

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования

ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Факультет педагогики, психологии
и социальных наук

Кафедра «Прикладная
психология»

Направление подготовки 44.04.02 «Психолого-педагогическое образование»
Магистерская программа «Социальная психология в образовании»

Магистерская диссертация
на тему

«Сравнительный анализ социальных и социально-перцептивных
установок представителей разных поколений»

Студент


подпись

Крупышева Елена Александровна

Научный руководитель


подпись

Проскурина В.И.

Нормоконтролёр


подпись

Тигунова М.С.

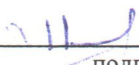
Рецензент к. псих. н., доцент кафедры
«Педагогика и психология»
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный
технологический университет»


подпись

Ефремкина И.Н.

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от 15.02.2022 № 9)

Заведующий кафедрой


подпись

Медведева И.А.

Работа защищена с отметкой хорошо (протокол заседания ГЭК от 03.03.2022 № 8)

Секретарь ГЭК


подпись

Тигунова М.С.

Пенза 2022

Содержание

Введение.....	2
Глава 1. Анализ научных данных по проблеме исследования.....	9
1.1. Изучение социальных установок в отечественной и зарубежной психологии.....	9
1.2. Понятие социальной перцепции. Социально-перцептивные установки и их роль в общении.....	22
1.3. Теория поколений. Психологические особенности разных поколений.....	37
1.4. Психологические характеристики исследуемых возрастных групп.....	53
Глава 2. Сравнительный анализ социальных и социально-перцептивных установок представителей разных поколений.....	63
2.1. Описание процедуры и методов исследования.....	63
2.2. Анализ и интерпретация диагностических данных.....	67
Выводы.....	91
Заключение.....	95
Список используемых источников.....	97
Приложение.....	104

Введение

Теоретическое обсуждение детерминант и результатов социальных изменений находится сегодня в центре внимания социологических и психологических исследований. Группа социологов во главе с А. Инкелсом в 60-е годы прошлого века в качестве важнейшей задачи социальной психологии обозначили объяснение того, каким образом люди двигаются от традиционности к современному типу личности. Исходной теоретической позицией этого исследования стала убежденность ученых в том, что люди становятся современными через новый опыт, с которым они сталкиваются и благодаря которому они могут переживать существенные личностные изменения, иногда настолько глубокие, что позволяют рассматривать их как трансформации личности. Вместе с тем, любое новое поколение всегда имеет «приметы» предыдущего, поскольку его формирование происходит в условиях социокультурного пространства, сформированного всем предшествующим опытом человечества.

Сегодня набирают популярность исследования, указывающие на трансгенерационные связи, в той или иной степени обуславливающие устойчивость психологических характеристик в ряду поколений. В этой связи актуальным является вопрос о том, какие из психологических качеств и свойств являются более устойчивыми, а какие больше подвержены изменениям под воздействием меняющихся социокультурных условий. Почти все современные исследования в области психологии имеют ссылку на необходимость их проведения с позиции тех перемен, которые затронули наше общество. В социальной психологии, психологии личности и возрастной психологии появилось немало исследований, целью которых является изучение влияния динамичных общественных изменений на развитие человека. Выявлено немалое число различий в проявлении и уровне сформированности тех или иных психологических качеств, свойств и характеристик у представителей разных поколений.

В последние десятилетия многие психологические и социологические исследования связывают эмпирические данные с описанием хронологических циклов и связанных с ними характерных особенностей людей, родившихся в определенные временные отрезки.

Возникновение теории поколений связано с экономическими «качелями», что характерно для современного социума: экономический подъем, который сменяется инфляцией, экономическая стабильность и следующий за ней дефолт и т.д. Для каждой экономической ситуации характерны определенный уровень жизни, уровень комфорта, потребности общества. Людей одного поколения связывают фундаментальные события конкретного общества в конкретный период. У каждого поколения формируются общие ценности за счет существенных событий в мире или стране. Ключевые ценности вырабатываются в первой четверти жизни и почти не изменяются. Они являются тем фундаментом, который определяет сознание человека.

Закономерно, что между поколениями возникают возрастные барьеры. Из множества заключений по результатам психологических и социологических исследований следует, что между людьми с разницей в возрасте 15-20 лет существует порой колоссальная разница во взглядах на жизнь, ценностных ориентациях, моральных выборах. Между типами поколений существуют отличия во взглядах и восприятии многих жизненных аспектов. Различия проявляются, прежде всего, в социальных установках.

Проблема социально-психологических установок является одной из ключевых в психологии. Установки образуют систему ценностных ориентаций личности, они регулируют поведение человека в наиболее значимых для него ситуациях и видах деятельности, в них выражается его отношение к жизненным целям и к способам их достижения. Социальные установки также влияют на восприятие одним человеком другого.

Социальная перцепция является процессом, включающим в себя восприятие, понимание и изучение одними людьми других, а также

различных социальных общностей. Основа социальной перцепции лежит в восприятии и понимании людьми друг друга в рамках межличностных интеракций. Важно отметить, что процесс социальной перцепции всегда зависит от множества различных факторов, в том числе и от возрастных особенностей человека.

Теория поколений, созданная на стыке социологических, исторических и психологических наук, вызывает интерес исследователей не только как некая описательная концепция, но находит сегодня применение для решения практических задач в разных сферах психологии. Для психолого-педагогической практики весьма важными являются вопросы взаимодействия представителей разных поколений. Решение этих вопросов находят свое отражение в образовательном и воспитательном процессах.

Анализ имеющихся на сегодняшний день исследований, связанных с теорией поколений, указывает на интерес к вопросам объективных условий и субъективных факторов взаимодействия разновозрастных групп. Есть немало данных о ценностных расхождениях среди представителей разных возрастов. Однако эти данные имеют обобщенный характер и отражают только основные тенденции. На наш взгляд, изучение социальных и социально-перцептивных установок представителей разных поколений может уточнить содержание теории поколений в части описания характерных особенностей и взглядов людей, родившихся в разные хронологические отрезки.

Цель исследования: провести сравнительный анализ социальных и социально-перцептивных установок представителей разных поколений для использования диагностических данных в практике деятельности педагога-психолога по вопросам личностного развития и межличностного взаимодействия.

Объект исследования – социальные и социально-перцептивные установки личности.

Предмет исследования – различия в социальных и социально-перцептивных установках представителей разных поколений.

Гипотеза: существуют различия в социальных и социально-перцептивных установках представителей разных поколений. Различия проявляются в соотношении позитивных и негативных социально-перцептивных установок; в степени выраженности направленности на «альтруизм», «процесс» и «результат», «свободу» и «власть», «труд» и «деньги»; а также в показателях ксенофобической установки, таких как «интолерантность», «социальный пессимизм» и «конвенциональное принуждение».

Исходя из цели и гипотезы, были сформулированы следующие исследовательские **задачи**:

1. Проанализировать теоретические и эмпирические данные по проблеме социальных установок в отечественной и зарубежной психологии. Рассмотреть понятие социальной перцепции, социально-перцептивных установок и их роль в общении. Выделить психологические особенности исследуемых возрастных групп.
2. Подобрать диагностический инструментарий для диагностики социальных и социально-перцептивных установок.
3. Провести диагностическое исследование, проанализировать полученные результаты, интерпретировать выявленные различия, сформулировать выводы.

Теоретико-методологической основой исследования являются:

- теория установки Д.Н. Узнадзе, рассмотренная в работах А.Г. Асмолова, А.И. Донцова, Ш.А. Надирашвили, В.Э. Чудновского;
- теория социальной установки, представленная в работах А.А. Бодалева, Е.В. Бубновой, О.А. Гулевич, С.В. Духновского, Е.П. Ильина, В.Н. мясичева, П.Н. Шихирева,
- концепция диспозиционной регуляции социального поведения личности В.А. Ядова;
- а также исследования отечественных и зарубежных исследователей, выполненные в русле теории поколений – работы Н.А. Зайцевой,

А.Г. Кузнецова, В.В. Радаева, Е.М. Шамис.

Для реализации цели исследования и проверки гипотезы были использованы такие методы, как анализ научной литературы, сравнение, обобщение и систематизация теоретических и эмпирических данных, тестирование.

В ходе тестирования были использованы следующие диагностические **методики**:

- методика «Диагностика социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере» О.Ф. Потемкиной;

- методика оценки социально-перцептивной установки личности Т.Д. Дубовицкой;

- методика «Шкалы склонности к экстремизму».

В качестве методов математической статистики применялись Т-критерий Стьюдента для независимых выборок и угловое преобразование Фишера.

В исследовании принимали участие респонденты двух возрастных групп: группа лиц юношеского возраста (от 19 до 23 лет); группа лиц зрелого возраста (от 37 до 46 лет). Общее число респондентов составило 65 человек, из них 39 испытуемых юношеского возраста и 29 испытуемых зрелого возраста.

Научная новизна исследования: результаты исследования дополняют отраженные в теории поколений сведения о психологических особенностях представителей разных поколений. Установлены различия в соотношении позитивных и негативных социально-перцептивных установок, различия по таким социально-психологическим установкам, как «эгоизм», «процесс», «свобода», «власть» и «деньги», а также по показателям ксенофобической установки у представителей поколения X и миллениалов.

Практическая значимость определяется возможностями применения результатов и выводов исследования в консультативной и коррекционно-развивающей работе педагога-психолога по вопросам личностного развития

и межличностного взаимодействия. На основании полученных данных могут быть разработаны практические рекомендации по психологическому сопровождению студентов вуза, направленному на развитие социальных компетенций с целью их последующей успешной адаптации в обществе.

Структура работы: магистерская диссертация состоит из введения, двух глав, выводов, заключения, списка используемых источников и приложения. Список литературы включает 74 источника. Объем диссертации составляет 109 страниц машинописного текста.

Глава 1. Анализ научных данных по проблеме исследования

1.1. Изучение социальных установок в отечественной и зарубежной психологии

В психологии термин «установка» имеет свою традицию исследования. Понятие установки было введено немецкими психологами для обозначения готовности действовать тем или иным образом. Этот термин также означает неосознаваемое состояние готовности субъекта к определенной активности, которое влияет на направленность различных психических процессов [59].

В отечественной психологии проблема установки была специальным предметом исследования в школе Д.Н. Узнадзе. В контексте концепции Д.Н. Узнадзе установка определяется как готовность субъекта к деятельности, которая обусловлена определенной потребностью и соответствует объективной ситуации [1]. При этом представители школы Узнадзе изучали установку с позиции реализации физиологических потребностей человека, не применяя это понятие для изучения высших форм человеческой деятельности.

Проблема установки изучалась также В.Н. Мясищевым, который трактовал ее как предрасположенность человека к каким-то объектам, позволяющим ему ожидать раскрытия себя в реальных действиях [41]. В.Н. Мясищев использовал понятие установки в своей концепции отношений человека.

Л.И. Божович рассматривает установку как внутриличностную позицию в отношении разных реальностей окружающего мира, которая может быть определена как предрасположенность человека действовать тем или иным способом в разных жизненных сферах [9].

А.Н. Леонтьев определил социальную установку как некий личностный смысл, порождаемый отношением мотива к цели [33].

Установки формируются по мере накопления жизненного опыта людей. Они отражают готовность или предрасположенность личности к определенной деятельности в определенных условиях, что обеспечивает устойчивый целенаправленный характер ее протекания и оказывает влияние способы действия субъекта в значимых для него ситуациях.

В социальной психологии установка является одной из ключевых категорий. С ее помощью объясняется все социальное поведение человека.

Социальной установке соответствует понятие «аттитюд», привнесенное западными психологами. Этот термин ввели в научный обиход У. Томас и Ф. Знанецкий. В начале прошлого века эти исследователи описали самые существенные функции аттитюдов - приспособительную, энергозащитную и функцию саморегуляции.

Приспособительная функция проявляется в возможности установки обеспечить наиболее благоприятное положение человека в социуме. Функция саморегуляции связана с тем, что установка может быть средством снятия внутреннего напряжения, а энергозащитная функция способствует разрешению внутриличностных конфликтов. Существующие у человека установки поддерживают его внутреннюю устойчивость. А система социальных установок – это совокупность эмоционально заряженных представлений человека о мире вещей и мире людей.

В структуре социальной установки выделяют три компонента – когнитивный, аффективный и конативный. Первый из них отражает представление о социальном объекте; аффективный - эмоциональное отношение к нему, а конативный определяет готовность человека реализовать определенное поведение по отношению к этому объекту. Вероятность соответствующего установке поведения, зависит от конкретной ситуации, т.е. от взаимодействия с другими аттитюдами [68].

Все имеющиеся у личности установки образуют систему, где есть центральные установки, связанные с другими, от них зависящими. Центральные установки отражают мировоззрение личности. Главной из них

является установка на свое «Я», она «Я» находится на пересечении всех связей системы. Периферийные установки более подвижные, они легче поддаются изменению, поскольку имеют меньше связей, как когнитивных, так и эмоциональных [58].

Неоднозначность, сложность и многогранность понятия установки отражается в том, что существуют разнообразные подходы к ее изучению.

В рамках когнитивного подхода центром внимания изучения социальной установки является ее когнитивный компонент. Установка рассматривается в этих теориях как когнитивное образование, сформированное в процессе накопления социального опыта. При этом самым важным отличием установки от мнений, представлений и убеждений является способность направлять поведение человека, регулировать его.

Все теории когнитивного направления основываются на представлении о том, что люди стремятся к внутренней согласованности своей когнитивной структуры, в том числе, своих установок [2]. Роль установки в когнитивном подходе выполняет вся когнитивная структура, которая ассимилирует, моделирует или блокирует ее. Представители этого подхода считают, что отдельная социальная установка лишена динамического потенциала. Он возникает только вследствие рассогласования когнитивных компонентов двух установок. При этом возможны разные варианты формирования установки: 1) противоречивая установка может быть полностью заменена новой; 2) в «старой» установке может быть изменен когнитивный компонент; 3) новая установка может возникнуть в результате конфликта между ее когнитивными и поведенческими элементами.

В бихевиористском подходе социальная установка рассматривается как промежуточная переменная между стимулом и внешней реакцией. То есть она является одновременно реакцией на наблюдаемый стимул и стимулом для наблюдаемой реакции. Она обладает связующим механизмом. Стимульно-реактивные связи, подчиняются законам теории научения, и формирование социальной установки схоже с образованием других навыков

и принципы, применяемые к другим формам научения, определяют и формирование установок.

В качестве основных механизмов образования установок исследуются такие, как положительное подкрепление, наблюдение, подражание и возникновение ассоциаций.

Положительное подкрепление - самый простой способ формирования установки. Механизм наблюдения способствует формированию установки, если поведение другого человека имеет положительный результат.

Механизм формирования установки проявляется в образовании ассоциативных связей между уже существующей и формируемой установкой, а также между структурными компонентами разных установок. Чаще всего ассоциативная связь образуется между аффективным компонентом одной установки с нейтральным социальным объектом формируемой установки.

Формирование социальных установок происходит также путем научения через подражание. Подражание является одним из основных механизмов социализации человека. На формирование социальных установок человека оказывает влияние семья, другие значимые люди, различные институты социализации, средства массовой информации.

Можно заключить, что в бихевиористской теории процесс формирования социальных установок почти не предполагает активности самого субъекта и происходит под влиянием различных внешних стимулов.

