоловіка та жінки». Дані стереотипи проявляються у всіх сферах життя людини: самосвідомості, міжособистісному спілкуванні, міжгруповій взаємодії. Вони дуже стійкі. М. Джекмен і М. Сентер виявили, що гендерні стереотипи набагато сильніші за расові [72].

У сучасному світі у суспільній свідомості та практиках взаємодії гендерні стереотипи розглядаються як «істинні», як певний соціальний консенсус, який застосовується при вирішенні проблем, для яких немає однозначних підтверджень та об'єктивних критеріїв.

Слід зазначити, що дуже багато досліджень було спрямовано на виявлення і підтвердження стереотипу про залежність жінок. Наприклад, психологи Г. М. Бреслав і Б. І. Хасан підкреслюють, що «через біологічні та психофізіологічні властивості жінка є більш конформною і навіюваною, ніж чоловік. Її сприйняття більш деталізоване, звідси більша чутливість до зовнішньої впорядкованості, а мислення більш конкретно та прагматично, що орієнтує не так на виявлення закономірностей, як на отримання необхідного результату».

Ці уявлення про більшу конформність жінок, порівняно з чоловіками, поширені, але мало науково обґрунтовані. Відомі американські дослідниці Е. Маккобі та К. Джеклін відзначають, що ніякий стереотип статевої поведінки так не міцний, як стереотип, що жінки залежні. Ця риса в ранньому дитинстві характерна для дітей обох статей, але закріплюється вона головним чином у поведінці дівчат і стає стійкою рисою особистості, оскільки

підтримується соціальними очікуваннями оточуючих людей, і насамперед батьками [79].

На думку Ф. Л. Джейс, гендерні стереотипи, будучи «істинними», трансформуються в цінності та формують нормативні образи «істинної» фемінінності, маскулінності. Таким чином, існуюча норма поведінки перетворюється на припис чи правило. Гендерні стереотипи визначають статусні характеристики чоловіків та жінок, закріплюючи домінуюче становище чоловіків та дискримінаційні практики щодо жінок [6].

Можна виділити кілька груп гендерних стереотипів. До першої відносяться стереотипи маскулінності-фемінінності. У стереотипному уявленні маскулінності приписуються «активно-творчі» характеристики, інструментальні риси особистості, такі як активність, домінантність, впевненість у собі, агресивність, логічне мислення, здатність до лідерства. Фемінінність, навпаки, сприймається як «пасивно-репродуктивне начало», що виявляється в експресивних особистісних характеристиках, таких як залежність, турботливість, тривожність, низька самооцінка, емоційність. Маскулінні властивості зазвичай протиставляються фемінінним, розглядаються як протилежні, взаємодоповнювальні [38].

Друга група гендерних стереотипів включає уявлення про розподіл сімейних та професійних ролей між чоловіками та жінками. Для жінки найбільш значущою соціальною роллю вважається роль домогосподарки, матері [26]. Жінці наказується перебування у приватній сфері життя – будинок, народження дітей, на неї покладається відповідальність за взаємини у сім'ї. Чоловікам пропонується включеність у суспільне життя, професійна успішність, відповідальність за забезпечення сім'ї. Найбільш значущими соціальними ролями для чоловіка є професійні ролі.

Третя група гендерних стереотипів визначається специфікою змісту праці. Відповідно до традиційних уявлень передбачається, що жіноча праця повинна мати виконавський, обслуговуючий характер, бути частиною експресивної сфери діяльності. Жінки найчастіше працюють у сфері торгівлі,

охорони здоров'я, освіти. Для чоловіків можлива творча та керівна робота, їхня праця визначається в інструментальній сфері діяльності. У науковій практиці такий розподіл гендерних ролей підтверджувався концепцією взаємодоповнюваності статей Т. Парсонса, Р. Бейлза [11].

Окреслюючи континіум понять, що входять у визначення проблеми статевої диференціації необхідно зупинитися на поданні змісту сутності чоловічого та жіночого. Загалом, статеві відмінності виступають у структурі різних стилів життя: предметно-інструментального (маскулінного) та експресивно-емоційного (фемінного).

Фемінність – комплекс фізіологічних, психологічних ознак, що визначають приналежність до жіночої статі. Маскулінність – комплекс фізіологічних, соматичних, психічних та психологічних ознак, що визначають приналежність до чоловічої статі [20, 32].

Серед елементів фемінності описуються такі, як відкритість, уважність, співробітництво, співчуття. Маскулінні якості того ж контексту (універсальні для будь-якої статі) включають логічність, раціональність, об'єктивність, дієвість, відповідальність, незалежність, сміливість, рішучість, активність, прагнення до досягнень, лідерство.

Необхідно підкреслити, що шкали фемінності-маскулінності співвідносяться з одного боку, з інтелектуальними властивостями, а з іншого – з соціальними визначеннями статі та статевої розпорядженості, прийнятими у певному соціальному середовищі. Шкали фемінність-маскулінність не однозначні: одні вимірюють інтереси, інші – емоційні реакції, треті – відношення до тих чи інших аспектів чоловічих чи жіночих соціальних ролей. Крім того, маскулінність та фемінність – це, з одного боку, філогенетично обумовлені властивості психіки, з іншого боку – соціокультурні утворення, що складаються в онтогенезі [18].

Таким чином, гендерні стереотипи виступають генеральними факторами у визначенні взаємодії «чоловічого» та «жіночого». Причому, вони виконують як позитивні функції, так і негативні. Позитивним у дії гендерних стереотипів

Дж. Мані та П. Такер вважають підтримку міжособистісного та міжгрупового взаєморозуміння та співробітництва. Культурні стереотипи, на їхню думку, мають бути одночасно ригідними та гнучкими, щоб, з одного боку забезпечувати стійкість уявлень, з іншого – не зупиняти розвиток суспільства.

Негатив проявляється в тому, що гендерні стереотипи можуть негативно позначатися на самореалізації чоловіків та жінок, виступати бар'єром у розвитку індивідуальності. Дотримання гендерних стереотипів часто пов'язане з механізмами повинності.

На думку деяких дослідників, самореалізація та самовираження неможливе, якщо діяльність виконується на підставі почуття обов'язку.

У подібній ситуації не враховуються особисті інтереси, втрачається почуття «Я», формується покірність та залежність. Подібні самовідчуття та самосприйняття не відповідає ідеям самореалізації та вільного вибору.

Вченими також виділено типові стереотипні чоловічі та жіночі образи поведінки. Дж. Маккі і А. Шерріфс (1957) дійшли висновку, що типово чоловічий образ – це набір рис, пов'язаний із соціально необмеженим стилем поведінки, компетенцією та раціональними здібностями, активністю та ефективністю. Типово жіночий образ, навпаки, включає соціальні та комунікативні вміння, теплоту та емоційну підтримку. При цьому надмірна акцентуація як типово маскулінних, так і типово фемінних рис набуває вже негативного оцінного забарвлення: типово негативними якостями чоловіка визнаються грубість, авторитаризм, зайвий раціоналізм тощо, жінок – формалізм, пасивність, зайва емоційність.

Також Дж. МакКі та А. Шерріфс дійшли висновку про те, що в цілому чоловікам приписується більше позитивних якостей, ніж жінкам. І ці автори виявили, що чоловіки демонструють набагато більшу узгодженість щодо типово чоловічих якостей, ніж жінки – жіночих.

Отже, гендерні стереотипи у сучасному суспільстві часто визначають ступінь виразності особистісних якостей людини навіть «без його відома». Навіть індивід, який визнає свою незалежність від гендерних стереотипів,

може їм слідувати на несвідомому рівні. Американський психолог Джейс Ф.Л. дав пояснення цьому явищу: це несвідоме, внутрішнє переконання людини, установка по відношенню до будь-яких об'єктів або подій, що реалізується в реальній поведінці. Маючи несвідомі установки по відношенню до себе, індивід зовні заявляє незалежність від гендерного стереотипу, проте привносить їх у життя, реалізує стереотипне уявлення.

Гендерна ідентичність – аспект самосвідомості, що описує переживання людиною себе як представника певної статі. Гендерна ідентичність – це одна з базових характеристик особистості і формується внаслідок психологічної інтеріоризації чоловічих чи жіночих рис, у процесі взаємодії «Я» та інших людей у ході соціалізації. Гендерна ідентичність – усвідомлення своєї приналежності до чоловічої чи жіночої статі.

Гендерна ідентичність особистості входить до структури соціальної ідентичності. Поняття соціальної ідентичності описує те, як інші люди визначають людину з урахуванням широких соціальних категорій чи ознак, таких як стать, вік, професія чи етнічна приналежність. Це ті компоненти «Я» людини, які переживаються нею на рівні усвідомлення приналежності до будь-якої групи. Соціальна ідентичність – це результат процесу соціальної ідентифікації, під яким розуміється процес визначення себе через членство в соціальній групі.

Соціальна ідентифікація виконує важливі функції як на груповому, так і особистісному рівні: саме завдяки цьому процесу суспільство отримує можливість включити індивідів у систему соціальних зв'язків і відносин, а особистість реалізує базисну потребу групової приналежності, що забезпечує захист, можливості самореалізації, оцінки іншими та впливу на групу.

Гендерна ідентичність – це особливий вид соціальної ідентичності, що співіснує в самосвідомості людини в єдності з уявленнями про професійний, сімейний, етнічний, освітній і т. п. статус. Вона починає формуватися від народження дитини, коли на підставі будови її зовнішніх статевих органів визначається її паспортна (цивільна, акушерська) стать. З цього починається

процес гендерної соціалізації, у ході якого дитину цілеспрямовано виховують таким чином, щоб вона відповідала прийнятим у даному суспільстві уявленням про «чоловіче» та «жіноче» [22].

Саме на підставі існуючих у суспільстві еталонів формуються уявлення дитини про власну гендерну ідентичність та роль, її поведінка, а також самооцінка. Саме в процесі становлення гендерної ідентичності закладаються основні відмінності в поведінці та прояві властивостей особистості у хлопчиків і дівчаток.

Поділ людей від природи на чоловіків та жінок в першу чергу існує для біологічної доцільності, а саме з метою еволюційного збереження виду. Якщо біологічною функцією чоловіка є розширення ареалу, здобуття їжі, захист потомства, то біологічна функція жінки – народження та виховання дітей та збереження вже досягнутих переваг адаптації.

Однак з розвитком цивілізації та суспільного життя більшість біологічних функцій чоловіків та жінок втратили свою актуальність для збереження виду. В даний час боротьба за існування людей зведена до мінімуму, і основним завданням життєдіяльності людини стає її суспільна корисність. Тому нині на перший план виходять ті особливості чоловіків, і жінок, які стосуються соціальної взаємодії.

Психологічні відмінності між чоловіками та жінками визначаються не лише біологічними, а й соціальними факторами. У процесі виховання дитини, починаючи з народження, задаються різні напрями для хлопчиків і дівчат. Близько 83% батьків направляють та контролюють розвиток своїх дітей з урахуванням статевих відмінностей. Сім'я та суспільство традиційно прагнуть виховувати дівчаток у стилі підпорядкування правилам та вимогам інших, і акцент у вихованні дівчаток робиться на прихильності та турботі про інших; для виховання хлопчиків характерний принцип індивідуалізації: хлопчиків виховують активними, самостійними.

Таким чином, у сім'ї та суспільстві виховання хлопчиків спрямоване, як правило, на розвиток маскулінності, а виховання дівчат – на розвиток

фемінінності. В результаті такого виховання люди засвоюють запропоновані ним ролі представників своєї статі: жінки стають феміннішими, а чоловіки – маскуліннішими. Однак ступінь виразності гендерних (статеворольових) відмінностей протягом дорослого життя знижується: «особистісні міжстатеві відмінності особливо виражені у підлітків та учнів старших класів, суттєво знижуються у студентському віці та практично стираються у літніх людей».

Гендерні ролі (соціальні ролі чоловіка та жінки) пов'язані з вимогами заборони на різні емоції, яка є одним із факторів формування емоційних розладів: «чоловікові приписується витримана, мужня, рішуча поведінка (несумісна з переживанням та проявом страху та безпорадності), жінці – м'якість та поступливість (несумісні з гнівом та агресією)». В результаті жінки більш вразливі до депресії (за епідеміологічними даними, жінки в кілька разів частіше страждають на це захворювання), і більшість сучасних жінок опиняються в ситуації міжрольового конфлікту, коли, з одного боку, повинні відповідно до гендерної ролі проявляти м'якість, з іншого боку, сучасні умови висувають до жінок протилежні вимоги. Чоловіки, у свою чергу, часто страждають на психосоматичні захворювання, алкоголізм, а також дефіцит людської близькості і труднощами прийняття допомоги.

Нині багато авторів відзначають, що оптимальною для психологічного та соціального здоров'я є не маскулінність і не фемінінність, а певна гнучкість у реалізації гендерних ролей, поєднання традиційно чоловічих та традиційно жіночих якостей – андрогінність особи [8, 10]. С. Бем, описуючи андрогінію як поєднання маскулінних і фемінінних рис, підкреслювала, що андрогінна особистість може надати гармонійніший стандарт психічного здоров'я в суспільстві, де ригідна типізація статевих ролей зживає себе [43]. С. Бем та її колеги результатами своїх досліджень показали малу пристосованість до життя індивідів, що володіють характеристиками, що суворо відповідають їх статі. Найбільш пристосованим до життя виявився андрогінний тип, що має риси тієї та іншої статі. Відповідно до цього підходу, андрогінна особистість має більш багатий репертуар статоворольової поведінки, ніж носії стереотипів.

Андрогінія сприяє широкому використанню наявного репертуару залежно від вимоги ситуацій інструментальності чи експресивності. Людина, що демонструє як маскулінні, так і фемінні характеристики, виявляє більшу гнучкість в межах статевої поведінки, ніж носії тільки маскулінності чи фемінності.

Гендерні відмінності проявляються у всіх сферах життєдіяльності та видах активності людей, у тому числі у спілкуванні. Основною різницею між особливостями спілкування, що реалізується чоловіками, і особливостями спілкування, що реалізується жінками, є саме сприйняття цього спілкування: якщо для жінок спілкування, як правило, є самоціллю, то для чоловіків у більшості випадків спілкування виконує другорядні функції, підкоряючись цілям діяльності. Іншими словами, жінки схильні до цільового, а чоловіки – до інструментального спілкування.: «Маскулінність проявляється в орієнтації особистості на досягнення цілей за межами безпосередньої ситуації міжособистісної взаємодії і характеризується нечутливістю (несприйнятливістю) до емоційних реакцій оточуючих. Фемінінність полягає у напрямі інтересів особистості безпосередньо на ситуацію міжособистісної взаємодії з урахуванням емоційних реакцій оточуючих. Інструментальна компетентність проявляється через рівень досягнень за наявності широти цілей, переважно ставлячись до розвитку маскулінної ролі. Експресивна компетентність визначається в термінах успішності міжособистісних взаємовідносин, обумовлюючи розвиток фемінінної ролі».

Відмінності у сприйнятті спілкування та взаємодії чоловіками та жінками породжують відповідно відмінності всіх характеристик спілкування, що реалізується чоловіками та жінками:

1. Відмінності мотивів спілкування: провідними мотивами спілкування у дівчат є бажання поділитися різними думками і переживаннями, і навіть цікавість; у юнаків – спільність інтересів та справ.

2. Більша значущість спілкування для жінок, ніж для чоловіків: для жінок характерний більший обсяг, гнучкість, варіативність спілкування,

більший інтерес до думки оточуючих про себе та менший рівень задоволеності спілкуванням, ніж для чоловіків.

3. Більша тіснота і близькість спілкування в жінок, ніж у чоловіків: згідно з даними М. Аргайла, жінки мають тісніші дружні взаємини, ніж чоловіки, вони більш схильні до саморозкриття і ведуть більш «інтимні розмови». Чоловіче спілкування в порівнянні з жіночим є менш відвертим і поверховим.

4. Більш диференційоване сприйняття партнера по спілкуванню жінками в порівнянні з чоловіками: жінки тонше вловлюють стан іншої людини щодо змін у тембрі голосу та в інших експресивних проявах, точніше визначають ефект свого впливу на іншу людину.

5. Різні підстави для вибору партнера зі спілкування у чоловіків та жінок: відносини між чоловіками будуються, як правило, на визнанні умінь організувати, досягти позитивного результату, відстояти свою думку, захистити себе. Жінок у стосунках із дівчатками приваблюють насамперед душевні якості». У колі найближчого оточення чоловіків, зазвичай, більше людей, котрі займаються однаковою з ним діяльністю (на 21-34% більше, ніж в жінок).

6. Різні теми розмов чоловіків і жінок: «Жінки більш охоче, ніж чоловіки, ведуть «сповідальні» розмови, особливо з близькими людьми, більше говорять про себе, свої справи та проблеми. Для жінок дуже важливою є проблема взаємовідносин з іншими людьми, тому вони вважають за краще обговорювати саме її».

7. Відмінності у використанні вербальних засобів спілкування: чоловіки говорять з натиском, перебивають співрозмовника, жінки ж віддають перевагу менш прямим способам впливу на співрозмовника – вони менше перебивають, більш тактовні та ввічливі, менш самовпевнені. Вони частіше ставлять запитання, повторюючи їх, частіше висловлюють сумнів чи заперечення щодо своїх висловлювань, щоб пом'якшити свою думку і виявити хоча б мінімальну підтримку тому, хто говорить. Для жіночого стилю

мовлення характерна установка на рівність та кооперативність. У промові чоловіків більше агресивності та розв'язності.

8. Відмінності у використанні невербальних засобів спілкування: жінки більше довіряють невербальній інформації, частіше підтримують зоровий контакт із співрозмовником, спілкуються на меншій відстані, ніж чоловіки. Якщо чоловічі посмішки зазвичай позначають позитивні почуття, то жіночі часто відбивають вдячність та дружелюбність. Якщо жінки розглядають дотик як експресивну поведінку, яка виражає серцеве тепло та прихильність, то чоловіки розглядають дотик як інструментальну поведінку (наприклад, дотик до жінки вважається прелюдією до сексу). Чоловіки та жінки по-різному інтерпретують невербальну поведінку, що нерідко створює труднощі у взаєминах між ними.

