

УДК 159.9.07

Людмила Коpecь  
Валерій Гордієнко

## ЗАКОНОМІРНОСТІ ПРОСОЦІАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ ТА ПРОБЛЕМА ПРОГНОЗУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОГО УСПІХУ

*У статті розглядається проблема просоціальної поведінки і можливості передбачення професійного успіху особи на основі знання про її просоціальну поведінку.*

*Проведене дослідження показало, що просоціальні диспозиції можуть розглядатись як стабільні детермінанти професійного успіху для багатьох типів професійної діяльності.*

*В роботі даються вказівки на те, як можна оцінити просоціальні диспозиції особистості, вивчаючи подієві групи.*

Останнім часом проблема просоціальної поведінки людей привертає все більшу увагу дослідників, які орієнтуються виключно на практичні питання, а саме — на питання професійного відбору. Дослідження переконливо показали, що для визначення придатності для цілого ряду професій є необхідним оцінити просоціальну активність особистості [2,6,9]. Виявилось, що просоціальні якості особистості визначають професійний успіх не тільки для тих професій, що належать до так званих професій соціального типу, які полягають у постійній взаємодії і спілкуванні з іншими людьми [6, 9].

Однак продовження дослідження професій у цьому напрямку вимагає більш розбудованої теорії просоціальної поведінки та її мотивації. Однією з серйозних проблем залишається створення діагностичних засобів, які б дали змогу визначити ті індивідуальні особливості просоціальної мотивації, котрі обумовлюють професійний успіх особи.

Мета даної статті провести аналіз просоціальної поведінки особистості в аспекті проблеми професійного вибору й окреслити можливі шляхи об'єктивного визначення та прогнозування розвитку психологічних властивостей особистості, які детермінують цей тип поведінки. Актуальність цього задуму полягає в тому, що існує гостра потреба в отриманні об'єктивної інформації про потенційні можливості кандидата в розвитку просоціальних навиків і можливостей їхнього вдосконалення в процесі навчання і роботи з іншими людьми (для широкого класу професій).

Оскільки в нашій психологічній літературі дослідження просоціальної поведінки не склада-

ють окремого наукового напрямку, необхідно дати узагальнену характеристику теоретичних та емпіричних результатів, здобутих зарубіжними психологами.

Під просоціальною поведінкою розуміють будь-які дії, спрямовані на досягнення результатів, які є важливими і корисними для інших людей. Дії ці є досить різноманітними: від простої люб'язності незнайомій людині до героїчних вчинків, коли, рятуючи інших, людина ризикує власним життям. Особливим випадком просоціальної поведінки є альтруїстична поведінка, що полягає в наданні допомоги іншим людям з метою збільшення благополуччя цих людей і без всякої спрямованості на свідоме досягнення корисних для себе результатів. Альтруїстичну поведінку протиставляють егоїстичній, метою якої є досягнення власних корисливих цілей і результатів, що збільшують власне благополуччя.

Увага до цих типів поведінки пояснюється тим, що вони тісно пов'язані з проблемою людської природи. В даній проблемі можна виділити два аспекти. Перший аспект полягає у відповіді на питання, чи справді для людини альтруїзм є природною рисою, чи може людина, не маючи ніякого досвіду, не навчаючись, бути готовою допомагати іншим людям, до того, щоб жертвувати собою, ділитися з іншими належними благами тощо. Другий аспект полягає у тому, щоб з'ясувати, чи людина лише має можливість справді стати альтруїстом у процесі розвитку, чи це неможливо, і ця властивість по суті є тільки соціально набутим фасадом для справжньої егоїстичної природи людини.

Відповідно до питань можуть бути окреслені й можливі відповіді.

- 1) Альтруїзм, як і більш поширена просоціальна поведінка, не існує; людина народжується егоїстичною і залишається такою все життя, хоча намагається протягом життя більш-менш вдало маскувати такий егоїзм.
- 2) Альтруїзм справді існує і є філогенетично відокремленою рисою людської природи.

