

УДК 159.9

DOI <https://doi.org/10.30970/PS.2020.7.1>

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ХАРЧОВУ ПОВЕДІНКУ ЛЮДИНИ

Лариса Абсалямова

*Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди,
вул. Алчевських, 29, м. Харків, Україна, 61002
e-mail: lara.ab2011@ukr.net*

У статті наведені дослідження щодо ролі різних факторів у формуванні людської харчової поведінки, які показують, що харчові вподобання є осердям розвитку, підтримки та зміни харчових патернів. Доведено, що процеси повторюваного знайомства, умовного рефлексу та соціального навчіння формують взаємозв'язки між уподобанням та іншими факторами харчової поведінки. З огляду на це принципи соціального навчіння та харчові вподобання повинні займати головне місце у розробці ефективних терапевтичних втручань щодо поведінки їжі.

Розглядаються історико-культурні корені ставлення до їжі й до тіла, зауважується, що досвід сприймання тіла та їжі сповнений помилкових стереотипів, які вказують на те, що жінки часто стають жертвами помилкових уявлень, намагаючись втиснутись у неправильні шаблони чи досягти недосяжного, щоб відповідати модним тенденціям, суспільним очікуванням і несправедливим узагальненням.

Аналізується ідея, що досвід споживання нових продуктів може призвести до набуття нових смаків їжі, зміни вроджених смаків або підтримки тих вроджених смаків, які зникли б за інших умов. Зазначається, що у цей складний процес залучено багато механізмів, однак центральна роль належить трьом основним: ефект знайомства з об'єктом, павловський рефлекс і соціальне навчіння.

Підкреслюється, що існують два основні напрями втручання для ефективної зміни харчової поведінки. Перша стратегія зосереджена на особистому залученні людини до її проблемної ситуації, на особистій мотивації та здібностях; друга – на наданні контекстуальних стимулів, спрямованих на корекцію вибору їжі.

У статті наведені результати емпіричного дослідження та кореляційного аналізу даних. Виявляється, що харчова залежність негативно корелює зі стійкістю і позитивно корелює з перспективою негативного минулого. Обмежувальна харчова поведінка позитивно корелює із співзалежністю. Результати проведеного емпіричного дослідження та результати кореляційного аналізу даних доводять, що розлади харчової поведінки мають загальну інтраособистісну основу, а психотерапевтичні впливи повинні будуватися з урахуванням позиції цілісної особистості.

Ключові слова: харчова поведінка, особистість, фактор, кореляція, харчовий вибір, розлади харчової поведінки, зміни харчової поведінки.

Постановка проблеми. У сучасному суспільстві актуалізується проблема порушень харчової поведінки. Все більша кількість людей страждає від надмірної маси тіла і переїдання, хоча нерідко обмеження в харчуванні, іноді абсолютно не пов'язані з реальною вагою і формою тіла, виходять за рамки розумного і набувають характеру пандемії. Так, у жінок, особливо в підлітковому і юнацькому віці, часто формуються нав'язливі форми поведінки, пов'язані зі споживанням їжі. Багато дослідників головну причину подібної ситуації вбачають в експлуатації глянцевиими ЗМІ і індустрією моди природного прагнення жінок бути красивими. Незважаючи на наполегливий тиск соціуму, який примушує молодих людей худнути, далеко не в усіх із них формується відповідна поведінка.

Проблема харчування і харчової поведінки в сучасному світі дуже актуальні, оскільки наш темп життя часто не дозволяє правильно харчуватися, що призводить до ожиріння і таких психічних захворювань як булімія і анорексія, які здатні викликати не лише психологічну, а й соціальну дезадаптацію жінок.

Низка соціальних, культурних та економічних чинників впливає на розвиток, підтримку та зміну патернів харчової поведінки людини. Інтраіндивідуальні фізіологічні та психологічні фактори, такі як набуті харчові уподобання та знання про той чи інший продукт, можуть бути відокремлені від міжособистісних чи соціальних факторів (наприклад, родинний вплив чи груповий тиск у референтних групах).