Структурный подход рассматривает установку как функцию структуры межличностных отношений. Установки человека на объекты, на «других» и на себя порождаются и поддерживаются социальными факторами. Они возникают из социального опыта, из взаимодействия и общения с другими людьми. По мнению Дж. Мида, люди развивают свои установки путем принятия установок других людей [1]. Значимые люди, к которым мы испытываем доверие, являются решающим фактором в формировании наших установок. При этом личное влияние на формирование установки является

обратно пропорциональным социальной дистанции. Все социальное общество можно представить как сеть межличностных установок, которая может быть разделена на малые группы, внутренне связанные позитивными установками, и отдаленные группы, дистанция между которыми может формировать безразличие или неприязнь. Известные феномены ингруппового фаворитизма и аутгрупповой агрессии наблюдается в том, что люди подгоняют свои симпатии и антипатии к установкам близких людей в рамках своей группы, и отделяются и отдаляются от позиций носителей других, более дистантных групп. Структурный подход показывает, что в механизме формирования установок самыми важными являются отношения между людьми, и «теснота» взаимодействия с ними.

Мотивационный подход рассматривает процесс формирования установок как процесс оценивания человеком всех «за» или «против», а также определения последствий принятия определенной установки. Основными для формирования социальных установок в этом подходе являются цена выбора и выгода от последствий выбора.

В психоанализе социальная установка выступает как регулятор реакций, уменьшающий внутриличностную напряженность и помогающий разрешать конфликты между мотивами.

Д. Кац предложил теорию, в которой сделана попытка интегрировать представления об установке различных теоретических направлений. В рамках этой теории установка изучается с точки зрения потребностей, которые она удовлетворяет. Д. Кац выделил такие ее функции, как инструментальная, эгозащитная, функция выражения ценностей, функция организации познания.

Инструментальная функция помогает увеличить выгоды и уменьшить потери, тем самым выражает адаптивные тенденции поведения человека.

Установка способствует разрешению внутренних конфликтов личности, снижает давление негативной информации. В этом проявляется ее эгозащитная функция.

Функция ценности проявляется в том, что они дают человеку организовать свое поведение в соответствии с его системой ценностей.

Функция организации проявляются в том, что установки задают определенное направление интерпретации событий, помогают осмыслить действительность и происходящие события, действия других людей.

В структуре установки выделяют два отдельных ее подвида - стереотип и предрассудок. От других социальных установок они отличаются содержанием своего когнитивного компонента [35].

Стереотип – это социальная установка с фиксированным, конкретным содержанием, в которой, как правило, когнитивный компонент значительно обеднен. Стереотипы необходимы, поскольку они экономят время на обработку информации в отношении простых и стабильных ситуаций и явлений. Они являются результатом накопленного опыта и основаны на привычных представлениях [35]. Однако в случаях, когда объект меняется, а представления о нем остаются прежними, стереотип тормозит творческие процессы взаимодействия человека с окружающей действительностью.

Предрассудки - социальные установки, которые характеризуются искаженным содержанием когнитивного компонента. Они обуславливают неадекватные действия по отношению к объектам и информации. Предрассудки формируются и закрепляются в случаях, когда эмоционально пережитый опыт индивида недостаточно критично интерпретирован [35].

Одной из самых сложных в теории социальной установки является проблема ее связи с поведением.

Долгое время исследователи утверждали, что по установкам человека можно предсказывать его поступки. Но результаты эксперимента Р. Лапьера, опубликованные в 1934 г. и получившие название «парадокс Лапьера», разрушили устоявшееся положение о взаимосвязи социальной установки и поведения. Результаты этого исследования показали, что между установкой и поведения нет полного соответствия.

Ученые по-разному объясняют расхождение между установкой и поведением. Так, М. Рокичу принадлежит идея о том, что у человека может существовать одновременно две установки - на объект и на ситуацию, в которую включен этот объект. Две эти установки действуют попеременно [1].

Д. Кац и Э. Стотленд считают, что в разных ситуациях могут проявляться разные компоненты установки, то когнитивный, то аффективный. Поэтому результат будет различным [1].

М. Фишбайн и А. Айзен заметили, что измеряемые установки и поведение имеют разные уровни специфичности. Если установка является общей, а поведение очень конкретной, не следует ожидать точного совпадения установок и поступков, и установка не может предсказывать поведение. Этими исследователями выделены следующие критерии сопоставления уровней поведения и установки:

- критерий действия,
- критерий цели,
- критерий ситуации;
- критерий времени [1].

Установки могут предсказать поведение, но только если их уровни соответствуют друг другу. Установки направляют поведение, когда они специфичны для определенного рода поведения.

Связь социальной установки и поведения нарушается в следующих случаях:

- если установка на целостный объект не совпадает с установкой на какую-то его часть;
- если поведение больше определяется ситуацией, в которой оно разворачивается;
- если в конкретной ситуации наблюдается противоборство установок;
- если человек неправильно или неточно формулирует свою позицию по отношению к объекту [1].

Большой вклад в изучение социальной установки внес Д. Майерс. Он указал на то, что установки предсказывают поведение, если другие влияния уменьшены; если установка соответствует действию; если установка сильна, а ситуация активизирует бессознательную установку, которая направляет восприятие человеком событий и его реакцию на них [35].

В целом, изучение социальных установок указывает на их связь с поведением. Вместе с тем, существует ряд факторов, которые могут ослаблять эту связь. Только сильные установки определяют поступки людей.

Рассмотрим установки, направляющие поведение человека.

Установка влияет на поведение, если она обладает свойством доступности. Доступность установки определяется скоростью оценочной реакции человека на какой-либо социальный объект или ситуацию. Свойство доступности дает возможность быстро актуализировать определенное поведение. Часто установка «срабатывает» автоматически, и не всегда происходит ее осмысление [1].

К факторам, определяющим доступность установки, является знание о ее объекте. Результаты исследований У. Вуда показали, что установки, подкрепленные большим количеством информации об объекте, являются более доступными и в большей степени определяют действия человека [1]. Чем больше человек знает об объекте, тем с большей вероятностью можно делать прогноз о его поведении.

Сила установки зависит и от того, каким способом она была сформирована. На это указывают результаты экспериментов Р. Фазио и М. Занны. Установки, сформированные на основе своего непосредственного опыта, являются более доступными, они с большей вероятностью прогнозируют поведение человека. К тому же они прочнее закрепляются в сознании человека и более устойчивы к различного рода воздействиям. Такие установки быстрее актуализируются, легче извлекаются из памяти, нежели те, которые базируются на умозаключениях.

Выделяют также личностные факторы, влияющие на связь установок и поведения. К ним, прежде всего, относится мотивационный фактор. Его влияние проявляется в случае, если человек руководствуется в своих действиях альтернативными установками. Тогда удовлетворяются более значимые для него потребности, стоящие в его иерархии ценностей на более высоких позициях.

Немалое влияние на поведение оказывает личная заинтересованность человека, проявляющаяся в ощущении важности, необходимости чего-либо в конкретной ситуации.

Связь между установками и поведением человека опосредует также самомониторинг. Под самомониторингом понимается способ самопрезентации с целью произвести желаемое впечатление. Ориентируясь на социальное одобрение, ожидаемый окружающими эффект, некоторые люди меняют свое поведение. Люди с высокой степенью самоконтроля, самомониторинга легко поддаются влиянию, подстраивают свое поведение под внешние обстоятельства и мнение окружающих [35, с. 177]. Такие люди легко адаптируются к новым ролям и взаимоотношениям.

Люди с низким уровнем самомониторинга обладают большей ассертивностью, меньше подвержены влиянию социального окружения, более склонны доверять собственным установкам.

Таким образом, влияние установки на поведение определяется такими личностными характеристиками, как мотивы, ценности, индивидуальные особенности человека.

От внутренних переменных перейдем к рассмотрению влияния ситуационных переменных на связь установки и поведения. Поведение человека зависит и от ситуационных причин, разного рода социальных влияний. Именно поэтому изучение только выраженных установок не дает информацию о потенциальном поведении человека.

К ситуационным факторам относятся как глобальные социальные воздействия -экономическое, политическое, социокультурное положение в

обществе), так и более частные ситуативные влияния: влияние установок других людей; отсутствие в актуальный момент приемлемой альтернативы; дефицит времени и др.

Изучением ситуационных и диспозиционных детерминант поведения занимался Курт Левин. Он вывел положение о том, что социальный контекст обладает мощной силой, стимулирует или, напротив, ограничивает поведение людей. Даже самые незначительные характеристики ситуации могут повлиять на поведение человека. При этом поведение может согласовываться или не согласовываться с его установками. Здесь важны намерения людей. Чтобы перейти к определенному действию, человеку недостаточно бывает иметь соответствующую установку и определенный план. По выражению К. Левина, - это готовый «канал», через который намерение переходит в реальное поведение. Благодаря канальным факторам появляются и сохраняются поведенческие намерения. Но эти факторы стимулируют намерение только при наличии сформированной установки.

Цепочка связей «установка - намерение - поведение» были рассмотрены в теории когнитивного опосредования действия. Авторство этой теории принадлежит А. Айзену и М. Фишбайну. По их мнению, сами намерения определяются, во-первых, установкой по отношению к намерению, во-вторых - восприятием человеком социального влияния.

Установка по отношению к намерению зависит от представлений и оценки человека последствий его возможных действий. Намерение совершить какое-либо действие может определяться важностью для человека его установочных и соображений и представлением его о норме. Значимость личностных установок и субъективных норм может быть, во-первых, разной, и, во-вторых, может меняться под воздействием ситуации.

А. Айзен и М. Фишбайн вывели модель «обоснованного действия», которая неоднократно была проверена во множестве эмпирических исследований. Она успешно используется сегодня в практической психологии для прогнозирования потребительского поведения людей,

поведения в ситуациях выбора и т.д. Однако прогностические возможности этой модели ограничиваются множеством других, более сильных факторов, среди которых эмоции, привычки, цели человека, а также разного рода социальные влияния, фактор времени и т.д.

В более позднем варианте модели обоснованного действия А. Айзенем введен еще один фактор - контроль за поведением [14]. Этот фактор отражает степень, в которой человек осознает свою способность при выборе определенной степени сложности задачи и способов ее решения вести себя определенным образом, регулировать свое поведение. Роль социального влияния в регуляции поведения человека в модели обоснованного действия сужена до влияния только «значимых других».

Недостатком модели обоснованного действия является, то, что она не учитывает фактор времени. Если между намерением и предполагаемым действием есть временной люфт, то прогноз может быть ошибочным, поскольку намерение может измениться со временем, например, под воздействием новой информации.

В целом можно сказать, что модель М. Фишбайна и А. Айзена не может полностью объяснить сложную связь, существующую между установками и поведением людей, поскольку учитывает ограниченный круг внешних и внутренних факторов, определяющих намерения человека. Тем не менее, эта модель используется в прогнозировании действий людей при условии учета всех рассмотренных факторов.

Самым эффективным и более быстрым способом изменения установок является изменение отношения человека к проблеме. Не все готовы к логическому способу изменения установки, поскольку людям свойственно избегать сведений, указывающих на ошибочность их поведения [63]. Такая информация может вызвать когнитивный диссонанс – переживание несоответствия между разными, одновременно действующими установками или установками и поведением человека [42].

В психологии разработана теория когнитивного диссонанса. Это теория, основанная на стремлении человека к упорядоченному восприятию своего отношения к миру [10]. При несоответствии между мыслями, опытом и информацией, при столкновении в сознании логически противоречивых знаний об одном и том же явлении субъект испытывает чувство дискомфорта.

В том случае, когда у личности система установок сбалансирована, то воздействие другого человека действует по принципу ассимиляционного контрастного действия, т.е. если мнение противоположно, то человек убеждается в своей правоте, а в случае сходства мнений происходит ассимиляция - объединение мнений.

Методы воздействия на установку включают приемы, воздействующие на мотивационную сферу, самооценку и на состояние, в котором человек находится.

Изменение мотивации требует вовлечения в новую деятельность. Социальная установка формируется при периодическом включении в соответствующую деятельность, при постоянном воздействии определенной информации и при включении в ту группу, в которой эта установка поддерживается и эта группа является для субъекта значимой.

Известен метод ассоциативного или эмоционального переноса, когда для формирования определенной установки, объект включают в один контекст с тем, что уже имеет оценку. А для усиления установки используется метод «совмещения стереотипных фраз», которые снижают внимание и эмоциональное отношение человека к определенному объекту, явлению, что бывает достаточно для срабатывания установки.

Для снижения негативного отношения человека к текущим событиям используют прием «воспоминания горького прошлого». Здесь помогают стереотипы, которые «подсказывают» одни доводы и вытесняют из сознания другие.

В теории регуляции социального поведения известна диспозиционная концепция В.А. Ядова, в основе которой лежит представление о том, что человек обладает сложной системой различных диспозиционных образований, регулирующих его поведение [71]. Автором выделены четыре уровня диспозиций.

Первый уровень - элементарные фиксированные установки. Они формируются у человека в простейших ситуациях, связанных с его витальными потребностями. На этом уровне социальных установок значительную роль играет аффективный компонент.

Второй уровень составляют установки, формируемые на основе потребности человека в общении. Это уже более сложные диспозиции. Они образуются в ситуациях, заданных включенностью в группу и деятельностью в ней. Диспозиции этого уровня относятся к фиксированным установкам, имеющим трехкомпонентную структуру.

Следующий уровень диспозиций связан с направленностью интересов личности в определенной социальной сфере. Это установки, которые формируются в условиях деятельности, с помощью которой человек удовлетворяет свою потребность в активности. Это базовые социальные установки. Они также имеют трехкомпонентную структуру.

И, наконец, высший уровень диспозиций образует система ценностных ориентаций личности. Именно они регулируют поведение человека в наиболее значимых для него ситуациях и видах деятельности. На этом уровне выражается наше отношение к жизненным целям и к способам их достижения. Эти социальные установки также имеют трехкомпонентную структуру, но в ней преобладающее значение имеет когнитивный компонент.

Такая иерархия диспозиционных образований регулирует поведение человека.

Проведенный нами анализ теоретических и эмпирических данных показывает, что проблема социально-психологических установок является одной из ключевых в психологии.

1.2. Понятие социальной перцепции. Социально-перцептивные установки и их роль в общении

Прежде чем перейти непосредственно к рассмотрению понятия социальной перцепции, обратимся к феномену общения. Общение можно определить как процесс взаимодействий между людьми, в рамках которого происходит обмен информацией, а также восприятие и понимание партнерами друг друга. Общение является настолько же значимой и существенной стороной жизни человека, как и деятельность. Она является такой формой активности личности, которая проявляет себя через конкретные отношения между разными людьми, и включает в себя обмен идеями, образами и представлениями. Именно в процессе общения раскрывается внутренний мир одного человека для другого.

Включенность в процесс общения, с одной стороны, позволяет личности приобщаться к жизни общества, а с другой – обособляет её, формируя индивидуальное своеобразие, поскольку именно в общении человек стремится раскрыть и сохранить свою индивидуальность.

Можно выделить следующие функции, которые выполняет общение:

1. Информационно-коммуникативная. Данная функция реализуется через процессы приема и передачи информации между участниками общения. Важно отметить, что в ходе общения информация не только принимается и передается, но и формируется. Именно этот факт демонстрирует продуктивный, творческий характер общения. В процессе общения мы наблюдаем не только изменения в уровне информированности участников, но и формирование различных субъективных взглядов и установок между ними. Благодаря участию в общении люди постепенно приходят к определенным согласованным или новым результатам.

2. Регулятивно-управляющая. Данная функция проявляется себя в процессе взаимодействия партнеров. Общение позволяет людям регулировать как свое поведение, так и поведение других людей. В рамках

данного процесса мы можем наблюдать работу психологических механизмов подражания, заражения, убеждения и внушения, благодаря которым происходит «подстройка» действий партнеров по общению.