В психологічній літературі останнього часу досить відомими стали різноманітні теоретичні версії просоціальної поведінки: теорія соціального обміну, теорія соціальних норм, теорія еволюційної психології [8]. Розглянемо ці теорії:

1) Теорія соціального обміну пояснює, що альтруїстична поведінка має на меті певні корисні для іншої особи результати і приховані корисні наслідки для діючої особи (визнання, статус, інформація тощо). Ці корисні результати можуть бути як внутрішньою, так і зовнішньою винагородою. Наприклад, дослідники (Снайдер М., Омото А., Клері Д. цит. за 8) вказують, що існує ряд причин, які пояснюють, чому люди добровільно надають допомогу тим, хто хворіє на СНІД:

- 1) Прагнення до знань: бажання зрозуміти людей, їхні життєві обставини і чомусь навчитися.
- 2) Кар'єристичні мотиви: отримуючи досвід і зв'язки, особи хотіли розширити перспективи своєї роботи.
- 3) Мотиви соціального пристосування: ввійти в певну групу і досягти визнання.
- 4) Захист свого Я: зменшити почуття вини чи позбавитись від власних проблем.
- 5) Ріст самоповаги, зміцнення почуття власної гідності й впевненості в собі.
- 6) Вираз цінностей: дії у відповідності до загальнолюдських цінностей.

Тому при наданні допомоги, як і в інших життєвих ситуаціях, кожна діюча особа керується стратегією так званого "мінімаксу": намагається в міру можливості зменшити затрати і збільшити здобутки (навіть якщо ці здобутки і не є реальними, а всього лише суб'єктивними цінностями).

Як бачимо, теорія соціального обміну по суті закреслює альтруїстичну поведінку як гіпотетичну можливість. Можна погодитись, що в основі надання допомоги іншим людям може функціонувати як альтруїстична, так і егоїстична мотивація. Звичайно, виключити егоїстичну мотивацію (як от мотив соціального визнання, винагороди, мотив уникнення осуду з боку інших, або як абсолютно егоїстична мотивація уникнути внутрішнього дискомфорту) дуже важко. Але, з іншого боку, цей прискіпливий пошук егоїстичних нюансів соціально бездоганної поведінки не може відкинути і тих безперечних фактів, що

деякі люди справді турбуються про інтереси та благополуччя інших, а не про свої власні, і аж ніяк не можуть вважатися спритно замаскованими егоїстами.

II. Теорія соціальних норм пояснює альтруїстичну поведінку тим, що цей тип поведінки диктується сукупністю впорядкованих норм: люди повинні допомагати один одному; в першу чергу слід допомагати тому, хто допомагає нам тощо (Алвін Гоулднер, цит. за 8).

Існує цілий ряд норм, які визначають міру допомоги іншим людям. Ці норми є своєрідними каузально-атрибутивними схемами, які дають людям орієнтири при виникненні ситуації з необхідністю допомоги іншим людям.

- 1) Норма взаємності й очікування соціальних дивідендів: "якщо я допоможу цій людині, то вона відповідатиме мені так само взаємністю і допоможе". В груповій взаємодії з опорою на цю норму функціонують різні стратегії вдвойовування більш високих статусних позицій: суб'єкт допомагає іншим людям, надає послуги й очікує за це визнання.
- 2) Норма соціальної відповідальності: "допомога повинна надаватися тим, хто має проблеми, безвідносно до того, чи винагороджується така поведінка, доти, поки люди мають ці проблеми". При цьому норма орієнтує так: "якщо суб'єкт опинився в ситуації, що не піддається контролю, і людина є жертвою обставин, то їй необхідно надати допомогу; якщо ж люди самі через своє недбалство або лінь створили собі проблеми, то допомоги їм надавати не слід".

III. Еволюційна теорія альтруїзму (Докінз Р., Кампбел Д., Уілсон Є., цит. за 8). Головна ідея цієї теорії полягає в тому, що для індивіда доцільною є лише та активність, яка забезпечує виживання його роду. Люди, схильні безкорисливо діяти в інтересах інших, не зможуть вижити в ході еволюційних змагань, тому доцільним є тільки добре вивіреним альтруїзм, що забезпечує захист роду (тих, які генетично схожі з нами) і пошук взаємної вигоди. Однією з таких доцільних форм альтруїзму є батьківська та материнська відданість і любов до своїх дітей. В цій рамці пояснень: альтруїзм щодо дітей є бажаним, бо це забезпечує збереження генів у наступних поколіннях, і тому батьки, як правило, віддані дітям, хоч не завжди відчувають взаємність, бо діти менш зацікавлені у збереженні генів своїх батьків. Таким чином, люди генетично запрограмовані надавати допомогу близьким родичам, бо це забезпечує виживання спільних генів. В умовах тяжких катаклізмів, природних лих, які загрожують життю, визначається порядок, кому слід надавати допомогу: спочатку молодшим,

потім старшим, спочатку сім'ї та близьким, потім друзям, потім сусідам, потім усім іншим.