9. Різні стилі спілкування чоловіків і жінок. Чоловічий стиль спілкування з раннього дитинства виглядає активнішим і предметнішим. Чоловіки більш прямолінійні у своїх потребах, що робить їх більш зрозумілими та передбачуваними порівняно з жінками. Чоловічий стиль підкреслює незалежність, схильність до дій, притаманних для людей, захоплених владою, а жіночий – взаємозалежність. Жінки переважно соціально орієнтовані, чіткіше усвідомлюють ті крихкі зв'язки, які об'єднують людей і роблять їх спілкування більш довірчим. Чоловічий стиль спілкування більш маніпулятивний. Жіночий стиль спілкування відбиває партнерську систему взаємодії, а чоловічий – систему домінування. Для чоловіка зміст спільної діяльності важливіший, ніж індивідуальна симпатія до партнерів. Чоловіче спілкування характеризується більшою емоційною стриманістю, прагненням до креативних та раціональних способів взаємодії. Жінки вільніше висловлюють свої емоції та почуття».

Таким чином, гендерні відмінності у сфері спілкування обумовлені переважно історично сформованими статево-рольовими (гендерними) стереотипами.

Гендерні відмінності у сфері спілкування можуть лежати в основі нестачі розуміння між чоловіками та жінками. Узагальнюючи причини нерозуміння чоловіками та жінками один одного в процесі спілкування, Д.Таннен приходить до такого висновку: жінки налаштовані на співпереживання і чекають на нього від чоловіків, чоловіки ж орієнтовані на практичне вирішення проблеми і замість співпереживання пропонують співрозмовницям поради, тобто раціональні варіанти виходу із ситуації. Чоловіки ж чекають від жінок порад та рішень, а отримують співчуття та співпереживання. Якщо жінки розмовляють мовою стосунків та близькості і розуміють саме цю мову, то чоловіки розмовляють мовою статусу та незалежності та розуміють тільки її. При цьому в процесі аналізу конкретних ситуацій спілкування не слід забувати, що йдеться лише про загальну закономірність.

Висновки до розділу 1

Альтруїзм був темою інтенсивних досліджень у багатьох академічних дисциплінах, включаючи біологію, психологію, філософію та економіку. У найширшому сенсі під альтруїзмом розуміють готовність діяти на благо інших. До альтруїстичних вчинків належать не лише ті, що здійснюються для того, щоб зробити добро іншим, але й ті, що здійснюються для того, щоб уникнути або запобігти шкоди іншим. Альтруїстичні вчинки не обов'язково передбачають самопожертву, вони залишаються альтруїстичними, навіть якщо вони здійснюються з поєднання мотивів, деякі з яких є корисливими. Альтруїстична поведінка будучи нормативною, регулюється нормою взаємності та нормою соціальної відповідальності. Ці норми універсальні і виявляються у більшості сучасних культур.

Вчені психоаналітичного напрямку першими звернули увагу на несвідомі аспекти альтруїстичної мотивації. Зокрема, ними було вивчено зв'язок альтруїстичної поведінки, почуття провини та меланхолії (З.Фрейд), досліджено роль психологічних захистів, що переробляють первісну

егоїстичну в альтруїстичну мотивацію (А.Фрейд), виявлено зв'язок альтруїзму із прагненням до контролю та домінування (К.Хорні), Е. Фромм та ін.

У той же час окремий напрямок у розробці теорії альтруїзму склали дослідження моральних передумов його розвитку в процесі онтогенезу особистості. Особливо повно даний напрямок представлений російськими та вітчизняними психологами та вченими (Л.Н.Антилогової, А.Г.Асмоловим, І.Д.Бехом, Л.І.Божович, М.І.Боришевським, Л.П.Виговською, Т.М. Гаврилової, Б.Г. Сарджвеладзе та ін.).

Існують і різні теорії походження та підтримання альтруїстичної форми поведінки у суспільстві: 1) соціальні теорії альтруїзму, у рамках якого існує як мінімум два погляди на основні механізми, що регулюють баланс альтруїстичних процесів у соціумі; 2) Особистісні (психологічні) концепції альтруїстичної поведінки. Цей погляд на механізм «включення» процесів альтруїзму пов'язує його з емпатією. 3) Етологічні теорії альтруїстичної поведінки. Альтруїзм, на думку етологів, сформувався внаслідок групового та індивідуального відбору і закріпився як процес, що підтримує будь-яку живу систему в деякій цілісності; 4) етико-філософські теорії альтруїзму. З позиції даного підходу, у межах різних культурних традицій одні й самі поведінкові схеми можуть або вважатися проявами альтруїзму, або взагалі розглядаються як альтруїстичні акти.

Останнім часом у науці прийнято чітко розмежовувати конституційні та соціокультурні аспекти у розрізненні чоловічого та жіночого, пов'язуючи їх з поняттями статі та гендера.

Термін «стать» описує біологічні відмінності між людьми, що визначаються генетичними особливостями будови клітин, анатомо-фізіологічними характеристиками та дітородними функціями. Термін «гендер» вказує на соціальний статус та соціально-психологічні характеристики особистості, які пов'язані зі статтю та сексуальністю, але виникають у взаємодії з іншими людьми.

Загалом, статеві відмінності виступають у структурі різних стилів життя: предметно-інструментального (маскулінного) та експресивно-емоційного (фемінного). Фемінність – комплекс фізіологічних, психологічних ознак, що визначають приналежність до жіночої статі. Маскулінність – комплекс фізіологічних, соматичних, психічних та психологічних ознак, що визначають приналежність до чоловічої статі.

Гендерні відмінності проявляються у всіх сферах життєдіяльності та видах активності людей, у тому числі у спілкуванні. Основною різницею між особливостями спілкування, що реалізується чоловіками, і особливостями спілкування, що реалізується жінками, є саме сприйняття цього спілкування.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ АЛЬТРУЇСТИЧНИХ ВЗАЄМИН У ПАРІ «ЧОЛОВІК – ЖІНКА»

2.1. Організація та методи емпіричного дослідження

У дослідженні психологічних особливостей альтруїстичних взаємин між чоловіками та жінками взяли участь 60 людей. Із них 30 – жінки, і 30 – чоловіки. Вік респондентів – від 22 до 47 років.

Для виявлення та аналізу особливостей гендерних проявів альтруїзму та егоїзму в рамках даної роботи застосовувалися такі психодіагностичні методики:

1. Статеворольовий опитувальник (Методика С. Бем);
2. Опитувальник для діагностики здатності до емпатії А. Мехрабієна та Н. Епштейна
3. Опитувальник Лірі – методика діагностики міжособистісних відносин.

Розглянемо більш детально кожен з методик.

Статеворольовий опитувальник (Методика С. Бем)

Опитувальник (анкета) статевих ролей (Bem Sex Role Inventory – BSRI) був створений професором Корнельського університету (США) Сандрою Ліпсіц Бем в 1971 році [44].

Опитувальник статевих ролей (BSRI) створювався як частина великої дослідницької програми, покликаної обґрунтувати і надати необхідну фундаментальність концепції та самому поняття андрогінії.

Таке амбітне завдання з самого початку змушувало задумувати ще не існуючий інструмент як опитувальник нового типу. І, треба визнати, відносна давність появи BSRI на світ не позбавила його тих особливостей, які й досі істотно відрізняють цей інструмент від інших, найчастіше використовуваних анкет маскулінності-фемінності. Як правило, в основу цих анкет покладено непорушний принцип: «чим вищий рівень маскулінності, тим нижчий рівень

фемінінності», і навпаки (прикладом можуть бути такі психодіагностичні методики, як Каліфорнійський особистісний опитувальник (CPI), багатофакторний Міннесотський особистісний опитувальник (МБОП), Фрайбурзький особистісний опитувальник (FPI), стандартизований багатофакторний метод дослідження особистості (СБДО) та ін.). Виділимо ряд важливих особливостей, що відрізняють підхід С. Бем до розробки інструменту та його змістовну специфіку:

1) BSRI створювався, виходячи з характеристик маскулінності та фемінінності, якими вони бачилися представникам американського суспільства 70-х років XX століття. Автор завжди підкреслювала конкретноісторичний та крос-культуральний характер створеного нею інструменту, стверджуючи, що в інших культурах та в інший час складові його статеворольові особистісні риси можуть бути іншими або, у всякому разі, змінюватися за своїми смисловими нюансами та ступенем значущості в очах тих, хто з ним працює.

2) На відміну від традиційної «прив'язки» гендерних характеристик безпосередньо до біологічної статі, експерти, які брали участь у створенні та апробації нового інструменту, виходили з уявлень про людину як певний психосексуальний тип, який інтерналізував уявлення про бажані стандарти поведінки, що наказуються чоловікам та жінкам. Відповідно добір характеристик для шкал визначався принципом їх «сексуальнотипової» соціальної бажаності. При цьому, всупереч звичайному порядку диференційованої оцінки пропонованих якостей особами чоловічої та жіночої статі, висувалася умова повного збігу «чоловічих» та «жіночих» точок зору в команді експертів.

3) Остаточний варіант BSRI складається з 60 особистісних характеристик, неявним чином включаючи одночасно і шкалу маскулінності, і шкалу фемінінності, кожна з яких містить по 20 якостей.

Крім двох основних шкал, в інструмент також входить шкала «Соціальної бажаності», яку відрізняє абсолютна нейтральність щодо

вираженості в респондентах тієї чи іншої психологічної статевої приналежності. Певною мірою ці 20 характеристик слугують завданню створення нейтрального контексту для шкал маскулінності та фемінінності. Але ця шкала наділена і більш важливою функцією. Завдяки її наявності вдається довести, що в персональних виборах, що тяжіють до андрогінності, респонденти, як правило, найменше керуються критерієм соціальної бажаності, тоді як, характеризуючи свою особистість переважно як «маскулінну» або «фемінінну», вони нерідко дотримуються зазначеного критерію.

Опитувальник містить 60 тверджень (якостей), кожне з яких випробуваний відповідає «так» чи «ні», оцінюючи цим наявність чи відсутність у себе названих якостей (Додаток А).

За кожний збіг відповіді з ключем нараховується один бал. Потім визначаються показники фемінінності (F) та маскулінності (M) відповідно до наступних формул:

$$F = \frac{\text{Сума балів по фемінності}}{20}$$

$$M = \frac{\text{Сума балів по маскулінності}}{20}$$

Основний індекс IS визначається як:

$$IS = (F - M) \cdot 2,322$$

Інтерпретація. Якщо величина індексу IS знаходиться в межах від -1 до +1, то роблять висновок про андрогінність.

Якщо індекс менше ніж -1 ($IS < -1$), то робиться висновок про маскулінність. Якщо індекс більше ніж +1 ($IS > 1$), то робиться висновок про фемінінність.

При цьому, у випадку, коли $IS < -2,025$, говорять про яскраво виражену маскулінність, а якщо $IS > +2,025$, говорять про яскраво виражену фемінінність.

На основі отриманих даних виділяють чотири статево-рольові типи:

1. Маскулінний – високі показники маскулінності і низькі – фемінності;
2. Фемінінний – високі показники фемінності та низькі – маскулінності;
3. Андрогінний – високі показники як маскулінності, так і фемінності;
4. Недиференційований – низькі показники як маскулінності, так і фемінності.

Опитувальник для діагностики здатності до емпатії А. Мехрабієна та Н. Епштейна

Емпатія (від грец. *Empatheia* – співпереживання) – індивідуально-психологічна властивість людини, що характеризує її здатність до співпереживання, співчуття, осягнення емоційного стану інших людей. Співпереживання – це прийняття почуттів, які відчуває інша людина так, якби вони були нашими власними. Здатність до емпатії частково є соціально обумовленою рисою характеру, а частково генетично зумовленою особливістю темпераменту.

Розрізняють *емоційну емпатію*, засновану на механізмах проекції та наслідування; *когнітивну*, що базується на інтелектуальних процесах (порівняння, аналогія тощо); *поведінкову*, тобто дію з емпатією; *предикативну*, що виявляється як здатність людини передбачати афективні реакції іншого у конкретних ситуаціях. Як особливі форми емпатії виділяють *співпереживання* – переживання суб'єктом тих самих емоційних станів, які відчуває інша людина, через ототожнення із нею, і *співчуття* – переживання власних емоційних станів стосовно почуттів іншої людини. Основні складові емпатії – емоційна ідентифікація, особистісна рефлексія, альтруїстичні форми поведінки та загальна позитивна установка у спілкуванні з людьми.

Важливою характеристикою емпатії, що відрізняє її від інших видів розуміння (таких як ідентифікація, прийняття ролі, децентрація та ін.), є слабкий розвиток рефлексивної складової, замкнутість в рамках

безпосереднього емоційного досвіду. Як правило, емпатичні здібності людини зростають зі збільшенням життєвого досвіду. Емпатія частіше проявляється у разі подібності суб'єктів (поведінкових та емоційних реакцій). При цьому вона може мати егоїстичну чи альтруїстичну спрямованість, тобто використовуватися як заради власних інтересів, так і в ім'я інтересів іншої людини.

Емпатія становить ядро комунікації, виступає її системоутворюючим принципом. У спілкуванні здатність до емпатії сприяє збалансованості міжособистісних відносин, визначає соціальну прийнятність поведінки людини. Розвинена емпатія – один із найважливіших факторів успіху в тих видах діяльності, які вимагають тонкого розуміння партнера зі спілкування, здатності відчувати душевний стан іншої людини, уміння ставити себе на його місце в найважчих ситуаціях.

З рівнем розвитку емпатійних здібностей пов'язаний вибір способу вирішення складних конфліктних ситуацій. Людина з високим рівнем емпатії віддає перевагу конструктивним способам, що враховують інтереси та переживання інших людей і спрямовані на надання дієвої допомоги, підтримку та розвиток відносин. Людина з низьким рівнем емпатії вважає за краще використовувати директивні, силові (деструктивні, без урахування інтересів і почуттів іншої людини) способи її вирішення, або пасивні – ухиляння від рішення, ігнорування ситуації, перекладання відповідальності за прийняття рішень на іншого.

Опитувальник емоційної емпатії (Emotional Empathic Tendency Scale, EETS) призначений визначення рівня емпатичних тенденцій, здатність до емпатії як особистісної риси.

Цей опитувальник був розроблений Альбертом Меграбяном у 1978 році та модифікований Н. Епштейном. З погляду А. Меграбяна, емоційна емпатія – це здатність співпереживати іншій людині, відчувати те, що відчуває інший, переживати ті ж емоційні стани, ідентифікувати себе з нею. Як показали дослідження, емоційна емпатія пов'язана із загальним станом здоров'я людини,

її соціальною адаптованістю та відображає рівень розвитку навичок взаємодії з людьми.

Методика А. Меграбяна дозволяє проаналізувати загальні емпатичні тенденції випробуваного, такі її параметри, як рівень виразності здатності до емоційного відгуку на переживання іншого та ступінь відповідності/невідповідності переживань об'єкта та суб'єкта емпатії. Об'єктами емпатії виступають соціальні ситуації та люди, яким випробуваний міг співпереживати у повсякденному житті.

Опитувальник складається з 33 суджень закритого типу – як прямих, і зворотних. Випробуваний повинен оцінити свою згоду або незгоду з кожним із них. А потім у відповідності із ключем обчислити суму балів (Додаток Б):

- 0-7 балів – дуже низький рівень емпатичних тенденцій;
- 8-15 – низький рівень емпатичних тенденцій;
- 16-25 – середній рівень емпатичних тенденцій;
- 26-33 – високий рівень емпатичних тенденцій.

Опитувальник Лірі – методика діагностики міжособистісних відносин

Методика створена Т. Лірі, Г. Лефоржем, Р. Сазеком в 1954 р. і призначена для дослідження уявлень суб'єкта про себе та ідеальне "Я", а також для вивчення взаємовідносин у малих групах. За допомогою цієї методики виявляється переважний тип відносин до людей у самооцінці та взаємооцінці.

При дослідженні міжособистісних відносин найчастіше виділяються два фактори: домінування-підпорядкування та дружелюбність-агресивність. Саме ці фактори визначають загальне враження про людину у процесах міжособистісного сприйняття. Вони названі М. Аргайлом у числі основних компонентів під час аналізу стилю міжособистісного поведінки й за змістом можуть бути співвіднесені із двома із трьох головних осей семантичного диференціала Ч. Осгуда: оцінка й сила.

У багаторічному дослідженні, проведеному американськими психологами під керівництвом Б. Бейлза, поведінка члена групи оцінюється за

двома змінними, аналіз яких здійснюється у тривимірному просторі, утвореному трьома осями: домінування-підпорядкування, дружелюбність-агресивність, емоційність-аналітичність.

Для уявлення основних соціальних орієнтацій Т. Лірі розробив умовну схему як кола, розділеного на сектори. У цьому колі по горизонтальній та вертикальній осях позначені чотири орієнтації: домінування-підпорядкування, дружелюбність-ворожість. У свою чергу ці сектори поділені на вісім – відповідно більш приватним відносинам. Для ще більш тонкого опису коло ділять на 16 секторів, але найчастіше використовуються октанти, певним чином орієнтовані щодо двох головних осей.

Схема Т. Лірі заснована на припущенні, що чим ближче виявляються результати до центру кола, тим сильніший взаємозв'язок цих двох змінних. Сума балів кожної орієнтації переводиться в індекс, де домінують вертикальна (домінування-підпорядкування) та горизонтальна (дружелюбність-ворожість) осі. Відстань отриманих показників від центру кола вказує на адаптивність чи екстремальність інтерперсональної поведінки. Опитувальник містить 128 оціночних суджень, у тому числі у кожному з 8 типів відносин утворюються 16 пунктів, упорядкованих по висхідній інтенсивності. Методика побудована таким чином, що судження, створені задля з'ясування якогось типу відносин, розташовані не поспіль, а особливим чином: вони групуються по 4 і повторюються через однакову кількість визначень. Під час обробки підраховується кількість відносин кожного типу. Т. Лірі пропонував використовувати методику з метою оцінки поведінки людей, тобто, поведінки в оцінці оточуючих, для самооцінки, оцінки близьких людей, для опису ідеального "Я". Відповідно до цих рівнів діагностики змінюється інструкція відповіді.

