
СООТНОШЕНИЕ ВЫРАЖЕННОСТИ ЦЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОГО СРАВНЕНИЯ И НЕКОТОРЫХ ЛИЧНОСТНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК

Е.С. Самойленко

Институт психологии
Российская академия наук
ул. Ярославская, 13, Москва, Россия, 129366

М.Г. Какубери

Московский городской психолого-педагогический университет
ул. Сретенка, 29, Москва, Россия

В статье представлены результаты исследования индивидуальных особенностей в выраженности целей социального сравнения у людей, обладающих противоположными личностными особенностями, диагностируемыми с помощью опросника «Большая пятерка».

Ключевые слова: социальное сравнение, индивидуальные различия, опросник «Большая пятерка».

Социальное сравнение, понимаемое в широком смысле как сравнительное суждение о любых социальных субъектах, касающееся их определенных содержательных характеристик [11], является объектом разнообразных эмпирических исследований. Одно из направлений этих исследований касается соотнесения особенностей процессов социального сравнения с личностными характеристиками субъектов.

Так, показано, что люди могут демонстрировать существенные индивидуальные различия в склонности сравнивать себя с другими людьми, в уровне потребности в социальном сравнении, выраженности эмоционального отношения к нему и т.д. [6; 7; 19].

В результате ряда таких исследований было предложено понятие «ориентированность на социальное сравнение» [9]. Высказано предположение о том, что человек, высокоориентированный на социальное сравнение, характеризуется сочетанием высокого осознания собственной личности, интересом к мыслям и чувствам окружающих и некоторым уровнем отрицательных эмоций и неуверенности в себе. Такие люди чаще сравнивают себя с другими людьми и более эмоционально переживают результаты такого сравнения [6; 7].

Обнаружено наличие связей между общей склонностью к социальному сравнению и некоторыми параметрами личности. Показано, что по сравнению со здоровыми людьми субъекты, страдающие хронической депрессией, демонстрируют более высокую потребность в осуществлении социального сравнения прежде всего в связи с высокой неопределенностью субъективного представления о себе [9; 13; 15; 18]. В других исследованиях выявлено, что люди с высоким уровнем нейротизма характеризуются высокой потребностью в сравнении себя с другими людьми [16; 17].

У экстравертов отмечена ярко выраженная потребность в сравнении себя с другими людьми [16]. Показано также, что экстраверты поддерживают положительное представление о себе и мире, скорее уклоняясь от сравнения себя с людьми, находящимися в лучшей, чем они, ситуации [12]. У людей с высоким уровнем психотизма также отмечена выраженная потребность в осуществлении социального сравнения [16].

Были также выявлены связи между повышенным интересом к социальному сравнению и определенными стилями реагирования на стресс [10] и стратегиями совладания с ним [4]. Есть данные о наличии у личностей типа А особенностей в осуществлении социального сравнения [14]. Такие люди менее склонны использовать информацию, содержащую результаты сравнения их с другими людьми, в качестве средства поддержания собственного Я [20].

Примером такого направления работ является проведенное нами исследование соотношения выраженности целей социального сравнения и личностных характеристик, определяемых с помощью опросника «Большая пятерка».

Цель исследования заключалась в анализе выраженности целей социального сравнения у людей, обладающих противоположными личностными особенностями.

В исследовании приняли участие 125 студентов г. Москвы (100 женщин и 25 мужчин, средний возраст 22 года).

Участникам исследования предъявлялись разработанный нами опросник на выраженность целей социального сравнения [3] и пятифакторный опросник «Большая пятерка» [1].

В опросник были включены 58 утверждений, отражавших 13 категорий целей социального сравнения (см. ниже). Эти категории были выделены из свободных вербализаций, полученных в проведенных ранее исследованиях [2; 3]. По поводу каждого из утверждений респонденты указывали степень согласия с ними, используя 5-балльную шкалу.

Надежность опросника проверялась в исследовании, проведенном с участием 169 студентов (102 девушки и 67 юношей, средний возраст 22 года). Для определения надежности теста использовался коэффициент альфа-Кронбаха. Высокие показатели альфа-Кронбаха (0,7—0,8) по большинству категорий позволяют считать, что созданный инструмент обладает хорошим уровнем надежности [8].