Розвиваючи ці ідеї, еволюційні психологи звертають увагу, що діє також і етнічний внутрішньогруповий фаворитизм, тобто турбота про тих, у кого такі ж самі гени, як і в нас (що певною мірою помітно у спільних фізичних особливостях людей). Виходячи з цього, ми більше генетично запрограмовані на допомогу тим, хто схожий на нас, на допомогу ближнім, а не дальнім.

Генетична доцільність лежить в основі соціальної норми взаємності допомоги: допомога має бути взаємною; небажання відповідати взаємністю карається: відступники, зрадники і невдячні виганяються, переслідуються, засуджуються. Тому Генетичний егоїзм обмежується в соціальних спільнотах певними правилами, заповідями, що вимагають врахування общинних, групових інтересів. Таким чином, у рамках цієї теорії альтруїзм знаходиться у серйозних протиріччях з егоїстичною природою людини. Але деякі еволюційні психологи наполягають, що і альтруїзм як форма поведінки є також біологічно доцільним для групового відбору. Групи, що склалися з альтруїстів, які спільно оборонялися та працювали, мали більше шансів на виживання.

Таким чином, еволюційна психологія визнає два типи альтруїзму: відданість своєму роду та нащадкам, а також взаємний альтруїзм.

Емпіричні дослідження просоціальної поведінки, на жаль, ніяк не пов'язані з підтвердженням або запереченням описаних теорій, велися з орієнтацією на інші конкретні питання: хто, кому і в якій ситуації найвірогідніше надасть допомогу.

Психологічні дослідження виявили, що немає таких особистісних рис, знаючи які, можна було б визначити, чи є дана особа схильною до надання допомоги іншим людям. Жоден з параметрів, які вимірюються за допомогою особистісно орієнтованих тестів, не дає можливості прогнозувати альтруїстичну поведінку людини. Разом з тим дуже важливим є те, що дослідження переконливо свідчать, що при наданні допомоги існують виразні індивідуальні відмінності, які зберігаються тривалий час і роблять людей подібними одне до одного. Виходячи з цього, психологи продовжують спроби створити чітко визначений реєстр альтруїстичних особистісних рис, що дозволять прогнозувати конкретні вчинки надання допомоги іншим людям. Попередні дані свідчать, що більше за інших до надання допомоги схильні високоемоційні люди, з розвиненою емпатією, що схильні до самостійного прийняття рішень. Тобто є група людей, які можуть проявляти довготривалий, а не спонтанний

альтруїзм, постійно готових до надання допомоги, так звані "довготривалі альтруїсти".

В ході аналізу даних з різноманітних досліджень психологи дійшли висновку, що на допомогу іншим людям більше, ніж особистісні риси, має вплив ситуація. Не слід розуміти це так, що, вивчаючи особистість, немає можливості передбачити конкретні просоціальні вчинки, але певні ситуаційні аспекти дозволяють з більшою мірою точності передбачити, чи буде ініційована допомога іншим людям. При аналізі цих ситуаційних детермінант слід вказати такі:

а) *Міра безпеки і надзвичайності ситуації*. Ситуації з достатньою мірою небезпеки більше мотивують до надання допомоги чоловіків. (Американські дослідники, вивчивши вибірку людей, нагороджених за героїзм при врятуванні життя, виявили, що 90 % цієї вибірки були чоловіки) [8]. Разом з тим, чоловіки у ситуаціях, позбавлених небезпеки, коли вони мали вирішити, чи будуть вони, скажімо, добровільно надавати допомогу в проведенні експерименту або чи згодні вони провести час з розумово відсталою дитиною, виявились менш схильними до надання допомоги в порівнянні з жінками.

