МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Кафедра социальной психологии и социологии управления**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**РАЗЛИЧИЯ В ПРОЯВЛЕНИИ УРОВНЯ ЭГОИЗМА БРАЧНЫХ ПАРТНЁРОВ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ СУПРУЖЕСКОЙ ЖИЗНИ**

Работу выполнил \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_В.В. Варман

 (подпись, дата)

Факультет управления и психологии курс 2

Направление 37.03.01 Психология

Научный руководитель

преподаватель,

канд. психол. наук \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_О.В. Бондарева

 (подпись, дата)

Нормоконтролер

преподаватель, канд. психол. наук \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Д.А. Марьяненко

 (подпись, дата)

Краснодар 2018

 СОДЕРЖАНИЕ

Введение.................................................................................................................. 3

1 Теоретические основы изучения различий в проявлении уровня эгоизма брачных партнёров на разных этапах супружеской жизни............................ 5

 1.1 Теоретические основы изучения эгоизма…............................................... 5

 1.2 Теоретические основы изучения альтруизма........................................... 12

 1.3 Альтруизм и эгоизм в системе супружеских отношений........................ 21

2 Эмпирическое исследование эгоизма партнёров на разных этапах супружеской жизни.......................................................................................... 25

 2.1 Цели и задачи исследования....................................................................... 25

 2.2 Результаты исследования............................................................................ 28

Заключение............................................................................................................ 33

Приложение……………………………………………………………………... 36

Список использованных источников.................................................................. 41

ВВЕДЕНИЕ

В современном мире тема эгоизма актуальна как никогда ранее. Мы все совершаем эгоистичные поступки, преследуем личные цели и стремимся к собственному счастью. Но учитывая это, мы всё равно задаемся вопросами о том, как это сказывается на нашей семейной жизни, можно ли находиться в отношениях с другим человеком будучи эгоистом и как вступление в супружескую жизнь влияет на уровень эгоизма человека.

На данный момент, научных исследований, посвященных эгоизму в семье действительно мало, зато мы постоянно слышим множество разговоров со стороны различных философов и псевдопсихологов, которые пытаются дать ответы на многие из интересующих нас вопросов, но дело в том, что их ответы зачастую неверны, так как их предположения не основываются на подтверждающих их слова эмпирических исследованиях.

В нашей работе мы намерены опираться лишь на научные данные, выявить то, как в основном люди ведут себя в браке, дать практические советы как продлить браки, как построить гармоничные отношения и дать им второе дыхание.

Таким образом, целью нашего исследования является анализ научных материалов в области эгоизма и выявления различий в проявлении уровня эгоизма на различных этапах супружеской жизни.

Объект исследования – эгоизм, как поведение, направленное на собственную выгоду.

Предмет исследования – проявление уровня эгоизма брачных партнёров на различных этапах супружеской жизни.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

1. Изучить теоретические основы эгоизма и альтруизма.
2. Выявить проблемы влияния эгоизма и альтруизма в семье.
3. Определить методы для выявления уровня эгоизма.
4. Провести исследование и подвести итоги.

Для реализации поставленных задач была использована методика «Шкала диспозиционного эгоизма» К. Муздыбаева [29], методика «Альтуризм-эгоизм» брачных партнёров, созданная специально для выявления уровня эгоизма на различных этапах, и метод теоретического анализа научно-психологической и исследовательской литературы.

Гипотезой исследования стало предположение о том, что уровень эгоизма брачных партнёров отличается на разных этапах супружеской жизни.

Структура курсовой работы. Курсовая работа состоит из введения, двух разделов основной части и заключения.

Теоретическими основаниями исследования послужили исследования таких зарубежных и отечественных авторов как: Ричард Докинз, Айн Рэнд, Чернышевский, А. Марков, Р. Сапольский, Таня Сингер, Матьё Рикар, Стивен Пост, Соня Любомирская, Дж. Фаулер, Н. Кристакис,  В.Н. Дружини, И.Д. Егорычева, К. Муздыбаев, Э. Фромм, C.JI. Рубинштейн, З.И. Рябикина и др.

Методологическими основаниями исследования выступили основные положения субъектного подхода (C.Л. Рубиншейн, А.В. Брушлинский, и др.); субъектно-бытийного подхода к личности (С.Л. Рубинштейн, А.В. Брушлинский, З.И. Рябикина В.В. Знаков, Г.Ю. Фоменко и др.); средовой подход к личности (У. Джемс, К. Левин, Р. Соммер и др).

Характеристика выборки. В исследовании приняли участие 83 респондента от 14 до 70 лет, из которых 48 человек женского пола и 35 человек мужского.

Данное исследование будет полезно тем людям, которые хотят построить грамотные и долговременные отношения, а также узнать, как различается уровень эгоизма на различных этапах супружеской жизни. Наша работа послужит хорошим вкладом в науку, особенно в такую малоисследованную область, как эгоизм в системе супружеских отношений.

 1 Теоретические основы изучения различий в проявлении уровня эгоизма брачных партнёров на разных этапах супружеской жизни

 1.1 Теоретические основы изучения эгоизма

Для того, чтобы разобраться как сказывается эгоизм на семейной жизни необходимо для начала разобраться с самим феноменом «эгоизма».

Эгоизм – это когда индивид думает только о себе, действуя таким образом, чтобы получить личную выгоду, часто за счёт других. Отголоски эгоизма проявляется во многих видов поведения, но он основан на менталитете, который является чрезвычайно оппортунистическим и эгоистичным, что заставляет человека действовать только тогда, когда это приведет к личной выгоде.

Можно заметить, что эгоизм как форма поведения встречаться не только в нашей культуре, но и в других обществах. Более того в других обществах она также несёт в себе негативную окраску. Единственное различие в степени этой негативной окраски. То есть если общество более индивидуалистичное, то под эгоизмом там понимается одно, если общество более коллективистское - то другое. В коллективистских обществах чаще под эгоизм подходит больше количество поведений и действий.

Мы должны чётко понимать, что эгоизм – это не синоним зла. Это прежде всего заинтересованность в личных целях.

В современной научной литературе выделяют рациональный (осознанный) эгоизм и иррациональный (импульсивно, не задумываясь о своих действиях и последствиях) эгоизм.

Концепция разумного эгоизма зародилась ещё в новое время, более чётко была сформулирована в XIX веке, в работе Чернышевского «Что делать?» и подкорректирована в книге. В XX веке в книгах Айн Рэнд возрождает идеи разумного эгоизма, где человек действует исходя из целесообразности. Действует для себя, своих интересов, развития, но так получается, что часто от этих действий бывает польза для окружающих. Разумный эгоист живёт собственными интересами, но зачастую его интересы не противоречат интересам других, а бывает даже наоборот – совпадают.

Например, есть человек, и у него какие-то проблемы. Из-за этих проблем он вынужден будет уехать из города и поскольку другой человек не хочет, чтобы его друг уезжал из города (человек не хочется остаться один без друга) и исходит из эгоистичных мотивов, помогая другу с его проблемами. Получается, что хорошо, как другу, так и ему самому.

Также в своих книгах Айн Рэнд [34] в формулировке разумного эгоизма защищает его как теоретическую основу капиталистического общества. Если мы посмотрим, то индивидуализм и эгоизм являются этическими основами капиталистического общества, но некоторые считают более - двигателями экономики (частные предпринимательства, новые рабочие места и т.д.).

Для того, чтобы сказать плох ли эгоизм в современности и нужно ли с ним бороться на уровне культур, нужно обратить на культурную и социальную сферы больше внимания, ведь именно эти две сферы формируют наше поведение. Нас с детства воспитывали «эгоизм» - плохо. Советский Союз - было коллективистское общество, примером этому может послужить тот же моральный кодекс строителя коммунизма. Понятно, что для того времени и той идеологии такое отношения было необходимостью, но мы с вами уже не живём в советском союзе. Здесь уже всплывает вопрос о том обусловлено ли такое отношение к эгоизму хоть чем-то в современном обществе.

Мы полагаем, что он может быть полезен в нашей системе, но, если представить себя в другой, то всё может развернуться иначе. Здесь стоит вопрос об эффективности этих систем. Будет ли система, где эгоизм является основой общества эффективнее той, где основой является альтруизм.

 Существует множество концепций происхождения эгоизма, и мы разберем самые научные из них.

Гены. Основная мысль эгоистичного гена не потеряла своей актуальности сегодня и последние открытия в геномике не снизили её значение. Всё больше людей склоняются к врождённой теории возникновения эгоизма. Книга «Эгоистичный ген» британского биолога Ричарда Докинза в России теперь входит в университетский курс по эволюционной биологии как рекомендованная литература. Он хорошо объясняет центральную доктрину неодарвинизма, эволюционную теорию, основанную на генах [11].