3. Эмоционально-коммуникативная. Данная функция напрямую связана с потребностью личности в общении, которая актуализируется каждый раз, когда человек начинает испытывать необходимость в изменении своего эмоционального состояния. В процессе общения мы можем наблюдать изменения интенсивности эмоциональных состояний его участников.

В психологической литературе можно найти и другое описание функций, которые реализует общение в жизни каждого человека:

1. Социальные функции, которые заключаются в организации совместной деятельности людей, в управлении и контроле за поведением и деятельностью.

2. Психологические функции, которые включают в себя функцию обеспечения психологического комфорта личности, а также функцию удовлетворения потребности в самоутверждении через общение [51, с.71].

Важно отметить, что общение с другими людьми всегда тесно связано с формами общения человека с самим собой. Именно они являются тем механизмом, через который осуществляется самосознание.

В структуре общения можно выделить следующие стороны:

- Коммуникативная, заключающаяся в обмене информации между участниками общения. В структуре коммуникативного акта можно выделить факт возникновения потребности в общении, процесс определения задач коммуникации, передача информации и её анализ, а также процесс принятия решения о необходимом содержании ответного акта коммуникации.

В рамках проводимого нами исследования, также крайне важно отметить, что все процессы межличностной коммуникации обязательно опосредуются такими системами образов, как «Я», «Я глазами Другого», «Другой моими глазами». Каждый из этих образов выполняет важную ориентирующую и регулирующую функцию. В том случае, если хотя один из

этих названных образов будет искажен или представлен недостаточно адекватно, возможно возникновение нарушений в процессах межличностной коммуникации.

- Интерактивная сторона, которая проявляет себя в ходе той или иной совместной деятельности. Большинство типов взаимодействия между людьми можно отнести либо к конкуренции, либо к кооперации. Кооперация чаще всего направлена на дальнейшее продолжение совместной деятельности, конкуренция же, зачастую, приводит к зарождению тех или иных конфликтов.

- Перцептивная сторона, которая отражается в рамках процессов восприятия участниками общения друг друга. Изучение данной стороны общения предполагает, что отдельное внимание будет уделено феномену «аттракции». Аттракция является особым видом социальной установки по отношению к другому человеку, в которой, в первую очередь, преобладает эмоциональная компонента.

Все перечисленные стороны общения всегда тесно переплетены между собой, они дополняют друг друга.

Цели общения могут быть совершенно различными, и являют собой средства удовлетворения познавательных, творческих, культурных, эстетических и целого ряда других потребностей.

Содержание общения определяется, в первую очередь, самой информацией, которую участники коммуникативного процесса передают между собой. Также оно включает в себя сведения об эмоциональном состоянии субъектов коммуникации. Обмен сведениями и смыслами напрямую определяет поведение человека, его общее состояние и способ организации внутреннего мира. Таким образом, мы можем сказать, что общения является одним из основных способов взаимодействия психических миров людей. Именно в связи с этим, уровень коммуникативной компетентности, который включает в себя ряд навыков социальной

перцепции, является исключительно важным для осуществления гармоничных отношений.

На протяжении всей нашей жизни мы постоянно находимся в контакте с окружающими, что является основой для формирования межличностных взаимоотношений. Каждый человек может являться субъектом совершенно различных отношений.

Отношения между людьми выстраиваются в зависимости от того, как они воспринимают своих партнеров по общению. Такая оценка не в последнюю очередь связана с их поведением и внешней презентацией. На основе таких оценок мы формируем свое отношение к собеседнику, делаем различные предположения об их личностных характеристиках.

Социальная перцепция является процессом, включающим в себя восприятие, понимание и изучение одними людьми других, а также различных социальных общностей.

Основа социальной перцепции лежит в восприятии и понимании людьми друг друга в рамках межличностных интеракций. Данный комплексный и многогранный процесс, возникающий во взаимоотношениях между людьми, также включает в себя восприятие и внешних признаков человека и соотнесение их уже с личностными характеристиками [39]. Результативность межличностного взаимодействия напрямую зависит от того, существует ли между участниками взаимопонимание. Следовательно, процесс познания и понимания одним человеком другого всегда выступает как необходимая составная часть общения.

Социальная перцепция выполняет ряд функций, анализ которых позволит нам лучше понять её суть [65].

Основным компонентом процесса перцепции можно назвать восприятие и оценку партнера по общению. Когда мы воспринимаем внешность другого человека, его манеры, речь, поведение и интонацию, мы всегда делаем не или иные выводы о тех психологических свойствах,

которыми он обладает. Эта оценка в дальнейшем формирует отношение к данному человеку.

Сам термин «социальной перцепции» был введен Брунером Джеромом Сеймуром в 1947 году. Изначально он обозначал исключительно социальную детерминированность перцептивных процессов. В дальнейшем, другими исследователями понятие социальной перцепции было расширено, и начало включать в себя процессы восприятия отдельных других людей и социальных групп. Именно в таком качестве данный термин продолжил существовать в социально-психологической литературе [65].

Социальная перцепция включает в себя как различные варианты восприятия объекта, так и восприятия субъекта. Сам факт восприятия человеком других людей является обязательным условием для общения, и в рамках психологической литературы определяется через термин «перцептивной стороны общения». В случае, когда субъектом восприятия является группа, к списку процессов социальной перцепции принято добавлять восприятие самой группой своего представителя, восприятие группой самой себя, восприятие группой членов другой группы и восприятие группой другой группы в целом [65].

К механизмам социальной перцепции принято относить следующие:

- казуальная атрибуция;
- эмпатия;
- аттракция;
- идентификация;
- рефлексия.

Рефлексию можно определить, как механизм социальной перцепции, благодаря которому человек, в процессе общения, способен познавать самого себя. Проявляется рефлексия в процессе оценки собственного поведения. В рамках процесса общения человек обладает возможностью ставить себя на место другого человека, что позволяет оценивать себя как бы со стороны. Данный механизм позволяет нам не только понимать собеседника, но и

делать выводы относительно того, насколько хорошо собеседник понимает нас. И.С. Кон определял рефлексию как некоторое глубокое и последовательно взаимное отражение, содержание которого заключается в воспроизведении внутреннего мира другого человека, партнера по взаимодействию. Важно понимать, что во внутреннем мире другого человека, в свою очередь, отражается наш внутренний мир [29].

Идентификация основывается на попытке представить себя на месте другого человека; эмпатия – на сопереживании другому, базирующимся на том позитивном чувстве, которое формируется по ходу возникновения привязанности [65].

Также к перцептивным процессам принято относить процессы восприятия и ощущения. Первые являются более комплексными, нежели вторые. Именно благодаря восприятию в нашем сознании отражаются целые комплексы свойств наблюдаемых явлений объективного мира и других людей.

Восприятие в рамках перцептивной деятельности выполняет роль активного процесса, который способствует построению субъективного образа участников общения. Восприятие одним человеком другого определяет как сам процесс, так и результат социальной перцепции.

Одной из характеристик социальной перцепции является тот факт, что субъект и объект восприятия воспринимают не только физические и внешние характеристики друг друга, но также и поведенческие. В ходе взаимодействия формируются наши суждения об эмоциях, мотивах и способностях собеседника. Социальная перцепция всегда находится в зависимости от различных установок, которые включают в себя когнитивный, конативный и аффективные компоненты, такие как пристрастия, предубеждения, намерения и эмоции.

Социальная перцепция всегда предполагает взаимоотношения между субъектом и объектом восприятия. Субъектом восприятия может являться как отдельный индивид, так и целая группа. В том случае, если субъектом

является индивид, социальная перцепция может быть направлена на ту группу, в которую он входит, на группу членства, а также на других индивидов, которые являются членами его или других групп. В том же случае, когда в качестве субъекта выступает группа, процесс социальной перцепции является гораздо более сложным, так как группа осуществляет познание как своих членов, так и самой себя.

Познание одним человеком другого основывается на уровне развития представления человека о самом себе, от сформированности его «Я»-концепции.

Важно отметить, что процесс социальной перцепции всегда зависит от множества различных факторов, к которым относятся возрастные особенности человека, его жизненный опыт и личностные свойства.

В рамках современной психологии принято выделять возрастные, социальные, половые, индивидуальные и профессиональные различия в оценке людьми друг друга.

Например, дети наиболее ориентированы на восприятие других людей относительно их внешних атрибутов. Так на ранних стадиях онтогенеза, ребенок обучается распознавать эмоции, которые испытывают другие люди, по их мимике, а в дальнейшем он обретает способность определять эмоции и по жестам.

Также значимую роль в процессе восприятия играет принадлежность человека к той или иной профессиональной сфере. Например, люди, занимающиеся спортом, преимущественно обращают внимание на анатомические особенности человека, на его психомоторику.

Психоэмоциональные и социальные установки тоже влияют на восприятие одним человеком другого. Различные исследования демонстрируют, что большинство людей рефлексивно оценивают своего партнера по коммуникации по его эмоциональным выражениям лица, позе и жестам. Также значительную роль в общении играет мимика, которая развита у разных людей в разной степени. Принято считать, что через мимические

выражения передается около 70-ти процентов информации. Например, было установлено, что в тот момент, когда человек пытается обмануть, скрыть какую-либо информацию, он старается уйти от прямого взгляда своего оппонента.

Положительные эмоции зачастую распознаются человеком гораздо легче, нежели негативные. Было установлено, что левая сторона лица чаще выдает истинные эмоции человека, поскольку именно правое полушарие головного мозга отвечает за контроль над эмоциональным состоянием человека.

Интересно, что, когда люди долго не видели друг друга, она распознают друг друга не столько по лицу, сколько по жестам, манере движения, походке. Жесты всегда имеют экспрессивную окраску, они свидетельствуют об эмоциональном состоянии человек в конкретный момент.

В процессе социальной перцепции важную роль играет механизм казуальной атрибуции, который является своеобразным проводником от внешнего восприятия человек к оценке его внутренних качеств.

Казуальная атрибуции обычно определяется как способность человека воспринимать действия других людей на основе анализа восприятия причин их поведения [1].

Казуальная атрибуция формируется на базе наблюдений и анализа различных результатов деятельности, а также путем приписывания объектам восприятия тех характеристик и свойств, которые не попадают непосредственно в поле восприятие, а представляются человеку в его собственных мыслях. Для людей свойственно в процессе оценивания другого интерпретировать его поведение и его причины. Так, зачастую мотивы поведения приписываются на основе различных сходств в поведении конкретного человека с каким-либо образцом, или же на основе собственного опыта поведения в схожих ситуациях. В последнем случае мы имеем дело с механизмом идентификации.

Феномен приписывания возникает в том случае, когда воспринимающему субъекту не хватает информации о другом человеке. Таким образом, в процессе общения степень приписывания напрямую зависит от степени типичности/уникальности поведения. Типичное поведение чаще всего отражает некие устоявшиеся ролевые образцы, что делает его более удобным для интерпретации. Уникальное же поведение допускает большее количество возможных интерпретаций [1].

Американский психолог Г. Келли в своих работах разработал теорию построения казуальной атрибуции, в рамках которой раскрыл, каким именно образом осуществляется поиск причин, использующихся для объяснения поведения другого человека. Он предполагал, что каждому из нас присущи определенные априорные казуальные представления и ожидания [56].

Казуальную схему поведения человека можно представить, как некоторую общую концепцию, описывающую возможные варианты взаимодействия различных причин поведения человека, а также последующих действий, которые вытекают из этих причин. Построение такой схемы основывается на трех принципах:

- принцип обесценивания, который заключается в недооценке главной причины, в результате переоценки причин вторичных;
- принцип систематического искажения, который проявляется в результате систематического отклонения от принципов и норм формальной логики в процессе объяснения причин поведения других людей;
- принцип усиления, основывающийся на чрезмерном преувеличении какой-либо конкретной причины поведения [56].

Другими словами, у каждого человека существует определенная система причин поведения, которая задействуется в процессе объяснения причин поведения другого человека. Результаты исследований свидетельствуют о том, что у разных людей могут быть совершенно различные виды атрибуции, и, стало быть, разные способы оценки приписываемых причин.

В зависимости от факта того, является ли сам человек непосредственным участником события или же его наблюдателем, он склонен выбривать один из трех видов атрибуции: личную, объектную или же обстоятельственную атрибуцию.

Личностная означает, что причина совершения действия приписывается конкретно совершающему этот поступок человеку.

При объектной атрибуции причина поступка приписывается объекту, на который этот поступок направлен.

Обстоятельственная же атрибуция означает, что причина поступка объясняется через возникающие внешние обстоятельства.

Исследователями было установлено, что наблюдатель, который оценивает происходящее со стороны, чаще использует личностную атрибуцию, а непосредственный участник действия – обстоятельственную. Так, участник действия определяет причину своей неудачи через сложившиеся обстоятельства, тогда как наблюдатель – в самом исполнителе.

Известно, что по мере того, как значимость события возрастает, люди обычно переходят к личностной атрибуции от обстоятельственной и объектной.

Г. Келли предложил классифицировать типичные ошибки атрибуции следующим образом:

- ошибки мотивационного характера, которые включают в себя различные защитные функции;
- ошибки фундаментальные, проявляющиеся в случае переоценки личностных факторов и недооценки ситуационных;
- ошибки, которые связаны с ролевым поведением, когда в конкретной роли легче продемонстрировать позитивные качества;
- ошибки, основывающиеся на доверии к конкретным фактам, которые ведут к построению различных ложных корреляций.

Для проведения анализа типа ошибок Г. Келли были выдвинуты следующие принципы:

- обесценивание;
- ковариация;
- систематическое искажение;
- усиление.

Принцип обесценивания используется при наличии нескольких конкурирующих причин, когда одна из них аннулируется просто самим фактом наличия альтернатив.

Принцип ковариации основывается на том, что основной эффект приписывается той причине, с которой он совпадает по временному признаку и действует только при наличии данной причины.

Принцип систематического искажения проявляется тогда, когда в процессе оценивания не учитываются факторы ситуации и переоцениваются факторы личностные. Некоторые люди более склонны при восприятии фиксироваться на физических чертах, другие - на психологических.

Принцип усиления действует в тех случаях, когда приоритет отдается той причине, которая встречает некоторое сопротивление.

Речь здесь идет не о том, какова действительная причина у события, но о том, какую причину приписывают данному событию. В том случае, если причина ошибки оценивания не одна, человек скорее будет руководствоваться либо принципом усиления, либо принципом обесценивания.

Также существует определенная зависимость приписываемых характеристик от тех оценок объекта восприятия, которые были совершены ранее. Такая зависимость соответствует идеям Ф. Хайдера, который предполагал, что для людей свойственно рассуждать таким образом: человек плохой обладает и плохими чертами, хороший же - чертами положительными [56].

Существует и идея контрастных представлений, когда человек, воспринимаемому «плохим», приписываются отрицательные черты, а сам же

воспринимающий оценивает себя по контрасту как носителя черт положительных.

Рассматривая процесс восприятия одним человеком другого, необходимо отдельно остановиться на вопросе о роли в этом процессе различных установок. Принято выделить три основных типа установки на восприятия другого человека:

- позитивная;
- негативная;
- адекватная.

В случае, когда позитивная установка доминирует, возрастает вероятность того, что положительные качества другого человека будут переоценены. Негативная же установка выражается в подозрительности и недоверчивости субъекта восприятия. Адекватная установка отражает реальное положение вещей, когда предполагается, что у человека присутствуют как положительные, так и отрицательные качества.