б) *Міра публічності ситуації*. Кількість осіб, що спостерігають за ситуацією, впливає на акти допомоги: чим більше учасників і спостерігачів, тим менше ймовірність, що в даній ситуації буде надана допомога конкретною особою.

В дослідженнях виявлено, що жінкам частіше надають допомогу, вони частіше отримують пропозиції щодо надання допомоги і вони так само частіше звертаються по допомогу. Жінки вдвічі частіше звертаються до медиків та психіатрів. За нашими даними, жінки утворюють основний контингент при звертанні у різні консультативні центри. При створенні терапевтичних груп спілкування серед студентської молоді нами було зафіксовано, що на кожні 20 студенток, які брали участь у групах тренінгу, припадає тільки 3—4 студента-юнака. При створенні терапевтичних груп у віковій групі 25—30 років на кожну групу з 10 жінок припадало 3 чоловіки. В цілому можна сказати, що жінки як частіше отримують допомогу, так і є більш активними у її пошуках.

Проведений нами огляд показує, що проблема надання допомоги є недостатньо дослідженою як у теоретичному, так і в емпіричному плані. Разом з тим виникає питання, чи могла б бути ця проблема вивченою більш успішно, якби дослідження охоплювало професійні групи, діяльність яких пов'язана безпосередньо з необхідністю допомагати іншим людям. Такого вигляду

дана проблема набула тоді, коли нам стала відомою теорія авторитетного дослідника професій Дж. Холанда [11] і результати досліджень, пов'язаних з вивченням людського потенціалу [4, 6]. За теорією Дж. Холанда людина мусить, вибираючи професію, увійти в певне професійне оточення.

Спираючись на теорію інтересів Гілфорда, Дж. Холанд виділив шість основних типів професій: реалістичні, інтелектуальні, соціальні, конвенціональні, підприємницькі, артистичні. Оскільки члени кожної професійної групи характеризуються певною подібністю позицій, цінностей, орієнтацій, то в багатьох ситуаціях вони досить однаково реагують, створюючи тим самим своє характерне "інтерперсональне" середовище. Чим більш схожі між собою особиста спрямованість особи з інтересами певної групи професіоналів, тим вищі шанси для цього члена професійної групи досягти високої результативності і професійного успіху. Кожна професія — це своєрідне інтерперсональне середовище, тому кожна професія приваблює людей з певними особистісними установками. Дж. Холанд висловив гіпотезу, що існують типи особистостей, які надзвичайно швидко можуть увійти в своє інтерперсональне середовище: реалістичний, інтелектуальний, соціальний, конвенціональний, підприємницький, артистичний. Такі професії як педагоги, психологи, соціальні працівники, відповідають соціальному типові особистості. Типові ситуації і проблеми передбачають наявність у членів даної професійної групи соціальної відповідальності, потреби у взаємодії, вербальних і соціальних здібностей, емоційності й активності у рішенні проблем. Виникає питання, чи справді відповідні групи професіоналів соціального типу складаються переважно з тих людей, які є альтруїстами?

В ході подальшого дослідження велике значення матиме поняття "потенціал людини". В обширному виданні Союзу міжнародних наукових товариств, яке має назву "Енциклопедія світових проблем і людський потенціал", наводиться визначення цього поняття: "Людський потенціал — це здатність індивіда до самовиразу, самоактуалізації і самореалізації. Самореалізовані індивіди характеризуються здатністю до адекватного сприйняття дійсності, спонтанного реагування, відмови від зосередженості на собі, відносною незалежністю від культурного та природного середовища, наявністю соціального почуття, зацікавленістю, доброзичливістю (вибірковою) в соціальних стосунках, терпимістю та шанобливим ставленням до інших, етичною чіткістю, впевненістю в собі, доброзичливим гумором та креативністю.

Реалізується потенціал людини в захисті таких цінностей як правдивість, доброта, щирість, краса, оптимізм, справедливість і порядність, природність поведінки, організованість, дисциплінованість; у постійному вдосконаленні, в результативності і продуктивності діяльності" [11].

Дослідники [6] звичайно розділяють поняття потенціалу людини і характеристики "хорошої" людини, але для нашого дослідження це є не дуже суттєвим. Для нас потенціал людини, визначений вище, і є тим комплексом особистих якостей, завдяки якому стає можливою просоціальною поведінка і досягається успіх у професіях соціального типу.