Як було зазначено, методика включає 8 шкал, відповідних різних типів міжособистісних взаємин. У нашому дослідженні аналізувалися дві шкали: егоїстичний та альтруїстичні типи відносин. Тому, адаптована нами версія опитувальника містить 32 твердження (Додаток В).

Після завершення тестування, рахують кількість балів, набраних за шкалою егоїзму та альтруїзму:

- 0-6 низький рівень егоїзму / альтруїзму;
- 7-11 – середній рівень егоїзму / альтруїзму;
- 12-16 – високий рівень егоїзму / альтруїзму.

2.2. Аналіз та інтерпретація отриманих емпіричних даних

У дослідженні психологічних особливостей альтруїстичних взаємин взяли участь 60 респондентів, віком від 22 до 47 років. Із них 30 – жінок та 30 – чоловіків. Всього 30 пар.

13 респондентів мали вік від 22 до 29 років, 26 людей були віком від 30 до 39. А 21 людина була старше 40 років. Для наочності розподілу вибірки за віком дані результати показано в таблиці 2.1 та на рисунку 2.1.

Таблиця 2.1

Розподіл вибірки за віком

Вік	Жіноча стать	Чоловіча стать
22-29 років	5 (17 %)	8 (27 %)
30-39 років	13 (43 %)	13 (43 %)
40-47 років	12 (40 %)	9 (30 %)

Як видно із таблиця 17 % жінок та 27 % чоловіків мали вік від 22 до 29 років. 43 % жінок та 43 % чоловіків мали вік від 30 до 39 років. 40 % жінок та 30 % чоловіків були віком від 40 до 47 років.

В ході дослідження за методикою С. Бем «Статеворольовий опитувальник» було виявлено приналежність кожного респондента до статевого типу (маскулінного, андрогінного, фемінного). Визначено, що 12 людей мали індекс $IS > +1$, що свідчить про фемінний тип. З них 3 особи – чоловіки, а 9 – жінки. Важливо відмітити, що у трьох респондентів (жінок) відмічається яскраво виражена фемінність ($IS > +2,025$). Чотири людини характеризувалися маскулінним статево-рольовим типом ($IS < -1$), з

яких 1 жінка та 3 чоловіка. Яскраво виражена маскулінність ($IS < -2,025$) не спостерігалась у жодної особи.

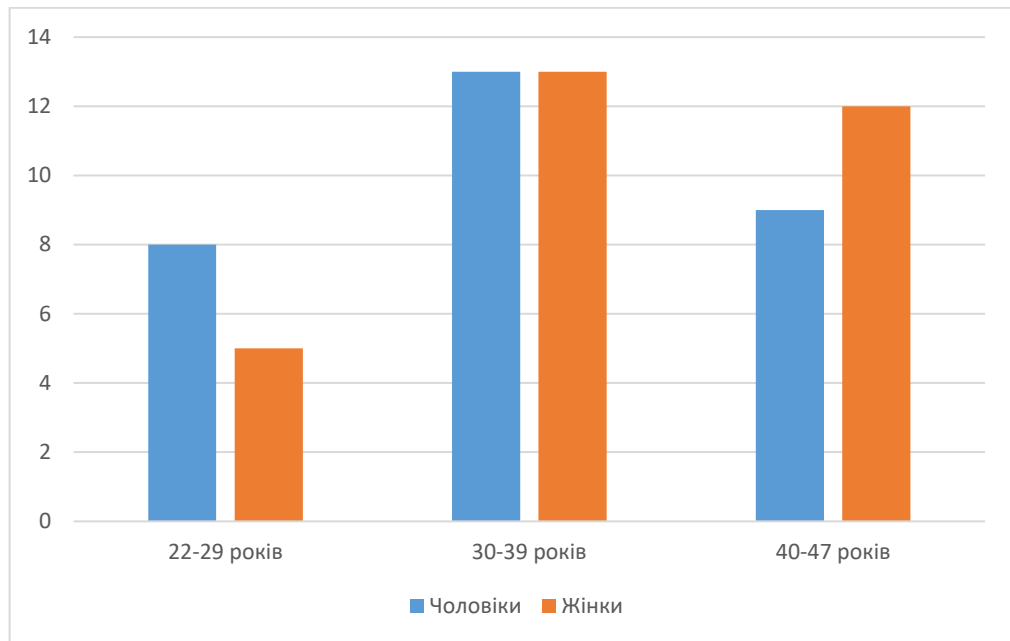


Рис. 2.1. Розподіл респондентів за віком

Більшість респондентів – 44 особи, характеризувалися андрогінним типом ($-1 < IS < +1$). З них 24 – чоловіків та 20 жінок.

Для наочності отримані результати були представлені в таблиці 2.2 та на рис. 2.2.

З таблиці 2.2 видно, що більшість чоловіків (80 %) і жінок (67 %) володіють андрогінним типом гендерної ідентичності. У 10 % чоловіків та 30 % жінок визначений фемінний тип гендерної ідентичності. У 3 % жінок та 10 % чоловіків діагностований маскулінний тип.

Таблиця 2.2

Розподіл респондентів за статевою роллю

Статева роль	Жіноча стать	Чоловіча стать
Фемінність	9 (30 %)	3 (10 %)
Маскулінність	1 (3 %)	3 (10 %)
Андрогінність	20 (67 %)	24 (80 %)

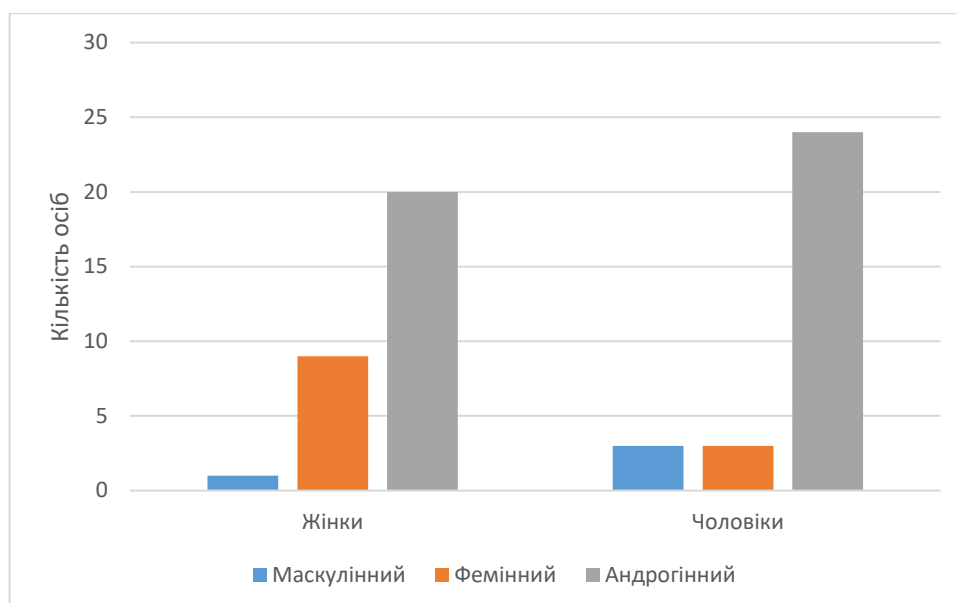


Рис. 2.2. Розподіл респондентів за статево-рольовим типом

Маскулінний тип гендерної ідентичності проявляється в таких рисах особистості як: незалежність, напористість, домінантність, агресивність, схильність до ризику. Фемінний тип проявляється в таких рисах як: поступливість, м'якість, чутливість, сором'язливість, ніжність, сердечність, здатність до співчуття тощо. Андрогінний тип включає в себе одночасно маскулінний і фемінний типи, що дозволяє індивіду менш жорстко притримуватись статево-рольових норм.

Після визначення приналежності кожного респондента до статево-рольового типу, було проаналізовано рівень емпатії. Визначення відбувалось за методикою А. Мехрабієна та Н. Епштейна «Опитувальник для діагностики здатності до емпатії».

Було визначено, що дуже низький рівень емпатичних тенденцій (0-7 балів) спостерігався у 7 респондентів, з яких 3 жінки та 4 чоловіка. Низький рівень (8-15 балів) було визначено у 25 респондентів, з яких 10 жінок та 15 чоловіків.

Середнім рівнем (16-25 балів) характеризувався 21 респондент – 11 жінок та 10 чоловіків. Високий рівень емпатичних тенденцій (26-33 бали) було визначено у 7 людей, з яких 6 жінок та один чоловік. Для наочності результати

дослідження емпатичних тенденцій респондентів представлені в таблиці 2.2 та на рисунку 2.3.

Таблиця 2.3

Розподіл респондентів за рівнем емпатичних тенденцій

Рівень	Жіноча стать	Чоловіча стать
Дуже низький	3 (10 %)	4 (13,3 %)
Низький	10 (33 %)	15 (50 %)
Середній	11 (37 %)	10 (33,3 %)
Високий	6 (20 %)	1 (3,3 %)

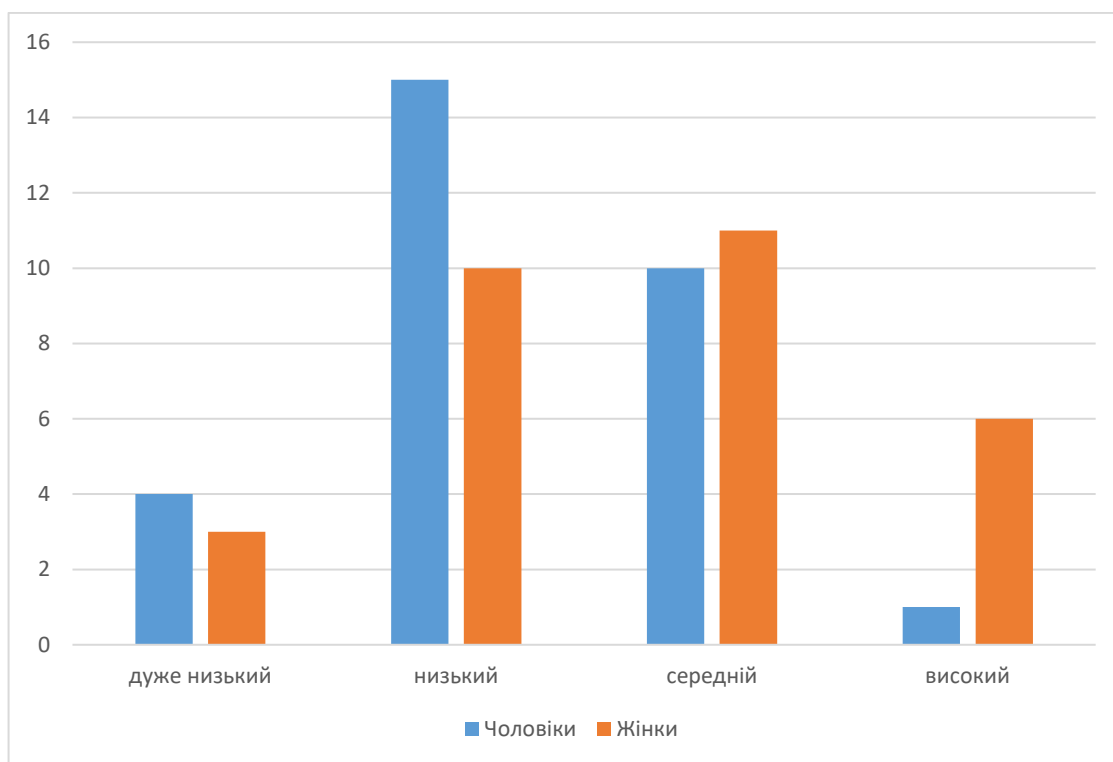


Рис. 2.3. Розподіл респондентів за рівнем емпатичних тенденцій

Як видно з таблиці 2.3 більшість чоловіків (50 %) має низький рівень емпатичних тенденцій, а більшість жінок (37 %) – середній. У 10 % жінок та 13 % чоловіків рівень емпатичних тенденцій дуже низький. У 20 % жінок та

3 % чоловіків – високий. 33 % жінок мають низький рівень емпатичних тенденцій і 33 % чоловіків – середній.

За допомогою програми MS Excel було проаналізовано значення кореляції між індексом статевої ролі опитувальника та рівнем емпатичних тенденцій респондентів. Графік кореляції між зазначеними параметрами зображений на рисунку 2.4.

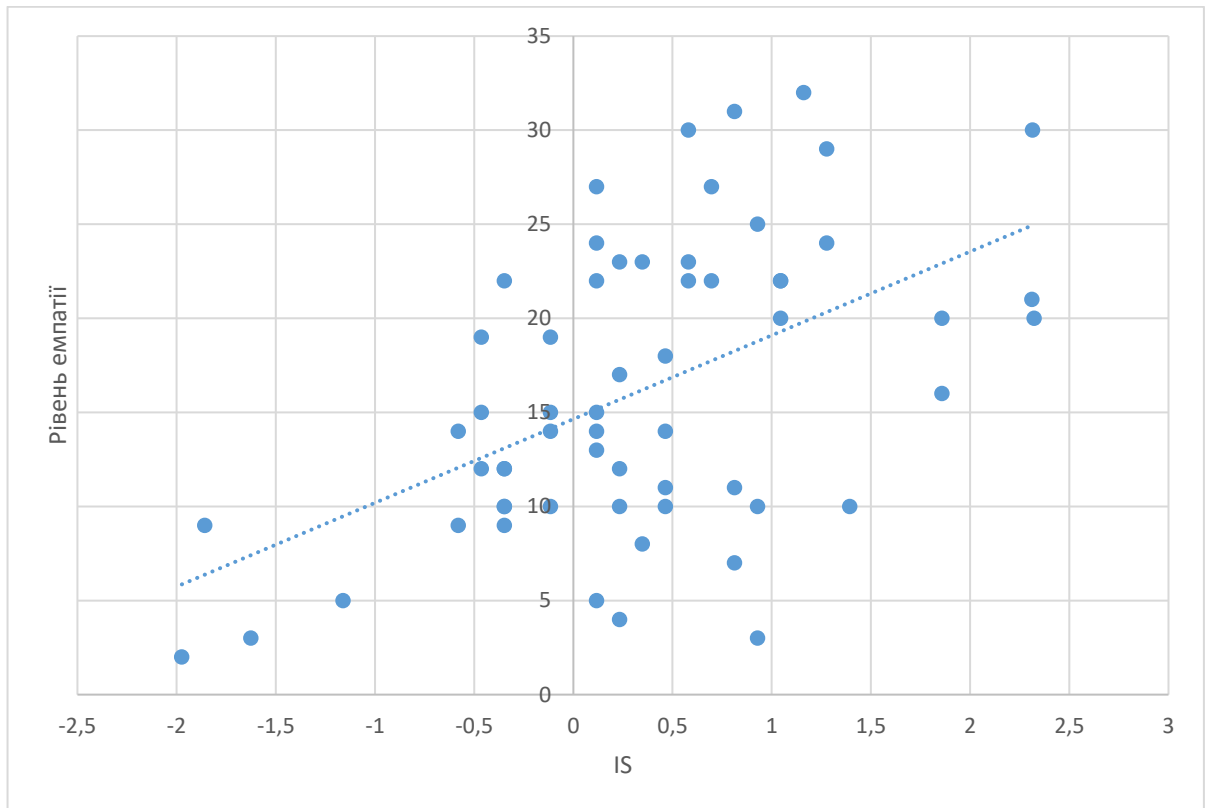


Рис. 2.4. Графік кореляції індексу статевої ролі та рівня емпатії

Як видно з рисунка 2.4 простежується залежність між індексом статевої ролі опитувальника та рівнем емпатичних тенденцій. Коефіцієнт кореляції між даними параметрами дорівнює 0,515. Кореляція пряма.

Коефіцієнт кореляції від 0,5 до 0,7 вважається середнім отже можна зробити припущення, що рівень емпатичних тенденцій залежить від статевої ролі ідентичності.

Фемінному типу притаманний більший рівень емпатії, тож чим більшим рівнем фемінності характеризується особистість, тим більша вірогідність, що

рівень емпатії буде високим. І навпаки, чим більш маскулінною є особистість, тим меншим рівнем емпатії, вірогідно, володітиме.

Також за допомогою програми MS Excel був розрахований t-критерій Стюдента між рівнем емпатії, яким відзначилися чоловіки, та рівнем емпатії жінок.

Отже, середній рівень емпатичних тенденцій чоловіків склав 14,57 балів. У жінок середнє значення вище, і складає 17,7 балів. Т-критерій Стюдента дорівнює $1E-07$, що при довірчій границі 0,05 свідчить про те, що відмінності між чоловічими та жіночими рівнями емпатичних тенденцій не викликані випадковістю, а мають закономірний характер.

Наступна методика, яку ми використали – опитувальник Лірі. Він дозволив нам діагностувати рівні альтруїзму та егоїзму, якими характеризувалися респонденти.

Було визначено, що низький рівень альтруїзму (0-6 балів) спостерігався у 8 респондентів, з яких 4 жінки та 4 чоловіка. Середнім рівнем (7-11 балів) характеризувалось 24 респонденти – 9 жінок та 15 чоловіків. Високий рівень альтруїзму (12-16 балів) було визначено у 28 людей, з яких 17 жінок та 11 чоловіків. Для наочності результати дослідження рівня альтруїзму представлені в таблиці 2.4 та на рисунку 2.5.