Уподобання, або афективна реакція-відповідь на сенсорні властивості їжі, вважається головним визначником харчової поведінки людини за відсутності економічних обмежень чи проблем доступності [8]. Опитування покупців свідчать, що люди вважають сенсорне сприйняття їжі головним фактором, який впливає на їх вибір у супермаркеті чи ресторані. Іншими словами, якщо їжа не сприймається як позитивна на вигляд, запах, форму чи смак, це значно зменшує її шанси на споживання.

Ширший культурний контекст може впливати на харчову поведінку безпосередньо, але частіше він відіграє регулюючу роль щодо інших параметрів, які визначають індивідуальні відмінності харчових уподобань і харчової поведінки. Основу пропонованої моделі складають три рівні змінних і їх взаємні зв'язки. Харчова поведінка розглядається як підсумкова залежна змінна, операціоналізована або через харчовий вибір / уподобання, або через прийом їжі. Таксономія продуктів знаходиться посередині схеми. Поняття «очікуваних наслідків» у нашій схемі розширене так, щоб включати очікування та установки щодо їжі, травлення та здоров'я.

Харчова поведінка та продуктова таксономія є залежними від внутрішньопродуктових і зовнішньопродуктових стимулів, які розташовані на першому незалежному рівні. Смак, запах та інші сенсорні аспекти їжі є прикладами внутрішньопродуктових стимулів. Зовнішньопродуктові або контекстуальні стимули включають у себе інформацію про той чи інший продукт, соціальний контекст і фізичне середовище (місце придбання продукту, доступність і різноманіття харчових продуктів).

Існують фактори, які також впливають на уподобання та харчову поведінку, однак не розглядаються у межах цієї статті та пропонованої моделі. Йдеться про регуляторні механізми, пов'язані із дефіцитом поживних речовин (наприклад, солі, води та калорійності); фізіологічні стани голоду та насичення; індивідуальні особливості (наприклад, страх нових продуктів чи прагнення нових смакових відчуттів) та соціально-економічні фактори (наприклад, соціальний статус споживача чи ціна продуктів).

Зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Досліджувана у статті проблематика пов'язана із темами, які вивчаються в соціальній, медичній, педагогічній психології. Особливо важливо вивчати особливості харчової поведінки жінок для пропагування здорового способу життя з опорою на дослідженні психологічних закономірностей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сприйняття харчових продуктів передбачає інтеграцію кількох складників як у межах сенсорних модальностей, так і поза ними. Хоча смак і запах відіграють головну роль, однак вигляд їжі, її колір і розмір, текстура, вміст жиру, температура, больові відчуття (викликані, наприклад, високим вмістом гострого червоного перцю) або навіть більш чи менш виразно чутні звуки жування під час їжі можуть впливати на загальне сприйняття того чи іншого харчового продукту.

Виникає питання, яким чином ці чуттєві компоненти їжі взаємодіють, створюючи загальне враження від конкретної їжі. Більшість науковців зосереджуються на досліджен-

ні співвідношення смаку як головного компонента та одного з інших компонентів: взаємозалежність смаків [6], співвідношення запаху та смаку [3], вплив кольору на смак [7], взаємодія текстури та смаку [12], температурно-смаковий взаємовплив [13], вміст жирів і смак їжі, ефекти харчових подразників (наприклад, капсаїцину у червоному перці). Ці сенсорні компоненти спільно впливають на уподобання продуктів. Крім того, сенсорно-афективні реакції щодо їжі значно залежать від пропорцій тих чи інших нутрієнтів (наприклад, цукру та жирів) [12].

Зв'язок між сприйняттям їжі та уподобанням (гедоністичною реакцією-відповіддю на їжу) може бути як вродженим, так і набутим для конкретного індивіда. У докторській дисертації В.І. Шебанової [11] проблема психології харчової поведінки аналізується з позиції психосоматичної єдності. Досліджуються нормальні та патологічні вияви харчової поведінки людини. Доводиться, що «харчова поведінка як феноменологічне явище тілесності є метасиндромним системно-процесуальним утворенням метакаузальної природи, здатним до самоорганізації нелінійних зворотних зв'язків і саморозвитку в умовах хаотичного спонтанного структурування» [11, с. 37].