Важливо також взяти до уваги, що на основі аналізу великого фактичного матеріалу П. Коста встановив, що успішність багатьох видів професійної діяльності найбільшою мірою відображає п'ятифакторна модель особистості [9]. Цими факторами є: нейротизм, екстравертованість, відкритість досвіду (здатність навчатися і переучуватися, творчі здібності тощо), соціальні якості людини (чесність, відкритість, альтруїзм тощо), відповідальність (організованість, самодисципліна, прагнення до досягнення тощо). Виявляється, що серед найбільш інваріантних рис, які не залежать від специфіки професії, але визначають її успішність, є так звані "соціоформулюючі" якості, від яких залежить взаємодія між людьми. На питання, яку ж роль у цій групі властивостей мають альтруїстичні мотиви і диспозиції — відповіді ще не знайдено.

В рамках проведеного нами дослідження було виділено основне питання: якими ж відмінностями характеризуються особи, котрі оцінюються експертами як більш успішні соціальні педагоги і соціальні працівники щодо групи інших, менш успішних? В психологічних дослідженнях стверджується, що передумовами альтруїзму є такі особистісні риси: емпатія, здатність враховувати наслідки своїх дій для інших людей; особисті норми, що задають зразки оцінки суб'єктом свого альтруїстичного вчинку, а також тенденція приписувати відповідальність за здійснення чи нездійснення альтруїстичного вчинку собі, а не іншим людям чи обставинам. Нами було висунуто гіпотезу, що ці риси буде максимально втілено в подіях життєвого шляху особи.

В подіях життєвого шляху виявляється міра приєднаності особи до долі інших людей, і так само міра участі інших людей в перебігу подій. Навколо подій життя особи утворюються неформальні спільності, особливі групи з близьких та далеких людей, коло значимого спілкування, що забезпечує підготовку та розвиток тієї чи іншої події. Таким групам О. О. Кроник дав назву "подієві групи" [7].

обстежуваній вибірці виділяють дві групи досліджуваних: ті, що схильні створювати мінімальні за складом подієві групи, і ті, що схильні створювати максимально великі подієві групи. Далі ми провели підрахунок постійних членів усіх подієвих груп одного обстежуваного і визначили, що даний суб'єкт переживається тим більш значимою особою, якщо він входить до більшої кількості подієвих груп. Підраховано кількість подієвих груп, членом яких був кожен з названих. Виявилось, що 75 % вказаних осіб брали участь лише в одній події, 15 % — у двох, 10 % — у трьох і більше. Завдяки визначенню зв'язку між ступенем наближеності до суб'єкта і кількістю подієвих груп, членами яких вони є, ми отримали цілком закономірні дані: чим більша кількість подієвих груп, до яких входить значимий інший, тим вища ймовірність того, що він потрапляє у першу п'ятірку найбільш близьких суб'єктові людей. Ці дані ілюструють детермінаційні залежності між подієвими групами і внутрішнім світом особистості, однак вони не прояснюють питання про конкретні психологічні механізми взаємозв'язку людини з членами створюваних нею подієвих груп. О. О. Кроник вважав, що ці механізми прояснює поняття "характероформуєчий зв'язок" [7]. Цим поняттям О. О. Кроник позначив детермінаційні залежності, що мають місце з точки зору суб'єкта між рисами його власного характеру і характеристиками партнера по спілкуванню. О. О. Кроник вважав, що характероформуєчий зв'язок є тою мовою, на якій суб'єкт інтерпретує причини, цілі своєї поведінки та поведінки інших людей у спілкуванні, і на якій у свідомості представлені міжособові взаємини. Прикладом таких інтерпретацій є звичайні для буденного спілкування твердження: "Я гніваюсь тому, що всі мене ображають." В кожному конкретному випадку виникає багато зв'язків: причинних, цільових, схожих і контрастних, міцних і слабких, позитивних та негативних. Через них здійснюється вплив однієї людини на іншу і перехід відносин у риси характеру. На думку О. О. Кроника, окремі відносини є одиницею аналізу значимого відношення, а суб'єктивна значимість іншої людини — це цілісне переживання особистістю системи характероформуєчих зв'язків, що функціонують у процесі спілкування з даною людиною.