Таблиця 2.4

Розподіл респондентів за рівнем альтруїзму

Рівень	Жіноча стаття	Чоловіча стаття
Низький	4 (13 %)	4 (13 %)
Середній	9 (30 %)	15 (50 %)
Високий	17 (57 %)	11 (37 %)

Як видно з таблиці 2.4 більшість чоловіків (50%) мають середній рівень альтруїзму, а більшість жінок (57 %) – високий. У 13 % жінок та 13 % чоловіків рівень альтруїзму низький. У 30 % жінок рівень середній, а у 37 % чоловіків – високий.

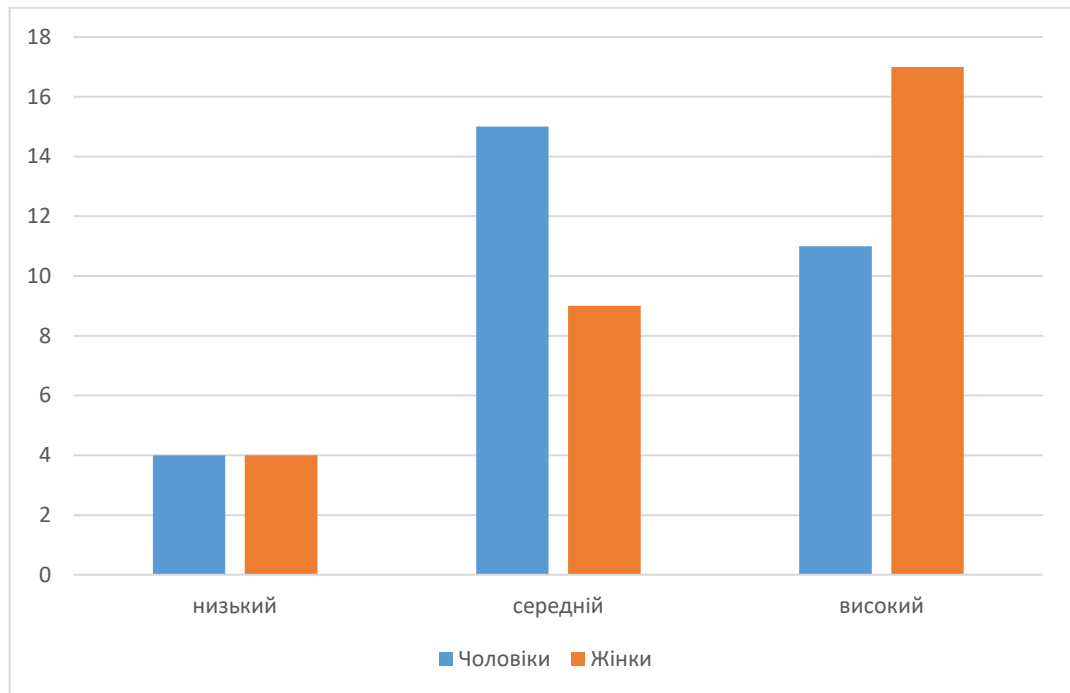


Рис. 2.5. Розподіл респондентів за рівнем альтруїзму

За допомогою програми MS Excel було проаналізовано значення кореляції між індексом ставево-рольового опитувальника та рівнем альтруїзму респондентів. Графік кореляції між зазначеними параметрами зображений на рисунку 2.6.

Як видно з рисунка 2.6 простежується залежність між індексом ставево-рольового опитувальника та рівнем альтруїзму. Коефіцієнт кореляції між даними параметрами дорівнює 0,547. Кореляція пряма.

Коефіцієнт кореляції від 0,5 до 0,7 вважається середнім отже можна зробити припущення, що рівень альтруїзму залежить від ставево-рольової ідентичності.

Фемінному типу притаманний більший рівень альтруїзму, тож чим більшим рівнем фемінності характеризується особистість, тим більша вірогідність, що рівень альтруїзму буде високим. І навпаки, чим більш маскулінною є особистість, тим меншим рівнем альтруїзму, вірогідно, володітиме.

Також за допомогою програми MS Excel був розрахований t-критерій Стьюдента між рівнем альтруїзму, яким відзначилися чоловіки, та рівнем альтруїзму жінок.

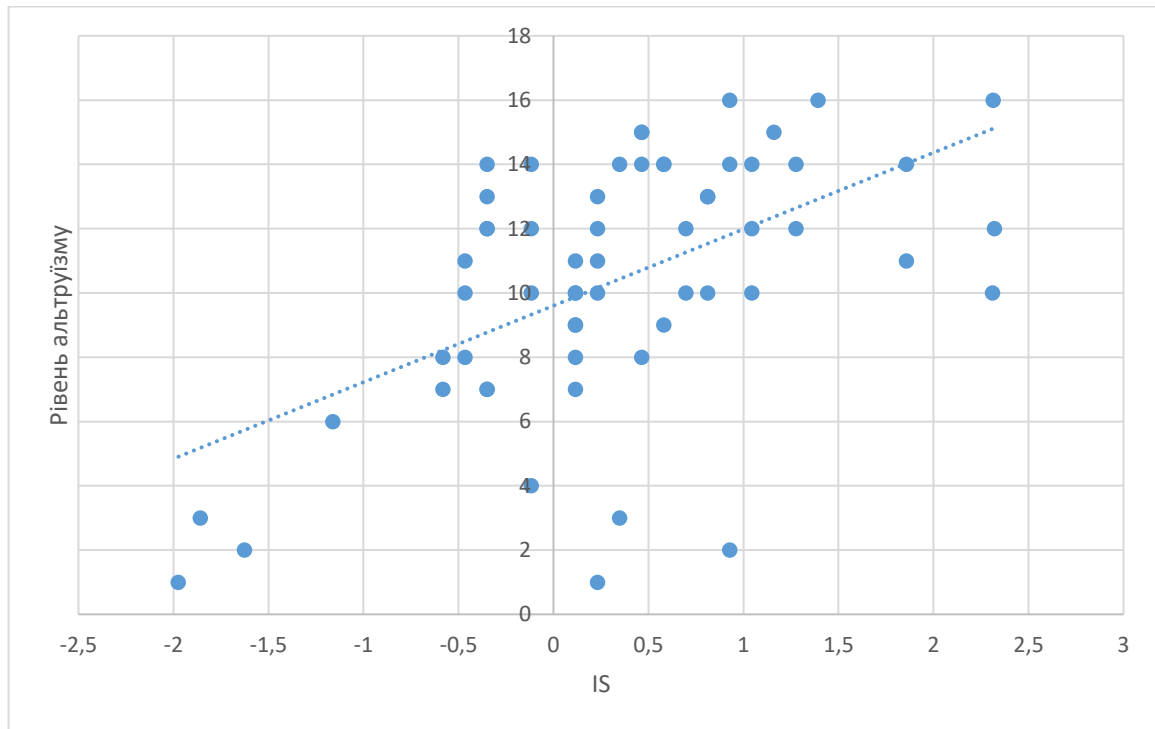


Рис. 2.6 Графік кореляції індексу статевої ролі та рівня альтруїзму

Середній рівень альтруїзму чоловіків склав 9,53 балів. У жінок середнє значення вище, і складає 11,27 балів. Т-критерій Стьюдента дорівнює 0,037, що при довірчій границі 0,05 свідчить про те, що відмінності між чоловічими та жіночими рівнями альтруїзму не викликані випадковістю, а мають закономірний характер.

Було визначено також рівень кореляції між такими показниками як рівень емпатії та рівень альтруїзму. Графік представлений на рисунку 2.7.

Як видно з рисунка 2.7 простежується залежність між рівнем емпатії та рівнем альтруїзму респондентів. Коефіцієнт кореляції між даними параметрами дорівнює 0,52. Кореляція пряма.

Коефіцієнт кореляції від 0,5 до 0,7 вважається середнім отже можна зробити припущення, що рівень альтруїзму та рівень емпатії особистості взаємопов'язані.

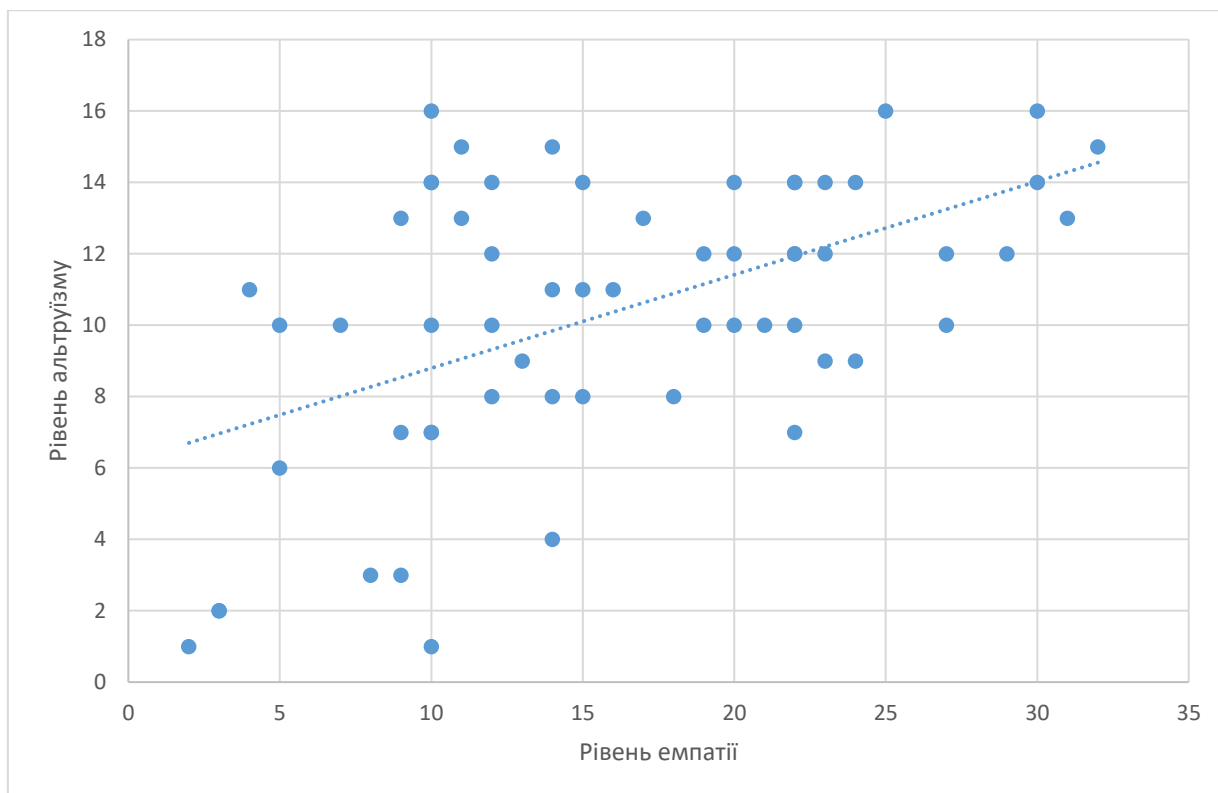


Рис. 2.7. Графік кореляції рівня емпатії та рівня альтруїзму

Чим більшим рівнем емпатії володіє особистість, тим ймовірніше, що рівень альтруїзму буде високим, і навпаки, чим менший рівень емпатії має людина, тим ймовірніше, що рівень альтруїзму буде меншим.

Щодо дослідження рівня егоїзму, було визначено, що низький рівень егоїзму (0-6 балів) спостерігався у 26 респондентів, з яких 17 жінок та 9 чоловіків. Середнім рівнем (7-11 балів) характеризувалось 28 респондентів – 10 жінок та 18 чоловіків. Високий рівень егоїзму (12-16 балів) було визначено у 6 людей, з яких 3 жінки та 3 чоловіка.

Для наочності результати дослідження рівня егоїзму представлені в таблиці 2.5 та на рисунку 2.8.

Як видно з таблиці 2.5 більшість чоловіків (53 %) мають середній рівень егоїзму, а більшість жінок (58 %) – низький. У 4 % жінок та 15 % чоловіків рівень егоїзму високий. У 38 % жінок рівень середній, а у 32 % чоловіків – низький.

Таблиця 2.5

Розподіл респондентів за рівнем егоїзму

Рівень	Жіноча стать	Чоловіча стать
Низький	17 (57 %)	9 (30 %)
Середній	10 (33 %)	18 (60 %)
Високий	3 (10 %)	3 (10 %)

За допомогою програми MS Excel було проаналізовано значення кореляції між індексом ставево-рольового опитувальника та рівнем егоїзму респондентів. Графік кореляції між зазначеними параметрами зображений на рисунку 2.9.

Як видно з рисунка 2.9 простежується залежність між індексом ставево-рольового опитувальника та рівнем егоїзму. Коефіцієнт кореляції між даними параметрами дорівнює -0,515. Кореляція обернена, від'ємна.

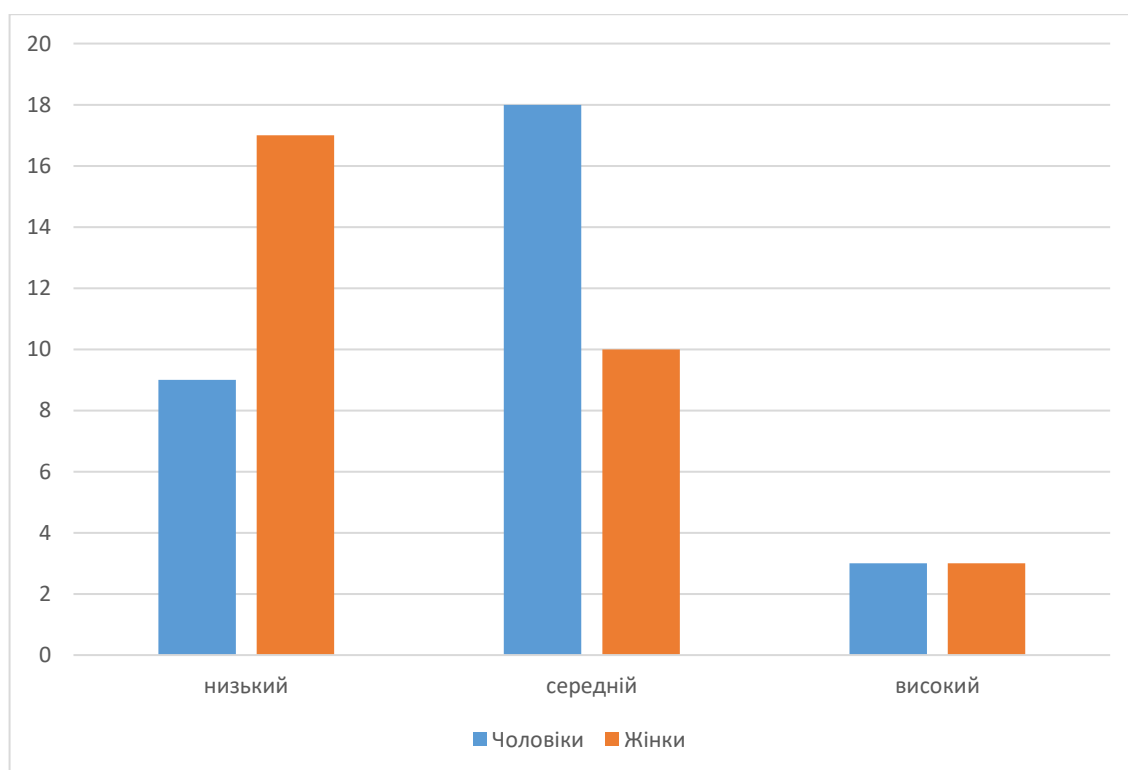


Рис. 2.8. Розподіл респондентів за рівнем егоїзму

Коефіцієнт кореляції від $-0,7$ до $-0,5$ вважається середнім отже можна зробити припущення, що рівень егоїзму залежить від статевої ідентичності.

Фемінному типу притаманний менший рівень егоїзму, тож чим більшим рівнем фемінності характеризується особистість, тим більша вірогідність, що рівень егоїзму буде низьким. І навпаки, чим більш маскулінною є особистість, тим більшим рівнем егоїзму, вірогідно, володітиме.

Як видно з рисунка 2.10 простежується залежність між рівнем егоїзму та рівнем альтруїзму респондентів. Коефіцієнт кореляції між даними параметрами дорівнює $-0,515$. Кореляція обернена, від'ємна.

Коефіцієнт кореляції від $-0,7$ до $-0,5$ вважається середнім, отже можна зробити припущення, що рівень альтруїзму та рівень егоїзму особистості взаємопов'язані.

Чим більшим рівнем альтруїзму володіє особистість, тим ймовірніше, що рівень егоїзму буде низьким, і навпаки, чим менший рівень альтруїзму має людина, тим ймовірніше, що рівень егоїзму буде більшим.