У роботі Дж. Нардоне, Т. Вербіц і Р. Міланезе [5] викладаються основи короткострокової терапії порушень харчової поведінки. Автори зосереджуються не на описовому, а на оперативному діагнозі, який дає змогу швидко та ефективно розібратися в проблемі та надати допомогу. Розробляються високопродуктивні протоколи роботи з людиною із розладом харчової поведінки; при цьому пропонувані протоколи є досить гнучкими та залежать від конкретних індивідуально-психологічних особливостей людини, яка звернулася за допомогою.

Робота Д. Перлмуттера «Їжа та мозок» [6] присвячена дослідженню взаємозв'язку між тим, що ми споживаємо, та роботою мозку й нервової системи. Грунтуючись на наукових студіях у галузі неврології та дієтології, автор доводить, що відмова від певних продуктів харчування може зарадити проблемам із пам'яттю, стресам, безсонню і поганому настрою.

Головними шкідливими речовинами Д. Перлмуттер називає глютен і вуглеводи. Відмовившись від них, можна значно покращити своє здоров'я та попередити розвиток небезпечних хвороб. Автор вважає найбільш доцільною систему харчування з високим вмістом жирів і низьким вмістом вуглеводів. Хоча така система здається занадто незвичною на перший погляд, Д. Перлмуттер переконливо показує її переваги для покращення стану мозку, психічного здоров'я та якості життя людини загалом.

У фундаментальних дослідженнях Н. Рамсі та Д. Харкорта [7], В. Суемі [8] розкриваються питання психології зовнішності, краси та привабливості. Зокрема, вивчається питання про те, як сприймають свою зовнішність люди порівняно зі сприйняттям їхньої зовнішності іншими людьми, а також аналізується зв'язок сприйняття власної зовнішності із проблемами харчової поведінки. Описуються способи надання психологічної допомоги людям, стурбованим власною зовнішністю. Детально аналізуються методологічні та методичні питання організації психологічного дослідження проблем, пов'язаних із зовнішністю та іміджем.

В. Суемі та А. Фернхем наголошують, що сучасні стандарти краси багато в чому зумовлюються впливом ЗМІ, а оптимальна стратегія щодо власної зовнішності полягає у здорових звичках щодо харчування та рухової активності. В. Суемі та А. Фернхем аналізують проблему краси та привабливості з двох полярних точок зору – соціально-психологічної та еволюційної. Автори роблять висновок, що зі зміною способу життя людей, зі зміною соціально-економічних та історико-культурних умов змінювалися і уявлення про красу та привабливість.

У книзі Ю. Лапіної «Тіло, їжа, секс та тривога» [3] підкреслюються історико-культурні корені ставлення до їжі та до тіла, зауважується, що досвід сприймання тіла та їжі сповнений помилкових стереотипів. Жінки часто стають жертвами таких помилкових уявлень, намагаючись втиснутися в неправильні шаблони чи досягти недосяжного. Ю. Лапіна підкреслює, що не варто тривожитися щодо тіла та їжі, адже зазвичай проблема з цими аспектами життя зовсім не в жінках, а зумовлюється модою, суспільними очікуваннями та несправедливими узагальненнями.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження в галузі психології харчової поведінки мають ще багато потенціалу для наукових розвідок. Зокрема, важливо вивчати фактори, які впливають на харчову поведінку людини, а також способи оптимізації харчових виборів у повсякденному житті.

Мета статті – презентувати результати теоретичного аналізу та емпіричного дослідження факторів, які впливають на харчову поведінку людини.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформація про «здорову їжу» (наприклад, наклейки про знижений вміст жирів) може спричинити як позитивний ефект (у напрямі збільшення вподобань), так і негативний (збільшення бажання придбати продукт із вищим вмістом жирів) або й узагалі жодного відчутного ефекту [14].