По данным статистического анализа (программа SigmaStat, версия 3.0.1, SPSS) получены данные о значимых различиях между средними значениями субъективно оцениваемой выраженности 13 целей социального сравнения у индивидов, дифференцированных по основным и вторичным факторам опросника «Большая пятерка».

В отношении таких целей, как *поддержание социальных отношений и связей* и *поддержание собственного Я* не выявлены значимые различия в их выраженности у индивидов, относящихся к полярным группам, выделяемым как по основным, так и по вторичным факторам.

Выявлены значимые различия при анализе следующих целей социального сравнения.

Социальное сравнение с целью *положительной самопрезентации перед другими людьми* более выражено:

— у импульсивных людей ($M = 1,79$), чем у людей с высоким самоконтролем поведения ($M = 1,24$) ($t = 2,72, p < 0,008, t$ -тест), дифференцируемых по основному фактору 3, и у той же группы импульсивных людей ($M = 1,63$) по сравнению с людьми с высоким самоконтролем ($M = 1,17$) ($t = 2,37, p < 0,02, t$ -тест), дифференцируемых по вторичному фактору 3.4;

— у равнодушных ($M = 1,70$), чем у склонных к теплым отношениям ($M = 1,25$) людей ($t = 2,47, p < 0,02, t$ -тест), дифференцируемых по вторичному фактору 2.1;

— у людей с тенденцией к самоуважению, чем с тенденцией к уважению других ($T = 1364, p < 0,04$, тест Манна—Уитни), дифференцируемых по вторичному фактору 2.5.

Социальное сравнение с целью *научения* более выражено:

— у людей с выраженным пониманием ($M = 2,71$), чем с выраженным непониманием ($M = 2,26$) других людей ($t = -2,56, p < 0,01, t$ -тест) — дифференцируемых по вторичному фактору 2.4;

— у предусмотрительных ($M = 2,87$), чем у беспечных ($M = 2,31$) людей ($t = -3,05, p < 0,003, t$ -тест), дифференцируемых по вторичному фактору 3.5.

Социальное сравнение с целью *самопознания и самооценивания* более выражено у пассивных ($M = 2,64$), чем у активных ($M = 2,19$) людей ($t = 2,39, p < 0,02, t$ -тест), дифференцируемых по вторичному фактору 1.1.

Социальное сравнение с целью *самосовершенствования* более выражено:

— у людей с выраженным пониманием ($M = 2,5$), чем с выраженным непониманием ($M = 2,0$) других людей ($t = -2,43, p < 0,02, t$ -тест), дифференцируемых по вторичному фактору 2.4;

— у предусмотрительных ($M = 2,77$), чем у беспечных ($M = 2,01$) людей ($t = -3,73, p = 0,0004, t$ -тест), дифференцируемых по вторичному фактору 3.5.

Социальное сравнение с целью *достижения социальной идентичности* более выражено:

— у привязанных, чем у обособленных людей ($T = 1403,5, p < 0,02$, тест Манна—Уитни), дифференцируемых по основному фактору 2;

— у общительных, чем у замкнутых людей ($T = 1105, p < 0,002$, тест Манна—Уитни), дифференцируемых по вторичному фактору 1.3;

— у людей, склонных к сотрудничеству, чем у людей, склонных к соперничеству ($T = 762, p < 0,05$, тест Манна—Уитни), дифференцируемых по вторичному фактору 2.2;

— у предусмотрительных ($M = 1,57$), чем у беспечных ($M = 1,04$) людей ($t = -2,81, p = 0,006, t$ -тест), дифференцируемых по вторичному фактору 3.5.

Социальное сравнение с целью *познания других людей* более выражено у предусмотрительных ($M = 2,99$), чем у беспечных ($M = 2,56$) людей ($t = -2,36, p = 0,02, t$ -тест), дифференцируемых по вторичному фактору 3.5.

Социальное сравнение с целью *субъективного позиционирования себя среди других людей* более выражено у предусмотрительных ($M = 2,42$), чем у беспеч-

ных ($M = 1,91$) людей ($t = -2,31, p = 0,02, t$ -тест), дифференцируемых по вторичному фактору 3.5.