В своей книге Ричард Докинз отстаивает точку зрения на эволюцию, где единицей отбора является отдельный ген, а не организм. А также объясняет, как эволюционно стабильные стратегии могут приводить к появлению «добрых» по своей природе существ (несмотря на их изначально крайне эгоистичные мотивы).

 «Нас интересует, почему, с одной стороны, большинство живых существ ведут себя эгоистично, но при этом есть немало и таких, которые совершают альтруистические поступки, то есть жертвуют собой ради других. С одной стороны понятно, что многие задачи решать совместными усилиями намного легче, чем в одиночку. Но почему тогда наша биосфера так и не превратилась в царство всеобщей любви, дружбы и взаимопомощи. Как вообще может в ходе эволюции развиться альтруистическое поведение, если в основе эволюции лежит эгоистический механизм естественного отбора. Если всегда выживает сильнейший, то о каком альтруизме может идти речь?! Но это крайне примитивное и неправильное понимание эволюции. Ошибка здесь из-за смешения уровней, на которых мы рассматриваем эволюцию.» - считает доктор биологических наук Александр Марков.

Эгоизм, якобы, должен приводить общество к успеху. Но на практике получилось так, что выживаемость и успешность была выше у тех «homo sapiens», которые проживали вместе в группах и даже практиковали альтруизм. Постепенно такое альтруистическое поведение стало не предпочтительным.

Марков предлагает взглянуть на истоки эгоизма на примере простейших микробов и бактерий, а также более сложного поведения у насекомых [27].

На примере бактерии Pseudomonas fluorescens учёный делает вывод, что как только начинает зарождаться кооперация, то тут же начинают появляются так называемые «обманщики», которые лишают кооперацию всякого смысла. 

Был проведёт интересный эксперимент, в котором на этот раз взяли микробов Myxococcus xanthus, для которых характерно сложное коллективное поведение. Внедрив в культуру «эгоистов-обманщиков», которые не предрасположены к кооперации, так как не способны к образованию собственных тел, но способны пристраиваться к другим. Выращивали уже смешанную культуру то в переменно среде: богатой питательными веществами и «морили их голодом». Смешанная культура медленно, но верно шла к гибели. У «альтруистов» не получилось выработать защиту от «обманщиков», вышло полностью наоборот. «Обманщики» мутировали и восстановили способность к образованию собственных тел, но при этом оказались защищены от своих предков-обманщиков.

В ходе своего дальнейшего исследования Александр Марков делает предположение о том, что, проблема**обманщиков порождается отсутствием**у эволюции**дара предвидения**и заботы**о «благе вида» (а**не гена),**наша земля, скорее всего,**была бы**царством всеобщей любви**и дружбы.Но эволюция**слепа,**и поэтому**кооперация развивается только там,**где то**или иное стечение специфических обстоятельств помогает обуздать обманщиков или предотвратить**их появление.

Раз всё действительно так... то может стоит обратить большее внимание на социокультурный фактор? Многие знаменитые учёные, например, такие как Роберт Сапольский - нейроэндокринолог, профессор биологии, неврологии и нейрохирургии в Стэнфордском университете, изучающий в том числе поведение человека, считает, что окружающая среда формирует большую часть нашего поведения. То есть ей отведена значительно большая роль, нежели нашей генетике, хотя безусловно и она имеет значение.

 В 2006 году было проведено исследование [42], в котором Кэтлин Д. Фохс, профессор из Университета Миннесоты доказала, что деньги или даже просто мысль о деньгах может превратить человека в эгоиста, из-за чего он помогает другим реже и предпочитает работать в одиночку, как показывает исследование.

В серии из девяти экспериментов исследователи обнаружили, что деньги усиливают мотивацию людей к достижению своих целей и ухудшают их поведение по отношению к другим. Понятие денег, по их мнению, заставляет человека чувствовать себя более самодостаточным и, следовательно, более склонным к одиночеству.

Ученые сказали, что исследование не имеет никакого отношения к тому, чтобы человек чувствовал себя богатым. Когда реальные или поддельные деньги, или даже фотография наличных денег были выставлены в поле зрения участников, они стали эгоистичными.

Возможно ли то, что наша денежная система является одной из главных причин почему большинство людей, становятся более эгоистичными?

Контролировать воздействие окружающей среды на человека очень трудно, но в результате тестирования школьников-подростков в возрасте от 13 до 15 лет в 1995, 2001 и 2005 гг. [23] в разных школах были проведены тестирования с целью выявить кол-во альтруистов и эгоистов, которые будут наименее подвержены окружающей среде, в силу своего небольшого возраста. Выборка составила около 400 человек. Результаты оказались неутешительными. Выяснилось, что на 15 эгоистов находился 1 альтруист.

По результатам, наименее подвержены действию среды оказались крайними эгоисты, все остальные ‑ грубые, умеренные и мягкие эгоисты, а также альтруисты — могут существенно меняться в зависимости от состояния социума.

На этот счёт было проведено исследование в Германии. Николай Штайнбейс, исследователь Института когнитивных и нейронаук им. Макса Планка изучил поведение детей и сделал вывод, что причиной эгоистичности маленьких детей может быть незрелый мозг [40].

В исследовании 146 детей участвовали в двух играх с вознаграждением. Результаты показали, что дети старшего возраста лучше делились и вели переговоры с другими. Ученые связали это с развитием мозга у ребёнка.

Было выявлено, что, хотя маленькие дети и понимают, как сотрудничество выгодно друг другу, они не смогли противостоять искушению сделать «эгоистичное» решение сохранить большую часть вознаграждения себе. Сканирование мозга выявило область, которая созревает вместе с большей способностью детей принимать менее эгоистичные решения.

Можно сказать, что природа эгоизма неоднозначна и сложна. Мы изучили лишь основную часть из многочисленных теорий происхождения эгоизма, а также рассмотрели только часть исследований, коих тоже достаточно много. Из того материала, который мы имеем, мы можем точно сказать, что эгоизм зависит, как и от внешней окружающей среды, так и от нашей природы, генов. Всё это одинаково важно и формирует наше поведение.

Итак, в первом параграфе мы определили, что эгоизм – это поведение индивида, направленное на получение личной выгоды, часто за счёт других. Отношение к нему определяет окружающая среда и культура, которая зависит также и от государственного строя. Мы выяснили, что эгоизм может оказывать эффективное и положительное воздействие.

Мы разобрали концепции эгоизма и убедились в том, что эгоизм имеет приобретенную и врожденную природу происхождения, они и определяют наше поведение и поэтому неразрывно связаны друг с другом.

Полученные знания помогут нам повлиять на человека, понять его суть, натуру и поведение. Нам требуется уделять все больше внимания нравственной чистоте окружающей социальной среды. В частности, рекламы и интернет-каналов, и телевидения, т.к. их негативное воздействие способно не только ослабить, но и опасно исказить влияние воспитания.

Результаты показывают, что нравственная природа человека гораздо более сложная структура, чем это предполагалось до сих пор и задачи воспитания гораздо трудней, чем принято считать в педагогике. Как со стороны воспитателей, так и со стороны государства — они требуют гораздо больших методологических и организационных усилий.

Изменив среду, мы сможем повлиять на человека сначала в краткосрочной перспективе, а затем и в масштабах эволюции.

 1.2 Теоретические основы изучения альтруизма

Альтруизм - бескорыстная забота о других людях; делать вещи просто из желания помочь, а не потому, что мы обязаны перед кем-то это сделать. Будь то наше общество, семья или религия.

Повседневная жизнь всегда наполнена маленькими проявлениями альтруизма: от парня в продуктовом магазине, который любезно держит дверь открытой, когда вы мчитесь с автостоянки до женщины, которая дает двадцать долларов бездомному человеку.

Истории, о которых мы узнаем с новостей часто сосредотачиваются на более грандиозных случаях альтруизма, таких как человек, который ныряет в ледяную реку, чтобы спасти утопающего незнакомца или щедрого пожилого учителя, который отдаёт все свои скопленные деньги в клинику для больных раком. Наверно каждый из нас уже знает, что такое альтруизм и знаком с его проявлениями в реальной жизни, но социальные психологи больше заинтересованы в том почему люди совершают такие поступки. Что вдохновляет эти акты доброты и что побуждает людей рисковать своей жизнью, чтобы спасти совершенно незнакомого человека.