Неосознаваемая человеком интенция оценивать других людей является фундаментом типичных искажений представлений о других людях. А.А. Бодалев в своих исследованиях обнаружил, что установки способны оказывать значительное влияние на формирование первого впечатления, которое формируется о незнакомом ранее человеке [8]. Так, известен эксперимент, в рамках которого двум группам людей демонстрируют одинаковую фотографию человека. Предварительно одной группе сообщается, что изображенный человек является опасным преступником, а другой - что на фотографии изображен крупный ученый. Участники первой группы, описывая человека на фотографии, часто отмечают, что у него злой взгляд, а выдающийся подбородок свидетельствует о решимости совершить преступление. Участники же второй группы описывали изображенного человека как мудрого, способного мыслить глубоко, а его выдающийся подбородок, на их взгляд, является признаком силы воли [56].

Важным для рассмотрения нам также кажется такой процесс, сопровождающий восприятие, как процесс стереотипизации.

Сам термин «социальный стереотип» был предложен У. Липманом, для обозначения ложности и неточности представлений, которые используются общественным мнением [56]. В настоящее время данный термин определяет некоторый устойчивый образ явления или человека. Социальные стереотипы формируются на основе познания людьми друг друга, а также обладают своим специфическим происхождением, и несут в себе свой специфический и особый смысл.

Само понятие социального стереотипа используется для описания психологического восприятия явления, объекта или человека, которое свойственно некоторой социальной группе. Так, например, существуют этнические стереотипы - это образы типичных представителей определенного этноса, наделенные специфическими чертами внешностями и особенностями характера.

Стереотипы можно считать инструментами предварительного восприятия, которые позволяют человеку сократить количество ресурсов, которые необходимо выделять на процесс перцепции.

Каждый конкретный стереотип обладает собственной сферой применения, и используется для оценивания людей по национальным, социальным или профессиональным характеристикам. Зачастую стереотип бывает связан с принадлежностью человеку к группе, например, профессиональной, когда определенные ярко выраженные профессиональные черты приписываются всем представителям данной профессии.

Использование стереотипов в процессе социальной перцепции может привести к различным последствиям. Одним из таковых может оказаться упрощение самого процесса познания одним человеком другого. В таком случае стереотип не исполняет оценочную роль. Таким образом, не происходит перевеса в сторону эмоционального принятия или непринятия, с

связи с чем остается крайне упрощенный взгляд, который позволяет сократить процесс познания человека. В других же случаях использование стереотипов приводит к возникновению множества предубеждений. Это зачастую может происходить в тех случаях, когда суждения строятся на основании именно негативного прошлого опыта.

Неоднозначная и крайне сложная природа социальной перцепции является причиной, требующей постоянного её изучения, ведь то, как люди воспринимают друг друга, напрямую влияет на атмосферу в социуме, характер отношений между группами и ценностные ориентиры общества. Исследования, посвященные изучению казуальной атрибуции, позволяют пополнять наши представления о процессуальной стороне восприятия, и способны максимально уточнить его специфику. Некоторые из исследователей предполагают, что основное отличие процессов межличностного восприятия от других составляющих социальной перцепции, заключается именно в наличии некоторого момента причинной интерпретации. Однако, несмотря на большое количество усилий психологического сообщества, которое направляется на изучение данной области, многие вопросы остаются до сих пор неразрешенными [56].

В рамках современной психологии личности все больше внимание уделяется личностным характеристикам, которыми обладает субъект восприятия. В первую очередь это относится к изучению мотивов, оказывающих влияние на процесс социальной перцепции. Раньше исследователи преимущественно рассматривали личный опыт человека, который тот получал в предшествующих актах восприятия. Сейчас же исследователи больше интересуются устройством механизма идентификации объекта субъектом, которая происходит в процессе восприятия.

Так существует понятие социально-перцептивного стиля личности, под которым понимается устойчивая индивидуальная система различных приемов и методов восприятия и оценки человеком других людей. По мере постоянного межличностного взаимодействия у каждого из нас постепенно

формируется свой социально-перцептивный эталон, который является результатом соотношения индивидуальных межличностных представлений, личностных оценок и исходов взаимодействия с преобладающими социальными стереотипами.

Источниками для образования конкретного социально-перцептивного эталона являются два вида информации:

- оперативно-регулятивная информация, формирующаяся в рамках взаимодействия с конкретными людьми для решения конкретных задач;
- знания о внешних и внутренних особенностях других людей, которые сохраняются на протяжении длительного времени, а затем используются для выработки общего подхода к оценке людей и действий, ими совершаемых.

Также социально-перцептивные эталоны формируются и развиваются по мере познания человеком самого себя. Процесс самопознания является непременным условием для совершения атрибутивных действий по отношению к другим людям.

Л.А. Петровская предложила выделять следующие основные источники самовосприятия:

- восприятие себя через идентификацию с другими людьми;
- восприятие себя, основанное на анализе результатов собственной деятельности;
- восприятие себя через наблюдение за своим психологическим состоянием;
- восприятие себя, основанное на своем внешнем облике [46].

Социально-перцептивный стиль можно оценить с помощью использования следующих критериев:

- точность межличностного восприятия, которая может быть низкой, средней или высокой;
- факт наличия проективной тенденции;
- стабильность оценок, дающихся одним и тем же людям;
- наличие способности к эмпатической идентификации;

- содержание референтного эталона стиля общения.

Наши представления о других людях всегда определяет уровнем развития нашего самосознания, тем, насколько разнообразными являются наши представления о самих себе. Именно поэтому одной из важнейших характеристик социально-перцептивного стиля личности является перцептивная сложность, которая представляет собой свойство личности, которое определяется через её способность к использованию меньшего или большего диапазона характеристик и социально-перцептивных оценок других людей.

Одной из основных задач практической психологии можно считать поиск средств развития перцептивных способностей человека. По большей части данный поиск связан с использованиями различных социально-психологических тренингов для достижения наиболее адекватного восприятия одним человеком другого.

Сам факт привлечения внимания к данной проблеме играет значимую роль для межличностной коммуникации, особенно в тех сферах нашей жизни, в которых формируются навыки социального общения, определяющие как развитие отдельной личности, различных сообществ, социальных групп, так и общества в целом.

1.3. Теория поколений. Психологические особенности разных поколений

В последнее десятилетие теория поколений набирает все большую популярность, и многие психологические и социологические исследования связывают эмпирические данные с описанием хронологических циклов и связанных с ними характерных особенностей людей, родившихся в определенные временные отрезки. Поколение - это общественная группа людей, родившихся в один хронологический промежуток времени, которые росли в аналогичных условиях.

Теория поколений является продуктом индустриальной эпохи. В традиционном обществе подрастающее поколение наследовало социальное положение и тип занятости родителей. После промышленной революции на фоне стремительно меняющегося мира стало очевидно, что каждое поколение обладает особыми качествами, обусловленными положением дел в технологиях, экономике, политике и т.д.

Возникновение теории поколений связано с экономическими «качелями», что характерно для современного социума: экономический подъем, который сменяется инфляцией, экономическая стабильность и следующий за ней дефолт и т.д.

Постоянные изменения в жизнедеятельности социума неизбежны. Для каждой экономической ситуации характерны определенный уровень жизни, уровень комфорта, потребности общества. В разных странах экономические процессы отличаются, где-то экономический кризис, а где-то экономический прирост. Каждое изменение в определенном временном интервале воздействует на формирование взглядов подрастающего в этот период поколения. При этом система ценностей предыдущего поколения остается в целом неизменной.

Личность формируется, прежде всего, под влиянием различных микрофакторов: семьи, конкретной повседневной обстановки, профессии, условий работы и т.п. Однако людей одного поколения связывают макрофакторы - фундаментальные события конкретного общества в конкретный период. У каждого поколения формируются общие ценности за счет существенных событий в мире или стране. Ключевые ценности вырабатываются в первой четверти жизни и почти не изменяются. Они являются тем фундаментом, который определяет сознание человека.

Совершенно очевидно и закономерно, что между поколениями возникает недопонимание, возрастные барьеры. Из множества заключений по результатам психологических и социологических исследований следует, что между людьми с незначительной разницей в возрасте (15-20 лет)

существует порой колоссальная разница во взглядах на жизнь, ценностных ориентациях, моральных выборах.

Самым значительным фактором различия среди поколений людей является развитие способов передачи информации. Социальное знание осуществляется, рождается в процессе коммуникации. Это особая тема - коммуникативные факторы общественного устройства.

Способы передачи информации создает общество, люди. Коммуникация есть всегда, и она создает совместность. Это верно по отношению не только к людям, но и по отношению к любым социальным животным.

Коммуникация существует не только здесь и теперь во время ее осуществления, она протянута во времени. Коммуникация в разных человеческих обществах может быть разной, но существует преобладающая коммуникация. В каждое время есть преобладающий способ коммуникации, наиболее широко используемый, в котором содержится основная информация.

В первобытном обществе была какая-то речевая коммуникация, иначе люди не смогли бы договариваться, например, о совместной охоте. Одновременно с этим нам известны наскальные рисунки первобытных людей и это то, что играло большую роль в их обществе. Коммуникация существует не только в человеческом поведении, она существует в материальных носителях. Первые письмена - шумерские глиняные таблички, клинопись, на которых писали в основном кто, кому и сколько заплатил, кто, кому и сколько задолжал - такой административно- хозяйственный обмен.

В римской империи коммуникации играли огромную роль, потому что это была империя людей, находящихся на разных ее концах, говорящих на разных языках. Она осуществлялась с помощью дорог. Коммуникация осуществлялась и с помощью другого материального носителя - папируса, на котором писались приказы.

В средние века основной коммуникацией была устная речь, знания передавались в устной форме посредством проповеди, чтения баллад, поэм.

В новое время основная коммуникация - печатная книга. В наше время преобладает цифровая коммуникация.

Какая коммуникация преобладает в обществе, - это его и формирует. В зависимости от коммуникативных факторов, организующих это общество, определенным образом формируются взгляды, принципы, предпочтения, социальный возраст. Так, почти все миллениалы смотрят ролики на YouTube, соответственно, они видят и осваивают похожие модели поведения».

Современные способы коммуникации в корне отличаются от предшествующих. Совсем недавно мы осваивали первичные коммуникации сотовой связи, теперь активно общаемся в социальных сетях, а компании продвигают перечень своих услуг через интернет-магазины. И это является весьма непростым аспектом для восприятия людей старшего возраста.

Современные социологи считают, что сегодняшнее общество невозможно объединить в одно целое. Авторы теории поколений – американские исследователи Уильям Штраус и Нейл Хоу - выделили поколения X, Y, Z, бэби-бумеров и альфа.

Основоположники теории разработали концепцию, основанную на расхожей философии людей разного возраста, живущих в разные временные отрезки в США, начиная с середины 16 века. По их мнению, в большинстве случаев поколения делятся на четыре различных категории, сменяющих друг друга каждые 20 лет. А затем цикл четырех поколений запускается вновь. Между типами поколений существуют отличия во взглядах и восприятии многих жизненных аспектов.

Авторами выделены следующие поколения в соответствии с годами рождения:

- с начала XX века по 1925 год - величайшее поколение;
- с 1925 по 1944 год - молчаливое поколение;
- с 1944 по 1967 год - поколение бэби-бумеров;

- с 1967 по 1984 год - поколение X;
- с 1984 по начало XXI века - поколение Y (миллениалы);
- с 2000 по 2011 год - поколение Z;
- с 2011 года рождения - поколение альфа.

Годы рождения поколений зависят от страны или региона. В силу того, что в различных регионах экономические события и их последствия происходили в разное время, границы варьируются в пределах трех лет. К этому следует добавить также миграционные процессы.

Существует специальный термин «cusp» (пограничник) для тех, кто родился на стыке двух поколений. Люди, рожденные в самом начале или конце очередного периода, могут обладать чертами как своего, так и «ближайшего» поколения. Кроме того, меняется продолжительность расцвета поколения. Сотрудник Института общественных наук РАНХиГС Е. Шульман отмечает, что сегодня сразу несколько поколений меняют мир одновременно: «Те, кому сегодня 40 лет, будут активны и влиятельны еще лет 30».

Используемые в средствах массовой информации в связи с темой поколений обозначения «X», «Y» и «Z» появились в начале 90-х в книге У. Штрауса и Н. Хоува «Поколения: история американского будущего, 1584–2069 гг.». Взгляды этих исследователей нередко критикуют за недостаток научной строгости. Однако даже критики признают потенциал теории поколений - поколенческий подход позволяет учитывать значимые сходства в больших группах.

Данная теория появилась на Западе, отражает реалии западного общества и основана на событиях, значимых для этих стран. Ученые других стран, предлагая свою классификацию поколений, выделяют в качестве наиболее важных другие события. Так, малазийские ученые для периодов XX века в качестве «точек классификации» отмечают колониальное правление Британии, японскую оккупацию, борьбу коммунистов за власть.

Очевидно и то, что люди, рожденные в разных политических и экономических условиях, также отличаются по своим поколенческим признакам. Даже в пределах Европы представители одних и тех же поколений отличаются друг от друга, что связано с популярностью тех или иных социальных программ.

В России теорией поколений среди прочих исследователей занимается социолог В.В. Радаев. Его классификация отличается от представленной ранее.

Тех, кто вырос во время и сразу после Второй мировой войны, он выделил как «мобилизационное поколение».

Далее следует «поколение оттепели» - рожденные в промежуток между 1939 и 1946 годами, чье становление пришлось на временной отрезок от 1956 по 1963 год.

Следующее поколение – «поколение застоя» - те, кто родился в двадцатилетие от 1947 по 1967 годы, их взросление пришлось период с 1964 по 1984 год.

Затем следует «реформенное поколение» - рожденные с 1968 по 1981 год и взрослевшие в период «перестройки», с 1985 по 1999 год.

Для того, чтобы видеть разницу между поколениями, надо знать историю формирования их взглядов каждого из них. И мы уже отмечали, что формирование взглядов каждого поколения связано с принципами восприятия информации.

Представители молчаливого поколения (1925 – 1944 годы рождения) формировались до конца 50-х годов. На это поколение пришлось такие события, как Великая Отечественная война, сталинские репрессии, послевоенная реабилитация людей.

Также в этот промежуток времени появились антибиотики, которые изменили всю мировую медицину. Это отразилось на степени доверия к медицине. Люди этого поколения воспринимают заключения врачей, как нечто, не подлежащее оспариванию.

Представители молчаливого поколения отличаются от последующих тем, что они стараются не высказываться на политические темы, что связано с их неблагоприятным опытом в жизни. Также они отличаются способностью распределять свой бюджет, откладывая сбережения на «черный день». На первом месте у них семья. Только в узком кругу родных людей человек мог делиться своим мнением на любые темы, поскольку только семья не предаст.

Бэби-бумеры (1944 – 1967 годы рождения), напротив, любят рассуждать на предмет политических и экономических проблем в нашей стране и мире. Их взросление происходило на общем фоне веры в перемены к лучшему, в светлое будущее, они готовы много работать во благо общества. Они недостаточно уделяли время своим семьям, детям в том числе. Их дети росли самостоятельно, воспитываясь общественными организациями или «улицей». Именно на это поколение приходится повышенный показатель разводов.