Інформаційні очікування можуть впливати на уподобання в обидва боки (на зменшення чи збільшення) через механізм накладання очікуваного задоволення на результати актуального споживання продукту. Однак нереалістично високі очікування можуть мати протилежний ефект на рівень уподобань: якщо реальна якість спожитого продукту виявляється значно нижчою за очікувану, оцінка вподобання може бути зменшеною набагато значніше, аніж у сліпому оцінюванні (тобто без попереднього інформування) [16].

Інший фактор, який впливає на співвідношення між інформацією та уподобанням, – установки людей щодо вмісту нутрієнтів або зауваги щодо наслідків споживання певних продуктів для здоров'я. Рейтинги продуктів за оцінками уподобань серед людей, які більше звертають увагу на вміст у продуктах тих чи інших поживних речовин, здебільшого вибудовуються під впливом отриманих респондентами даних про нутрієнти [14].

Інформація про вміст поживних речовин може мати й незначний або навіть контр-продуктивний вплив у розумінні більш «здорового» споживання. Міжособистісні подібності у харчовій поведінці (наприклад, інтенсивність споживання, тип та обсяг їжі) передбачають важливі прямі чи непрямі соціальні впливи [17]. Непрямі соціальні впливи є досить широкою групою, яка включає у тому числі стереотипи, кулінарні традиції та епізоди групового досвіду, що впливають на сприйняття харчових взаємодій. Прямі соціальні впливи потребують посередництва іншої людини у процесі харчової взаємодії, а непрямі – ні. Соціальні фактори розширюють свій вплив на харчову поведінку через механізми соціальної фасилітації, включаючи збільшене споживання їжі у присутності інших людей, установку сімейних харчових правил у молодшому віці, або через різні механізми соціального навчання.

Остання категорія зовнішньопродуктових факторів у нашій моделі включає у себе досяжність і доступність продуктів. По-перше, їжа має бути досяжною на малій відстані. По-друге, коли доступ покупців до певного виду продуктів (наприклад, до якогось улюбленого висококалорійного продукту) стає все більше і більше обмеженим, люди поступово зміщують свій харчовий вибір до іншого типу їжі (наприклад, до менш улюбленої низькокалорійної їжі).

При дослідженні вроджених смакових чи харчових уподобань і неуподобань дослідники здебільшого орієнтуються на мімічну реакцію новонароджених на той чи інший запропонований запах або смак як на соматичне відображення гедоністичної реак-

ції-відповіді на ці стимули. Деякі дослідники намагалися точніше встановити природу вроджених уподобань чи неуподобань, пов'язаних із чуттям нюху. Однак існує стільки комбінацій запахів (у тому числі й запахів їжі), що жоден окремий експеримент не може включити усі їх зразки і таким чином завжди залишається імовірність того, що якісь значущі варіанти комбінацій запаху не були запропоновані досліджуванним немовлятам. До того ж дослідники зауважують, що привабливість багатьох запахів є виявом феномену соціального нау́чіння [15].

Вроджені смакові уподобання теж не лишилися поза увагою вчених. Мімічні вирази новонароджених припускають вроджену схильність до солодкого і рефлекторне неуподобання чи відразу до гіркого чи кислого. Гедоністичні реакції-відповіді на солоні смаки виявляють нестабільність протягом дитинства, зсуваючись від нейтральної чи навіть негативної реакції серед новонароджених і немовлят до позитивної гедоністичної оцінки у пізньому дитинстві.

Досвід споживання нових продуктів може призводити до виникнення нових набутих харчових уподобань, до зміни вроджених уподобань чи до підтримки тих вроджених уподобань, які могли б зникнути за інших умов. У цьому складному процесі задіяні багато механізмів, однак центральна роль належить трьом із них: ефект знайомства з об'єктом, умовний рефлекс і соціальне нау́чіння.