Основополагающие причины альтруизма, а также вопрос о том, действительно ли существует такая вещь, как «чистый» альтруизм, - это два вопроса, горячо оспариваемые социальными психологами. Помогаем ли мы когда-нибудь помогать другим по правдиво альтруистическим причинам или есть ли скрытые выгоды для самих себя, которые определяют наше альтруистическое поведение?

Некоторые социальные психологи считают, что, хотя люди часто ведут себя альтруистично по эгоистичным причинам, истинный альтруизм возможен. Другие же предположили, что сочувствие к другим часто сопровождается желанием помочь себе. Какими бы ни были причины этого, наш мир был бы намного более печальным местом без альтруизма.

Так, можно выделить несколько видов альтруизма: родительский, нравственный, социумный, сочувственный и демонстративный.

Но к истинному альтруистичному поведению относятся лишь такие виды, как безвозмездность, жертвенность, ответственность, приоритетность, свобода выбора и удовлетворение, когда альтруист ничем не ущемлён.

Альтруизм - один из аспектов того, что социальные психологи называют просоциальным поведением. Просоциальное поведение относится к любым действиям, которые приносят пользу другим людям, независимо от того, какой мотив или как получатель извлекает выгоду из действия. Помните, однако, что чистый альтруизм включает в себя истинную самоотверженность.

Хотя все альтруистические акты являются просоциальными, не все просоциальные поведения полностью альтруистичны. Например, мы можем помочь другим по целому ряду причин, таких как: вина, обязанность, долг или даже вознаграждение.

Переходя к концепциям альтруизма нужно вспомнить, по крайней мере, один случай из тех людей, которые готовы были подвергать опасности свое собственное здоровье и благополучие, чтобы помочь другим. Мы сможем разобраться, что именно побуждает этих людей отдать свое время, энергию и деньги для помощи другим, даже когда они не получают ничего осязаемого взамен.

Итак, альтруизм - это когда мы действуем, чтобы продвигать чужое благосостояние, даже риску или стоимости для себя. Хотя некоторые считают, что люди в основном заинтересованы в себе, недавние исследования показывают иное: исследования показали, что первым импульсом людей является сотрудничество [35], а не конкуренция; что малыши спонтанно помогают нуждающимся людям по своей воле, без какого-либо вознаграждения за добрые дела [18]; и что даже нечеловеческие приматы проявляют альтруизм [19].

Эволюционные ученые предполагают, что альтруизм имеет такие глубокие корни в человеческой природе, потому что помощь и сотрудничество способствуют выживанию наших видов. Действительно, сам Дарвин утверждал, что альтруизм, который он назвал «симпатия» или «доброжелательность», является «неотъемлемой частью социальных инстинктов». Утверждение Дарвина подтверждается недавними исследованиями в области нейробиологии. С помощью [фМРТ](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%83%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BC%D0%B0%D0%B3%D0%BD%D0%B8%D1%82%D0%BD%D0%BE-%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%82%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D0%B8%D1%8F) они наблюдали за тем, что происходит в мозге человека в момент, когда он решает проявить щедрость и результаты показали, что, когда люди ведут себя альтруистично, их поведение вызывает отклик в той части мозга, которая отвечает за удовольствие и вознаграждение, подобно ощущению счастья или тому, как они едят шоколад (или занимаются сексом) [8].

Это не означает, что люди более альтруистичны, чем эгоистичны; вместо этого данные свидетельствуют о том, что у нас есть глубоко укоренившиеся тенденции действовать в любом направлении.

Психологи предложили ряд различных объяснений почему альтруизм существует, в том числе:

Биологические причины. Кин-отбор - эволюционная теория, которая предполагает, что люди с большей вероятностью помогут тем, кто является родственниками крови, потому что это увеличит вероятность передачи генов будущим поколениям. Теория предполагает, что альтруизм происходит в отношении близких родственников, чтобы обеспечить продолжение общих генов. Чем более тесно связаны люди, тем больше шансов помочь людям.

Неврологические причины. Альтруизм активирует центры вознаграждения в мозге. Нейробиологи обнаружили, что, когда они участвуют в альтруистическом акте, центры удовольствия мозга становятся активными [3].

Окружающая среда. Недавнее исследование в Стэнфорде предполагает, что наши взаимодействия и отношения с другими оказывают большое влияние на альтруистическое поведение [21].

Социальные нормы. Правила, нормы и ожидания общества могут также влиять на участие людей в альтруистическом поведении. Норма взаимности, например, является социальным ожиданием, в котором мы чувствуем давление, чтобы помочь другим, если они уже сделали что- то для нас. Например, если ваш друг одолжил вам деньги на обед несколько недель назад, вы, вероятно, почувствуете себя вынужденными отвечать взаимностью, когда он спросит вас, если вы займете 100 долларов. Он что-то сделал для вас, теперь вы чувствуете себя обязанным сделать что-то взамен.

Когнитивные причины. В то время как определение альтруизма предполагает выполнение для других без вознаграждения, все еще могут быть когнитивные стимулы, которые не очевидны. Например, мы могли бы помочь другим облегчить наши собственные страдания или потому, что, будучи добрыми к другим, поддерживает наше представление о нас как добрых, чутких людях.

Другие когнитивные объяснения включают:

Сочувствие.  Исследователи предполагают, что люди более склонны к альтруистическому поведению, когда они чувствуют сочувствие к человеку, который находится в бедственном положении, предложению, известному как гипотеза эмпатии-альтруизма. Исследователи обнаружили, что дети, как правило, становятся более альтруистическими, так как развивается их чувство сочувствия.

Помогает снимать негативные чувства.  Другие эксперты предложили, чтобы альтруистические действия помогли снять негативные чувства, вызванные наблюдением кого-то еще в беде, идея, называемая моделью рельефа отрицательного состояния. По сути, видеть другого человека в беде заставляет нас чувствовать себя расстроенным, огорченным или неудобно, поэтому помощь человеку в беде помогает уменьшить эти негативные чувства.

Такой процесс называется «сопереживание» – это прежде всего эмоциональный или когнитивный резонанс говорящий, что человек счастлив или наоборот, но одного сопереживания недостаточно. Когда человек часто видит, как мучаются другие, то можно получить эмоциональное перенапряжение. Те самые негативные чувства. Поэтому нам необходимо быть в напряжении большего сострадания, чтобы быть более альтруистичными.

Таня Сингер и Матьё Рикар доказали, что за сопереживание и сострадание отвечают различные функции мозга. У человечества это появилось в результате эволюции, заботе, родительской любви, но всё это необходимо приумножать. Если мы хотим создать более альтруистичные общества нам нужны будут два условия: личные и социальные перемены.

Что же касается личных перемен, то две тысячи лет масштабных исследований говорят нам, что личные перемены действительно возможны. Пятнадцать лет сотрудничества с неврологией и эпигенетикой говорят, что человеческий мозг меняется под влиянием альтруизма. Было проведено исследование, в котором эксперементуемый провёл около 100 с лишним часов в аппарате МРТ.

Было точно показано, что в мозге происходит структурное и функциональное изменение, когда занимаешься альтруизмом. В качестве
примера (см. приложение 1): на изображении слева виден мозг человека в покое, далее он уже в процессе медитации сопереживания, где наблюдается активность. А затем идёт контрольная группа в состоянии покоя – ничего не наблюдается. Их не тренировали. Достаточно всего 20 минут в день на в течении четырёх часов медитации осознанности, чтобы появились структурные преобразования мозга в сравнении с группой новичков.

Над детьми дошкольного возраста тоже был проведем эксперимент. Программа, состоящая из восьми недель: милосердие, сотрудничество, благодарность.

Просоциальное поведение – это линия голубого цвета. В конце был проведен научный тест, в котором ученики должны были отдать наклейки. Для каждого ребенка в классе определяется кто лучший друг, кто менее симпатичен, кто не знаком и т.д.

 Результаты показали, что до вмешательства ученики отдавали наклейки лучшим друзьям, а после вмешательства дискриминации нет. Одинаковое количество наклеек лучшему другу и тому, кто нравится меньше всех.

Чтобы выявить преимущества альтруистического поведения по сравнению с эгоистичным мы нашли ряд обширных исследований, по которым можно с уверенностью сказать, что альтруизм – это не только хорошо, но и эффективно и полезно для нас самих же.

Например, доказательством этому является то, что альтруизм делает нас счастливыми: исследователи последовательно обнаружили, как было описано нами выше, что люди сообщают о значительном повышении счастья после добрых дел направленных на других людей.