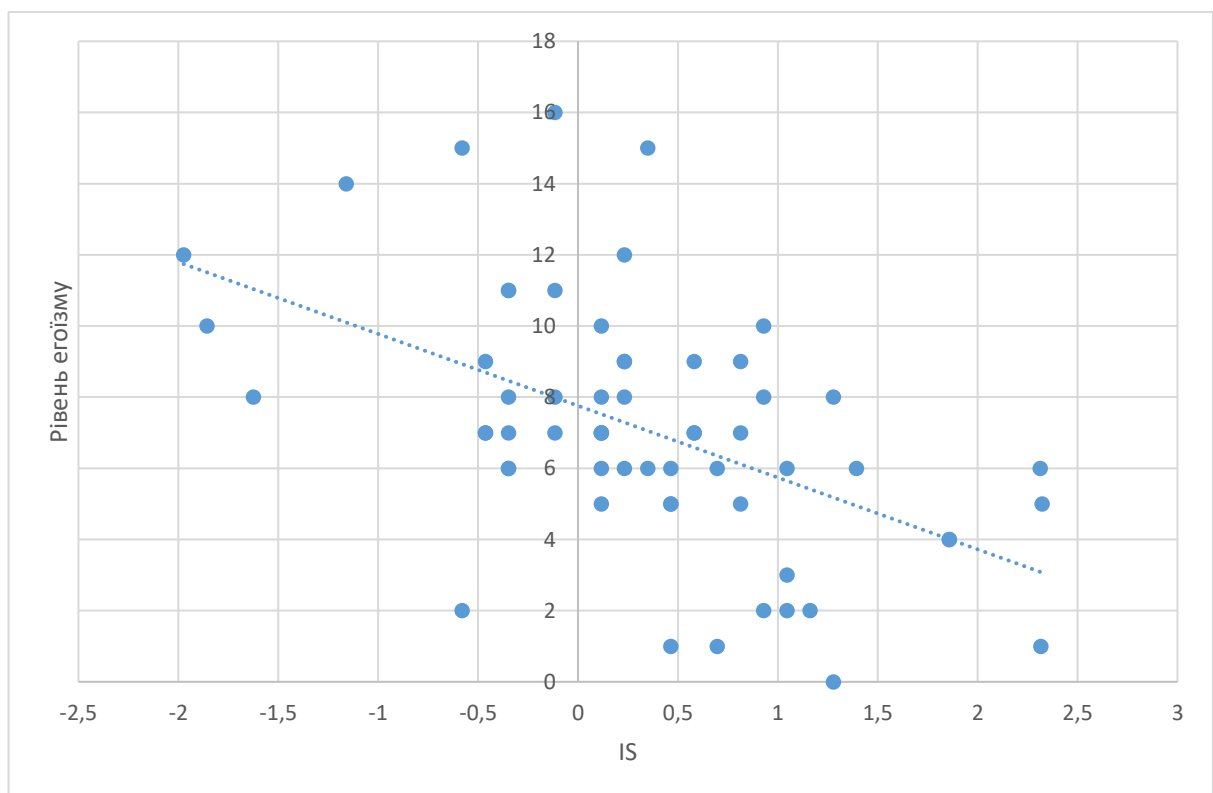


Рис. 2.9. Графік кореляції індексу статевої приналежності та рівня егоїзму

Було визначено також рівень кореляції між такими показниками як рівень альтруїзму та рівень егоїзму. Графік представлений на рисунку 2.10.

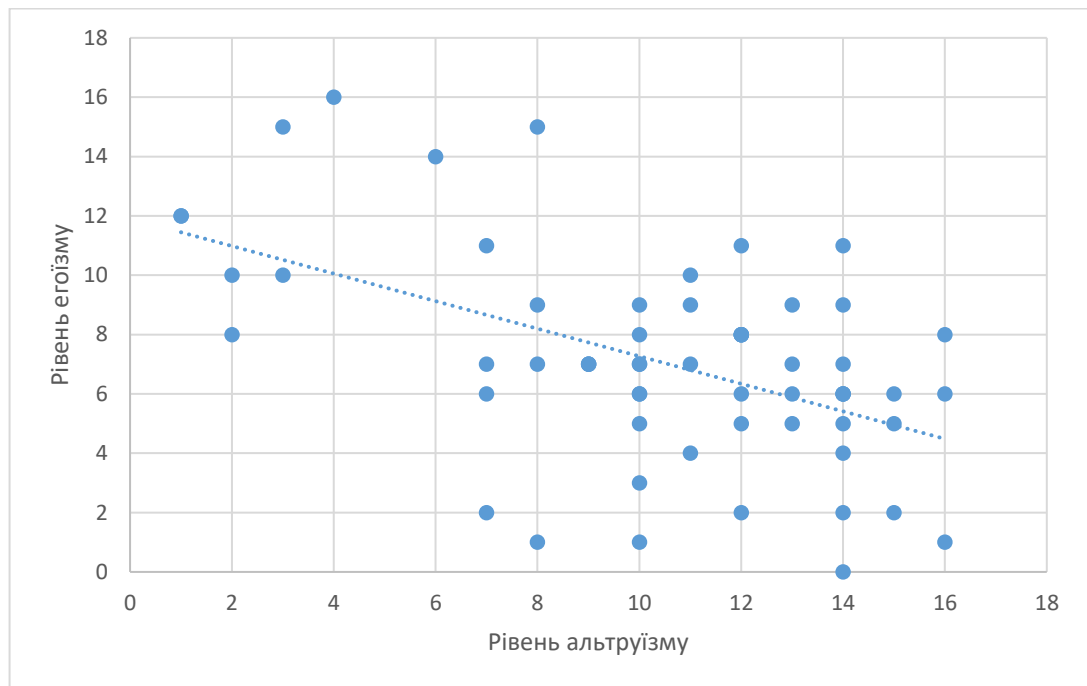


Рис. 2.10. Графік кореляції рівня альтруїзму та рівня егоїзму

Було також проаналізовано значення альтруїзму саме в парах чоловіків і жінок. Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,78, що свідчить про доволі сильний взаємозв'язок. Отримані дані свідчать про те, що чим більшим (або меншим) рівнем альтруїзму володіє хтось в парі, тим вірогідніше інша людина буде мати більший (чи менший показник).

Отримані нами результати щодо взаємозв'язку статі з рівнем альтруїзму узгоджуються із багатьма вітчизняними та зарубіжними дослідженнями.

Експериментальні дослідження неодноразово виявили, що жінки в середньому більш альтруїстичні, ніж чоловіки. До такого висновку дійшли Болтон і Каток (1995) [47], Екель і Гроссман (1998) [60], Андреоні і Вестерлунд (2001) [37], Дуфвенберг і Мурен (2006) [59]; Хаузер і Шунк (2009) [70]; Дребер та ін. (2014) [57]; Капраро і Марчеллетті (2014) [48]; Капраро (2015) [49] та багато інших дослідників.

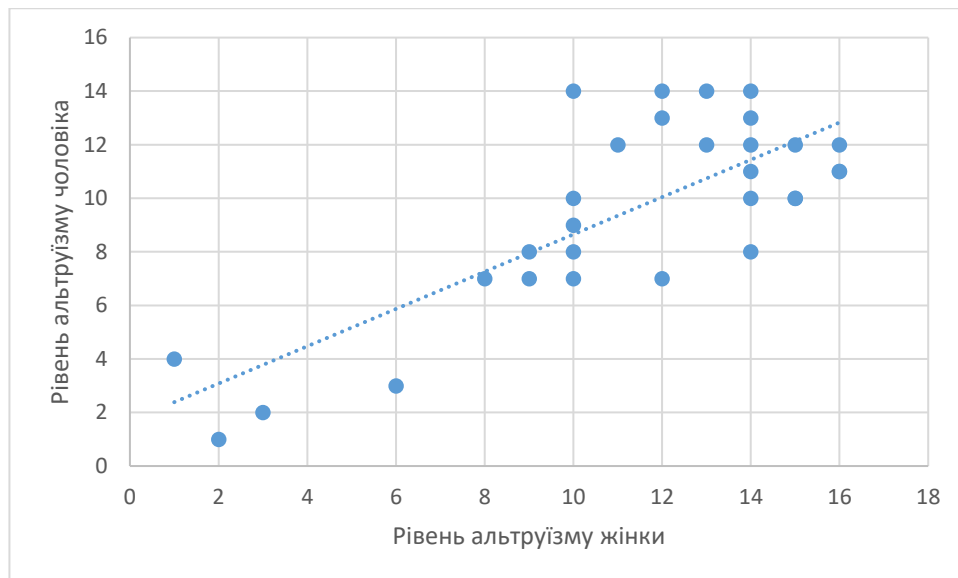


Рис. 2.11. Графік кореляції рівня альтруїзму в парі чоловіка-жінки

У 2016 році Девід Ренд з колегами розширили цю лінію досліджень, показавши за допомогою метааналізу 22 досліджень, що сприяння інтуїції проти рефлексії посилює альтруїстичну поведінку серед жінок, але не серед чоловіків, що свідчить про те, що жінки, але не чоловіки, інтерналізували альтруїзм як свою спонтанну реакцію [88].

За словами Девіда Ренда «Ми живемо в суспільстві, де від жінок очікують бути альтруїстами, набагато більше, ніж від чоловіків. Тому жінки страждають від негативних наслідків через те, що вони не альтруїстичні, що спонукає їх розвивати інтуїтивні реакції, які сприяють щедрості».

В ході своїх досліджень Ренд прийшов до висновку, що лише жінки, як правило, були більш щедрими, коли їх спонукали швидко або інтуїтивно реагувати; чоловіки були більш егоїстичними незалежно від того, чи діяли вони інтуїтивно чи обдуманно.

Це справедливо навіть для жінок, які бачили у себе традиційно чоловічі риси, такі як влада, домінування чи незалежність. Проте, коли їх підштовхнули до свідомості, жінки, які вважали себе більш маскуліnnими, були, як і чоловіки, менш ймовірно альтруїстичними. Жінки, які вважали себе такими, що мають більш традиційні жіночі риси, такі як співчуття та доброта,

продовжували залишатися альтруїстичними, навіть коли їм давали можливість обдумати свій вибір.

Інші дослідження показали, що жінки, як правило, більш альтруїстичні, ніж чоловіки, інвестуючи в людський капітал. Наприклад, жінки виділяють більше ресурсів на жіночий та дитячий одяг порівняно з чоловічим [78], інвестують більше в охорону здоров'я та харчування дітей [58] і витрачають більше на дитячі товари та невеликі товари для дому [89], на відміну від чоловіків.

Дослідження інших авторів вказують, що жінки значно частіше, ніж чоловіки, жертвують на благодійність, причому статева різниця не залежить від основних факторів, таких як вік і дохід [85].

Жінки енергійні, люблять давати поради, критичні, водночас здатні буди лагідними та сором'язливими у міжособистісній взаємодії, а чоловіки схильні до демонстрації своєї домінантності, авторитетності та лідерства; у ситуації конфлікту чоловіки схильні до укладання угоди на основі взаємних поступок, для вирішення виниклих суперечностей, а у жінок відсутні прагнення до кооперації та досягнення власних цілей.

Багмет І. М. у своїй роботі також виявила відмінності рівня егоїзму та альтруїзму між чоловіками та жінками. Згідно з її результатами, у жінок егоїстична ціннісно-смилова позиція майже у два рази вища ніж у чоловіків. Вона це пояснює існуванням відмінних гендерно-рольових стереотипів, які відображають різне очікування по відношенню як до чоловічої, так і до жіночої статі.

Як вже було зазначено, у стереотипному уявленні маскулінності приписуються «активно-творчі» характеристики, інструментальні риси особистості, такі як активність, домінантність, впевненість у собі, агресивність, логічне мислення, здатність до лідерства. Фемінінність, навпаки, сприймається як «пасивно-репродуктивне начало», що виявляється в експресивних особистісних характеристиках, таких як залежність, турботливість, тривожність, низька самооцінка, емоційність.

Кожна людина з дитинства чує такі стереотипи, як те, що роль жінок – виховання дітей, забезпечення добробуту та комфорту вдома. Роль чоловіків полягає в зароблянні грошей, забезпеченні всієї родини.

Власне життя вимагає від чоловіків бути більш егоїстичними для забезпечення конкурентоспроможності, щоб здобути, наприклад, високу посаду на роботі. Крім того немала частина досвіду соціалізації розвивала в чоловіках здатність подавляти емпатію. Всі ігри для хлопчиків та «правила» виховання, загальносуспільні очікування кажуть «Нам не потрібні твої емоції, нам не потрібна твоя здатність співчувати іншим».

Від жінок вимагається більший рівень емпатії та самопожертвування, оскільки головною роллю жінки є роль матері. Дівчата виховуються зазвичай зовсім в іншому середовищі, ніж хлопчики. Вони грають в ляльки, а не бігають по двору з палицею.

Цими гендерними стереотипами можна пояснити відмінність в рівні емпатії, альтруїзму та егоїзму дорослих людей.

У нашому дослідженні виявлено, що, середній рівень емпатичних тенденцій чоловіків склав 14,57 балів. У жінок середнє значення вище і складає 17,7 балів. Т-критерій Стюдента дорівнює $1E-07$, що при довірчій границі 0,05 свідчить про те, що відмінності між чоловічими та жіночими рівнями емпатичних тенденцій не викликані випадковістю, а мають закономірний характер.

Також, згідно з нашими дослідженнями середній рівень альтруїзму чоловіків склав 9,53 балів. У жінок середнє значення вище, і складає 11,27 балів. Т-критерій Стюдента дорівнює 0,037, що при довірчій границі 0,05 також свідчить про те, що відмінності між чоловічими та жіночими рівнями альтруїзму не викликані випадковістю, а мають закономірний характер.

Отже в ході роботи була підтверджена гіпотеза нашого дослідження. Існує гендерна відмінність у прояві альтруїзму. Рівень жіночого альтруїзму більш високий, ніж чоловічий.

Висновки до розділу 2

За результатами емпіричного дослідження дуже низький рівень емпатичних тенденцій спостерігався у 7 респондентів. Низький рівень було визначено у 25 респондентів. Середнім рівнем характеризувався 21 респондент. Високий рівень емпатичних тенденцій було визначено у 7 людей.

Низький рівень альтруїзму спостерігався у 8 респондентів. Середнім рівнем характеризувалось 24 респонденти. Високий рівень альтруїзму було визначено у 28 людей. Щодо дослідження рівня егоїзму, було визначено, що низький рівень спостерігався у 26 респондентів. Середнім рівнем характеризувалось 28 респондентів. Високий рівень егоїзму було визначено у 6 людей.

Коефіцієнт кореляції між індексом статевого ролівого опитувальника та рівнем емпатичних тенденцій дорівнює 0,515. Коефіцієнт кореляції між індексом статевого ролівого опитувальника та рівнем альтруїзму дорівнює 0,547. Коефіцієнт кореляції між рівнем емпатії та рівнем альтруїзму респондентів дорівнює 0,52. Коефіцієнт кореляції між індексом статевого ролівого опитувальника та рівнем егоїзму дорівнює -0,515. Коефіцієнт кореляції між рівнем егоїзму та рівнем альтруїзму респондентів дорівнює -0,515.

Дані коефіцієнти кореляції є середніми, і можна зробити висновок, що чим більш фемінною є особистість, тим більшим рівнем емпатії та альтруїзму, вірогідно володітиме, і навпаки, чим більш маскуліною є особистість, тим меншим рівнем емпатії та альтруїзму, вірогідно володітиме.

Також, згідно з нашими дослідженнями середній рівень альтруїзму чоловіків склав 9,53 балів. У жінок середнє значення вище, і складає 11,27 балів. Т-критерій Ст'юдента дорівнює 0,037, що при довірчій границі 0,05 також свідчить про те, що відмінності між чоловічими та жіночими рівнями альтруїзму не викликані випадковістю, а мають закономірний характер.

Було також проаналізовано значення альтруїзму саме в парах чоловіків і жінок. Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,78, що свідчить про доволі сильний взаємозв'язок. Отримані дані свідчать про те, що чим більшим (або меншим) рівнем альтруїзму володіє хтось в парі, тим вірогідніше інша людина буде мати більший (чи менший показник).

Жінки енергійні, люблять давати поради, критичні, водночас здатні буди лагідними та сором'язливими у міжособистісній взаємодії, а чоловіки схильні до демонстрації своєї домінантності, авторитетності та лідерства; у ситуації конфлікту чоловіки схильні до укладання угоди на основі взаємних поступок, для вирішення виниклих суперечностей, а у жінок відсутні прагнення до кооперації та досягнення власних цілей.

РОЗДІЛ 3

РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ АЛЬТРУЇЗМУ ТА ЕМПАТІЇ

3.1. Альтруїзм у взаємовідносинах, як важлива складова деталь

У сучасному світі процвітає індивідуалізм. Ідея того, що «жити треба лише для себе» укорінилась у свідомості сучасної людини, питання допомоги іншим та компромісності у питаннях взаємовідносин виноситься на другий план, кожен індивід ставить «Себе» на перше місце і нехтує потребами, особисто менш значущих людей.

Кожен індивід має певну кількість особистих потреб, які можна реалізувати завдяки будь-якої діяльності, а от деструктивної чи продуктивної залежить лише від самого індивіда. Причиною необхідності альтруїзму є те, що енергії в людини набагато більше, ніж потрібно для задоволення її особистих потреб, а також що для налаштування якісних зв'язків із соціумом та побудови тісних взаємовідносин у парі необхідно розвивати свої емпатичні та альтруїстичні властивості.

Якщо враховувати особисті потреби індивіда, то виявиться, що вони досить базові, одним із прикладів їх окреслення є «Піраміда Маслоу». Базовими потребами людини є фізіологічні потреби, такі як: вода, їжа, сон, секс, усе що зводиться до базових потреб і процесів. Решта потреб вже є колективними (дружба, сім'я, досягнення, визнання то що). Після задоволення всіх базових потреб йде вища ланка, яка полягає у комунікації із соціумом і роботою на благо інших.

У сучасної людини завдяки високому рівню життя, сил на альтруїзм залишається набагато більше, ніж у його предків. Попередньо людям доводилося багато працювати, більшість ресурсу йшла на фізичну працю та виживання виду – сучасній людині на виживання потребується значно менша частина фізичного ресурсу та більша складова інтелектуального. Сучасна людина потребує альтруїзму більше, ніж попередні покоління. Виражається це, у тому, що ми називаємо «прокрастинацією», «депресією» чи «втратою

мотивації». Практично миттєво задовольняючи свої фізіологічні потреби сучасна людина не розуміє, що їй робити далі.

Оскільки у сучасному світі людей привчають «жити для себе». Момент боротьби альтруїзму і егоїзму в індивіді завжди був розповсюдженим, але для якісної колективізації важливо розвивати емпатичні та альтруїстичні тенденції, аби бути достойною ланкою суспільства і працювати мотивуючись не лише власними вигодами. Починаючи працювати на благо соціуму у людини з'являється додаткова мотивація і збільшується почуття самовартості. Більше того, ця мотивація виявиться практично нескінченною, тому що потреби всього людства практично нескінченні і робити щось для інших можна практично нескінченно. Принаймні дій для інших на порядки більше, ніж особистої енергії в окремої людини, а отже, вона зможе вкластися в ці дії цілком. А саме цього і не вистачає людині для щастя – повністю вкласти у щось всю свою енергію.