Методика оцінювання п'ятирічних інтервалів [5] дала можливість визначити, що група з розвинутими подієвими групами збігається з групою осіб, молодших за психологічним віком. Між трьома групами обстежених, що відрізнялися особливостями функціонування подієвих груп, виявилися статистично достовірні розбіжності за психологічним віком і рівнем оцінки

професійних успіхів суб'єкта експертами. Найвищі експертні оцінки було дано групі молодших за психологічним віком. Другою за професійною успішністю була група тих, чий психологічний і хронологічний вік збігався; найнижчі оцінки експертів отримали ті, що були старші за своїм психологічним віком. "Психологічна старість", визначена методикою п'ятирічних інтервалів, як свідчать наші дані, є діагностичною вказівкою на серйозні проблеми в особистому і професійному самовизначенні, а опосередковано може бути характеристикою міри недорозвинутої просоціальності особистих відносин із значимими іншими.

В ході проведеного теоретичного аналізу було висунуто гіпотезу, що процес професійного самовизначення характеризується особливою активністю особистості у створенні подієвих груп, тобто неформальних спільностей значимих осіб, за допомогою яких відбувається реалізація професійно важливих подій життєвого шляху.

В ході проведеного нами дальшого аналізу було вивчено особливості функціонування професійно орієнтованих подієвих груп. Виявилось, що подієві групи, які беруть участь у професійному самовизначенні, є феноменологічно і функціонально різноманітними. Але для оцінки особливостей професійного самовизначення досить взяти до уваги дві особливо діагностично виразні подієві групи — це подієва група вибору професії і подієва група особистісного розвитку. До першої групи входять особи, які були учасниками вибору особистістю її професії (на суб'єктивний погляд досліджуваного). До другої групи входять особи, що, на думку досліджуваного, спричинили зміни в його особистості.

В ході дослідження було встановлено, що особи з позитивною моделлю професійного та особистого майбутнього відрізняються багаточисельними за складом і різновіковими подієвими групами, до яких входять друзі, батьки, улюблені вчителі, історичні персонажі. В осіб з негативною моделлю майбутнього подієві групи нечисленні і до них входять лише реальні контактні особи. Особливо негативна модель професійного майбутнього формується у тому випадку, коли подієва група вибору професії включає тільки батьків.

Така ж сама закономірність проявлялася й у формуванні подієвих груп особистісного розвитку. Досліджувані з позитивною моделлю професійного майбутнього мали багаточисельні за складом та різновікові подієві групи особистісного розвитку: разом з реальними людьми до їх складу входили історичні персонажі, літературні герої, а також реальні, але важкодосяжні для реального спілкування люди: естрадні зірки, те-

левізійні ведучі, депутати тощо. У осіб з негативною моделлю професійного майбутнього подієві групи розвитку були відсутні або склалися з досить обмеженого кола реальних контактних осіб.

Було встановлено, що особи з багаточисельними подієвими групами відзначалися більш високим соціометричним статусом у своїй контактній групі, більш високою креативністю, позитивною моделлю професійного та особистого майбутнього, на відміну від осіб з малочисельними подієвими групами. (Позитивність чи негативність моделі майбутнього визначалася за малюнковими тестами і за даними методики оцінювання п'ятирічних інтервалів.) Досліджувані з позитивною моделлю окреслили своє майбутнє як простір реалізації особистих і професійних цілей. Досліджувані з негативною моделлю зображали своє майбутнє пустим невизначеним безподієвим простором. За даними цього фрагменту дослідження розвинута складна картина подієвих груп поєднується з більш багатою подієвою картиною життєвого шляху. Особи зі складними подієвими групами відзначалися виразною цікавістю до майбутнього, як поля своєї самореалізації, і проявили помітну активність у розгортанні в майбутнє професійних цілей і планів.

Подієві групи професійного самовизначення й особистісного розвитку— це реальність. І, як виявилось, діагностично виразна: вивчаючи її, можна виявити майбутніх успішних професіоналів, а також проаналізувати певні риси їхніх просоціальних диспозицій. Такий аспект аналізу буде важливим, як нам здається, в прогнозуванні професійного успіху для будь-яких професій. В завершення сказаного, ми вважаємо за необхідне висловити низку нових положень про доцільність подальшого вивчення подієвих груп (як у професійному відборі, так і в дослідженнях просоціальної поведінки). На перехресті цих двох напрямків відкриваються нові для психологів проблемні області.