Представители данного поколения рождались в послевоенный период, когда демографическая ситуация была крайне неблагоприятной. Правительства многих стран пытались исправить данную ситуацию, осваивая практику социальной помощи для семей с детьми, и этот хронологический период был ознаменован демографическим приростом населения, который получил название «бэби-бум», отсюда и обозначение этого поколения. В России, людей, рожденных в эти годы, называли еще «поколением холодной войны». На них оказали влияние идеалы социализма и коммунизма, они росли в духе патриотизма, не сомневаясь в завтрашнем дне, верили в светлое и стабильное будущее. Распад Советского Союза застал их, когда они еще не были пожилыми, и отрезок взрослой жизни, во время реформ и после них, это поколение уже жило по другим правилам, существенно отличным от прежних. В 90-е годы советская идеология развалилась, в период перестройки многие люди потеряли работу, статус, их финансовые сбережения обесценились. Бэби-бумеров относят к потерянному поколению, которое пережило серьезные реформы и не смогло адаптироваться к новым

условиям жизни. Вместе с тем, бумеры отличаются оптимизмом, способностью работать в коллективе, выносливостью, целеустремленностью.

Бумеры мало пользуются различными мессенджерами и современными гаджетами. Однако самые младшие представители поколения, родившиеся в период с 1960 по 1963 года, начиная с 2000-х годов, когда начался переход на работу с компьютерами, стали осваивать новые технологии и способы коммуникации. Однако, большинство из них не пользуются услугами IT-компаний. Представители этого поколения являются основными потребителями газет и телевидения.

Поколение иксов – люди 1967 – 1984 годов рождения. Данный временной период отличался экономической неустойчивостью, повышенной тенденцией к образованию масштабных кризисов. Именно в этот период возникли серьезные проблемы с наркотиками и СПИДом. На эмоциональное состояние общества, оказали последствия военных действий в Афганистане.

Родители иксов большую часть своего времени уделяли своей работе, а не воспитанию детей. Как мы уже отметили, самое большое количество разводов пришлось на долю бэби-бумеров, что повлияло на падение показателя рождаемости. Образовалось большое количество неполных семей, и матерям одиночкам приходилось устраиваться на дополнительную работу, что сокращало возможность заниматься воспитанием детей. Большая часть иксов были предоставлены сами себе и в детстве, и в подростковый период.

Иксы, впитав опыт родителей, росли с установкой поменять привычные приоритеты. Учитывая проблемы и недочеты родителей, они сделали определенные выводы и во многом отталкивались от противоположного. Им также свойственна повышенная трудоспособность, однако, свои силы и время на работу они тратили уже не во благо родины, а трудились ради благополучия своей семьи и своего собственного. Свою основную задачу они видели в том, чтобы дать своим детям то, чего не было у них самих: материальные блага, высшее образование, все то, что обеспечивает комфорт и независимость.

Представители этого поколения не проявляют особого интереса к политике. Они гораздо меньше верят в наше государство, чем предшественники. Эта категория недоверчива ко всему, что их окружает, начиная от рекламных продуктов, заканчивая громкими лозунгами правительства. Им свойственно полагаться только на самих себя.

Для этого поколения характерно неординарный подход к решению различных вопросов, они стремятся быть в курсе событий, происходящих в мире. Их также отличает гибкость и адаптивность по отношению к переменам. У них есть опыт приспособления к последствиям экономических и политических реформ. Умение выживать в трудных условиях является одним из отличительных качеств, свойственных иксам.

Вместе с тем, поскольку их становление пришлось на период разногласий и перемен, им присущи депрессии, психическая неустойчивость и душевные переживания.

Многие из них ориентированы на карьеру. Финансовая заинтересованность и работа ради повышения в должности отчетливо характеризует данную поколенческую категорию, и это является причиной их внутреннего «выгорания».

Основной задачей для представителей X, является упорный труд и самостоятельное достижение результата. Они не видят целесообразности в командном успехе. Признание другими, именно икса, как индивидуальной успешной личности в социуме и его построении карьеры, намного важнее коллективной работы. Они не станут трудиться во благо общего дела, если это не принесет им личную выгоду. В отличие от предыдущих поколений, иксы в полной мере приспособлены к рынку труда.

Им нужна стабильность, они чтут свое время и финансы. Сдержанные и практичные они долго взвешивают все «за и против», перед тем как принять решение.

Они полагаются, прежде всего, на себя, не верят в помощь от государства. Ориентируются на четкие временные договоренности в жизни и работе.

Миллениалы («игреки») родились на стыке тысячелетий с 1984 по 2000 г.г. В этот период произошел глобальный прогресс в информационных технологиях. Благодаря компьютерным технологиям игреков называют «поколением большого пальца» - людьми, кто набирает сообщение в телефоне пальцем одной руки.

Это поколение считают избалованным. У многих из них в детстве было все желаемое. Данная категория людей хотят иметь все и сразу, поскольку большую часть их сознательной жизни родители старались обеспечить их всем необходимым, а им не требовалось прикладывать для этого каких-либо усилий. От всех предшественников их отличает то, что они не спешат устраиваться на работу, вступать в брак. Трудоустройство оттягивают по причине того, что уверены в помощи родителей, которые готовы обеспечивать их до того момента, пока они не найдут «свою нишу». Их интересуют не только финансы. Они рассматривают возможности выбирать между профессиями.

Это первое поколение, которое освоило современные способы коммуникации. В профессиональной деятельности они ориентированы на доход и условия, подходящие для обеспечения их комфорта. Не спешат становиться родителями, оттягивают время ответственности.

Их основное кредо в жизни - самопознание. Им нравится получать новые знания, но для них процесс развития и получения образования - это нечто независимое и не скучное. Они избегают устаревших методов обучения, поскольку в век информационных технологий сведения, которые можно было получить от преподавателя, теперь есть в открытом доступе. Игреки нередко сомневаются на счет актуальности информации, получаемой ими от преподавателей, которые обучают по устаревшим методам. При этом

миллениалы становятся слишком доверчивыми к сведениям, получаемым через Интернет-ресурсы, не проверяя подлинность информации.

Смысл получения образования в университете нередко теряет для них свою значимость. Ряд профессий, на которые учатся игреки, уже не ликвидны или станут таковыми в скором времени. А небольшое количество целевых профессий, на которые рентабельно обучаться, для многих не доступно. Либо, потому что, цена за получение образования в данной сфере, очень высока, либо, бюджетных мест слишком мало и для того, чтобы попасть на желаемый факультет. Кроме того, у многих из них не выработана способность трудиться на протяжении долгого промежутка времени. Они не уверены в завтрашнем дне и в пригодности того, чем они занимаются сегодня. Поэтому не видят оснований, для построения планов на дальнейшее будущее. Они сосредоточены на поддержании или улучшении привычного уровня комфорта, который был заложен с самого детства. Сюда, можно отнести различные гаджеты, автомобиль, одежду, жилье и так далее. Они отслеживают любые изменения в сфере IT, моде и пище.

Характерная черта для поколения игреков - так называемая, «бессрочная молодость». Они стараются, до последнего, отсрочить факт своего повзросления. Быть взрослым - значит самому нести ответственность за себя и своих детей. Пример их родителей, которые отдавали и отдают все до последнего, чтобы обеспечить своих детей, их не привлекает. Смотря на них, игреки не хотят такой же участи.

Игреки являются примером представителей либерализма - людей, признающий свободу слова и выбора, больше, чем кто бы, то ни было.

Финансы - существенный фактор для этого поколения, поскольку деньги открывают пути к достижению свободы выбора дальнейшего построения жизни. Однако, с тратой денег у них все очень неоднозначно. С одной стороны, их воспитывали запасливые иксы или бумеры, но, при этом, они живут в современном мире искушений и соблазнов, в виде изобилия товаров и услуг, где очень тяжело отказать себе в покупке, чего-нибудь.

Поэтому им трудно правильно распределять финансы, они нередко обращаются к услугам банков по предоставлению кредитных карт.

Миллениалы проявляют выраженный интерес к общению в социальных сетях. Именно в виртуальной реальности они чувствуют себя увереннее и комфортнее. Они могут коммуницировать с незнакомыми людьми в интернете, однако, в жизни у них возникают сложности в общении.

Они не любят выстраивать свою карьеру постепенно и с низких позиций, им нужно положение и большие зарплаты прямо сейчас. При этом они стараются быть квалифицированными в нескольких направлениях одновременно и рассматривают разностороннюю информацию, что положительно воспринимается в современном мире.

- Миллениалов отличает оптимизм. У них позитивный взгляд на жизнь и на людей, человеческую природу. Они ориентированы на путешествия, поиск новых ощущений. Они, в отличие от представителей предшествующих поколений, смело могут уволиться с работы, не имея четких планов, чтобы взять «творческую паузу», поразмыслить, прислушаться к себе и обстоятельствам. На сегодняшний момент большинство людей этого поколения трудятся, но некоторые, все еще ищут себя или получают образование. Они могут быть трудолюбивы, если их заинтересовала работа, как долгосрочная, так и единоразовый проект. Они будут стараться использовать все свои навыки, чтобы достичь желаемого результата в понравившейся сфере. Если они мотивированы, то могут работать и сверхурочно, проявляя при этом неординарное мышление и нестандартный подход в решении различных задач.

У миллениалов есть некоторые национальные особенности. Е.М. Шамис полагает, что из-за специфики демографической и экономической ситуации российские миллениалы чувствуют себя более стабильно и благополучно по сравнению с собственными родителями, чем западные по сравнению с их родителями. Дело в том, что, в России последствия экономического кризиса 2008 года проявились меньше. Такое

явление, как прекаризация труда, российской молодежью воспринимается легче и рассматривается как меньшая проблема по сравнению с их западными сверстниками [67]. Социолог Е.Л. Омельченко отмечает, что среди российских миллениалов прекаризация труда рассматривается как ресурс. Временная незанятость или периоды фриланса воспринимаются ими как период для приобретения новых навыков, получения нового опыта, которые пригодятся в дальнейшем [43].

При этом российские миллениалы меньше ориентированы на предпринимательство, предпочитают попасть на работу в государственные предприятия и органы. В этом смысле они выбирают более безопасную стратегию. Они не столько не хотят заниматься бизнесом, сколько опасаются рисков и нестабильности. Российские миллениалы также консервативнее в межполовых отношениях. Достижения протестных движений 60-х годов представляются им не столь значительными и важными.

Вместе с тем, следует отметить, что процессы глобализации снижают различия между ровесниками в разных странах. По мнению В.В Радаева Российские миллениалы похожи на американских. Он пришел к такому выводу, сравнив данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ с 1994 по 2016 год с данными американского Pew Research Center [50].

Есть сходство между российскими и американскими миллениалами, проживающими в сельской местности. И американские, и российские жители городов позже вступают в брак, больше занимаются спортом, меньше употребляют алкоголя, чаще развлекаются вне дома, позже начинают работать и больше проводят времени в интернете.

Е.Л. Омельченко считает, что при описании особенностей разных поколений важно учитывать не только географию, но и конкретные структуры, в которые включены люди [43]. По ее мнению, программисты из разных будут больше похожи друг на друга, чем на своих соотечественников-сверстников представителей других социальных групп.

По мнению Е.Л. Омельченко, миллениалы идентифицируют себя с определенными стилями жизни, трендами, культурой [43].

Поколение зетов (зуммеров) (2000 – 2015 годы рождения) отличается свобода от материальных и финансовых проблем. Они меньше ориентированы на деньги, дорогие машины, квартиры, скептически относятся к привязанности ко всему материальному. Самой главной для них является духовная составляющая. Они склонны к путешествиям, общению, переживанию новых событий и новых ощущений в жизни.

Старшие представители этого поколения уже получили образование и выходят на рынок труда. Это поколение стартапов и креативного предпринимательства.

Представители этого поколения родились в период постмодернизма и глобализации. Про них говорят, что они рождаются со смартфоном или планшетом в руках. В воспитании зумеров, принимают участие не только родители, но, и различные блогеры из социальных сетей. Детства с друзьями во дворе, у них нет, поэтому, они не имеют опыта командной работы.

Выросшие в комфортных условиях, не принужденные решать проблемы, преодолевать трудности, они отличаются отсутствием своей точки зрения на темы политики, экономики, глобальных перемены в мире и т.д.

Они любят получать новые знания и способны запоминать и обрабатывать большие объемы информации. Но знания их больше абстрактные, у многих отсутствуют базовые знания и навыки. Но, при этом, они отличаются удивительной многофункциональностью и новаторскими способностями. Они постоянно пытаются улучшить свои способности к восприятию информации и ее обработке. Однако их интерес лежит в плоскости настоящего, все остальное, по их мнению, можно будет узнать в любой момент, через всемирную паутину, когда это будет актуально. Всегда стремятся узнать что-то новое, но, в основном, на тему «сегодняшнего дня» и по большей части их интересуют новые технологии.

Кардинально зетов от предыдущих поколений отличает отсутствие понимания о необходимости обдумывания своих решений. Они не понимают, для чего нужно взвешивать все «за и против», когда можно просто брать и делать. На фоне того, что им не присуще шаблонное мышление, они не склонны разбираться в деталях вопроса.

Психологи, работающие с этим поколением, отмечают их психическую неуравновешенность, склонность к нарциссизму и эгоизму. Для них очень важно внимание к их личности.

Задачи перед ними нужно формулировать четко и детально, а за каждое выполненное они ждут вознаграждения. Зеты не любят работать на будущий результат, им необходима мотивация за каждое выполненное задание.

Зеты индивидуалисты, но при этом любят тусовки, коворкинг, их несложно привлечь к командной работе. Они ориентированы на творческие задания, выполнение которых связано с применением различных гаджетов. Есть основание предполагать, что в будущем большинство из них свяжут свою жизнь со сферами, связанными с изучением чего-то нового, неизведанного. Однако конкретной информации о планах на будущее современных детей еще мало.

Старшие представители Z, те, кому сейчас 18 – 20 лет, предпочитают варианты удаленной работы или freelance. Они не готовы ни к кабинетной работе, ни к переработкам и тяжелому труду. Это поколение очень амбициозно, и при этом, они позитивно смотрит на жизнь.

Зеты растут в обществе с более разнообразным сочетанием этнических групп и размытыми гендерными стереотипами. Для многих из них безразлично, из какого социального окружения тот или иной человек, сколько он зарабатывает и что из себя представляет.

О поколении альфа (с 2011 года) очень мало точной информации, поскольку самые старшие представители этого поколения, достигли возраста 10-11 лет. Отмечено, что они проявляют повышенный интерес к самообразованию, саморазвитию, проявляют неординарное мышление. Про

них говорят, что они рождаются «с планшетом в руках». Управление гаджетами осваивают ранее многих других навыков.

Альфа является первым поколением, по отношению к которому родители стараются избегать лишней агрессии. Именно поэтому им не присуща озлобленность и они отличаются повышенным чувством достоинства с раннего возраста, общаются со старшими на одном уровне.

При этом данное поколение крайне беспомощное и не самостоятельное. Этих детей чрезмерно опекают, они не играют во дворе одни. От них больших результатов, их растят с учетом предстоящих ЕГЭ и многих других экзаменов, олимпиад, конкурсов. Им нанимают репетиторов по разным дисциплинам, тренеров для индивидуальных занятий и т.д.

Это подрастающее поколение отличается практичностью. Они всегда или часто спрашивают «зачем?». Особенно для них важно, как использовать полученные знания в повседневной жизнедеятельности. Если аргументов недостаточно, то объяснить важность того или иного действия, будет сложно. Это поколение трудно удивить и непросто осчастливить. Они выросли в окружении нескончаемого количества игрушек, модной одежды и современных гаджетов. Они быстро утрачивают интерес к чему-либо.

Они осведомлены во многих вопросах, не подвластных детскому восприятию еще каких-нибудь десять лет назад, таких, например, как: взаимоотношения родителей, причины финансовых проблем. Они знают целый ряд психологических приемов, действующих на взрослых. Представители этого поколения быстро прогоняют информацию через себя и детально ее анализируют. Без труда могут провести внутренний анализ своего состояния и понять причины сниженного или приподнятого настроения.