Беручи до уваги людей які увійшли в історію робиться висновок, що кожен із них працював на благо соціуму: всі товари, послуги, освітні програми, благодотворчі заходи які створювались і продовжують створюватися, робляться людьми для людей. Великі вчені роблять відкриття, що полегшують життя всьому людству. Великі письменники викладали думки, важливі всім. Великі керівники створювали організації, які корисні мільйонам і мільярдам людей. Що характерно, всі ці люди публічно ніколи не скаржаться на нестачу мотивації, навпаки, вони можуть хіба що скаржитися, що життя не вистачає на те, щоб зробити все, що задумано.

Індивіди, які вперто намагаються «жити для себе», впадають або в лінощі, або в безумство, пов'язане з нескінченним накопиченням нереалізованої енергії та потенціалу. Таким чином, єдиний спосіб бути цілком щасливим і набути мотивації для дій будь-якої величини – це почати робити щось не тільки для себе, а й для інших: «Допомагаючи іншим – допомагаєш собі». Саме завдяки реалізації надлишкового енергетичного потенціалу спрямованого на благо суспільству або конкретного індивіда і виникає

справжній «розумний альтруїзм», якій не несе за собою збитків для самого альтруїста.

Альтруїзм у нашому житті дуже важливий, оскільки він багато дає людині навіть з урахуванням того, що вона витрачає свої ресурси та сили з користю, як для себе так і для інших. Серед плюсів альтруїзму як окремого індивіда так і в аспекті парних відносин, можна виділити такі:

- Чиста совість. Альтруїстів не мучить совість через те, що вони чогось не зробили. Вони завжди докладають максимум зусиль, щоб допомогти людям вирішити їх проблеми. У парних відносинах індивіди більш чуйні до потреб та зауважень свого партнера, що мінімізує кількість конфліктів.

- Гарна репутація. Альтруїст займає високу позицію у соціумі. Люди бачать в альтруїсті надійного партнера, друга, колегу, часто роблять прикладом для інших. Альтруїстам більше довіряють, до них звертаються за порадами, запрошують на благодієві заходи, що є одним із показників визнання корисності та закриття власних потреб індивіда.

- Альтруїсти мають багато друзів та мало ворогів. Недоброзичливців у альтруїстів мало, бо люди схильні до альтруїзму менш конфліктні та важче піддаються провокаціям. Друзів у альтруїста досить багато, людям приємно спілкуватися із індивідом, що цінує їх особистість і завжди готовий прийти на допомогу.

- Можливість розраховувати на допомогу інших. Люди здебільшого вдячні за допомогу і з радістю дадуть відповідь взаємністю на те, що для них було зроблено. Альтруїстичні люди притягають до себе схожих за світобаченням людей і у важку хвилину можуть розраховувати на їх допомогу.

- Побудова міцних взаємовідносин у парі. Індивіди що схильні до альтруїстичних тенденцій частіше вилаштовують довготривалі взаємовідносини, адже схильні до емпатії що дає додаткову можливість ставити себе на місце партнера, відчувати переживання, страхи та активно включатися для їх подолання.

Але кожна медаль має дві сторони. Альтруїзм не є винятком. Він також може завдавати шкоди індивіду, оскільки має недоліки:

- Жертовність. Альтруїст може опинитися у позиції жертви. Жертвуючи своїми інтересами постійно та діючи з позиції внутрішнього недосатку на благо іншим, альтруїст втрачає внутрішній ресурс, що може призвести до емоційного вигорання та фізичного виснаження.
- Ризик використання. Близьке коло альтруїстичної людини може вдаватися до фантомної дружби, що за собою несе фактор використання. Багато людей не цінують гарного відношення до них. У взаємовідносинах є ризик аб'юзивних взаємовідносин та токсичності зі сторони іншого партнера. Коли доброта та емпатія сприймається як слабкість і піддається тиску зі сторони, зумовлена особистими якостями другого партнера.
- Накопичення стресу, фактори вогорання. Вже згадувалося, що альтруїст не може допомагати одразу всім. Надмірна жертовність призводить до ряду проблем самого альтруїста: фоновий стрес, апатичність, десфорія, депресія, емоційне вигорання.

Оптимальним варіантом буде «раціональний альтруїзм». Він має бути направленим на допомогу нужденним людям, тим, хто насправді заслуговує на увагу і потребує допомоги; сприятиме розвитку емпатії в парі та вибудовуванню міцних дружніх та любовних зв'язків. У позиції альтруїста дуже важливо не увійти в роль «Рятівника», який описано у трикутнику Карпмена, а робити свідомий вибір у бік альтруїзму в будь-яких взаємовідносинах.

3.2. Рекомендації чоловікам та жінкам для розвитку раціонального альтруїзму, чуйності та емпатії

1. Цікавитись у інших людей, як пройшов їх день.

І слухати достатньо довго, щоб отримати повну (не ввічливу) відповідь. Більшість людей зазвичай відповідають «Добре. А ти?» або деякі варіації на це. Вони сподіваються, що більшість людей хочуть почути таку відповідь.

Але якщо є підстави вважати, що вони кажуть це лише тому, що відчують потребу проявити сміливість, не завадить обережно натиснути щось на кшталт: «Чи можу я щось зробити, щоб покращити ваш день?» або «Що могло б зробити цей день кращим для вас?» Тоді по-справжньому варто послухати, що вони скажуть.

2. Практикувати активне слухання.

Приділяти співрозмовнику всю свою увагу. Слухати, щоб зрозуміти (а не просто відповісти). Варто зосередитись на тому, щоб вони відчули, якби їх почули та зрозуміли, і нагадати собі, що очікували б того ж, якби намагалися донести свою точку зору комусь іншому.

Деякі рекомендації, щоб навчитись активному слуханню:

- Підтримувати зоровий контакт (Щоб підтримувати відповідний зоровий контакт, не витріщаючись, необхідно підтримувати зоровий контакт 50 відсотків часу під час розмови та 70 % часу під час слухання. Це допомагає проявити інтерес і впевненість);
- Під час того як співрозмовник говорить, варто не перебивати;
- Показувати підбадьорливу, уважну мову тіла (Залучена мова тіла передбачає використання відкритих жестів, усмішку та кивання головою, а також віддзеркалення виразів і рухів іншої людини.);
- Підсумовувати або осмислювати те, що говорить співрозмовник;
- Ставити доречні запитання, щоб краще зрозуміти, що співрозмовник намагається сказати;
- Поставити пріоритет над тим, щоб допомогти співрозмовнику відчувати себе почутим, а не намагатись аргументувати власну точку зору.

3. Пам'ятати, що кожен щось переживає (навіть якщо це не видно).

Не варто думати, що чужий шлях легший (або що їхні проблеми легші). Ніхто не знає, з чим оточуючі люди насправді мають справу за лаштунками. Важко зрозуміти те, що насправді з ними відбувається – з чим вони борються або чому вони поділяють одні речі, а інші – ні.

Не знаючи цього, набагато легше припустити, що вони просто ліниві або занадто егоїстичні, щоб побачити потреби оточуючих за межами власних бажань. Замість того, щоб оцінювати те, що кидається в очі, можна просто дати співрозмовнику зрозуміти, що, якщо йому колись знадобиться дружнє вухо, він може розраховувати на підтримку. Інакше краще залишити один одного наодинці.

4. Виконувати часті самоперевірки.

Іноді допомагає запитати: «Що я сьогодні зробив для когось?». Гарною звичкою буде поставити собі за мету щоранку планувати зробити для когось щось корисне чи важливе, не рекламуючи це й не чекаючи похвали чи подяки.

Щоразу, коли відбувається з кимось сварка, варто задати собі такі запитання: «Я грубий чи неуважний?» «Чи можливо, я роблю поспішні висновки про цю людину?» «Що я можу зробити, щоб допомогти нам обом подолати це?». Необхідно бути готовим ставити такі важкі запитання, під час непорозумінь.

5. Приймати думки інших.

Власна думка – це не єдине, що має значення. Отже варто давати іншим людям час і простір, щоб висловити свої думки, не відповідаючи критично чи осудливо. Як тільки людина показує свої карти і стає очевидним, що вона більше дбає про те, щоб бути правою і присоромити когось за те, що вони думають по-іншому, цей прийом, як правило, швидко закінчується.

У зв'язку з цим, коли відбуваються осудження чи грубості, виникає спокуса відповісти різко та поставити іншу людину на її місце. Але якщо висловлення справді не покращить ситуацію, найкраще просто відпустити ситуацію.

6. Залишатись в сьогодні (або повернутись в нього).

Доречно буде виробити нову звичку медитації усвідомленості та виховувати готовність зосереджуватися на собі, коли щось стає безладним. Можна завантажити програму для медитації чи уважності, щоб почати

розвивати цю звичку та зробити її частиною розпорядку дня. Кожен ранок слід починати хоча б з кількох хвилин медитації.

Це новий день, і усвідомлення теперішнього моменту допомагає жити ним усвідомлено, щоб можна було приймати кращі рішення та усвідомлено спілкуватися з близькими. Заикленість на минулому або хвилювання про майбутнє ускладнює не поводитися егоїстично по відношенню до інших. Якщо людина не в сьогоднішні, то і інші теж не присутні для неї.

7. Регулярно виявляти подяку.

Варто зробити це щоденним пріоритетом – щоранку та перед сном – визначити три речі, за які вдячні. Можна записати їх або вимовити вголос, але вдячність справить сильніше враження саме на мозок, якщо вона охопить тіло, а також думки.

Варто розглянути такі способи зробити вдячність щоденним пріоритетом:

- Зробити заяви подяки частиною щоденника або сторінки планування;
- Збирати афірмації подяки та починати кожен день з найулюбленішого;
- Написати слова подяки або нагадування там, де їх легко побачити вам та партнеру;
- Встановити будильник, щоб нагадував про необхідність виділити хвилинку та висловити подяку за щось.

8. Визначити, що інші люди можуть бути корисними світу.

Інші люди теж мають гарні ідеї. Оточуючі мають невикористані здібності або приховані таланти. Не всі ці таланти будуть корисними, але кожна особа вміє щось робити. Чим більше пізнається власне оточення, тим більша ймовірність побачити, де кожен із людей сяятиме. Кожна людина добра в чомусь може зробити світ кращим.

9. Добровільно витрачати свій час і енергію на допомогу іншим.

Необхідно знайти можливості, які дозволять допомагати тим, кого звикли вважати чужорідним видом. Всі люди певною мірою практикують вибірккову емпатію. Але виявляти себе та витрачати свій час і енергію, щоб допомогти тим, з ким зазвичай не ототожнюєте себе, може допомогти розширити погляд і змінити спосіб взаємодії з іншими. Це може змінити життя і зробити більш альтруїстичною людиною.

10. Відкладати трохи грошей на благодійність та спільне проведення часу із своїм партнером.

Можна зарезервувати певний відсоток від доходу для подачі на благодійність та випадкових (або запланованих) подарунків для своєї другої половинки. Це можуть бути менші, більш часті подарунки або більші, рідші. Важливим критерієм для такого дарування є те, що відплати не очікується.

Декілька вправ чоловікам та жінкам для розвитку чуйності та емпатії:

1. Зміцнювати власні внутрішні ресурси.

Для виконання цієї вправи необхідно подумати про те, з чим доводиться боротись, і про те, які це викликає почуття. Потім необхідно уявити, що прийшов друг із тією самою проблемою, і подумати, як би друг відповів. Це може висвітлити прірву між добротою, яку виявляємо людям у нашому житті, і добротою (або її відсутністю), яку виявляємо до себе.

Виконуючи цю вправу можна побачити суттєву різницю в тому, яке відношення до друга – швидше за все, терпляче, великодушне та прощаюче – проти власного самовідношення – можливо, звинувачуючого, суворого та самокритичного.

Ця вправа має велике значення для розвитку емпатії та альтруїзму в парі чоловіка і жінки, оскільки співпереживання має починатися вдома. Не можливо просто віддати себе емоційно, коли нічого не залишиться. Розвиваючи співчуття до себе, особистість збільшує власну здатність співпереживати.

2. Витрачати доброту на інших.

У якийсь момент дня, особливо коли відчувається напруга чи втома, необхідно витратити хоч трохи часу, енергію чи грошей на когось: наприклад, надіслати текстове повідомлення підтримки тому, хто переживає важкі часи; взяти улюблену каву колеги; допомогти донести пакунки з продуктами сусіда тощо.

Розвиток емпатії – це не обов'язково жертвування половини зарплати на благодійність. Йдеться про дрібниці, які кожна людина робить щодня, йдеться про звички розуму. Намагаючись зберегти енергію для себе, люди схильні повертатися всередину під тиском. Хоча це може здатися нерозумним, але виконання цих маленьких дій, особливо в моменти, коли це здається дуже складним, може зарядити енергією та оживити.

3. Не погоджуватись, не сперечаючись

Виконувати цю вправу необхідно в парі. Для початку необхідно знайти питання, на яке кожен має кардинально різну точку зору. Але замість того, щоб дискутувати чи обговорювати спірне питання, необхідно поділитися своїми історіями про те, як кожен прийшов до формування своєї думки, при цьому необхідно уважно слухати один одного. Ймовірно, це найнезручніша вправа, але її варто виконувати, враховуючи наш поточний соціальний клімат, у якому ідеологію людини можна прирівняти до її особистості.

Ця вправа базується на тому, що називається «глибоким агітуванням», стратегії, яку використовують деякі активісти, де вони ведуть 10-15-хвилинні двосторонні, емоційно захоплюючі бесіди з людьми, яких вони намагаються переконати.

Хоча глибоке агітування має на меті спробувати змінити чийось думку, це не є метою цієї вправи. Її мета полягає в тому, щоб показати, що можна не погоджуватися один з одним, не відчуваючи при цьому ненависті і не сприймаючи один одного як ворога. Емпатія не означає потурання, але може означати розуміння.

4. Використовувати смартфон більш раціонально

Для виконання цієї справи необхідно подумати про те, як використовується смартфон в житті, і про те, як можна використовувати його по-іншому. Варто спробувати свідомо підходити до технології як до середовища, в якому може існувати людський зв'язок і яка допомагає підтримувати цей зв'язок.

Багато хто з людей бере телефон лише для того, щоб через годину його заблокувати і усвідомити, що витратили час на безцільне прокручування та клацання, і нічого іншого. Для виконання цієї справи протягом кількох днів особі необхідно проводити внутрішню перевірку кожного разу, коли вона помічає, що відривається від телефону. Варто звернути увагу на те, що відчувається, яку інформацією вдалося отримати, і чи була вона корисною. Ставлячи собі базові запитання: «Що я думаю? Це те, чим я хочу займатися? Що я зараз відчуваю?», з'являється можливість побачити вплив телефону на самопочуття і життя в цілому.

Ця справа не призначена для розвитку емпатії та альтруїзму, а радше для того, щоб допомогти людям принести доброту та людяність на онлайн-платформи, де майже кожен проводить більшу частину часу. Якщо є можливість, варто спробувати використовувати свою цифрову взаємодію як можливість краще спілкуватися з іншими. Це може означати більше взаємодії та розмов у реальному часі. Замість того, щоб просто залишати емодзі в дописі друга в Instagram, можна просто написати йому прямо або зателефонувати. Найгірше, що можна зробити для свого почуття людського зв'язку – це просто ховатися на різних платформах і дозволяти гніву та іншим негативним почуттям просочитися.

5. Хвалити співчуття один одного.

Так само, як люди звикли робити компліменти один одному за чудовий вибір стилю чи досягнення в роботі, можна взяти за звичку помічати прояви емпатію та альтруїзму інших. Цю справу можна виконувати як в парі, так і при спілкуванні з іншими людьми. Для цієї справи необхідно виділити хвилинку

на зустрічах, онлайн чи особисто, щоб краще дізнатися оточуючих людей, коли вони допомагають іншим досягати їхніх цілей.

Багато уваги людей, як правило, спрямовується на найгучніші голоси, які не обов'язково є найдобрішими. Коли особа помічає хороше навколо себе, це трохи врівноважує її увагу. Варто не соромитись виконувати ці справи в будь-якому порядку і скільки буде бажання.

Висновки до розділу 3

Кожен індивід має певну кількість особистих потреб, які можна реалізувати завдяки будь-якої діяльності, а от деструктивної чи продуктивної залежить лише від самого індивіда. Причиною необхідності альтруїзму є те, що енергії в людини набагато більше, ніж потрібно для задоволення її особистих потреб, а також що для налаштування якісних зв'язків із соціумом та побудови тісних взаємовідносин у парі необхідно розвивати свої емпатичні та альтруїстичні властивості.

У третьому розділі описана дуальна картина принципу «Альтруїзм» в суспільстві, де п'ять пунктів описують його, як позитивну сторону і три як негативні аспекти з якими зіштовхується альтруїст в реальному житті. Розроблені практичні рекомендації що допомагають розвитку альтруїзму у парі «чоловік – жінка».

Єдиний спосіб бути цілком щасливим і набути мотивації для діянь будь-якої величини – це почати робити щось не тільки для себе, а й для інших. Бо тільки у справах заради інших можлива велика мотивація. І велика самореалізація – також.

Альтруїстом бути корисно, оскільки це багато дає людині навіть з урахуванням того, що вона витрачає свої ресурси та сили. Існують кроки, які можна зробити, щоб визнати свої упередження та вийти за межі власного світогляду, щоб спробувати зрозуміти погляди інших людей.

Надані рекомендації, дотримання яких можуть допомогти підвищити рівень альтруїзму як у соціальній групі так і в парі: цікавитись у інших людей,

як пройшов їх день; практикувати активне слухання; пам'ятати, що кожен щось переживає (навіть якщо це не видно); виконувати часті самоперевірки; приймати думки інших; залишатись в сьогоденні (або повернутись в нього); регулярно виявляти повагу; визначити, що інші люди можуть бути корисними світу; добровільно витрачати свій час і енергію на допомогу іншим; відкладати трохи грошей, щоб віддати тим, хто їх потребує більше. .