Альтруизм также хорош для нашего здоровья [16]: Если вы тратите деньги на других, то это может снизить наше кровяное давление [43]. Альтруисты, как правило, испытывают меньше болезненных ощущений, так как хорошие поступки улучшают общее физическое здоровье и снижают депрессию; пожилые люди, которые добровольно или регулярно помогают друзьям или родственникам, имеют значительно меньший шанс умереть [33].

Исследователь Стивен Пост сообщает, что альтруизм даже улучшает здоровье людей с хроническими заболеваниями, такими как ВИЧ и рассеянный склероз.

Альтруизм хорош для нашего бизнеса: исследования показывают, что альтруисты могут получить неожиданные финансовые выгоды [9] от их доброты, потому что другие будут вынуждены вознаграждать их доброту; другие исследования показали, что пожертвование денег на благотворительность может сделать корпорации более ценными [10]. Во всем животном мире животные, которые сотрудничают друг с другом, более продуктивны и выживают дольше [36].

Альтруизм хорош для наших семейных отношений [17]: когда исследователь Дэвид Бусс обследовал более 10 000 человек в 37 культурах, он обнаружил, что доброта и поддержка является их самым важным критерием и единого универсального требования к партнёру во всех культурах. У альтруистов также больше секса [8].

Альтруизм борется с зависимостью [38]: исследования показали, что наркоманы, которые помогают другим, даже малым образом, могут значительно улучшить свои шансы остаться трезвыми и избежать рецидива; это относится как к взрослым, так и к подросткам.

Альтруизм способствует социальным связям: когда мы даем другим, они чувствуют себя ближе к нам, и мы также чувствуем себя ближе к ним. «Быть ​​добрым и щедрым побуждает вас воспринимать других более позитивно и благородно», - пишет позитивный психолог Соня Любомирский в своей книге «Как счастья», и это «способствует усилению чувства взаимозависимости и сотрудничества в вашем социальном сообществе».

Альтруизм хорош для образования: высококачественные программы обучения, где учащиеся дополняют свое обучение в классе с помощью сообщества в реальном мире, улучшают успеваемость и заставляют учащихся больше общаться со своей школой. И когда учащиеся участвуют в «совместном учебе», где они должны работать вместе, чтобы завершить проект, у них больше шансов иметь позитивные отношения, улучшать психологическое здоровье и менее склонны запугивать. Подростки, которые добровольно помогают молодым детям, могут снизить свои факторы риска сердечно-сосудистых заболеваний [13].

Альтруизм заразен: когда мы даем, мы не только помогаем непосредственному получателю нашего подарка. Мы также подстегиваем его на взаимный эффект щедрости. Исследования Джеймса Фаулера и Николаса Кристакиса показали, что каждый человек в сети может влиять на десятки или даже сотни людей, некоторые из которых он или она не знает даже не виделись [41].

Итак, подводя итоги второго параграфа мы выяснили, что альтруизм – это бескорыстная забота о других людях, т.е. делать вещи просто из желания помочь, а не потому, что мы обязаны перед кем-то это сделать.

 Мы разобрали виды альтруистического поведения и выявили, что к истинному альтруистичному поведению относятся лишь такие виды, как безвозмездность, жертвенность, ответственность, приоритетность, свобода выбора и удовлетворение, когда альтруист ничем не ущемлён.

Далее мы определили биологические, социальные, когнитивные и неврологические причины возникновения альтруизма. Рассмотрели различные исследования, результаты которых показали нам, что личные перемены возможны.

 Опираясь на изученные исследования, мы показали, чем альтруизм полезен и необходим нам во множестве областях, таких как: образование, социальных связях, в борьбе с зависимостью, бизнеса, здоровья, нашего счастья, т.е. на физиологическом уровне и в семейных отношениях.

Этим мы подкрепили свои слова о том, почему нам нужно стремиться к созданию более альтруистического общества. Нужно только дать толчок к образованию альтруистичного гена в расе людей. На это уйдут десятки тысяч лет, что всё же слишком много для окружающей среды

К нашему счастью, культура тоже эволюционирует. Культура, по мнению учёных, изменяется намного интенсивнее генов.

За последние годы отношение к войне изменилось колоссально. Личные и культурные перемены взаимно формируют друг друга и более альтруистичное общество может быть создано.

Все больше и больше исследований показывают, что практикующий альтруизм усиливает наше личное благополучие - эмоционально, физически, романтично и, возможно, даже финансово. Это также важно для стабильных и здоровых сообществ и для благополучия нашего вида в целом.

 1.3 Альтруизм и эгоизм в системе супружеских отношений

Брачные отношения или супружество — это регистрируемый в соответствующих государственных органах семейный союз между людьми. Брак - это серьезная ступень, которую не каждая пара осмелится преодолеть, некоторые даже всю жизнь готовы провести как сожители, даже имея общих детей. В наши дни заключение и расторжение браков зависит от чувств внутри пары, поэтому мы рассмотрим какие же этапы отношений существуют.

Первый этап - романтизм. Основа таких отношений страстная любовь. Партнеры не видят друг в друге недостатков, для друг друга они абсолютно идеальны.

Второй этап - борьба за власть. Когда слетают "розовые очки" идеальности партнера, начинается обоюдное стремление изменить друг друга, убрать режущие глаз недостатки, но вместо этого они ещё больше бросаются в глаза. На этой стадии решаться стереотипы "прекрасного принца" и "милой принцессы" и за этим следует неизбежное разочарование, и гнев.

Третий этап - стабильность. Когда партнеры смирились с недоставками друг друга, они начинают серьёзную совместную жизнь, начинают строить семью, быт. Наступает период стабильности, но он так же опасен. Быт и рутина могут лишить пару счастья, если не продолжить вкладывать силы в развитие отношений. Здесь доминирует скорее дружеская любовь или влюбленность, чем настоящая любовь.

Четвертый этап - новое объединение или ответственность. Это заключительный этап отношений, он достигается только тогда, когда влюбленные смогут найти баланс между собой, друг другом и миром, не уделяя ни одному элементу ни слишком много ни слишком мало внимания. Здесь и начинается настоящая любовь.

Основываясь на данную классификацию мы и определили деление нашей выборки: те отношения, что длятся до года, те отношения, что длятся от года до трех лет, те отношения, что длятся от трех до семи лет и те отношения, что длятся более семи лет.

Итак, мы рассмотрели понятие брачных отношений – это регистрируемый в соответствующих государственных органах семейный союз между людьми. Также были рассмотрены четыре этапа отношений: первый этап – романтизм, второй этап - борьба за власть, третий этап – стабильность, четвертый этап - новое объединение или ответственность.

Поэтому мы можем переходить к вопросу о том, как сказывается эгоизм и альтруизм в системе супружеских отношений.

Очевидно, что эгоизм может представлять серьёзную проблему в отношениях. Из-за него партнёры часто ссорятся и не могут найти общий язык друг с другом, ибо эгоиста, как правило, в первую очередь заботит лишь своя персона. Поэтому бывает трудно жить с эгоистом.

Но не все эгоисты одинаково эгоистичны. Как мы выяснили из теоретической части - эгоизм может быть разным, как и его уровень. Многие люди, относящие себя к эгоистам, могут проявляют акты альтруизма лишь к близким людям, а к чужакам относиться эгоистично.

Зачастую такое поведение определяет наше воспитание и среда, т.е. роль биологического фактора будет не так сильна, относительно нашего окружения. И главным рычагом, чтобы воздействовать и повлиять на своего партнёра, если вы столкнулись с чрезмерным эгоистическим поведением – это коммуникация. Важно понимать, что эгоизм допустим для каждого и нельзя требовать от своего партнёра максимально альтруистического поведения.

Эффективнее всего будет продемонстрировать такое поведение своему партнёру, которое вы желаете увидеть от него. Эгоистичный человек, который хочет получить шанс, может измениться с любовью и поддержкой супруга [39].

Но не стоит перебарщивать с альтруизмом, если вы не видите отдачи – это может стать пагубным для вас. Поэтому тут необходимо общение.

Только через общение, понимание и терпение пара может преодолеть ловушки эгоистичного поведения и укрепить союз. Не бойтесь говорить о том, что вам не нравится в поведении вашего партнёра, ведь молчание – хуже. Сделайте общение неотъемлемой частью ваших отношений и введите правило свободно говорить о том, что вам не понравилось в поступке вашего партнёра.

Если обе стороны нацелены на хорошие отношения – им необходимо сотрудничать. И на протяжении всех отношений работать над ними, продолжать строить и укреплять.