Незалежно від розпізнання стимулів повторюване знайомство з об'єктом-стимулом покращує афективну відповідь щодо нього, яка навіть може перевершити початково негативну афективну реакцію [13]. У контексті харчових уподобань та споживання їжі цьому механізмові приписується вплив від самого початку людського життя. Існують дані, що вживання тих чи інших продуктів матір'ю ще ненародженої дитини чи матір'ю-годувальницею може впливати на пізніші уподобання смаків і запахів.

Дослідники проводили експерименти з участю дітей і дорослих з метою визначення зв'язків між харчовими уподобаннями та частотою повторюваного знайомства. Результати показали, що харчові уподобання прямо залежать від частоти знайомства: чим частіше людина куштує якусь їжу, тим більше вона може її вполювати. Знайомство із визначеним для експерименту продуктом щодня протягом 10 днів експоненційно збільшило споживання цього продукту, а контрольна група, де знайомство було лише одноразовим у аналогічному періоді часу, збільшила споживання дуже незначно. Також було виявлено, що ефект знайомства може поширюватися на інші продукти, але того самого бренду (виробника) чи категорії продуктів, а збільшення прийому експериментального продукту прямо корелює зі зменшенням уподобань інших типів чи категорій їжі [16].

Вказані дослідження лишили відкритим питання, що саме спричиняє збільшення харчових уподобань у процесі повторюваного знайомства; чи повторюване знайомство є саме по собі необхідною та достатньою умовою такого збільшення, чи умовою, яка уможливує запуск інших процесів, наприклад, умовного рефлексу.

Умовний рефлекс, відомий за іменем І. Павлова, може бути ключовим процесом у набутті харчових (не)уподобань, причому це може траплятися як шляхом прямого, безпосереднього переживання ситуації, так і через вербальні повідомлення [1]. Умовний рефлекс, що включає негативні наслідки споживання тієї чи іншої їжі, є дуже потужним механізмом формування смакових і харчових уподобань. Наприклад, у людей розвивається та формується чітке неуподобання їжі, споживання якої спричиняє нежить [13].

Інші негативні наслідки (наприклад, діарея, респіраторні розлади чи поява висипу) мотивують уникати цього продукту навіть незважаючи на те, що він може сприйматися як смачний. Інакше кажучи, харчовий досвід, пов'язаний із негативними наслідками, може трансформуватися як в оціночне нау́чіння (зменшення харчових уподобань), так і в очі-

кувальне навчіння (негативно забарвлені очікування щодо майбутніх взаємодій із певною їжею). Негативні наслідки можуть виявлятися у найрізноманітніших випадках, таких як харчове отруєння, переїдання, алергічні реакції чи навіть медикаментозна терапія.

На противагу навченим харчовим несподобанням виявилось дещо важчим показати чіткий і прямий зв'язок між набутими харчовими уподобаннями та окремими позитивними наслідками вживання їжі, хоча традиційно і звертають увагу на потенціал їжі з високим вмістом крохмалю, жирів, цукру чи загалом калорійних продуктів у формуванні позитивних гедоністичних змін. Напряма цих ефектів умовного рефлексу залежить від стану насичення.

Хоча вказані вище механізми описують харчовий досвід окремих індивідів, людська харчова поведінка може бути повністю вивченою та зрозумілою лише у соціальному контексті. Починаючи з раннього дитинства, ситуація споживання тієї чи іншої їжі припускає нагоду для соціальної взаємодії та навчання про їжу. Міра залученості чи сили намірів різних соціальних агентів може відрізнятись. Однолітки, сиблінги, батьки та інші значущі дорослі виступають поведінковими моделями, які улещують, вмовляють чи навіть примушують дитину їсти. Цей вплив відбувається через такі механізми як розглянуті вище ефект повторюваного знайомства та умовний рефлекс.

Батьки з високою вірогідністю є найважливішими рольовими моделями для власних дітей. Вони виступають локомотивом міжгенераційної передачі культурно-зумовлених уподобань, включаючи харчові уподобання, оскільки саме батьки пропонують дітям їжу, створюють ситуаційний контекст її споживання та є головним джерелом соціального обміну під час споживання їжі.