Для розвитку чуйності та емпатії в парі чоловік-жінка рекомендується виконувати лише п'ять вправ: зміцнювати свої внутрішні ресурси (розвивати співчуття до себе); витрачати доброту на інших (витрачати хоч трохи часу, енергії чи грошей на когось з оточення); не погоджуватись, не сперечаючись (знайти тему, на яку погляди кардинально різні, але замість того, щоб дискутувати чи обговорювати спірне питання, необхідно поділитися один з одним історіями про те, як кожен прийшов до формування своєї думки, при цьому уважно слухати один одного); використовувати смартфон більш раціонально (розглянути сучасні технології як можливість краще спілкуватися з іншими); хвалити прояви співчуття та альтруїзму в інших (чим більше ми зможемо розвивати власне співчуття та заохочувати його в інших, тим більший ми будемо робити внесок у загальну культуру доброти).

ВИСНОВКИ

1. Альтруїзм є засобом вирішення трьох основних проблем: спрямування нескінченної енергії, яка постійно накопичується, в потрібне русло, що, по суті, допоможе уникнути божевілля; розвиток суспільства та навколишнього середовища з погляду безоплатного надання взаємних послуг; подолання принципів індивідуалізму, що розбиває суспільство на деякі мікроелементи. Низка авторів схиляється до думки, що в основі альтруїстичних вчинків також лежить базова егоїстична мотивація. Альтруїзм може виступати як різновид егоїзму – «розумний альтруїзм», який не суперечить індивідуальним інтересам самого альтруїзму.

Альтруїзм є глибоким і складним явищем, яке аналізують вчені різних дисциплін, включаючи психологію, філософію, біологію, еволюційну антропологію та експериментальну економіку. У сучасній літературі виникає велика плутанина, оскільки термін альтруїзм охоплює різні концепції та процеси в різних дисциплінах.

Під альтруїстичною (просоціальною) слід розуміти поведінку, спрямовану на благо інших і не розраховану на будь-яку зовнішню нагороду. Вона більшою мірою веде до благополуччя іншу людину, ніж самого суб'єкта, і зумовлена не зовнішнім соціальним тиском і не присутністю людини, здатної оцінити шляхетність вчинку суб'єкта. Ця поведінка, яка обумовлена наявністю в людини низки душевних якостей (особистісних диспозицій) – співчутливості, турботливості, почуття обов'язку, відповідальності – та відсутністю якостей, які сприяють прояву альтруїзму, – підозрілості, жадібності, скептицизму.

2. Проблема формування альтруїстичної поведінки пов'язана з усуненням чинників, що стримують надання допомоги, та посиленням впливу чинників, що сприяють її здійсненню. До першої групи чинників у соціальній психології віднесено невизначеність ситуації, відсутність відповідальності, турбота про «Я-образ», моральна ексклюзивія, ефект надоправдання та інші.

До чинників, що сприяють здійсненню допомоги, відносять знання основ милосердя, альтруїзму, моральну інклюзію, соціалізацію, релігійне виховання, моделювання альтруїзму та інші.

Існують різні теорії походження та підтримання альтруїстичної форми поведінки у суспільстві: 1) соціальні теорії альтруїзму, у рамках якого існує як мінімум два погляди на основні механізми, що регулюють баланс альтруїстичних процесів у соціумі; 2) Особистісні (психологічні) концепції альтруїстичної поведінки. Цей погляд на механізм «включення» процесів альтруїзму пов'язує його з емпатією. 3) Етологічні теорії альтруїстичної поведінки. Альтруїзм, на думку етологів, сформувався внаслідок групового та індивідуального відбору і закріпився як процес, що підтримує будь-яку живу систему в деякій цілісності; 4) етико-філософські теорії альтруїзму. З позиції даного підходу, у межах різних культурних традицій одні й самі поведінкові схеми можуть або вважатися проявами альтруїзму, або взагалі розглядаються як альтруїстичні акти.

3. Коефіцієнт кореляції між індексом статеворольового опитувальника та рівнем емпатійних тенденцій дорівнює 0,515. Коефіцієнт кореляції між індексом статеворольового опитувальника та рівнем альтруїзму дорівнює 0,547. Коефіцієнт кореляції між рівнем емпатії та рівнем альтруїзму респондентів дорівнює 0,52. Коефіцієнт кореляції між індексом статеворольового опитувальника та рівнем егоїзму дорівнює -0,515. Коефіцієнт кореляції між рівнем егоїзму та рівнем альтруїзму респондентів дорівнює -0,515.

Дані коефіцієнти кореляції є середніми, і можна зробити висновок, що чим більш фемінною є особистість, тим більшим рівнем емпатії та альтруїзму, вірогідно володітиме, і навпаки, чим більш максулінною є особистість, тим меншим рівнем емпатії та альтруїзму, вірогідно володітиме.

Також, згідно з нашими дослідженнями середній рівень альтруїзму чоловіків склав 9,53 балів. У жінок середнє значення вище, і складає 11,27 балів. Т-критерій Стьюдента дорівнює 0,037, що при довірчій границі 0,05

також свідчить про те, що відмінності між чоловічими та жіночими рівнями альтруїзму не викликані випадковістю, а мають закономірний характер.

Було також проаналізовано значення альтруїзму саме в парах чоловіків і жінок. Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,78, що свідчить про доволі сильний взаємозв'язок. Отримані дані свідчать про те, що чим більшим (або меншим) рівнем альтруїзму володіє хтось в парі, тим вірогідніше інша людина буде мати більший (чи менший показник).

4. Єдиний спосіб бути цілком щасливим і набути мотивації для діянь будь-якої величини – це почати робити щось не тільки для себе, а й для інших. Бо тільки у справах заради інших можлива велика мотивація. І велика самореалізація – також.

Альтруїстом бути корисно, оскільки це багато дає людині навіть з урахуванням того, що вона витрачає свої ресурси та сили. Існують кроки, які можна зробити, щоб визнати свої упередження та вийти за межі власного світогляду, щоб спробувати зрозуміти погляди інших людей.

Наведено рекомендації, дотримання яких можуть допомогти підвищити рівень альтруїзму: цікавитись у інших людей, як пройшов їхній день; практикувати активне слухання; пам'ятати, що кожен щось переживає (навіть якщо це не видно); виконувати часті самоперевірки; приймати думки інших; залишатись в сьогоденні (або повернутись в нього); регулярно виявляти повагу; визначити, що інші люди можуть бути корисними світу; добровільно витрачати свій час і енергію на допомогу іншим; відкладати трохи грошей, щоб віддати тим, хто їх потребує більше. .

Для розвитку чуйності та емпатії в парі чоловік-жінка рекомендується виконувати лише п'ять вправ: зміцнювати свої внутрішні ресурси (розвивати співчуття до себе); витрачати доброту на інших (витрачати хоч трохи часу, енергії чи грошей на когось з оточення); не погоджуватись, не сперечаючись (знайти тему, на яку погляди кардинально різні, але замість того, щоб дискутувати чи обговорювати спірне питання, необхідно поділитися один з одним історіями про те, як кожен прийшов до формування своєї думки, при

цьому уважно слухати один одного); використовувати смартфон більш раціонально (розглянути сучасні технології як можливість краще спілкуватися з іншими); хвалити прояви співчуття та альтруїзму в інших (чим більше ми зможемо розвивати власне співчуття та заохочувати його в інших, тим більший ми будемо робити внесок у загальну культуру доброти).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Альтруїзм: веб-сайт. URL: <https://vue.gov.ua/Альтруїзм> (дата звернення: 05.10.2022).
2. Бігун Р. В. Альтруїзм та милосердя як цінності та фактори людинолюбства. *Гілея: науковий вісник*. 2015. № 102. С. 197-200.
3. Вчимося жити разом. Посібник для вчителя з розвитку соціальних навичок у курсі «Основи здоров'я» (початкова школа) / А. В. Фломбойнм та ін. К.: Алатон, 2016. 232 с.
4. Гілерман Д. Р. Особливості альтруїзму-егоїзму як основних стратегій особистості. *Особистісні та ситуативні детермінанти здоров'я. Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції*, 2021. С. 37-40.
5. Жуковська А., Велічко К. Сучасні моделі соціальної відповідальності бізнесу: класифікація та порівняльна характеристика. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*, 2019. № 4(205). С. 11-20.
6. Зуєва К. І. Психологічні особливості альтруїзму в юнацькому віці: теоретичний аспект. *Актуальні питання психології особистості*, 2015. № 50. С. 50-54.
7. Калашникова Л. В. Его-альтруїстична спрямованість просоціальної поведінки у контексті діалогічного підходу. *Теоретичні і прикладні проблеми психології*. 2019. № 1. С. 106-115.
8. Кікінежді О. М. Андрогінність як основа життєздійснення зростаючої особистості. *Актуальні проблеми психології*. 2013. С. 177-183.
9. Кличко Ж. Проблематика гендерних стереотипів у сучасному світі. *Адреса оргкомітету*. 2019. № 80. С. 80-84.
10. Колісниченко А. В. Гендерні категорії фемінності та маскулінності в поемі Гарта Крейна «Міст». *Національна ідентичність в мові і культурі: X Міжнародна науково-практична конференція*. 2018. С. 39-44.
11. Кошонько Г. А., Луценко Н. В. Феномен гендерно-рольової поведінки у психологічних дослідженнях. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. 113 с.

12. Кравченко О. П. Теоретичні моделі розвитку філософії соціальної роботи. *ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». Секція: Філософія.* 2020. С. 7.
13. Малиношевський Р. В. Феномен альтруїзму у соціально-педагогічному дискурсі. *Збірник наукових праць.* 2012. № 16. С. 165-172.
14. Мариніч О. М. Особливості філантропічного періоду в історії соціального забезпечення. *НПУ імені МП Драгоманова.* 2021. С. 58-76.
15. Мельник І. Я. Психологічні особливості формування просоціальної поведінки молодшого школяра. *Проблеми сучасної психології.* 2010. № 8. С. 691-701.
16. Меч М. В. Дозвіллева діяльність у дискурсі національних культуротворчих процесів: кваліфікаційна робота на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр». Херсон : ХДУ, 2022. 27 с.
17. Мосійчук Т. А. Соціальний проєкт «Подолання гендерних стереотипів у рекламі»: Дипломний проєкт на здобуття ступеня бакалавра. К.: КПІ, 2021. 76 с.
18. Мусевич, Р. Ю. Гендерне освітнє середовище: маскулінність і фемінність. *Матеріали щорічної звітної науково-практичної конференції здобувачів загальної середньої, передвищої і вищої освіти, аспірантів, молодих учених.* 2021. С. 28-31.
19. Орбан-Лембрик Л. Б. Соціальна психологія. Альтруїстична поведінка у взаємодії: веб-сайт. URL: <https://ukrtextbook.com/socialna-psixologiya-orban-lembrik-l-b/socialna-psixologiya-orban-lembrik-l-b-altru%D1%97stichna-povedinka-u-vzayemodi%D1%97.html> (дата звернення 07.10.2022).
20. Ординська, І. Я. Соціально-психологічні особливості особистості (маскулінність/фемінність). *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції.* 2021. С. 145.

21. Різниця між альтруїзмом та просоціальною поведінкою: веб-сайт. URL: <https://uk.strephonsays.com/altruism-and-vs-prosocial-behavior-13297> (дата звернення 04.10.2022).
22. Срібна О., Зіміна, Ю. Вплив гендерної ідентичності на процеси навчання і праці. *Перспективи та інновації науки*. 2022. № 2(7). С. 980-989.
23. Стойко, К. Проблема альтруїзму в світовій та українській педагогіці: історичний аспект. *Педагогічний дискурс: зб. наук. праць. Хмельницький*. 2018. № 25. С. 42–49.
24. Стойко К. Динаміка проблеми альтруїзму як психолого-педагогічної категорії. *Освітологічний дискурс*. 2018, № 3-4 (22-23). С. 56–66.
25. Титаренко Т. М. Психологічне здоров'я особистості: засоби самодопомоги в умовах тривалої травматизації. Кропивницький: Імекс-ЛТД, 2018. 160 с.
26. Тонконог І., Ювковецька Ю., Кайда Н. Гендерні особливості вербальної репрезентації. *Наукові інновації та передові технології*. 2022. № 2 (4). С. 13-18.
27. Труфкіна А.М. Аналіз проблеми альтруїзму у вітчизняній та зарубіжній психології. *Науковий вісник Південноукраїнського національного педагогічного університету ім. К. Д. Ушинського*. 2011. № 5–6. С. 205–215.
28. Федорова, Я., Петренко, Г., Гриненко. Методико-аналітичні компоненти та базові функціонали управління підприємством в сучасній системі будівельного девелопменту. *Управління розвитком складних систем*. 2021. № 47. С. 130-137.
29. Філюк Б., Крижановська З. Ю. Умови якісної романтичної прив'язаності: психоаналітичний огляд. *Актуальні проблеми клінічної психології та нейропсихології*. 2022. С. 76-78.
30. Фоміна О.О., Оленцевич Н.В. Альтруїзм і волонтерство: аспекти взаємозв'язку у соціальній поведінці. *Український соціум*. 2021. № 2 (77). С. 167-182.

31. Чорна, М. О. Психологічні особливості альтруїзму особистості : дипломна робота магістра. Одеса, 2019. 90 с.
32. Юрченко В. І., Приходько Ю. О. Психологічний словник-довідник: навчальний посібник. К: Каравела, 2016. 301 с.
33. Яцимірська М. Сучасний медіатекст: політичні наративи, смисли і сенси, емоційні маркери. *Вісник львівського університету. Серія Журналістика*. 2022. №51. С. 216-224.
34. Ященко Н. Типи релігійно мотивованої просоціальної поведінки серед українських вірян. Кваліфікаційна робота освітній рівень – бакалавр. К.: Національний університет «Києво-Могилянська академія», 2020. 115 с.
35. Adsit-Morris C., Gough, N. Queering evolution: The socio-political entanglements of natural and cultural evolutionary mechanisms. *Queer Ecopedagogies*. 2021. P. 95-121.
36. Ailon G. Profit, self, and agency: A reevaluation. *Critical Sociology*. 2022. № 48(2). P. 251-264.
37. Andreoni J., Vesterlund, L. Which is the fair sex? Gender differences in altruism. *The Quarterly Journal of Economics*. 2001. № 116. P. 293-312.
38. Arifatin F. W. Gender Stereotype in Joyce Lebra's The Scent of Sake. *Journal of Linguistics, Literature, and Culture*. 2019. № 1(2). P. 76.
39. Batson C. D., Ahmad N. Empathy-induced altruism in a Prisoner's Dilemma II: What if the target of empathy has defected? *European Journal of Social Psychology*. 2001. № 31. P. 25–36.
40. Batson C. D., Batson J. G., Griffitt C. A. Negative-state relief and the empathy-altruism hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1989. № 56. P. 922-933.
41. Batson C.D. Empathy-induced altruistic motivation. Prosocial motives, emotions, and behavior. *Washington, DC: American Psychological Association*. 2010. P. 15-35.
42. Becker S.W., Eagly A.H. The heroism of men and women. *American Psychologist*. 2004. № 59. P. 163-178.

43. Bem S. L. Androgyny and gender schema theory: a conceptual and. Psychol Gender. U of Nebraska Press, 1985. 326 p.
44. Bem S.L. The measurement of psychological androgyny. *J. of Consulting and Clinical Psychology*. 1974. № 42(2). P. 155-162.
45. Berkowitz L., Daniels, L. R Responsibility and dependency. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*. 1963. № 66(5). P. 429-436.
46. Berkowitz L. Reactance and the unwillingness to help others. *Psychological Bulletin*. 1973. № 79. P. 310-317.
47. Bolton G. E., Katok, E. An experimental test for gender differences in beneficent behavior. *Economics Letters*. 1995. № 48(3). P. 287-292.
48. Capraro V., Marcelletti A. Do good actions inspire good actions in others? *Scientific Reports*. 2014. № 4. P. 70-74.
49. Capraro V. The emergence of hyper-altruistic behaviour in conflictual situations. *Scientific Reports*. 2015. № 4. P. 9916.
50. Cherry K. What Is Altruism?: веб-сайт. URL: <https://www.verywellmind.com/what-is-altruism-2794828> (дата звернення 15.10.2022).
51. Cialdini R.B., Baumann D.J., Kenrick D.T. Insights from sadness: a three-step model of the development of altruism as hedonism. *Development Review*. 1981. № 1. P. 207-223.
52. Clavien C., Chapuisat M. Altruism across Disciplines: One Word, Multiple Meanings: веб-сайт. URL: https://www.researchgate.net/publication/236972068_Altruism_across_Disciplines_One_Word_Multiple_Meanings (дата звернення 07.10.2022).
53. Darbi M. Applying the Concept of Voluntariness to Explain Behavior Towards Environmental Conservation. *Biodiversity Offsets Between Regulation and Voluntary Commitment*. 2020. P. 61-107.
54. Dovidio J. F., Penner L. A. Helping and altruism. *International Handbook of Social Psychology: Interpersonal Processes*. Oxford: Blackwell Sci., 2001. P. 162-195.

55. Dovidio J. F., Piliavin J. A., Gaertner S. L. The Arousal: Cost/Reward Model and the process of intervention: a review of the evidence. *Prosocial behavior*. Newbury Park, CA: Sage, 1991. P. 86-118.

56. Draguns, J. D. Altruism in its personal, social, and cultural contexts: an introduction. *Altruism in Cross-Cultural Perspective*. New York: Springer, 2013. P. 1-16.

57. Dreber A., von Essen E., Ranehill E. Gender and competition in adolescence: task matters. *Experimental Economics*. 2014. № 17(1). P. 154-172.

58. Duflo E. Child health and household resources in south africa: Evidence from the old age pension program. *The American Economic Review*. 2000. № 90(2). P. 393-398.

59. Dufwenberg M., Muren, A. Gender composition in teams. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2006. № 61(1). P. 50-54.

60. Eckel C. C., Grossman, P. J. Are women less selfish than men?: Evidence from dictator experiments. *The Economic Journal*. 1998. № 108(448). P. 726–735.