Поддерживать такой союз нелёгкая работа. И в некоторых моментах кто-то из партнёров может дать слабину. Иррациональность – главный враг любых отношений, поэтому важно следить за этим и в случае «отклонения» вернуть партнёра обратно, указав ему верную дорогу.

Не все люди способны поступать рационально и обдумывать каждый свой шаг и его последствия. Мы зачастую действуем неосознанно и не стоит сразу принимать эгоистический акт за намеренное решение вашего партнёра.

Если просто указать ему на это и привнести осознанность в его поступок, а именно то, как он повлиял (на вас или на что-то другое), то это даст результат.

Многие закоренелые эгоисты привыкли думать, что это лучший способ существования, потому как он приносит больше удовольствия в их жизнь, но в действительности многочисленные исследования говорят об обратном. Высокий уровень эгоизма зачастую свидетельствует о большей неудовлетворённости браком [5]. Выяснилось, что при проявлении среднего уровня эгоизма супруг может сочетать удовлетворение своих личностных потребностей и позволяет реализовываться желанием своего супруга.

Все выше приведенные исследования показывают не только то, что альтруизм положительно сказывается на семейных отношениях, но и на здоровье, счастье, и социальных контактах.

Итак, мы рассмотрели как эгоизм и альтруизм влияют на отношения, что дабы добиться менее эгоистичного поведения от партнера необходимо самому проявлять альтруистичное поведение, но, тем не менее, соблюдать разумный баланс. Основным методом улучшения отношений является общение между партнерами и работа над отношениями. Также мы выяснили что несмотря на мнение некоторых людей эгоистичные люди менее счастливы в браке чем те, кто обладает среднем уровнем эгоизма, т.к. они могут заботиться не только о себе, но и о своем партнере, тем самым развивая отношения.

Также мы рассмотрели понятие брачных отношений – это регистрируемый в соответствующих государственных органах семейный союз между людьми. Также были рассмотрены четыре этапа отношений: первый этап – романтизм, второй этап - борьба за власть, третий этап – стабильность, четвертый этап - новое объединение или ответственность.

Далее, мы рассмотрели как эгоизм и альтруизм влияют на отношения, что дабы добиться менее эгоистичного поведения от партнера необходимо самому проявлять альтруистичное поведение, но тем не менее соблюдать разумный баланс. Основным методом улучшения отношений является общение между партнерами и работа над отношениями. Также мы выяснили что несмотря на мнение некоторых людей эгоистичные люди менее счастливы в браке чем те, кто обладает среднем уровнем эгоизма, т.к. они могут заботится не только о себе, но и о своем партнере, тем самым развивая отношения.

Подводя общие итоги первой главы, мы рассмотрели теоретические основы альтруизма и эгоизма, а также их влияние на супружескую жизнь.

В первом параграфе мы определили, что эгоизм – это поведение индивида, направленное на получение личной выгоды, часто за счёт других. Отношение к нему определяет окружающая среда и культура, которая зависит также и от государственного строя. Мы выяснили, что эгоизм может оказывать эффективное и положительное воздействие.

Мы разобрали концепции эгоизма и убедились в том, что эгоизм имеет приобретенную и врожденную природу происхождения, они и определяют наше поведение и поэтому неразрывно связаны друг с другом.

Во втором параграфе первой главы мы выяснили, что альтруизм – это бескорыстная забота о других людях, т.е. делать вещи просто из желания помочь, а не потому, что мы обязаны перед кем-то это сделать.

 Мы разобрали виды альтруистического поведения и выявили, что к истинному альтруистичному поведению относятся лишь такие виды, как безвозмездность, жертвенность, ответственность, приоритетность, свобода выбора и удовлетворение, когда альтруист ничем не ущемлён.

Далее мы определили биологические, социальные, когнитивные и неврологические причины возникновения альтруизма. Рассмотрели различные исследования, результаты которых показали нам, что личные перемены возможны.

 Опираясь на изученные исследования, мы показали, чем альтруизм полезен и необходим нам во множестве областях, таких как: образование, социальных связях, в борьбе с зависимостью, бизнеса, здоровья, нашего счастья, т.е. на физиологическом уровне и в семейных отношениях.

 В третьем параграфе мы рассмотрели, как эгоизм и альтруизм влияют на отношения, выяснили, что дабы добиться менее эгоистичного поведения от партнера необходимо самому проявлять альтруистичное поведение, но, тем не менее, соблюдать разумный баланс. Основным методом улучшения отношений является общение между партнерами и работа над отношениями. Также мы выяснили что несмотря на мнение некоторых людей эгоистичные люди менее счастливы в браке чем те, кто обладает среднем уровнем эгоизма, т.к. они могут заботиться не только о себе, но и о своем партнере, тем самым развивая отношения.

 2 Эмпирическое исследование эгоизма партнёров на разных этапах супружеской жизни

2.1 Респонденты и условия прохождения теста

В исследовании приняли участие 83 респондента от 14 до 70 лет. Из них 48 человек женского пола и 35 человек мужского.

Респонденты проходили методики индивидуально в сети интернет. Мы исследовали такие социальные группы как: молодые люди, не состоящие в отношениях, взрослые или пожилые люди, состоящие в длительных отношениях (от трёх лет), и молодые люди, состоящие в непродолжительных отношениях (до трёх лет). Они с приняли участие в исследовании и прошли тест. Мы получили следующие результаты: 68,7% сообщили, что состоят в отношениях на данный момент, а 31,7% не состоят. Среди тех, кто не состоят, большая часть указала на то, что они состояли в них раньше. Но на данный момент отношений нет. Из тех, кто состоит в отношениях 28,9% опрошенных сообщили, что состоят в браке со своим партнёром.

На вопрос «как долго вы состояли в отношениях?» 26 респондентов сообщили, что до 1 года, 17 опрошенных от 1 до 3 лет, 15 человек отметили от 3 до 7 и 14 опрошенных ответили от 7 и более.

Остальные 11 не состояли в отношениях ни разу. Мы предложили им спроецировать ситуации и примерно вообразить то, каким был бы их выбор. А вопросы, на которые респонденты затрудняются ответить – пропустить.

В исследовании были использованы такие методики как «Шкала диспозиционного эгоизма» К. Муздыбаева [29] внесённая нами для определения уровня эгоизма испытуемого по отношению к окружающим его людям и методика «Альтуризм-эгоизм» брачных партнёров, созданная специально для выявления уровня эгоизма на различных этапах супружеской жизни.

С её помощью мы намерены были определить средний уровень эгоизма партнёров, непосредственно находящихся или когда-либо состоявших в отношениях. Это решение было принято для того, чтобы определить повседневное поведение респондента в обществе и в личных отношениях, выявив различия в поведении для того чтобы иметь более объективное представление о личности испытуемого и его мироощущении.

Подсчёт результатов производился вручную. В шкале диспозиционного эгоизма предлагается ряд суждений, в котором нужно было оценить по пятибалльной шкале: 5-полностью согласен, 3-нечто среднее, 1-совсем не согласен. Всего 10 суждений. В суждениях 2, 3, 6, 8 и 9 шкала обратная (полное согласие означает низкий эгоизм, т. е. дается 1 балл, а полное несогласие — 5 баллов). Максимальное кол-во баллов 50. Минимальное 10.

По второй методике респондентам было дано 32 суждения, в которых нужно было выбрать подходящий вариант ответа. В методике присутствовали обычные вопросы с обычными ситуативными вариантами ответа (как респондент повёл бы себя в той или иной ситуации), так и шкалы в которых респонденту предлагалось выбрать, согласен ли он полностью или не согласен совсем. Из 32 суждений половина отвечала за альтруизм, а вторая половина за эгоизм. Респондент набирает в ходе прохождения теста баллы, которые причисляются к альтруизму или эгоизму. Потом выводится общая сумма обоих показателей и вычитается. Таким образом, мы определяем уровень эгоизма или альтруизма испытуемого, т.е. что у респондента преобладает больше.

Инструкция. Альтруизм: 1-4, 6-7, 9, 14, 18-19, 24-25, 28-31;

Эгоизм: 5, 8, 10-13, 15-17, 20-23, 26-27, 32.

Максимальное кол-во баллов по шкале альтруизм и эгоизм 80 баллов у каждого. Минимальное – 16. Так, максимальная выраженность эгоизма у самого эгоистичного респондента по итогам опроса может составить максимум 64 балла, при условии, если он выберет самые эгоистичные варианты ответа. В методике у каждого вопроса было по 5 вариантов ответа. Чем больше баллов набирает респондент по вопросам альтруизма или эгоизма, то и будет преобладать у испытуемого больше.