Низька кореляція (приблизно 0,3) між харчовими уподобаннями батьків і дітей розкриває «родинний харчовий парадокс» [12]: хоча родина є потужною силою для засвоєння всієї загальної маси культурно-зумовлених уподобань, включаючи харчові, вона виявляється надзвичайно слабкою у справі встановлення харчових традицій, властивих цій конкретній родині. Такий парадокс важко пояснити чимось іншим, ніж наявністю інших значних соціальних впливів, провідниками яких є сиблінги, однолітки, значущі дорослі (не включаючи батьків) і засоби масової комунікації.

Соціально-афективний контекст, у якому представлена їжа, є надзвичайно важливим для формування харчових уподобань у ранньому дитинстві. Коли дітям показують нейтральну їжу (тобто таку, щодо якої немає ані виражених уподобань, ані несподобань) як винагороду або разом із увагою дорослих, то уподобання цього продукту стрімко зростає, у той час як поза соціальним контекстом цей ключовий показник змінюється досить мало. Таким чином, позитивні афективні процеси, викликані актом винагороду чи виявом уваги, пов'язуються із їжею.

Необхідно зазначити, що використання харчових заохочень може спричинити протилежний до позитивного ефект, особливо коли батьки спонукають дітей споживати несподобану (але поживну) їжу, використовуючи заборонену (але дуже вподобану) їжу як винагороду за споживання несмачної їжі. За такої стратегії заохочення діти починають ще більше не любити несподобану їжу, розвиваючи пристрасть до того, що дістається як винагорода. Таке шкідливе заохочення показує, що діти не завжди навчаються зі своїх взаємодій із іншими саме тому, що мали на увазі вчителі.

Хоча багато людей зацікавлені у розробці здорових патернів харчування, дієтичні інтервенції не завжди є успішними у плані поведінкових змін. Важкість зміни харчових звичок пов'язана із багатоманітністю людських уявлень про їжу та джерела їх формування (суспільна культура, родинне оточення, особистий досвід і ЗМІ); конфліктами між внутрішніми та зовнішніми цінностями (наприклад, уподобанням певного продукту у короткостроковій перспективі та наслідками для здоров'я у довгостроковій); поступовим розвитком

(замість негайного вияву) пов'язаних із харчуванням хвороб і хворобливих станів; вимогою довготермінових змін у звичному харчовому раціоні для зменшення ризиків і запобігання хворобам; геть неочевидним соматичним відгуком багатьох харчових змін, включаючи довготермінові (наприклад, збільшене споживання клітковини чи зменшене споживання жирів).

Загалом існує два головні напрями інтервенцій для зміни харчової поведінки. Перша стратегія зосереджується на особистій залученості людини до проблемної ситуації, на особистій мотивації та вміннях; друга – на забезпеченні контекстуальних стимулів, покликаних коректувати харчовий вибір. Ефективність обох підходів не є абсолютною. Оскільки харчові (не)уподобання є головним фактором харчової поведінки, ефективність інтервенцій може бути збільшена цілеспрямованим підсиленням цих двох складників.

Для нашого емпіричного дослідження були використані такі психодіагностичні методики:

1. Голландський опитувальник харчової поведінки DEBQ (The Dutch Eating Behaviour Questionnaire), розроблений голландськими психологами для виявлення обмежувальної, емоціогенної та екстернальної харчової поведінки [2].

2. Опитувальник самоорганізації діяльності – психодіагностична методика, створена при перекладі та розширеній адаптації англomовного опитувальника структури часу (англ. Time Structure Questionnaire, TSQ), адаптований О.Ю. Мандриковою [4]. Опитувальник містить такі шкали: «Планомірність», «Цілеспрямованість», «Наполегливість», «Фіксація», «Самоорганізація» та «Орієнтація на теперішнє».

3. Тест диспозиційного оптимізму, або тест життєвої орієнтації (англ. Life Orientation Test, LOT), адаптований Д.А. Цирінг, К.Ю. Евніною [10]. Опитувальник містить шкали «Оптимізм» і «Песимізм».