Социальное сравнение *без определенной цели* более выражено:

— у привязанных, чем у обособленных ($T = 2037, p < 0,03$, тест Манна—Уитни) людей, дифференцируемых по основному фактору 2;

— у импульсивных людей, чем у людей с высоким самоконтролем поведения ($T = 1378,5, p \leq 0,0001$), — дифференцируемых по основному фактору 3;

— у равнодушных, чем у склонных к теплым отношениям ($T = 1761, p < 0,006$, тест Манна—Уитни) людей, дифференцируемых по вторичному фактору 2.1;

— у людей с выраженным непониманием, чем у людей с выраженным пониманием других людей ($T = 1039, p < 0,05$, тест Манна—Уитни), дифференцируемых по вторичному фактору 2.4;

— у людей с тенденцией к самоуважению, чем с тенденцией к уважению других ($T = 1393, p < 0,02$, тест Манна—Уитни), дифференцируемых по вторичному фактору 2.5;

— у неаккуратных, чем аккуратных людей ($T = 1910, p \leq 0,0001$, тест Манна—Уитни), дифференцируемых по вторичному фактору 3.1;

— у ненастойчивых, чем у настойчивых людей ($T = 1192, p < 0,04$, тест Манна—Уитни), дифференцируемых по вторичному фактору 3.2;

— у безответственных, чем ответственных людей ($T = 1567, p < 0,01$, тест Манна—Уитни), дифференцируемых по вторичному фактору 3.3;

— у импульсивных людей, чем у людей с высоким самоконтролем поведения ($T = 1507, p = 0,01$) — дифференцируемых по вторичному фактору 3.4;

— у ригидных, чем у пластичных людей ($T = 699, p = 0,04$), дифференцируемых по вторичному фактору 5.5.

Социальное сравнение с целью *повышения мотивации к деятельности* более выражено:

— у экстравертов, чем у интравертов ($T = 873,5, p < 0,03$, тест Манна—Уитни), дифференцируемых по основному фактору 1;

— у предусмотрительных, чем у беспечных людей ($T = 708, p = 0,02$, тест Манна—Уитни), дифференцируемых по вторичному фактору 3.5.

Социальное сравнение с целью *самореализации* более выражено:

— у привязанных ($M = 2,47$), чем у обособленных ($M = 1,88$) людей ($t = -2,56, p < 0,01, t$ -тест), дифференцируемых по основному фактору 2;

— у людей с выраженным пониманием, чем с выраженным непониманием других людей ($T = 556, p < 0,006$, тест Манна—Уитни), дифференцируемых по вторичному фактору 2.4;

— у предусмотрительных ($M = 2,55$), чем у беспечных ($M = 1,80$) людей ($t = -2,68, p = 0,009, t$ -тест), дифференцируемых по вторичному фактору 3.5.

Социальное сравнение с целью *поддержания социальных отношений и связей* более выражено у импульсивных людей ($M = 2,32$), чем у людей с высоким самоконтролем поведения ($M = 1,75$) ($t = 2,32, p < 0,02, t$ -тест), дифференцируемых по основному фактору 3, и у той же группы импульсивных людей ($M = 2,13$) по сравнению с людьми с высоким самоконтролем ($M = 1,64$) ($t = 2,20, p < 0,03, t$ -тест), дифференцируемых по вторичному фактору 3.4.

Итак, в результате проведенного исследования были выявлены закономерности, касающиеся выраженности разнообразных целей социального сравнения у людей, обладающих некоторыми полярными личностными характеристиками, диагностируемыми с помощью опросника «Большая пятерка».