 2.2 Результаты

По результатам исследования стало известно, что группа респондентов, состоящая в отношениях до 1 года и от 1 до 3, имеют в среднем практически одинаковую выраженность альтруизма в отношениях. Две группы оказались с самыми высокими результатами из списка.

Группа респондентов до 1 года набрала в среднем 20,5 балла, при этом испытуемые по шкале К. Муздыбаева оказались на 29,6 баллов эгоистичны. Это говорит о высокой выраженности эгоизма у испытуемых.

Примерно те же результаты показала группа от 1 до 3 лет. Уровень эгоизма испытуемых был меньше и составил 29 баллов, а преобладание альтруизма по отношению к своему партнёру показали высший результат, который составил 21,5.

Видимо, это связано с тем, что испытуемые на первых порах испытывают непосильное чувство любви и привязанность друг к другу, хотят показать свои лучшие качества, и понравится партнёру. В этот период отношений чувства ещё сильны и партнёры всё ещё вырабатывают большое кол-во гормонов, которые усиливают эту связь и заставляют действовать альтруистично по отношению к любящему объекту.

Далее мы выявили средние значения третьей группы. Исследование показало, что партнёры, которые находятся в отношениях от 3 до 7 лет, менее склонны к альтруизму. Причём отрыв от первой и второй группы респондентов очень заметный. В среднем, пары от 3 до 7 лет набрали 11,9 баллов в пользу альтруизма, что говорит о низком уровне альтруизма и о проявлении эгоизма в отношениях. По отношению к окружающим, по шкале диспозиционного эгоизма респонденты показали высокий уровень эгоизма – 29,6 баллов.

Мы думаем, что в полученном результате большую роль сыграло то, что партнёры за такой промежуток времени узнали друг друга полностью, собственно, такие партнёры могут уже более объективно дать оценку своему поведению и благодаря накопленному жизненному опыту совместной жизни дать точный ответ, основанный уже на прошлых поступках респондента.

Также, важным фактором может быть и то, что за этот срок происходит привыкание организма к феромонам друг друга. Каждая стадия любви сопровождается изменением гормонального фона в теле человека. Феромоны возбуждают в мозге определенные химические процессы, которые и заставляют нас образовывать создавать отношения, образовывать семьи и рождать детей. Около 3 лет эволюция одарила нас этим чувством «сближения» и после этого чувства ослабевают. Наступает этап отчуждения и охлаждения.

В этот момент особое значение начинает играть гормон окситоцин. Гормон привязанности, который позволяет паре преодолеть этот сложный период в отношениях, когда партнёры больше не зависят эмоционально друг от друга.

 Четвёртная группа респондентов от 7 и более лет показала более высокие результаты, чем третья группа. Среднее кол-во баллов составило 17,8, что является средним уровнем выраженности альтруизма в отношениях. Но стоит учитывать и то, что здесь мог сыграть и личностный фактор, так как данная группа стала наименее эгоистичной из всех. Уровень эгоизма по шкале Муздыбаевой составил 26 баллов, это говорит о средней выраженности эгоизма.

В период от 7 и более лет попадают не так много людей, потому как по статистике данная группа людей чаще всего состоит в браке. А по статистике большая часть браков рушится, не говоря уже об обычных отношениях.

Но, как правило, в данной группе остаются те, кто пережил все жизненные трудности и нашёл баланс. Те, кто нашёл друг друга для того, чтобы встретить старость вместе или может быть смерть. Одно важно, что любовь на данном этапе отношений переходит в нечто совсем новое, более крепкое чувство, связанное не только привязанностью, а настоящей любовью.

Это заключительный этап отношений, он достигается только тогда, когда влюбленные смогут найти баланс между собой, друг другом и миром, не уделяя ни одному элементу, ни слишком много, ни слишком мало внимания. Здесь и начинается настоящая любовь.

Также, мы обработали результаты респондентов никогда не состоящих в отношениях и получили ожидаемые результаты. Группа людей, которые никогда не состояли в отношениях, оказались более эгоистичны, чем все наши респонденты. Они набрали всего 10 баллов в пользу альтруизма, что является самым низким результатом. По шкале диспозиционного эгоизма они набрали 29 баллов. Все эти данные могут сказать нам о высокой выраженности эгоизма у респондентов.

Причиной могло послужить то, что респонденты никогда не имели отношений, поэтому результаты получились таковыми или же они не имеют представлений о том, как следует строить отношения. Их желания и все стремления в основном направлены на себя самих, но когда в их жизни появится нужный человек, то, возможно, большинство изменят свои взгляды.

Подводя итоги второй главы, мы можем сказать, что наша гипотеза исследования о том, что уровень эгоизма брачных партнёров отличается на разных этапах супружеской жизни подтвердилась.

Так, мы выяснили, что группы респондентов до 1 года и от 1 до 3 лет проявляют меньше эгоизма по сравнению с партнёрами состоящих в долговременных отношениях, где партнёры от 3 до 7 показали очень низкий уровень альтруизма, а группа от 7 и более лет показали средний уровень.

Также мы выяснили, что люди, не состоящие когда-либо в отношениях, проявляют более высокий уровень эгоизма в отличие от тех, которые находятся в отношениях.

В нашем исследовании приняло участие 83 респондента, мы создали специальную методику для анализа уровня эгоизма/альтруизма у брачных партнёров, а также для более объективного результата включили в исследование методику «Шкалы диспозиционного эгоизма» К. Муздыбаева.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для того, чтобы приступать к эмпирической части и проводить исследование об эгоизме в семейных отношениях, нам было необходимо разобраться с главными феноменами альтруизма и эгоизма.

В первой главе, мы рассмотрели теоретические основы альтруизма и эгоизма, а также их влияние на супружескую жизнь.

В первом параграфе мы определили, что эгоизм – это поведение индивида, направленное на получение личной выгоды, часто за счёт других. Отношение к нему определяет окружающая среда и культура, которая зависит также и от государственного строя. Мы выяснили, что эгоизм может оказывать эффективное и положительное воздействие.

Мы разобрали концепции эгоизма и убедились в том, что эгоизм имеет приобретенную и врожденную природу происхождения, они и определяют наше поведение и поэтому неразрывно связаны друг с другом.

Во втором параграфе первой главы мы выяснили, что альтруизм – это бескорыстная забота о других людях, т.е. делать вещи просто из желания помочь, а не потому, что мы обязаны перед кем-то это сделать.

 Мы разобрали виды альтруистического поведения и выявили, что к истинному альтруистичному поведению относятся лишь такие виды, как безвозмездность, жертвенность, ответственность, приоритетность, свобода выбора и удовлетворение, когда альтруист ничем не ущемлён.

Далее мы определили биологические, социальные, когнитивные и неврологические причины возникновения альтруизма. Рассмотрели различные исследования, результаты которых показали нам, что личные перемены возможны.

 Опираясь на изученные исследования, мы показали, чем альтруизм полезен и необходим нам во множестве областях, таких как: образование, социальных связях, в борьбе с зависимостью, бизнеса, здоровья, нашего счастья, т.е. на физиологическом уровне и в семейных отношениях.

 В третьем параграфе мы рассмотрели, как эгоизм и альтруизм влияют на отношения, выяснили, что дабы добиться менее эгоистичного поведения от партнера необходимо самому проявлять альтруистичное поведение, но, тем не менее, соблюдать разумный баланс. Основным методом улучшения отношений является общение между партнерами и работа над отношениями. Также мы выяснили что несмотря на мнение некоторых людей эгоистичные люди менее счастливы в браке чем те, кто обладает среднем уровнем эгоизма, т.к. они могут заботиться не только о себе, но и о своем партнере, тем самым развивая отношения.

Также мы рассмотрели понятие брачных отношений – это регистрируемый в соответствующих государственных органах семейный союз между людьми. Также были рассмотрены четыре этапа отношений: первый этап – романтизм, второй этап - борьба за власть, третий этап – стабильность, четвертый этап - новое объединение или ответственность.

Далее, мы рассмотрели, как эгоизм и альтруизм влияют на отношения, что дабы добиться менее эгоистичного поведения от партнера необходимо самому проявлять альтруистичное поведение, но тем не менее соблюдать разумный баланс. Основным методом улучшения отношений является общение между партнерами и работа над отношениями. Также мы выяснили что несмотря на мнение некоторых людей эгоистичные люди менее счастливы в браке чем те, кто обладает среднем уровнем эгоизма, т.к. они могут заботится не только о себе, но и о своем партнере, тем самым развивая отношения.