У формуванні подієвих груп, плануванні та осмисленні життєвої перспективи неминуче проявляються і тому можуть бути оцінені особистісні риси, що їх психологи визначають як передумови альтруїзму:

**1) Емпатія.** Ця особливість виявляється у складі й чисельності подієвих груп: чим більше учасників і чим менше вони схожі між собою, тим більш імовірним є те, що суб'єкт, який сформував такі подієві групи, є як емпатичною, так і високосоціальною особою. Дослідники в галузі соціальної роботи вказують на те, що високу успішність у соціальній роботі проявляють саме ті особи, які мають

досвід отримання допомоги від інших людей. У формуванні подієвих груп виразно відображається досвід допомоги, отриманої від інших людей. Розвиток подієвих груп є умовою розвитку інтерперсонального професійного середовища; одночасно це і певний показник намагань особистості вписатись у своє професійне оточення. Механізм таких ідентифікацій з представниками професійного типу забезпечується емпатією.

**2) Здатність враховувати наслідки своїх дій для інших людей (відповідальність, почуття обов'язку).** Ця риса пов'язана з розвитком життєвої перспективи: чим більша відповідальність особи і почуття обов'язку, тим більш зваженими будуть співвідношення між подієвими об'ємами минулого, теперішнього і майбутнього. Брак життєвої перспективи є виразом серйозних особистих проблем, що перешкоджає наданню допомоги іншим.

**3) Особистісні норми, що задають зразки оцінки суб'єктом свого альтруїстичного вчинку.** Особистісні еталони, їхній зміст і розвиток будуть виявлятися у складі подієвих груп у різні періоди життя. Як нам здається, ці еталони будуть визначати й оцінки подієвих можливостей старості: чим вище просоціальна мотивація особи, тим менше вона оцінюватиме старість як безперспективний малоподієвий період життя; з віком можливості допомоги іншим людям зростають. Романтичні переоцінки молодості як єдиного періоду щастя і найвищих досягнень є наслідком егоцентризму та егоїстичної мотивації. Чим вища схожість особистих еталонів з представниками своєї професійної групи, тим вища ймовірність досягти в ній успіху. Чим більш авторитетні професіонали, яких наслідують кандидати, тим вище ймовірність, що саме такий професійний стиль особа повторить у майбутньому.

**4) Тенденція приписувати відповідальність за здійснення чи нездійснення альтруїстичних дій собі, а не іншим людям чи обставинам.** Чим вище описана тенденція, тим багатший і розмаїтіший подієвий пласт майбутнього даної особи порівняно з іншими.

Проведене нами дослідження показує, що просоціальні диспозиції можуть розглядатись як стабільні детермінанти професійного успіху. Можна сподіватися, що категорія просоціальної поведінки знайде свій статус у дослідженнях професійної придатності в царині професійного відбору, де нарешті вона набуде переконливого практичного звучання. Суспільство буде переконуватися у професійній результативності аль-

труїстів, що, звичайно, приведе до зміни моделей поведінки в нашому суспільстві.

Особливістю життя в сучасному суспільстві є те, що випадки надання допомоги, які вимагають найвищих моральних зусиль, не привертають достатньої уваги, і тому в буденній свідомості вкоренилася думка, що ці акти допомоги є певною аномальною випадковістю. Наслідком цього є те, що в поле зору людини мало потрапляють повсякденні дії допомоги. Мало кого переконує масштабний, відвойований історією натиск просоціальності та можливості збільшити ці аспекти.

Якщо в попередні (радянські) часи і засоби масової інформації, і література, й мистецтво буквально закидали суспільство зразками для наслідування, то в сучасному буденному світогляді скоріше функціонують позиції, що є виразом Генетичної теорії: треба турбуватися про особисті інтереси; якщо треба турбуватися за інших, то лише про захист власних нащадків. Тому особливу увагу слід звертати на тих осіб, які й у цих умовах продовжують діяти просоціально, надаючи допомогу іншим і досягаючи вершин професійного успіху.