4. Опитувальник часової перспективи Зімбардо (англ. Zimbardo Time Perspective Inventory, ZTPI), адаптований А. Сирцовою, О.Т. Соколовою та О.В. Мітіною [9]. Містить шкали «Негативне минуле», «Гедоністичне теперішнє», «Майбутнє», «Позитивне минуле», «Фаталістичне теперішнє».

Коефіцієнти кореляції розраховувалися для вибірки в 150 осіб. Вибірку склали жінки репродуктивного віку (18-39 років, медіана віку – 22 роки), які проживають в Україні (м. Харків).

Існує кореляція $r=0,244$, $p<0,01$ між віком і планомірністю в самоорганізації діяльності та кореляція $r=0,285$, $p<0,01$ між віком і наполегливістю в самоорганізації діяльності. Кореляція Пірсона $r=-0,413$, $p<0,01$ досліджена між харчовою залежністю і наполегливістю за опитувальником самоорганізації діяльності. Це свідчить про негативний зв'язок: чим більш наполегливою є людина, тим менша ймовірність настання харчової залежності і навпаки. Отже, наполегливість корелює з віком і з негативною ймовірністю настання харчової залежності. Це важливо для можливих психотерапевтичних інтервенцій, які можуть бути спрямовані на таку особистісну характеристику як наполегливість у самоорганізації діяльності. Кореляція Пірсона $r=0,249$, $p<0,01$ існує між віком і часовою перспективою майбутнього за Зімбардо. Такий зв'язок легко пояснити, адже часова перспектива майбутнього дійсно пов'язана з віковим періодом життя людини.

Висновки. Таким чином, дослідження щодо ролі різних факторів у формуванні людської харчової поведінки показують, що харчові уподобання та неуподобання є осердям розвитку, підтримки та зміни харчових патернів. Процеси повторюваного знайомства, умовного рефлексу та соціального наочіння формують взаємозв'язки між уподобанням та іншими факторами харчової поведінки. Отже, принципи соціального наочіння та харчові уподобання мають посідати чільне місце в розробці ефективних терапевтичних інтервенцій харчової поведінки.

У статті представлені результати проведеного емпіричного дослідження та результати кореляційного аналізу даних. Можна зробити висновок, що розлади харчової поведінки мають загальну інтраособистісну основу, а психотерапевтичні впливи повинні будуватися з урахуванням позиції цілісної особистості.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з порівняльним аналізом психологічних характеристик жінок із розладами харчової поведінки та контрольної групи жінок.