Во второй главе мы выяснили, что группы респондентов до 1 года и от 1 до 3 лет проявляют меньше эгоизма по сравнению с партнёрами состоящих в долговременных отношениях, где партнёры от 3 до 7 показали очень низкий уровень альтруизма, а группа от 7 и более лет показали средний уровень.

Тем самым мы подтвердили гипотеза исследования о том, что уровень эгоизма брачных партнёров отличается на разных этапах супружеской жизни.

Также мы выяснили, что люди, не состоящие когда-либо в отношениях, проявляют более высокий уровень эгоизма в отличие от тех, которые находятся в отношениях.

В нашем исследовании приняло участие 83 респондента, мы создали специальную методику для анализа уровня эгоизма/альтруизма у брачных партнёров, а также для более объективного результата включили в исследование методику «Шкалы диспозиционного эгоизма» К. Муздыбаева.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение 1

Шкала диспозиционного эгоизма К.Муздыбаева.

Инструкция: Вам предлагается ряд суждений. Оцените свое отношение к ним по семибалльной шкале: 5 — полностью согласен, 3 — верно нечто среднее, 1 — совсем не согласен.

В суждениях 2, 3, 6, 8 и 9 шкала обратная (полное согласие означает низкий эгоизм, т. е. дается 1 балл, а полное несогласие — 5 баллов).

Текст опросника.

1. Любой человек имеет право обеспечить себе счастье, даже если ради этого придется пренебречь счастьем других людей.

2. Добиваясь своих целей в жизни, всегда следует учитывать чувства других людей.

3. Любой человек должен отказаться от собственных желаний, если они наносят вред интересам других людей.

4. Нет ничего предосудительного в том, что человек стремится обеспечить свое благополучие любыми средствами, зачастую даже за счет других людей.

5. Детей надо воспитывать таким образом, чтобы они больше думали о своих собственных интересах, чем об интересах других людей.

6. Человека следует оценивать прежде всего с точки зрения его полезности другим людям, а не по успешности его личных дел.

7. Я придерживаюсь точки зрения, что человек должен стремиться получить от жизни максимальное удовольствие, даже если ради этого придется пренебречь благополучием других людей.

8. Любой человек должен всегда действовать таким образом, чтобы остаться честным.

9. Нельзя осуждать человека за то, что он воспользовался возможностью, чтобы обеспечить себе преимущества в конкурентной ситуации.

10. Каждый человек добивается своего счастья так, как ему заблагорассудится.

Ключ. Подсчитывается набранная сумма баллов (величина шкалы — от 10 до 50 баллов). Чем больше сумма, тем больше выражен эгоизм.

Приложение 2

Методика «Альтруизм — эгоизм» брачных партнёров.

Инструкция: методика включает 32 утверждения. Прочитайте их и выразите к ним свое отношение, выбрав один из вариантов.

Если вы не состоите в серьёзных отношениях и никогда не состояли - в этом случае вам предлагается теоретически представить своё поведение в данных ситуациях и выбрать ответ, который был бы более характерен вам.

Текст опросника.

1. Даже если я выполняю срочную работу и очень занят, а меня просят о помощи, я стараюсь вникнуть в проблему партнёра и помочь ему.

2. Захотите ли вы отдать своему партнёру ваш любимый десерт, если он вас попросит?

3. Мне нравится встречаться с партнёром, который не похож на меня и который думает иначе, чем я.

4. Я обдумываю то, что услышал от партнёра, особенно если его мнение не совпадает с моим.

5. Сколько вам нужно времени, чтобы уделить его себе?

6. Вы получаете очень ценный подарок от своего партнёра и чувствуете…

7. Я умею выслушать партнёра.

8. Для меня важно, чтобы партнёр полностью разделял мои взгляды на жизнь.

9. Деньги между женой и мужем (в семье) должны быть общими.

10. Вы возвращаетесь домой после трудного дня, падаете на диван, и тут подходит ваш партнёр: хочет поделиться новыми впечатлениями от недавно прочитанной книге...

11. Мне досадно, когда мне плохо, а близкий человек не замечает.

12. Как часто говорят, что в вы больше думаете о себе, чем о партнёре?

13. Для себя вы делаете что-либо с большим удовольствием, чем для партнёра.

14. Выслушивая точку зрения своего партнёра, я стараюсь внутренне не спорить с ним, чтобы до конца понять, в чем же она состоит.

15. Ваш(а) партнер(ша) предлагает вместе поехать на недельку к его (ее) матери... которая вам не слишком симпатична.

16. Если партнёр не хочет понимать меня, с какой стати мне стараться понять его?

17. Бывает, что я завидую успехам своего партнёра.

18. Ваши личные приоритеты не должны быть выше отношений с партнёром.

19. Мне легко поменять свои планы, чтобы привести их в соответствие с планами моего партнера.

20. Мой партнёр не всегда правильно меня понимает, и меня это расстраивает и задевает.

21. Меня раздражает, когда партнёр подходит со своими вопросами и проблемами в то время, когда я занят серьезной и срочной работой.

22. Я стараюсь избегать обязанностей в отношениях или свести их к минимуму.

23. Как вы выбираете подарок на день рождения своему партнёру?

24. У меня легко получается разделить переживания моего близкого человека, вникнуть в суть того, чем он живет.

25. "Сначала всё партнёру - потом вам."

26. В разговоре с партнёром мне важно, чтобы меня хорошо понимали, и поэтому я начинаю с того, что объясняю, что я думаю и как я считаю.

27. Даже если в процессе спора с партнёром, я понимаю, что не прав, то мне очень сложно признать свою неправоту.

28. Я готов оказать помощь партнёру и его друзьям.

29. В разговоре я замечаю, как меняется настроение моего партнёра.

30. Ваш партнёр говорит вам, что в вас не так:

31. Выберите высказывание, которое вам ближе всего:

32. Насколько вы самолюбивы?

Ключ. Из 32 суждений половина отвечала за альтруизм, а вторая половина за эгоизм. Респондент набирает в ходе прохождения теста баллы, которые причисляются к альтруизму или эгоизму. Потом выводится общая сумма обоих показателей и вычитается. Таким образом, мы определяем уровень эгоизма или альтруизма испытуемого.

Альтруизм: 1-4, 6-7, 9, 14, 18-19, 24-25, 28-31;