При огромном количестве получаемой информации им тяжело дается удерживать в голове получаемые сведения. Их мышление существенно отличается: им важно не факты, даты и проч., а знать, через какой

информационный канал лучше найти нужные сведения, как их классифицировать и применить.

Краткий анализ теории поколений позволяет нам выделить отличительные черты всех категорий: у бэби-бумеров и иксов - надежность и умение ориентироваться на будущее; у миллениалов – ориентир на свободу и самопознание; у зетов – стремление быть независимым и не бояться реализовывать свои планы.

Анализируя различия между поколениями, мы отдаем себе отчет, что разница между ними условна. Любые устойчивые перемены происходят со временем.

Есть мнение, что временные интервалы поколений постоянно сужаются. Социологи утверждают, что средняя периодичность смены поколений: 20-25 лет. Однако в последних возрастных группах данный промежуток уменьшается. Происходит прирост числа новых открытий и событий на хронологический отрезок. Все быстрее развиваются технологии, способы передачи информации. При этом, скорость изменений препятствует, затрудняет взаимопонимание представителей разных поколений.

Исследователи задаются и таким вопросом: могут ли поколения смешаться и просто исчезнуть, как класс? Ответ на этот вопрос требует учета того, что существуют факторы, мало склонные к переменам. Меняются модели поведения, способы передачи информации, но морально-нравственные категории более устойчивы. Существуют неизменные ценности, которые закладываются, в процессе взросления.

1.4. Психологические характеристики исследуемых возрастных групп

В этом параграфе приведем данные, характеризующие представителей юношества и лиц зрелого возраста. Рассмотрим психологические особенности юношеского возраста.

Юношеский возраст является сензитивным периодом для развития основных социогенных потенций человека. Многие психологи указывают на онтологическую неоднозначность юношеского возраста, а также на неоднозначность подходов к его изучению.

К.Н. Поливанова указывает на то, что чем старше становится индивид, тем выше его влияние на развитие конкретных обстоятельств собственной жизни [48, с. 80]. И в юности, по сравнению с детским развитием, менее выраженной становится зависимость содержания жизни человека от хронологического возраста, оно все больше определяется обстоятельствами жизни человека, такими, как род занятий, установки, система ценностей, жизненный опыт и др.

В психологии существует несколько позиций в определении границ возрастного периода юности. В западной психологии существует традиция объединения подросткового возраста и юности; так называемый возраст тинэйджеров включает период от 13 до 19 лет. Зарубежные психологи выделяют также период взросления, объединяющий отрочество и юность. Содержанием этого возрастного этапа является переход от детства к взрослости.

Отечественные психологи выделяют два этапа - раннюю юность (от 15 до 17 лет) и юность как таковую (от 17 до 22 лет). Каждый из этих периодов несёт в себе особенный смысл в развитии личности. В разных периодизациях верхняя граница юности представлена очень вариативно: от 20 до 25 лет.

Для периода ранней юности характерна неопределённость позиции в обществе. С одной стороны, это уже не ребёнок, но, с другой стороны, ещё не взрослый человек. Именно эта неопределённость даёт толчок для дальнейшего развития и самосознания.

Следующий этап юности является начальным звеном зрелости человека, который определяет его направленность, формирование устойчивых ценностей и моральных качеств. Большая часть этого периода

приходится на обучение в процессе профессионального становления, в том числе включает обучение в вузе.

Психологический возраст человека определяется его отношением к миру и к себе. Эти характеристики принято связывать с ведущим видом деятельности. В.И. Слободчиков и Г.А. Цукерман отмечают, что однажды возникнув, каждый вид деятельности продолжает существовать в жизни человека, вплетаясь в сложную динамичную иерархию деятельностей и форм общения [55].

Э. Эриксон относит юношество к пятой стадии своей периодизации - с 11 до 22 лет (стадия половой зрелости, подросткового этапа и юности) [70]. Главный фактор здесь - общение со сверстниками, выбор профессии, способов достижения карьеры, т.е. фактически выбор путей построения своей дальнейшей жизни. Поэтому в это время для человека большое значение имеет адекватное осознание своих способностей и своего предназначения, в русле которых он и строит свои ролевые отношения с окружающими. Юность Эриксон характеризует наличием кризиса ролевой идентичности, который «происходит в тот период жизненного цикла, когда каждый молодой человек должен выработать из действенных элементов действия и надежд, связанных с предвидимым совершеннолетием, свои главные перспективы и путь, т.е. определенную работающую цельность; он должен определить значимое сходство между тем, каким он предполагает видеть себя сам, и тем, что по свидетельству его обостренного чувства ожидают от него другие» [70].

Юность завершает стадию персонализации в развитии личности. К центральным новообразованиям этого периода относятся такие, как рефлексия, осознание субъектом своей индивидуальности, оформление жизненных планов, намерения и некоторая степень готовности к самоопределению, сознательному построению своей жизни, вхождение в различные ее сферы [30].

Л.И. Божович считает обращенность в будущее центром жизни лиц юношеского возраста, она отмечает, что подросток смотрит на будущее с позиции настоящего, а юноша смотрит на настоящее с позиции будущего [9].

Развитие в юности происходит в направлении становления устойчивого самосознания и стабильного образа «Я». Для юноши характерна склонность к самоанализу, к систематизации и обобщению своих знаний о себе. Возрастает способность к волевой регуляции. Проявляется также стремление к самоутверждению.

Эмоциональную сферу характеризуют переживания человека по поводу своих возможностей, способностей и личностных качеств. Именно в юношеском возрасте закладываются основы той эмоциональности, которая характеризует человека в последующие годы. Это оптимальный возраст для реализации эмоционального потенциала. В юности формируется эмоциональная культура, которая выражается и в умении выражать свои чувства. Повышается уровень самоконтроля и саморегуляции. Однако, в этот период человеку свойственно сочетание полярных качеств, выступающих попеременно. Эмоциональная напряженность, появившаяся в подростковом возрасте, еще сохраняется.

В юношеском возрасте происходит переход самосознания на качественно новый уровень. Во-первых, повышается значимость собственной ценности. Отдельные, частные оценки себя перерастают в целостное отношение к себе. Самооценки уже не так категоричны. Физические данные уже не представляют той важности, как в подростковом возрасте, они не теряют своей актуальности, но как бы отходят на второй план. Более важными становятся внутренние качества.

Юность является решающим этапом в процессе формирования мировоззрения. Образуется не только система знаний и опыта, но и система убеждений. Мировоззрение в юности связано с решением смысложизненных проблем и включает социальную ориентацию личности, осознание себя в качестве части социума.

В этом возрасте человек начинает осмысливать свой опыт и опыт окружающих в общих нравственных категориях, вырабатывает собственные взгляды на мораль. Он становится более свободными не только от внешних воздействий, но и от собственных непосредственных внутренних побуждений. Из человека, подчиненного обстоятельствам, он постепенно превращается в руководителя этих обстоятельств.

Для этого возраста характерна обращенность, направленность в будущее. В центре внимания юноши жизненные планы и перспективы. Это возраст не только сознательного самоопределения (сознательное самоопределение наблюдается уже у подростка), но и действенного самоопределения. В юности человек начинает реализовывать свои профессиональные планы, целенаправленно подчиняя свою деятельность предполагаемому выбору. Юноша не просто представляет свое будущее в общих чертах, он уже осознает способы достижения своей цели.

Основное содержание кризиса юности заключается во встрече идеальных представлений с реальной жизнью. Чем более осознаются эти расхождения, тем острее они переживаются. Актуальными становятся вопросы о смысле жизни вообще и смысле своей жизни, о предназначении человека, и о собственном назначении. Переживаемый кризис обостряет интерес к нравственно-этическим проблемам.

Кризис юности, как и все кризисные периоды, содержит в себе внутренние противоречия. С одной стороны, в юности молодой человек приближается к статусу взрослого, но опыта «взрослой» жизни у него еще нет. Юноша старается подчеркнуть свою самостоятельность в выборе и принятии решений, однако, этот выбор нередко осуществляет под влиянием обстоятельств. Молодые люди болезненно реагируют на ограничения самостоятельности, критику в отношении своих решений, но внутренний самоконтроль у них развит еще недостаточно [32]. Юность заканчивается тогда, когда молодой человек понимает необходимость преодоления

иллюзий, что побуждает его прикладывать определенные усилия для реализации жизненных планов.

Юность - период личностного самоопределения.

Большинством отечественных авторов термин «личностное самоопределение» анализируется в контексте профессионального становления, в зарубежной психологии личностное самоопределение близко по своему содержанию к понятию «личностная идентичность».

Идентичность достигается как благоприятный психосоциальный исход к концу ранней юности, примерно к 18 годам. Если этого не происходит, то развитие периода заканчивается образованием «диффузной идентичности». Диффузная идентичность - смешение ролей; они не интегрируются в стержневую идентичность. При диффузной идентичности человеку не удастся разрешить серьезный конфликт между ролями с противоположной системой ценностей.

Перед юношей встает задача объединить всё, что он знает о себе и своих близких. Если все эти знания согласуются, то молодой человек успешно справляется с психосоциальной идентификацией. Чувство идентичности сопровождается ощущением осмысленности собственной жизни. У молодого человека возникает ощущение целостности, ощущение того кто он есть, где находится и куда идёт. Если же у него нет этой целостности, то развивается отрицательная, негативная идентичность.

Негативная идентификация - это преодоление фрагментарного представления о себе, когда нет четкого понимания «кто ты такой» и «какой среде принадлежишь». Однако более всего опасен для развития личности предопределенный тип идентификации. Как отмечает Б. Ливехуд, «нет ничего опаснее в этом возрасте безличного, механического» действия, и осознания чёткой предопределённости во всём. Готовность к ситуации, «срывающей все планы» является ресурсом дальнейшего развития» [34].

Рассмотрим основные характеристики коммуникативной сферы лиц юношеского возраста.

Потребность в общении со сверстниками по сравнению с подростковым возрастом не снижается. Психологическая близость с друзьями в этом возрасте больше, чем со всеми остальными людьми. Возрастает стремление к доверительности во взаимоотношениях. В юношеском возрасте происходит переход от хаотичного группирования к избирательному общению. И аффилиативная потребность наполняется новым содержанием. Юношеский возраст характеризуется поисками дружбы как прочной и глубокой эмоциональной привязанности, при этом высокоиндивидуализированной. Этот возрастной период характеризует избирательностью общения, а также потребностью в уединении. Появляется потребность в доверительном общении со значимым взрослым.

Юношескому типу общения свойственны разные виды диалогов - информационный, дискуссионный, исповедальный. Содержание дискуссионного диалога юношей составляют преимущественно ситуации нравственного выбора и поведенческих реакций в сфере отношений. Наиболее часто обсуждаемыми со сверстниками другого пола являются такие темы доверительного общения, как:

- увлечения, интересы;
- особенности отношений с представителями противоположного пола;
- темы досуга.

Исследования показывают, что наиболее характерной в юношеском возрасте является мотивация, направленная на собственную личность, затем мотивация общения, а также деловая мотивация, связанная с реализацией планов на будущее. Отмечается тенденция к относительному росту деловой мотивации за счет некоторого снижения мотивации общения.

В проведенном нами исследовании принимали участие респонденты двух возрастных групп – лица юношеского возраста и представители возраста зрелости. Ниже приведены основные психологические характеристики периода зрелости.

Зрелость - самая продолжительная фаза жизненного цикла. В возрастной психологии существует проблема выделения критерия взрослости.

Исследователи в области возрастной психологии отмечают, что период взрослости не определяется напрямую хронологическим возрастом. Критерием взрослости является достижение психологической зрелости, что проявляется, прежде всего, в принятии своей социальной роли, в способности и желании принимать ответственность за себя и других, в направленности на саморазвитие, актуализацию своего личностного потенциала, а также в адекватном восприятии реальности и наличием сложившейся мировоззренческой позиции.

Период зрелости включает молодость, зрелость как таковую и позднюю зрелость. С переходом на разные этапы взрослости меняется характер психического развития. Изменения происходят от развития в форме присвоения социокультурного опыта к развитию в форме созидания и саморазвития. В отличие от детского возраста, когда преобладают процессы адаптации, и от отрочества с преобладанием процессов индивидуализации, в зрелости доминируют процессы интеграции, когда выработанные индивидуальные стратегии жизнетворчества соотносятся с требованиями общества и теми социальными задачами, которые человек решает в зрелые годы.

Описание особенностей развития в зрелости начнем с когнитивной сферы.

У людей возраста средней зрелости наблюдается относительное снижение характеристик психофизических функций, которое, однако, не отражается на функционировании когнитивной сферы. Как известно, активность интеллектуальных функций человека зависит от способностей и образования, которые противостоят их угасанию. С возрастом наблюдается увеличение индивидуальных различий в показателях интеллекта, что связано с состоянием здоровья, уровнем образования, содержанием

профессионального труда и т.д. Развитие психических функций имеет двухфазный характер. Первая фаза характеризуется их прогрессивным развитием, длится она от рождения до зрелости. Во второй фазе, которая начинается в период молодости, происходит специализация психических функций. Примерно с тридцати лет процессы специализации доминируют, что связано с профессиональной и другими, характерными для индивида, видами деятельности.

Развитие мотивационно-аффективной сферы в период зрелости протекает неравномерно. Этот возраст характеризуется стабилизацией личных отношений, развитием творческих способностей, становлением карьеры. Огромную роль играет привязанность. Люди со сформированным чувством привязанности переживают осмысленность жизни и удовлетворенность ею.

Меняется структура мотивации деятельности, происходит смещение образующих ее компонентов в сторону удовлетворения актуальных потребностей, более четко выделяются главные и второстепенные цели. Происходит корректировка системы ценностей в трех основных и связанных между собой сферах - личной, семейной и профессиональной. Для этого возраста характерно более полное осмысление и переоценка жизни. Значительные и резкие жизненные изменения в любой из этих сфер могут вызвать мотивационный кризис, вплоть до экзистенциального мотивационного вакуума, преодолеть который человек способен при актуализации потребности в самоуважении и самореализации.

Что касается Я-концепции, то она обогащается новыми Я-образами в соответствии с меняющимися отношениями, которые определяют варианты самооценивания. Я-концепция в зрелые годы характеризуется возрастанием числа частных Я-концепций в процессе генерирования концептуального ядра личности. У взрослого человека самоактуализация происходит в пределах нравственных правил, усвоенных социальных норм, которые становятся более значимыми, чем ситуационные, личностные ценности.

В качестве ведущего вида деятельности в период зрелости большинство исследователей относят труд, под которым понимается не просто включение индивида в производство, а реализацию его возможностей в разных сферах жизни. Профессиональная деятельность в молодости - овладение выбранной профессией в зрелости - реализация себя, полное раскрытие своего потенциала. Накопленный опыт, знания, умения представляют для человека огромную ценность, однако могут создавать и трудности в восприятии новых профессиональных идей.

Социальная ситуация развития в период взрослости характеризуется стремлением к самостоятельности и отношением индивида к ответственности. Осознание личной ответственности, готовность ее принять - главная составляющая социальной ситуации развития зрелости.

К основным новообразованиям возраста зрелости относят:

- возрастание умения планировать и осуществлять деятельность в соответствии с выработанными ценностями;
- усиление отражения общечеловеческих ценностей в мотивационно-потребностной сфере;
- способность концентрироваться на преодолении трудностей объективного характера и на достижении цели;
- способность к объективной оценке своих качеств, свойств, в том числе и сильных и слабых сторон своей личности.