Однако проблема соотношения характеристик социального сравнения и личностных особенностей субъектов, осуществляющих его, еще далека от разрешения и является одним из перспективных направлений исследований. Такие исследования внесут вклад в развитие современных представлений о феномене социального сравнения.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Батаршев А.В. Диагностика черт личности и акцентуаций. — М.: Психотерапия, 2006.
- [2] Самойленко Е.С. Целеполагание в социальном сравнении // Психология человека в современном мире. Том 2: Материалы Всероссийской юбилейной научной конференции, посвященной 120-летию со дня рождения С.Л. Рубинштейна. — М.: Изд-во ИП РАН, 2009. — С. 258—266.
- [3] Самойленко Е.С. Проблемы сравнения в психологическом исследовании. — М.: Изд-во ИП РАН, 2010.
- [4] Affleck G., Tennen H. Social comparison and coping with major medical disorders // J. Suls, T.A. Wills (Eds.). Social comparison: Contemporary theory and research. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1991. P. 369—393.
- [5] Buunk B.P., Collins R.L., Taylor S.E., VanYperen N.W., Dakof G.A. The affective consequences of social comparison: Either direction has its ups and downs // Journal of Personality and Social Psychology. — 1990. — 59. — P. 1238—1249.
- [6] Buunk A.P., Gibbons F.X. Social comparison orientation: a new perspective on those who do and those who don't compare with others // S. Guimond (Ed.). Social Comparison and Social Psychology: Understanding cognition, intergroup relations and culture. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 2006. — P. 15—32.
- [7] Buunk A.P., Oldersma F.L., De Dreu K.W. Enhancing satisfaction through downward comparison: the role of relational discontent and individual differences in social comparison orientation // Journal of experimental social psychology. — 2001. — 37(1). — P. 1—16.
- [8] Coolican H. Research methods and statistics in Psychology. — London: Hodder & Stroughton, 1999.
- [9] Gibbons F.X., Buunk A.P. Individual differences in social comparison: development and validation of a measure of social comparison orientation // Journal of Personality and Social Psychology. — 1999. — 76(1). — P. 129—142.
- [10] Hemphill K.J., Lehman D.R. Social comparisons and their affective consequences: The importance of comparison dimension and individual difference variables // Journal of Social and Clinical Psychology. — 1991. — 10. — P. 372—394.
- [11] Kruglanski A.W., Mayseless O. Classic and current social comparison research: expanding the perspective // Psychological Bulletin. — 1990. — 108(2). — P. 195—208.
- [12] Olson B.D., Evans D.L. The role of the big five personality dimensions in the direction and affective consequences of everyday social comparisons // Personality and social psychology bulletin. — 1999. — 25(7). — P. 1498—1508.
- [13] Pinkley R.L., Laprelle J., Pyszczynski T., Greenberg J. Depression and the self-serving search for consensus after success and failure // Journal of Social and Clinical Psychology. — 1988. — 6. — P. 235—244.

- [14] *Strube M.J., Boland S.M., Manfreda P.A., Al-Falaj A.* Type A behavior pattern, and the self-evaluation of abilities: Empirical tests of the self-appraisal model // *Journal of Personality and Social Psychology*. — 1987. — 52. — P. 956—974.
- [15] *Swallow S.R., Kuiper N.A.* Mild depression, dysfunctional cognitions and interest in social comparison information // *Journal of Social and Clinical Psychology*. — 1990. — 9. — P. 289—302.
- [16] *Van der Zee K., Buunk B., Sanderman R.* The relationship between social comparison processes and personality // *Personality and Individual Differences*. — 1996. — 20(5). — P. 551—565.
- [17] *Van der Zee K.I., Buunk B.P., Sanderman R.* Neuroticism and reactions to social comparison information among cancer patients // *Journal of Personality*. — 1998. — 66. — P. 175—194.
- [18] *Weary G., Marsh K.L., McCormick L.* Depression and social comparison motives // *European Journal of Social Psychology*. — 1994. — 24. — P. 117—129.
- [20] *Yuen S.A., Kuiper N.A.* Type A and self-evaluations: A social comparison perspective // *Personality and Individual Differences*. — 1992. — 13. — P. 549—562.

CORRELATION OF PREFERENCES FOR SOCIAL COMPARISON GOALS AND CERTAIN PERSONALITY TRAITS

E.S. Samoylenko, M.G. Kakuberi

Institute of Psychology
Russian Academy of Sciences
Yaroslavskaya str., 13, Moscow, Russia, 129366

The results of investigation of differences in preference of certain goals of social comparison in individuals with opposite personality traits evaluated with the Big Five test are presented.

Key words: social comparison, individual distinctions, a questionnaire «the Big five».