Эгоизм: 5, 8, 10-13, 15-17, 20-23, 26-27, 32.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Адами, К. Термодинамика эволюционных игр [Электронный ресурс] / К. Адами, А. Хинтзе. – Режим доступа: https://arxiv.org/abs/1706.03058v1 – Загл. с экрана.
2. Апресян, P. Г. Эгоизм. [Гуманитарная энциклопедия](http://gtmarket.ru/encyclopedia/) [Электронный ресурс] / P. Г. Апресян, А. В. Прокофьев // Центр гуманитарных технологий, 2002–2018. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/concepts/7182> – Загл. с экрана.
3. Бараз, Дж. Высокий помощник [Электронный ресурс] / Дж. Бараз, Ш. Александр. – Режим доступа: <https://greatergood.berkeley.edu/article/item/the_helpers_high> – Загл. с экрана.
4. Болотникова, Е.Н. Эгоизм и альтруизм в проекции заботы [Электронный ресурс] / Е.Н. Болотникова. – Философия и общество, 2017. – №2. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/egoizm-i-altruizm-v-proektsii-zaboty> – Загл. с экрана.
5. Бондарева, О. В. Особенности проявления эгоистической направленности личности в пространстве супружеских отношений. / Краснодар, 2009. – 187 с.
6. Волков, А. Щедрость делает нас счастливее на физиологическом уровне [Электронный ресурс] / А. Волков. – Режим доступа: <https://cmtscience.ru/article/schedrost-delaet-nas-schastlivee-na-fiziologicheskom-urovne> – Загл. с экрана.
7. Гидлевский, А. В. Генетические и средовые детерминанты альтруистичного и эгоистичного сознания [Электронный ресурс] / А. В. Гидлевский // Вестник ОмГУ, 2015. – №1 – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/geneticheskie-i-sredovye-determinanty-altruistichnogo-i-egoistichnogo-soznaniya> – Загл. с экрана.
8. Джейкобс, Т. Альтруисты больше секса [Электронный ресурс] / Т. Джейкобс. – Режим доступа: http://greatergood.berkeley.edu/article/item/altruism\_have\_more\_sex – Загл. с экрана.
9. Диксон, А. Альтруистическое преимущество помочь [Электронный ресурс] / А. Диксон. – Режим доступа: <https://greatergood.berkeley.edu/article/item/the_altruistic_advantage> – Загл. с экрана.
10. Диксон, А. Сладкая благотворительность [Электронный ресурс] / А. Диксон. – Режим доступа: <https://greatergood.berkeley.edu/article/item/sweet_charity> – Загл. с экрана.
11. Докинз, Р. Эгоистичный ген / Р. Докинз. – М.: АСТ. – 2017. – 512 с.
12. Ершова, Р.В. Эгоизм: врожденное или приобретенное? [Электронный ресурс] / Р.В. Ершова, Е.В. Омельчанко // Психология и педагогика, 2015. – №3. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/egoizm-vrozhdennoe-ili-priobretennoe> – Загл. с экрана.
13. Закржевски, В. Подростки, которые помогают, помогают своему сердцу [Электронный ресурс] / В. Закржевски. – Режим доступа: <http://greatergood.berkeley.edu/article/item/teens_who_help_help_their_hearts> – Загл. с экрана.
14. Знакова, В.В. Субъект, личность и психология человеческого бытия / под ред. В.В. Знакова, З.И. Рябикиной. – М.: Институт психологии РАН. – 2005. – 384 с.
15. Кант, И. Критика практического разума / И. Кант  — Сочинения в 6 т., т. 4. — М., 1965, с. 397.
16. Картер, К. Что мы получаем, когда отдаем [Электронный ресурс] / К. Картер. – Режим доступа: <https://greatergood.berkeley.edu/article/item/what_we_get_when_we_give> – Загл. с экрана.
17. Кельтнер, Д. Виды сострадания [Электронный ресурс] / Д. Кельтнер. – Режим доступа: https://greatergood.berkeley.edu/article/item/the\_compassionate\_species#kindmates – Загл. с экрана.
18. Кеннелли, С. Что побуждает детей помогать другим? [Электронный ресурс] / С. Кеннелли. – Режим доступа: <https://greatergood.berkeley.edu/article/item/what_motivates_kids_to_help_others> – Загл. с экрана.
19. Кнудсен, Д. Р. Маленькие помощники [Электронный ресурс] / Д. Р. Кнудсен. – Режим доступа: <https://greatergood.berkeley.edu/article/item/little_helpers/> – Загл. с экрана.
20. Кузнецов, В. В. Достоинство как первопринцип культуры или как проявление закона «Экзистенциального эгоизма» [Электронный ресурс] / В. В. Кузнецов. – Гуманитарные и общественные науки, 2017. – №3. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/dostoinstvo-kak-pervoprintsip-kultury-ili-kak-proyavlenie-zakona-ekzistentsialnogo-egoizma> – Загл. с экрана.
21. Кэри, Б. Стэндфордские психологи показывают, что альтруизм не просто врожденный [Электронный ресурс] / Б. Кэри. – Режим доступа: <https://news.stanford.edu/news/2014/december/altruism-triggers-innate-121814.html> – Загл. с экрана.
22. Лаверычева, И. Г. Основные подходы к пониманию сущности эгоизма и альтруизма (исторический аспект) [Электронный ресурс] / И. Г. Лаверычева // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2009. – №4. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-podhody-k-ponimaniyu-suschnosti-egoizma-i-altruizma-istoricheskiy-aspekt> – Загл. с экрана. .
23. Лаверычева, И. Г.  Альтруизм и эгоизм как основа нравственной определенности [Электронный ресурс] / И. Г. Лаверычева. // Вестник Санкт-Петербургского университета, 2008. – №1. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/altruizm-i-eg-oizm-kak-osnova-nravstv-ennoy-opredelennosti – Загл. с экрана.
24. Лаверычева, И.Г. Альтруизм и эгоизм с естественнонаучной точки зрения [Электронный ресурс] / И.Г. Лаверычева. – Биосфера, 2016. – №3. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/altruizm-i-egoizm-s-estestvennonauchnoy-tochki-zreniya> – Загл. с экрана.
25. Левит, Л. З. Эгоизм и альтруизм: «Антагонисты» или «Братья»? [Электронный ресурс] / Л.З. Левит, Шевалдышева Е.З. Вестник ЧелГУ, 2014. – №4. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/egoizm-i-altruizm-antagonisty-ili-bratya> – Загл. с экрана.
26. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб.: Изд-о «Питер». – 1997. – 684 с.
27. Марков, А.В. Эволюция кооперации и альтруизма: от бактерий до человека [Электронный ресурс] / А.В. Марков. – Режим доступа: <http://evolbiol.ru/altruism.htm> – Загл. с экрана.
28. Методика «Шкала диспозиционного эгоизма» К. Муздыбаева в изучении эгоизма [Электронный ресурс]. – <http://studbooks.net/1615857/psihologiya/metodika_shkala_dispozitsionnogo_egoizma_muzdybaeva_izuchenii_egoizma> – Загл. с экрана.
29. Муздыбаев, К. Идея справедливости / К. Муздыбаев. – Социологические исследования. – 1992. – №11. – С.94—101.
30. Парк, С. Нейронная связь между щедростью и счастьем [Электронный ресурс] / C.Парк и др. – Режим доступа: <https://www.nature.com/articles/ncomms15964> – Загл. с экрана.
31. Пиллай, Ш. Психология эгоистичных любовников [Электронный ресурс] / Ш. Пиллай. – Режим доступа: <https://www.psychologytoday.com/us/blog/debunking-myths-the-mind/201008/the-psychology-selfish-lovers> – Загл. с экрана.
32. Ридли, М. Происхождение альтруизма и добродетели / М. Ридли. – М.: Эксмо. – 2013. – 336 c.
33. Рэдклифф, Ш. Нервничаете? Попробуйте помочь [Электронный ресурс] / Ш. Рэдклифф. – Режим доступа: <http://greatergood.berkeley.edu/article/item/stressed_out_try_helping_out> – Загл. с экрана.
34. Рэнд, А. Добродетель эгоизма / А. Рэнд. – М.: Альпина Паблишер. – 2018. – 186 с.
35. Саймон-Томас , Э. Р. Кооперативный инстинкт [Электронный ресурс] / Э. Р. Саймон-Томас. – Режим доступа: <https://greatergood.berkeley.edu/article/item/the_cooperative_instinct> – Загл. с экрана.
36. Смит, Дж. А. Птицы делают это. Летучие мыши делают это [Электронный ресурс] / Дж. А. Смит, А. Диксон. – Режим доступа: <https://greatergood.berkeley.edu/article/item/birds_do_it_bats_do_it> – Загл. с экрана.
37. Стригун, Д. Эволюция альтруизма на языке физики [Электронный ресурс] / Д. Стригун. – Режим доступа: <https://naked-science.ru/article/sci/evolyuciyu-altruizma-opisali-na-yazyke> – Загл. с экрана.
38. Сутти, Д. Пребывание в трезвом сервисе [Электронный ресурс] / Д. Сутти. – Режим доступа: <https://greatergood.berkeley.edu/article/item/staying_sober_through_service> – Загл. с экрана.
39. Томас, Г. Вы женаты с эгоистичным супругом? [Электронный ресурс] / Г. Томас. – Режим доступа: <http://forthefamily.org/are-you-married-to-a-selfish-spouse/> – Загл. с экрана.
40. Трашбл, Л. Эгоистичные дети? Виноват незрелый мозг [Электронный ресурс] / Л. Трашбл – Режим доступа: <https://www.livescience.com/18917-selfish-kids-immature-brain-blame.html> – Загл. с экрана.
41. Фаулер, Дж. Х. Кооперативное поведение каскадов в социальных сетях человека [Электронный ресурс] / Дж. Х. Фаулер, Н. А. Крикакис. – Режим доступа: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2851803/?report=abstract> – Загл. с экрана.
42. Фохс, К. Д. Частые мысли о деньгах делает людей более эгоистичными [Электронный ресурс] / Кэтлин Д. Фохс. – Режим доступа: <https://www.livescience.com/1128-mere-thought-money-people-selfish.html> – Загл. с экрана.
43. Хоппер, Э. Расходы на других могут снизить кровяное давление [Электронный ресурс] / Э. Хоппер. – Режим доступа: <http://greatergood.berkeley.edu/article/item/spending_money_on_others_can_lower_your_blood_pressure> – Загл. с экрана.
44. Щедрость делает нас счастливее на физиологическом уровне [Электронный ресурс]. – <https://cmtscience.ru/article/schedrost-delaet-nas-schastlivee-na-fiziologicheskom-urovne> – Загл. с экрана.
45. Этапы развития отношений в паре [Электронный ресурс]. – <http://www.psychologies.ru/articles/etapyi-razvitiya-otnosheniy-v-pare/> – Загл. с экрана.