Список використаної літератури

1. Бек А. Когнитивная терапия: полное руководство / Бек А., Бек, Д.С. М. : «Вильямс», 2006. 486 с.
2. Psylab.info. Голландский опросник пищевого поведения [Электронный ресурс] / Psylab.info. Режим доступа до ресурсу: http://psylab.info/Главная_страницapsylab.info/Голландский_опросник_пищевого_поведения.
3. Лапина Ю. Тело, еда, секс и тревога: что беспокоит современную женщину. Исследование клинического психолога / Ю. Лапина. М. : Альпина нон-фикшн, 2018. 229 с.
4. Мандрикова Е.Ю. Разработка опросника самоорганизации деятельности (ОСД). *Психологическая диагностика*. 2010, № 2. С. 87–111.
5. Нардонэ Дж. В плену у еды: булимия, анорексия, vomiting. Краткосрочная терапия нарушений пищевого поведения. Пер. с итал. О.Е. Игошиной / Нардонэ Дж., Вербиц Т., Миланезе Р. М. : Генезис, 2016. 320 с.
6. Перлмуттер Д. Еда и мозг. Что углеводы делают со здоровьем, мышлением и памятью / Д. Перлмуттер. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2017. 240 с.
7. Рамси Н. Психология внешности / Н. Рамси, Д. Харкорт. СПб : Питер, 2009. 256 с.
8. Суэми В. Психология красоты и привлекательности / В. Суэми, А. Фернхем. СПб : Питер, 2009. 240 с.
9. Сырцова А. Адаптация опросника временной перспективы личности Ф. Зимбардо / Сырцова А., Соколова Е.Т., Митина О.В. *Психологический журнал*. 2008, том 29. № 3. С. 101–109.
10. Циринг Д.А., Эвнина К.Ю. Вопросы диагностики оптимизма и пессимизма в контексте теории диспозиционного оптимизма. *Психологические исследования*. 2013. Т. 6, № 31. С. 6.
11. Шебанова В.І. Психологія харчової поведінки / В.І. Шебанова. Автореф. дис. доктора психол. наук. К., 2017. 40 с.
12. Шнаккенберг Н. Мнимые тела, подлинные сущности: преодоление конфликтов идентичности с внешностью и возвращение к подлинному Я / Н. Шнаккенберг. Пер. с англ. Калининград : Phoca Books, 2017. 376 с.
13. Hoorens V. Social comparison of health risks: locus of control, the person positivity bias, and unrealistic optimism / V. Hoorens, B. Buunk. *Journal of Applied Social Psychology*. 1993. № 23. С. 291–302.
14. Promoting healthy diet and exercise patterns amongst primary school children: a qualitative investigation of parental perspectives / K.Hart, A. Herriot, J. Bishop, H. Truby. *Journal of Human Nutrition and Dietetics*. 2003. № 16. С. 89–96.
15. Rogers P. Psychobiological bases of food choice / P. Rogers, J. Blundell. *The British Nutrition Foundation Nutrition Bulletin*. 1990. № 15. С. 31–40.
16. Stunkard A. Obesity and eating style / Stunkard A., Coll M., Lindquist L., Meyers A. *Arch. Gen. Psychiatry*. 1980. Vol. 37. P. 1127–1129.
17. Winkielman P. Unconscious affective reactions to masked happy versus angry faces influence on consumption behavior and judgements of value / P. Winkielman, K.C. Berridge, J.L. Wilberger. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2005. № 31. P. 121–235.

THE SOCIAL-PSYCHOLOGICAL FACTORS INFLUENCING THE PERSON'S DIETARY BEHAVIOR

Larysa Absalyamova

*H. S. Skovoroda Kharkiv National Pedagogical University,
29, Alchevskykh Str., Kharkiv, Ukraine, 61002
e-mail: lara.ab2011@ukr.net*

Article presents researches, exhibiting roles of different factors in forming of human food behavior, that show that food likes and unlikes are the core of development, support and change of food patterns. It is proved, that processes of mere acquaintance, conditioned reflex and social learning for interconnections between taste and other factors of food behavior. The historical and cultural roots of the attitude to food and the body are considered, it is noted that the experience of perception of the body and food is full of false stereotypes that indicate that women often fall victim to misconceptions, trying to squeeze into wrong patterns or achieve unattainable to meet fashion trends, public expectations and unfair generalizations.

Thus, principles of social learning and food tastes must occupy the main place in development of effective therapeutic interventions on food behavior. This research analyses that experience of consumption of new products can result in acquisition of new food tastes, change of innate tastes or support of those innate tastes that would disappear under other conditions. It is noted, that many mechanisms are involved in this difficult process, however the central role belongs to three basic: effect of acquaintance with an object, conditioned reflex and social learning acts.

It is underlined that two main directions of interventions exist for effective change of food behavior. First strategy is concentrated on personal engagement of a human into his / her problem situation, on personal motivation and abilities; while second strategy focuses on providing of contextual stimuli, aimed to correct food choices. Results of empiric study and cross-correlational data analysis are presented in the article.

It is deduced, that food dependence negatively correlates with persistence and positively correlates with the prospect of negative past. Restrictive food behavior positively correlates with co-dependence. Positive cross-correlation connection is got between food dependence and restrictive food behavior, that proves that disorders of food behavior have common intrapersonal basis and psychotherapy influences must be built with taking into account position of integral personality.

Key words: food behavior, personality, factor, correlation, food choice, food behavior disorders.