В период зрелости основной задачей является поддержание того, что человек создал ранее, а также адаптация к макро и микросоциальным изменениям.

Глава 2. Сравнительный анализ социальных и социально-перцептивных установок представителей разных поколений

2.1. Описание процедуры и методов исследования

Исследование направлено на изучение различий в социальных и социально-перцептивных установках представителей разных поколений. Было выдвинуто предположение о различиях в социальных установках, проявляющихся в степени выраженности направленности на «альтруизм», «процесс» и «результат», «свободу» и «власть», «труд» и «деньги»; в соотношении позитивных и негативных социально-перцептивных установок, а также в таких показателях, отражающих ксенофобические установки, как «интолерантность», «социальный пессимизм» и «конвенциональное принуждение».

В исследовании приняли участие испытуемые двух возрастных групп – лица юношеского возраста (Группа 1 - 36 человек) и лица зрелого возраста (Группа 2 - 29 человек).

В ходе исследования были использованы следующие диагностические методики:

- методика «Диагностика социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере» О.Ф. Потемкиной;
- методика оценки социально-перцептивной установки личности Т.Д. Дубовицкой;
- методика «Шкалы склонности к экстремизму».

Ниже приведено описание используемых методик.

Методика О.Ф. Потемкиной «Диагностика социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере» направлена на выявление степени выраженности социально-психологических установок. Опросник состоит из двух частей, каждая из которых включает 40 вопросов. Первая часть методики позволяет определить степень выраженности

социально-психологических установок на «альтруизм - эгоизм» (20 вопросов) и на «процесс деятельности - результат деятельности» (20 вопросов). Испытуемые отвечают согласием или несогласием на каждый из вопросов. За ответ «да» начисляется 1 балл. Максимальное число баллов по каждой установке составляет 10 баллов

Степень выраженности социально-психологических установок, направленных на «свободу – власть», «труд – деньги», определяется с помощью второй части методики. Процедура и обработка результатов производится аналогичным способом.

На основе диагностических данных можно определить следующие группы испытуемых:

- испытуемые, у которых все ориентации выражены сильно и в равной степени, относятся к группе высокомотивированных лиц с гармоничными ориентациями;
- испытуемые со слабо выраженными ориентирами составляют группу низкомотивированных;
- испытуемые, у которых некоторые ориентации выражены сильно, а другие слабо или даже отсутствуют, относятся к лицам с дисгармоничными ориентациями.

Методика Т.Д. Дубовицкой позволяет определить такие виды социально-перцептивной установки личности, как позитивная, нейтральная и негативная. Стимульным материалом являются 16 пословиц, отражающие особенности человеческих взаимоотношений, по-разному характеризующих людей.

После прочтения каждой из пословиц испытуемые выражают свое согласие или несогласие с ней. В бланке ответов респондент ставит знак, соответствующий его мнению. Вариантов ответов три:

- «+» - содержание пословицы соответствует мнению респондента;
- «-» - респондент не согласен с содержанием пословицы;
- «?» - ответ вызывает затруднение.

Ответы испытуемых соотносятся с ключом. За каждое совпадение начисляется 2 балла. В случае, если ответ вызывает затруднение, начисляется 1 балл. Баллы суммируются.

Высокие баллы (22-32) свидетельствуют о таких свойствах личности, как доброжелательность, готовность доверять людям, помогать им, умение видеть позитивный потенциал других людей.

Средние показатели (11-21 баллов) говорят о направленности испытуемого на близкие и доверительные отношения, сотрудничество, старание понять другого человека, при этом отражают возникающие периодически противоречия с другими людьми, свидетельствуют о способности респондента конструктивно разрешать возникающие время от времени конфликты и проблемы в отношениях.

Низкие показатели (0-10 баллов) отражают подозрительность, ожидание негативного к себе отношения, неприятие других, повышенную критичность, склонность к обвинениям, готовность к агрессии.

Высокие показатели свидетельствуют о позитивной социально-перцептивной установке; средние – о нейтральной; низкие показатели – о негативной установке.

В ходе исследования использовалась также методика «Шкалы склонности к экстремизму», предназначенная для изучения склонности к разным формам асоциального поведения и склонности к ксенофобии. Термин «ксенофобия» трактуется в двух значениях, достаточно близких по смыслу: навязчивый страх перед незнакомыми, и нетерпимость ко всему чужому, незнакомому, восприятие «инаковости» как несущее опасность и враждебность. Оба значения отражают социальные и социально-перцептивные установки личности.

Стимульный материал методики был создан на основе пунктов F-шкалы Т. Адорно, опросника RWA Б. Алтемейера, шкал агрессивности и враждебности. Все включенные в методику утверждения были модифицированы для соответствия современным российским

социокультурным условиям и предполагаемому возрастному диапазону респондентов [73].

Текст методики включает 11 шкал, из которых нами были выбраны три - «интолерантность», «социальный пессимизм» и «конвенциональное принуждение». Содержание этих шкал отражает особенности представлений респондентов об окружающих людях, эмоциональное отношение к ним и готовность к определенному социальному поведению. Все остальные шкалы, отражающие крайнюю форму ксенофобии, в нашем исследовании не были задействованы.

Приведем краткое описание выбранных шкал.

Диспозиция «интолерантность» характеризуется неприятием отличительных особенностей других людей, стремлением навязать окружающим свои взгляды. Лежащая в основе интолерантности потребность отражает стремление иметь дело с простым и привычным образом мира. Интолерантная личность не готова к неоднозначным социальным ситуациям. Противоположностью этой диспозиции является терпимость к противоречиям, готовность признать право других на иную точку зрения.

Диспозиция «социальный пессимизм» отражает предрасположенность индивида воспринимать окружающий мир как непредсказуемый и опасный, склонность к пессимистическим прогнозам. Для лиц с высокими показателями по этой шкале характерны негативный взгляд в будущее, боязнь неизведанного, постоянное ожидание худших вариантов развития событий.

Диспозиция «конвенциональное принуждение» основана на идее приоритета ценности восстановления справедливости над другими гуманистическими ценностями, причем осуществление этой цели предполагается путем ужесточения требований, введением цензуры. Формирование этой диспозиции соответствует механизму «фрустрация-агрессия». Индивид, подавляя враждебные чувства по отношению к себе или представителям своей группы, переносит негативные качества других людей,

имеющих явные отличительные признаки, и на группы «чужаков». Противоположность этой диспозиции является способность к многоконтекстуальному восприятию неоднозначных социальных ситуаций.

Оценка утверждений осуществляется с использованием 5-ти балльной шкалы Лайкерта от категорического несогласия – 1 балл до полного согласия – 5 баллов.

Каждая из шкал включает шесть утверждений, таким образом, количество баллов по каждой шкале находится в диапазоне от 6 до 30. Высокие баллы указывают на интолерантность, социальный пессимизм и склонность к конвенциональному принуждению.

Для проверки значимости различий по полученным показателям, характеризующим социальные и социально-перцептивные установки испытуемых двух разновозрастных групп, применялся метод математической статистики для независимых выборок Т-критерий Стьюдента и метод углового преобразования Фишера.

2.2. Анализ и интерпретация диагностических данных

На первом этапе исследования диагностика проводилась по методике О.Ф. Потемкиной. Последовательно рассмотрим результаты по обеим частям методики.

Первая часть стимульного материала направлена на выявление степени выраженности таких социально-психологических установок, как «альтруизм - эгоизм» и «процесс - результат». Одна из них отражает особенности восприятия других людей и отношение к ним, другая – вовлеченность в деятельность и степень зависимости от оценки результата выполненной деятельности. Вторая часть методики направлена на оценку значимости для респондентов свободы или власти, соотношения содержания работы и денежного вознаграждения.

Индивидуальные диагностические данные представлены в табл. 1 и 2 Приложения. Результаты диагностики отражены в нижеследующей таблице и на диаграмме.

Таблица 1

Результаты диагностики социально-психологических установок испытуемых исследуемых групп (методика О.Ф. Потемкиной) (ср. знач.)

Группа	альtruизм	эгоизм	процесс	результат	свобода	власть	труд	деньги
1	6.14	5.78	6.53	6.25	7.03	5.42	5.94	6.94
2	6.45	5.14	5.79	6.9	5.59	6.79	6.31	7.97
T _{эмп}	0.7	2.0	2.4	1.6	4.1	4.0	0.9	3.9

Критические значения

T _{кр}	
p≤0.05	p≤0.01
1.99	2.65

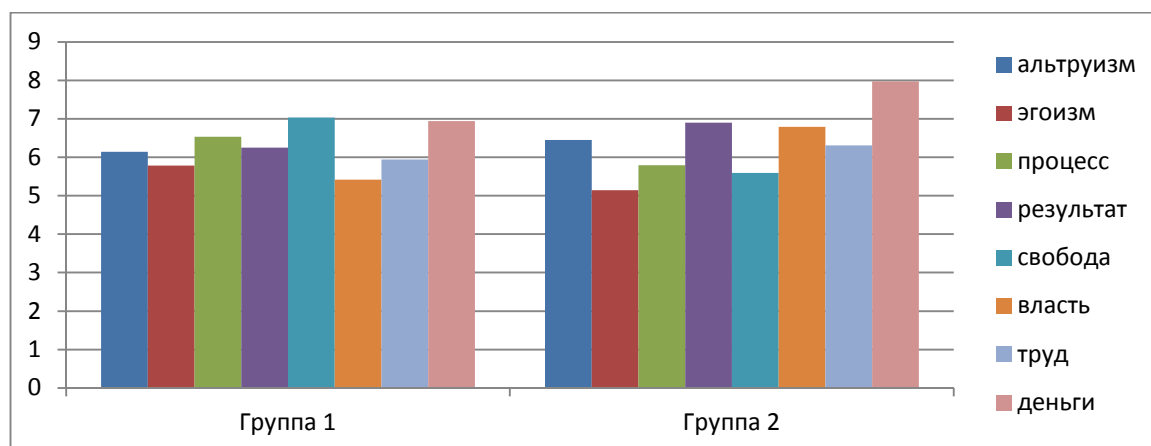


Рис.1. Соотношение диагностических значений социально-психологических установок испытуемых двух исследуемых групп

Полученные по методике О.Ф. Потемкиной данные указывают на различия между разновозрастными группами по таким социально-психологическим установкам, как «эгоизм», «процесс», «свобода», «власть»

и «деньги». Различия по этим шкалам достигают уровня диагностической значимости.

У испытуемых юношеского возраста достоверно выше показатели направленности на «эгоизм», «процесс» и «свободу», у респондентов зрелого возраста – на «власть» и «деньги».

Поскольку диапазон оценки по каждой из шкал одинаков - от 0 до 10 баллов – мы можем посмотреть, как соотносятся социально-психологические установки в каждой из групп. По мнению автора методики, важно не только то, какое из диагностических значений наиболее велико и какое из них наименьшее, но и то, как установки соотносятся между собой.

Рассмотрим результаты, полученные в группе лиц юношеского возраста.

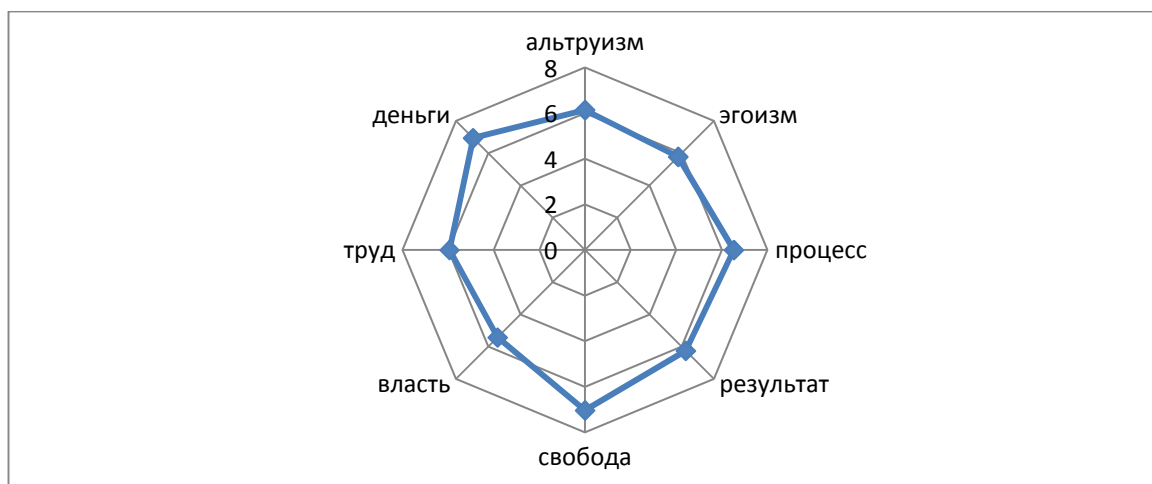


Рис. 2. Профиль социально-психологических установок испытуемых Группы 1

Графические данные указывают на достаточно равномерное распределение показателей социально-психологических установок в группе испытуемых юношеского возраста. Анализируя индивидуально-психологические данные (табл. 1 Приложения), мы пришли к выводу, что в этой группе значительное число высокомотивированных испытуемых с гармоничными ориентациями, у которых все установки выражены сильно и примерно в равной степени.

Наибольшее выражение в группе лиц юношеского возраста имеет ориентация на свободу, наименьшее – на власть. Далее по степени значимости в этой группе следует установка на деньги и установка на процесс. Показатели по остальным социально-психологическим установкам находятся в диапазоне средних значений.

Исходя из общей картины соотношения полученных диагностических значений, мы можем заключить следующее.

Для лиц юношеского возраста установка на свободу соотносится с высокой значимостью ее ценности. Ограничение свободы вызывает у них протест, ради независимости они готовы жертвовать другими ценностями. Установка на свободу сочетается у большей части респондентов с ориентацией на деньги, которые и обеспечивают необходимую степень свободы. Ориентация на деньги у представителей этого поколения выражается не в стремлении преумножить их количество, а соотносится с возможностью удовлетворения потребностей. Ценность денег определяется как средство приобретения чего-либо и расширения своих возможностей. Высокая значимость денег для респондентов этой группы отражается и на процессе их профессионального самоопределения. При выборе сферы труда и конкретного места работы лица юношеского возраста ориентируются не только и не всегда на содержание труда. Вопрос оплаты труда весьма значим для них.

Вместе с тем высокие значения установки на процесс в этой группе показывают, что сам характер деятельности и его условия имеют для молодых респондентов немалую важность. Не только профессиональную деятельность, но другие занятия они выбирают по критерию «интересности». Ориентация на процесс в этой группе несколько превосходит по своим показателям установку на результат. В тех случаях, когда разрыв в диагностических показателях по этим двум установкам большой, велика вероятность проблем со сроками сдачи работы, ответственности за конечный результат, доведения выполнения задачи до конца. Лица с такими

показателями хорошо справляются с ситуациями, в которых их деятельность не регламентирована и они могут достичь в ней максимального эффекта, глубоко и надолго вовлекаясь в нее.

Вместе с тем, в этой группе испытуемых ориентация на результат имеет значительное выражение и занимает четвертую позицию среди восьми исследуемых социально-психологических установок. Отметим, что по установке на результат значимых различий между двумя разновозрастными группами не выявлено. Немалая часть лиц юношеского возраста готова к достижению результата в выбранной ими деятельности вопреки помехам, ограниченным возможностям, неожиданным препятствиям и т.д. Тот факт, что установка на результат в этой группе имеет медиальное положение, свидетельствует о стремлении лиц юношеского возраста соотносить интерес к содержанию деятельности с возможностью достижения в ней планируемого результата. В целом представителям этого поколения не свойственно идти к достижению цели долгим и трудным путем, они не готовы долгое время пренебрегать своими насущными потребностями и ждать отсроченного результата.