В нашому суспільстві склалися умови, коли в центр суспільної уваги потрапляють передусім спонтанні акти альтруїзму і допомоги в ситуаціях з серйозною мірою небезпеки. Ситуації систематичного довготривалого надання допомоги є як менш відомими, так і менш поширеними в наших соціальних умовах. Разом з тим дослідження показують, що у звичайних ситуаціях (без будь-яких елементів неординарності й загрози) люди, яким властиві м'якість і навіть слабкість, є схильними до просоціальної поведінки. Але нині саме й існує ситуація, коли організаційні основи для таких видів довготривалої допомоги відсутні: нечисленні волонтерські рухи, добровільна участь в організаціях, повне зникнення громадських робіт, засудження участі в заходах на захист соціальної справедливості, в службах допомоги бідним, старіючим, у системі соціального обслуговування, в роботі благодійних організацій.

Практичним результатом даного напрямку досліджень могло б стати створення таких суспільних умов, котрі сприяють допомозі людей одне одному і зменшенню ролі тих факторів, які перешкоджають цьому.

### Список використаної літератури

1. АМИНОВ Н. А. Природные предпосылки педагогических стилей у преподавателей начальной школы // Вопросы психологии.— 1997. № 2.— С. 14—23.
2. АМИНОВ Н. А. Социальный интеллект и социальная компетенция / Факторные модели Дж. Гилфорда и Г. Марлоу в подготовке социальных работников // Теоретические основы подготовки социальных работников. М., 1992, 156 с.— С. 37—50.
3. АМИНОВ Н. А., Морозова Н. А., СМЯТСКИХ А. Л.— Психодиагностика педагогических способностей. Протесты. Методическое пособие. М., 1994.— 221 с.
4. Генсаретский О. И., Носов Н. А., Юдин Б. Г. Концепция человеческого потенциала: исходные соображения // Человек.— 1996. № 4.— С. 5—20.
5. Головаха Е. И., Кроник А. А. Психологическое время личности.— Киев: Наукова думка, 1984.— С. 211.
6. Заракковский Г. М., Степанова Г. Б. Психологический потенциал индивида и популяции // Человек, 1998. № 3.— С. 50—59.
7. Кроник А. А., Хорошилова Е. А. Значимое общение в событийных группах как источник характерообразования // Общение и развитие психики: Сб. научн. тр.— М: изд. АПН СССР, 1986, 176 с.— С. 46—60.
8. Майерс-Девид. Социальная психология / Перев. с англ. СПб.— Питер. 1997, 688 с.
9. Costa P. T. Work and Personality. Use of NEO — PI — R in Industrial/ Organisational Psychology II Applied Psychology. 1996. Vol. 45. Issue 3.
10. Encyclopedia of World Problems and Human Potential II Edit, by Union of International Associations. Munchen. N. Y. Paris. 1991. Vol. 1. P. 1246. Vol. 2. P. 947.
11. Holland J. /.The Psychology of Vocational Choice. Walthow Mass. Blaisdell, 1996. P. 196.
12. Reykowski J. Motywacja, postawy prospołeczne a osobowość.— Warszawa. 1986.— S. 487.

*Ludmyla Kopets, Valerij Hordienko*  
**PROSOCIAL BEHAVIOR CONFORMITY  
& THE PROBLEM OF THE INDIVIDUAL  
PROFESSIONAL  
SUCCESS'S PREDICTION**

In the article the author considers the problem of the prosocial behavior and the possibilities of the individual professional success's prediction, that is based on the knowledge about the prosocial behavior.

There is analyzed the theoretical models of prosocial behavior: the theory of social exchange, the theory of social standards and the theory of altruism.

The author deals with the different empiric researches of prosocial behavior that generalized to such points: who, whom and when could help. Individual features that differ altruistic behavior and the success in the social professions could be studied by the eventual groups of the lifetime. The eventual groups are the little groups consisting of the persons (who know each other both well and badly) that assist to prepare and realize the events of person's life.

The main conclusion of the empiric searches is to form the eventual groups, to plan and to comprehend the vital outlook.

In the article the author gives instructions how to appreciate the prosocial individual dispositions by studying of the eventual groups.