61. Eisenberg N., Eggum, N.D. Empathic responding: sympathy and personal distress. *The Social Neuroscience of Empathy*. Cambridge, MA: MIT Press, 2009. P. 71-83.

62. Eisenberg N., et al. Prosocial development in early adulthood: a longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2002. № 82. P. 993-1006.

63. Everett J. A., Caviola L., Kahane G. Doing good by doing nothing? The role of social norms in explaining default effects in altruistic contexts. *European Journal of Social Psychology*. 2015. № 45(2). P. 230-241.

64. Faktorovich A. In Pursuit of Altruism. *Pennsylvania Literary Journal*. 2020. № 12(1). P. 235-440.

65. Gentile M., Naughton M. Factors Affecting Altruism: Sex, Urgency, and Time of Day: веб-сайт. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.2466/pr0.1986.59.1.79> (дата звернення 08.10.2022).

66. Graziano W. G., Habashi M. M., Sheese B. E., Tobin R. M. Agreeableness, empathy, and helping: a person x situation perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2007. № 93. № 4. P. 583-599.

67. Grusec J. E., Davidov M., Lundell L. Prosocial and helping behavior. *Childhood Social Development: Blackwell Handbooks of Developmental Psychology*. Malden, MA: Blackwell Sci., 2002. P. 457-474.

68. Grusec J. E., Goodnow J. J. Impact of parental discipline methods on the child's internalization of values: a reconceptualization of current points of view. *Developmental Psychology*. 1994. № 30. P. 4-19.

69. Hemsing N., Greaves, L. Gender norms, roles and relations and cannabis-use patterns: a scoping review. *International journal of environmental research and public health*. 2020. № 17(3). P. 947.

70. Houser D., Schunk, D. Fairness, competition and gender: Evidence from German schoolchildren. *Journal of Economic Psychology*. 2009. № 30. P. 634–641.

71. Irani A. Positive altruism: helping that benefits both the recipient and giver. *Master of Applied Positive Psychology (MAPP) Capstone Projects*. 2018. № 152. 60 p.

72. Jackman M. R., Senter M. S. Images of social groups: Categorical or qualified? *Public Opinion Quarterly*. 1980. № 44(3). P. 341-361.

73. Jacqueline S. Mattis The Social Production of Altruism: Motivations for Caring Action in a Low-Income Urban Community: веб-сайт. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3049186/> (дата звернення 28.09.2022).

74. Knafo A., Israel S. Genetic and environmental influences on prosocial behavior. *Prosocial motives, emotions, and behavior*. Washington, DC: American Psychological Association, 2010. P. 149-169.

75. Konrath S., Tian Y. Narcissism and prosocial behavior. *The handbook of trait narcissism: Key advances, research methods, and controversies*. New York, NY: Springer, 2018. P. 309-316.

76. Ladson-Billings G. Critical race theory—What it is not!. *Handbook of critical race theory in education*. 2021. P. 32-43.
77. Latané B., Darley J.M. The unresponsive bystander: why doesn't he help? New York, NY: Appleton-Century Crofts, 1970. 131 p.
78. Lundberg S. J., Pollak R. A., Wales T. J. Do husbands and wives pool their resources? Evidence from the united kingdom child benefit. *Journal of Human Resources*. 1997. P. 463–480.
79. Maccoby E. E., Jacklin C. N. The psychology of sex differences. Stanford University Press, 1978. 240 p.
80. Palmer J.A., Tackett S. An examination of the dark triad constructs with regard to prosocial behavior. *Acta Psychopathologica*, 2018. № 4. P. 1-3.
81. Penner L.A., Fritzsche B.A., Craiger J.P., Freifeld T.R. Measuring the prosocial personality. *Advances in Personality Assessment*. 1995. № 10. P. 147-163.
82. Piatak J. S., Holt S. B. Prosocial behaviors: A matter of altruism or public service motivation? *Journal of Public Administration Research and Theory*. 2022. № 30(3). P. 504-518.
83. Piliavin J. A., Hong-Wen C. Altruism. A Review of Recent Theory and Research, 1990. № 16. P. 27-65. Веб-сайт. URL: <https://www.jstor.org/stable/2083262> (дата звернення 25.09.2022).
84. Piliavin J.A. Altruism and helping: the evolution of a field: the 2008 Cooley-Mead presentation. *Social Psychology Quarterly*. 2009. № 72. P. 209-225.
85. Piper G., Schnepf S. V. Gender differences in charitable giving in Great Britain. *Voluntas*, 2008. № 19. P. 103-124.
86. Poepsel D. L., Schroeder D. A. Helping and prosocial behavior. Fundamentals of Social Psychology. *Noba Textbook Series: Psychology*. 2018. P. 141-158.
87. Post S. G. Altruism, happiness, and health: it's good to be good. *International Journal of Behavioral Medicine*. 2005. № 12(2). P. 66-77.

88. Rand D. G., Brescoll V., Everett J. A. Social heuristics and social roles: Intuition favors altruism for women but not for men. *Journal of Experimental Psychology: General*. 2016. P. 389.
89. Rubalcava L., Teruel G., Thomas D. Investments, time preferences and public transfers paid to women. *Economic Development and Cultural Change*. 2009. № 57(3). P. 507.
90. Scott J. W. Deconstructing equality-versus-difference: Or, the uses of poststructuralist theory for feminism. *Theorizing feminism*. 2018. P. 254-270.
91. Shults F. L. Computer modeling in philosophy of religion. *Open Philosophy*. 2019. № 2(1). P. 108-125.
92. Simon H.A. A mechanism for social selection and successful altruism. *Science*. 1990. № 250. P. 1665-1668.
93. Smith S. W., Lapinski M. K., Bresnahan M. J. Conceptual aspects of altruism in cross-cultural contexts. *Altruism in cross-cultural perspective*. 2013. P. 17-29.
94. Smith S.W., Smith S.L., Pieper K.M. Altruism on American television: examining the amount of, and context surrounding acts of helping and sharing. *Journal of Communication*. 2006. № 56 (4). P. 707-727.
95. Stanford Encyclopedia of Philosophy. Altruism: веб-сайт. URL: <https://plato.stanford.edu/entries/altruism/> (дата звернення 12.10.2022).
96. Staub E. The roots of goodness: the fulfillment of basic human needs and the development of caring, helping and nonaggression, inclusive caring, moral courage, active bystandership, and altruism born of suffering. *Moral motivation through the life span*. 2005. P. 33-72.
97. Stewart-Williams S. Altruism among kin vs. nonkin: effects of cost of help and reciprocal exchange. *Evolution and Human Behavior*. 2007. № 28. P. 193-198.
98. Syed M., Fish J. Revisiting Erik Erikson's legacy on culture, race, and ethnicity. *Identity*. 2018. № 18(4). P. 274-283.
99. Trivers R.L. The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology*. 1971. № 46. P. 35-37.

100. Vollhardt J. R. Altruism born of suffering and prosocial behavior following adverse life events: a review and conceptualization. *Social Justice Research*, 2009. № 22. P. 53-97.

101. Vollhardt J. R., Staub E. Inclusive altruism born of suffering: The effects of past suffering on prosocial behavior toward outgroups. *American Journal of Orthopsychiatry*. 2011. № 81. P. 307-305.

102. White B. A. Who cares when nobody is watching? Psychopathic traits and empathy in prosocial behaviors. *Personality and Individual Differences*, 2014. № 56. P. 116-121.

103. Young A., Khalil K. A., Wharton, J. Empathy for animals: A review of the existing literature. *Curator: The Museum Journal*. 2018. № 61(2). P. 327-343.

Всього джерел – 103

Джерел за останні п'ять років – 40

Джерел зарубіжних авторів за останні п'ять років – 16 (номера джерел у списку: 35,36,38,53,64,69,71,75,76,80,82,86,90,91,98,103)

Джерел українських авторів за останні п'ять років – 24 (номера джерел у списку: 4,5,6,7,9,10,11,12,14,16,17,18,20,22,23,24,25,26,28,29,30,31,33,34)

ДОДАТКИ

Додаток А

Статеворольовий опитувальник (С. Бем) [44]

Призначення тесту: діагностика маскулінності-фемінінності особистості.

Інструкція: Відповідайте на кожне твердження «так» (+) або «ні» (-), оцінюючи тим самим наявність чи відсутність у себе названих якостей.

- | | |
|--|-------------------------------------|
| 1. Вірю в себе; | 22. Аналітичний(а); |
| 2. Вмію поступатися; | 23. Вмію відчувати; |
| 3. Здатен(на) допомогти; | 24. Ревнивий(а); |
| 4. Схильний(на) захищати свої погляди; | 25. Здатний(а) до лідерства; |
| 5. Життєрадісний(а); | 26. Піклуюсь про людей; |
| 6. Похмурий(а); | 27. Прямий(а), правдивий(а); |
| 7. Незалежний(а); | 28. Схильний(а) до ризику; |
| 8. Сором'язливий(а); | 29. Розумію інших; |
| 9. Совісний(а); | 30. Скритний(а); |
| 10. Атлетичний(а); | 31. Швидкий(а) на прийняття рішень; |
| 11. Ніжний(а); | 32. Співчутливий(а); |
| 12. Театральний(а); | 33. Щирий(а); |
| 13. Наполегливий(а); | 34. Самодостатній(я); |
| 14. Палкий(а) на лестоці; | 35. Здатний(а) втішати; |
| 15. Удачливий(а); | 36. Марнослашний(а); |
| 16. Сильна особистість; | 37. Владний(а); |
| 17. Відданий(а); | 38. Маю тихий голос; |
| 18. Непередбачуваний(а); | 39. Привабливий(а); |
| 19. Сильний(а); | 40. Мужній(я); |
| 20. Жіночий(а); | 41. Теплий(а), серцевий(а); |
| 21. Надійний(а); | 42. Урочистий(а), важливий(а); |

43. Маю власну позицію;
 44. М'який(а);
 45. Вмію дружити;
 46. Агресивний(а);
 47. Довірливий(а);
 48. Малорезультативний(а);
 49. Схильний(а) вести за собою;
 50. Інфантильний(а);
 51. Адаптивний(а);
 52. Індивідуаліст;
 53. Не люблю лайки і сварки;
 54. Несистематичний(а);
 55. Маю дух змагання;
 56. Люблю дітей;
 57. Тактовний(а);
 58. Амбіційний(а), честолюбний(а);
 59. Спокійний(а);
 60. Традиційний(а), схильний(а) умовностям;
 .

Ключ до опитувальника:

Маскулінність (відповідь «так»)	1, 4, 7, 10, 13, 16, 19, 22, 25, 28, 31, 34, 37, 40, 43, 46, 49, 52, 55, 58
Фемінність (відповідь «так»)	2, 5, 8, 11, 14, 17, 20, 23, 26, 29, 32, 35, 36, 41, 44, 47, 50, 53, 56, 59

Опитувальник для діагностики рівня емпатії А. Мехрабієна та Н. Епштейна

Призначення тесту: діагностика здатності до емпатії

Інструкція: Прочитайте наведені твердження і, орієнтуючись на те, як ви поведетесь в подібних ситуаціях, дайте відповідь «так» (+) або «ні» (-) на кожне з тверджень.

1. Мене засмучує, коли бачу, що незнайома людина почувається серед інших людей самотньо;
2. Люди перебільшують здатність тварин відчувати та переживати;
3. Мені неприємно, коли люди не вміють стримуватись і відкрито виявляють свої почуття;
4. Мене дратує в нещасних людях те, що вони самі себе шкодують;
5. Коли хтось поряд зі мною нервує, я теж починаю нервувати;
6. Я вважаю, що плакати від щастя нерозумно;
7. Я близько до серця приймаю проблеми своїх друзів;
8. Іноді пісні про кохання викликають у мене багато почуттів;
9. Я сильно хвилююся, коли маю повідомити людям неприємну для них звістку;
10. На мій настрій сильно впливають люди;
11. Я вважаю іноземців холодними та байдужими;
12. Мені хотілося б здобути професію, пов'язану зі спілкуванням з людьми;
13. Я не дуже засмучуюсь, коли мої друзі діють необдуманно;
14. Мені дуже подобається спостерігати, як люди приймають подарунки;
15. На мою думку, самотні люди частіше бувають недоброзичливими;
16. Коли я бачу людину, що плаче, то сам (сама) засмучуюсь;
17. Слухаючи деякі пісні, я часом почуваюся щасливим (щасливою);
18. Коли я читаю книгу (роман, повість тощо), то так переживаю; начебто все, що читаю, відбувається насправді;

19. Коли я бачу, що з кимось погано поводяться, то завжди серджуся;
20. Я можу залишатися спокійним (спокійною), навіть якщо всі навколо хвилюються;
21. Якщо мій друг чи подруга починають обговорювати зі мною свої проблеми, я намагаюся перевести розмову на іншу тему;
22. Мені неприємно, коли люди, дивлячись кіно, зітхають та плачуть;
23. Чужий сміх мене не заражає;
24. Коли я приймаю рішення, ставлення інших людей до нього, як правило, не відіграє ролі;
25. Я втрачаю душевний спокій, якщо оточуючі чимось пригнічені;
26. Я переживаю, якщо бачу людей, які легко засмучуються через дрібниці;
27. Я дуже засмучуюсь, коли бачу страждання тварин;
28. Нерозумно переживати з приводу того, що відбувається в кіно або про що читаєш у книзі;
29. Я дуже засмучуюсь, коли бачу безпорадних старих людей;
30. Чужі сльози викликають у мене роздратування;
31. Я дуже переживаю, коли дивлюсь фільм;
32. Я можу залишатися байдужим (байдужою) до будь-якого хвилювання навколо;
33. Маленькі діти плачуть без причини.

Ключ до опитувальника:

Згоден (відповідь «так»)	1, 5, 7, 8, 9, 10, 12, 14, 16, 17, 18, 19, 25, 26, 27, 29, 31
Не згоден (відповідь «ні»)	2, 3, 4, 6, 11, 13, 15, 20, 21, 22, 23, 24, 28, 30, 32, 33

Опитувальник Лірі – методика діагностики міжособистісних відносин

Призначення тесту: опитувальник був адаптований для вимірювання рівня альтруїзму, егоїзму.

Інструкція: Прочитайте наведені твердження і, орієнтуючись на те, як вони відповідають вашому явленню про себе, дайте відповідь «так» (+) або «ні» (-) на кожне з тверджень.

1. Має почуття гідності;
2. Незалежний;
3. Здатний сам подбати про себе;
4. Може виявляти байдужість;
5. Делікатний;
6. Схвалюючий;
7. Чуйний на заклики про допомогу;
8. Безкорисливий;
9. Впевнений у собі;
10. Самовпевнений, наполегливий;
11. Діловитий, практичний;
12. Любить змагатися;
13. Добрий, вселяючий впевненість;
14. Ніжний, м'якосердий;
15. Любить піклуватися про інших;
16. Безкорисливий, щедрий;
17. Хвастливий;
18. Пихатий і самовдоволений;
19. Думає тільки про себе;
20. Хитрий, розважливий;
21. Все прощає;
22. Переповнений надмірним співчуттям;
23. Великодушний, терпимий до недоліків;

24. Прагне заступатися;
25. Судить про людей за рангом і достатком, а не за особистими якостями;
26. Марнославний;
27. Егоїстичний;
28. Холодний, черствий;
29. Надто поблажливий до оточуючих;
30. Намагається втішити кожного;
31. Дбає про інших на шкоду собі;
32. Псує людей надмірною добротою.

Ключ до опитувальника:

Егоїзм (відповідь «так»)	1, 2, 3, 4, 9, 10, 11, 12, 17, 18, 19, 20, 25, 26, 27, 28
Альтруїзм (відповідь «так»)	5, 6, 7, 8, 13, 14, 15, 16, 21, 22, 23, 24, 29, 30, 31, 32

Сирі результати опитування жінок

Вік	IS	Емпатія	Альтруїзм	Егоїзм
30	2,322	20	12	5
35	2,315	30	16	1
33	2,312	21	10	6
37	1,8576	16	11	4
33	1,8576	20	14	4
41	1,3932	10	16	6
44	1,2771	29	12	8
23	1,161	32	15	2
41	1,0449	20	10	3
28	0,9288	10	14	2
38	0,9288	3	2	10
31	0,9288	25	16	8
38	0,8127	7	10	9
42	0,8127	11	13	7
45	0,8127	31	13	5
30	0,6966	22	10	1
42	0,6966	27	12	6
30	0,5805	30	14	9
30	0,5805	23	9	7
41	0,5805	22	14	7
23	0,4644	14	15	6
46	0,4644	18	8	1
31	0,4644	11	15	5
27	0,4644	10	14	5
42	0,3483	23	14	6
22	0,3483	8	3	15

Сирі результати опитування чоловіків

Вік	IS	Емпатія	Альтруїзм	Егоїзм
30	1,2771	24	14	0
36	1,0449	22	12	2
34	1,0449	22	14	6
34	0,2322	23	12	8
36	0,2322	12	10	6
41	0,2322	4	11	9
26	0,2322	17	13	9
47	0,1161	5	10	8
38	0,1161	27	10	5
37	0,1161	22	7	6
41	0,1161	24	9	7
43	0,1161	14	11	10
24	0,1161	15	8	7
30	-0,1161	15	14	11
40	-0,1161	19	12	8
43	-0,1161	14	4	16
41	-0,3483	10	7	11
22	-0,3483	12	14	6
42	-0,3483	12	12	11
31	-0,3483	9	13	6
45	-0,3483	10	7	7
34	-0,3483	22	12	8
35	-0,4644	19	10	7
31	-0,4644	15	11	7
29	-0,4644	12	8	9
40	-0,5805	14	8	15
47	-0,5805	9	7	2
26	-1,6254	3	2	8
26	-1,8576	9	3	10
31	-1,9737	2	1	12
30	1,2771	24	14	0
36	1,0449	22	12	2
34	1,0449	22	14	6
34	0,2322	23	12	8