Установка на альтруизм имеет средние показатели в этой группе испытуемых. Для лиц юношеского возраста не характерно ущемлять свои интересы и действовать на пользу другим, пренебрегая своими личными потребностями. Польза от такой позиции может быть в том, что представители этой возрастной группы не навязывают другим свое представление о счастье, о том, что есть благо. По сравнению с представителями более старшего поколения, у лиц юношеского возраста показатели альтруизма ниже, однако различия не достигают уровня диагностической значимости.

Ориентация на труд в этой группе испытуемых также имеет среднее диагностическое значение. В отличие от установки на процесс установка на труд отражает важность не просто занятости в какой-то деятельности, а именно удовлетворение от работы, труда. Представителям молодого

поколения важно, чтобы трудовая занятость не препятствовала отдыху. По сравнению с лицами более старшей возрастной группы они реже готовы работать, не жалея выходных дней, отпуска и т.д. Они также меньше ориентированы на социальное одобрение.

Ориентация на эгоизм среди лиц юношеского возраста встречается реже. Не пренебрегая своими личными интересами, молодые люди учитывают то, как совершаемые ими поступки, решения и их последствия отразятся на других.

Самое незначительное выражение в этой группе имеет установка на власть. Лицам юношеского возраста по сравнению с более старшим поколением менее свойственно стремление к контролю над другими людьми. У них меньше ориентиров на руководящие позиции. Руководящим должностям и возможности влиять на общество они предпочитают интересную для себя деятельность, высокую оплату труда, независимость. Властные возможности многие из них воспринимают как ограничение своей свободы, ценность которой для них наиболее значима.

Рассмотрим результаты, полученные в группе лиц зрелого возраста.

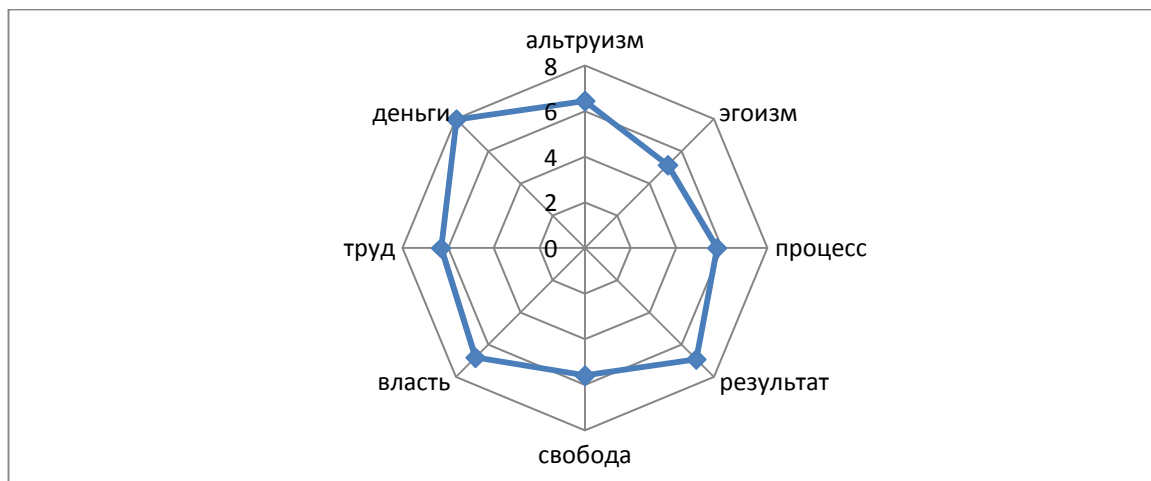


Рис. 3. Профиль социально-психологических установок испытуемых Группы 2

Анализ индивидуальных данных, полученных во второй группе, и построенный по средним диагностическим значениям профиль социально-психологических установок показывает, что среди лиц зрелого возраста чаще

встречаются дисгармоничные ориентации, когда некоторые из установок выражены сильно, а другие слабо.

Наибольшее выражение в этой группе имеет ориентация на деньги, наименьшее – на эгоизм и свободу. Были продиагностированы высокие значения установки на власть и установки на результат. К средним по выраженности относятся ориентации на альтруизм, процесс и труд.

Исходя из общей картины соотношения полученных диагностических значений, мы можем заключить следующее.

У лиц зрелого возраста ориентация на деньги в целом по выборке превосходит по своим диагностическим значениям другие показатели социально-психологических установок. При больших значениях по этой шкале ведущей ценностью для человека является стремление к накоплению, увеличению, преумножению своего благосостояния. Важным становится не возможность удовлетворения потребностей с помощью денег, а их количество само по себе. В основе выбора профессии, конкретной трудовой занятости лежит критерий оплаты труда. Другие критерии, такие, как содержание профессиональной деятельности, условия работы отходят на второй план. Более того, иные жизненные ценности, связанные с общением, досугом, образованием могут стать жертвой стремления к увеличению благосостояния.

Эту группу испытуемых составили лица 1975 – 1984 годов рождения. Данный временной период отличался экономической неустойчивостью, повышенной тенденцией к образованию масштабных кризисов. Родители представителей этого поколения большую часть своего времени уделяли своей работе. Многим из них приходилось устраиваться на дополнительную работу, что сокращало возможность заниматься воспитанием детей. Это поколение, впитав опыт родителей,росло с установкой поменять положение вещей. Учитывая проблемы родителей, они сделали определенные выводы и во многом отталкивались от противоположного. Им также как и поколению их родителей, свойственна

повышенная трудоспособность, но свою основную задачу они видят в том, чтобы обеспечить себя и своих детей. Наличие денег, иные накопления они рассматривают как основное условие комфортной жизни, как условие решения большинства проблем. Им нужна стабильность, поэтому они чтут финансы.

Установку на деньги подкрепляют две другие установки - на результат и на власть. Финансовая заинтересованность и работа ради повышения в должности отчетливо характеризует данную поколенческую категорию. Основной задачей для представителей зрелого возраста является упорный труд и самостоятельное достижение результата. Они не видят целесообразности в командном успехе. Признание их другими как индивидуальной успешной личности в социуме и построении карьеры важнее коллективной работы. Полученные результаты подтверждает мнение о том, что это поколение не ориентировано на труд во благо общего дела, если это не приносит им личную выгоду. Они в полной мере приспособлены к рынку труда. Для достижения результата они готовы преодолевать монотонность рутинной работы, негативные отношения внутри коллектива.

Стремление к свободе для представителей этого поколения не свойственно. Для них более характерны приспособительные стратегии. Они готовы перетерпеть определенные ограничения и не готовы приносить в жертву материальные блага ради отстаивания своей свободы и независимости.

Диагностические значения, полученные по методике О.Ф. Потемкиной, свидетельствуют о различиях в социально-психологических установках представителей двух возрастных групп и дополняют имеющиеся на сегодняшний день сведения о межпоколенческих различиях. Полученные данные позволяют нам выделить отличительные черты исследуемых групп: у лиц зрелого возраста – стремление к стабильности, нацеленность на результат; у миллениалов – ориентир на свободу, стремление быть

независимым, увлеченность процессом, умение находить удовлетворение в настоящем и не бояться реализовывать свои планы.

Результаты диагностики во многом согласуются с описанием хронологических циклов и связанных с ними характерных особенностей людей, родившихся в определенные временные отрезки, известным как теория поколений. Но, кроме того, результаты изучения социально-психологических установок, отражают и особенности возрастного развития, когда стремление к свободе и независимости уступает место ориентировке на стабильность, а увлеченность процессом сменяется стремлением к достижению намеченных результатов, осуществлению долгосрочных жизненных планов.

Перейдем к рассмотрению результатов диагностики социально-перцептивных установок. Диагностика проводилась по методике Т.Д. Дубовицкой.

Показатели социальной перцепции отражают восприятие, понимание и изучение одними людьми других в рамках межличностных интеракций. Основой социально-перцептивной установки является восприятие внешних признаков человека и соотнесение их с личностными характеристиками. При оценке внешних проявлений - манеры поведения, речи, интонации, - мы всегда делаем не или иные выводы о психологических свойствах другого человека. Эта оценка во многом определяет отношение к нему.

Методика Т.Д. Дубовицкой позволяет определить такие виды социально-перцептивной установки личности, как позитивная, нейтральная и негативная.

Высокие баллы свидетельствуют о таких свойствах личности, как готовность доверять людям, умение видеть позитивные стороны. Средние показатели говорят о направленности на сотрудничество, общение при возможности возникновения периодических противоречий с окружающими. Низкие диагностические значения отражают подозрительность,

эмоциональное неприятие, повышенную критичность, что сочетается с ожиданием негативного к себе отношения.

Индивидуальные диагностические данные по методике Т.Д. Дубовицкой представлены в табл. 3 и 4 Приложения. Ниже представлена таблица средних значений диагностики социально-перцептивных установок испытуемых двух групп. Полученные данные также отражены на диаграмме.

Таблица 2

Результаты диагностики социально-перцептивных установок испытуемых исследуемых групп (методика Т.Д. Дубовицкой) (%)

Группы	СОЦИАЛЬНО-ПЕРЦЕПТИВНЫЕ УСТАНОВКИ		
	позитивная	нейтральная	негативная
Группа 1	13 чел. (36%)	18 чел. (50%)	5 чел. (14%)
Группа 2	7 чел. (24%)	14 чел. (48%)	8 чел. (28%)

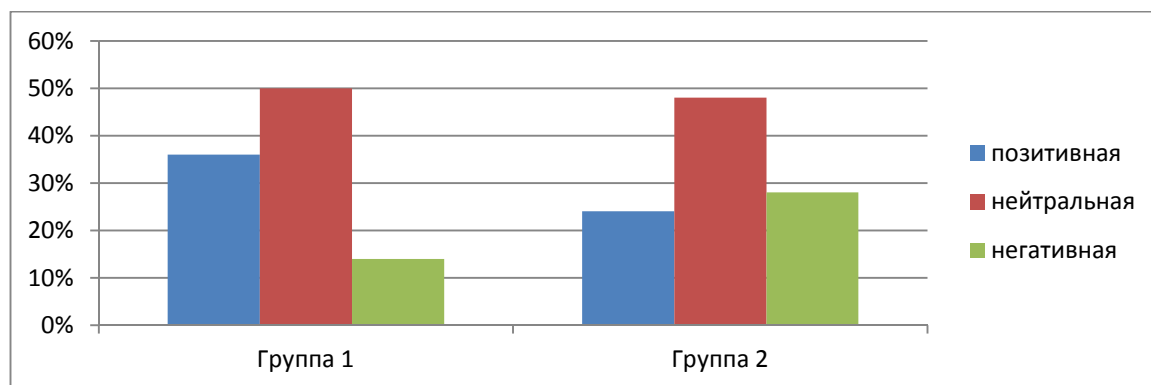


Рис. 4. Соотношение диагностических значений социально-перцептивных установок испытуемых двух исследуемых групп

Полученные диагностические данные свидетельствуют о преобладании нейтральных социально-перцептивных установок в обеих группах.

Среди испытуемых как зрелого, так и юношеского возраста больше тех, кому свойственна направленность на близкие и доверительные отношения, стремление понять другого человека, что не исключает периодически возникающих противоречий и конфликтов, решать которые они предпочитают конструктивными способами.

Различия по полученным диагностическим данным проявляются в том, что в группе миллениалов больше респондентов с позитивной социально-перцептивной установкой, а среди представителей поколения X – с негативной.

Достоверность различий по двум эти показателям была проверена с помощью углового преобразования Фишера.

Группы	Позитивные установки		Другие установки		Σ
	Кол-во испытуемых	%	Кол-во испытуемых	%	
1	13	36	23	64	36
2	7	24	22	76	29

$$\varphi^*_{\text{эмп}} = 1.054 \quad \varphi_{\text{кр.}} = \begin{cases} 1,64(\rho \leq 0,05) \\ 2,31(\rho \leq 0,01) \end{cases}$$

Полученное эмпирическое значение φ^* находится в зоне незначимости.

Группы	Негативные установки		Другие установки		Σ
	Кол-во испытуемых	%	Кол-во испытуемых	%	
1	5	14	31	86	36
2	8	28	21	72	29

$$\varphi^*_{\text{эмп}} = 1.371 \quad \varphi_{\text{кр.}} = \begin{cases} 1,64(\rho \leq 0,05) \\ 2,31(\rho \leq 0,01) \end{cases}$$

Полученное эмпирическое значение φ^* находится в зоне незначимости.

Таким образом, метод математической статистики не подтверждает значимости различий в показателях негативной и позитивной социально-перцептивных установок испытуемых двух исследуемых групп.

По общему показателю социально-перцептивных установок различия были проверены с помощью непараметрического метода Т-критерия Стьюдента для независимых выборок.

Группы	Средние значения	$T_{\text{эмп.}}$
1	19.47	2.7
2	15.79	

Критические значения

$T_{кр}$	
$p \leq 0.05$	$p \leq 0.01$
1.99	2.65

Таким образом, не смотря на отсутствие различий по показателям негативной и позитивной социально-перцептивных установок испытуемых двух исследуемых групп, по общему показателю различия достигают диагностической значимости.

Более высокие значения социально-перцептивных установок в группе лиц юношеского возраста указывают на то, что представителям этого поколения по сравнению с лицами зрелого возраста в большей степени свойственна готовность доверять людям, умение видеть их позитивный потенциал, меньшая критичность в отношении поступков и других внешних проявлений личности, эмоциональное принятие, доброжелательность и эмпатия.

Позитивное восприятие другого человека является и показателем открытости к информационному воздействию. Исследователи социальной перцепции отмечают, что чем более позитивно человек воспринимает другого, тем он более открыт информационному воздействию с его стороны [74]. Это означает, что молодое поколение более отзывчиво и доверчиво в отношении получаемой от других людей информации. Им не свойственно категоричное непринятие новых данных, идей, их картина мира более подвижная.

Тенденция к позитивному восприятию других людей снижает вероятность отказа в общении, что поддерживается эмпатическими тенденциями. Полученные диагностические данные позволяют нам предположить, что для представителей молодого поколения характерной является способность к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания. Возможно не в форме рационального

осмысления его проблем, а как некий эмоциональный отклик, т.е. ситуация, положение другого человека не столько продумывается, сколько прочувствуется. Основу эмпатии и составляет способность представлять себе, что происходит внутри другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир. Известно, что эмпатия тем выше, чем больше человек способен принять право на существование разных точек зрения у разных людей. Результаты диагностики позволяют предположить, что лица юношеского возраста склонны принимать во внимание линию поведения другого человека, относится к ней сочувственно, но, при этом, свою собственную они могут строить совсем по-иному.

Средние диагностические значения испытуемых второй группы, соотношение показателей позитивной и негативной социально-перцептивной установок указывают на следующие особенности респондентов старшего поколения:

- По сравнению с лицами юношеского возраста им больше свойственна подозрительность, ожидание негативного к себе отношения, повышенная критичность в оценке других людей, обвинения, которые могут использоваться для оправдания своих негативных действий при одновременном приписывании причин негативного поведения других людей их личностным чертам и обесценивании их позитивных поступков.

- Негативная установка проявляется у лиц зрелого возраста в склонности в проблемных ситуациях находить виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку и связывать произошедшее с его личностными характеристиками. В социальной психологии эта тенденция имеет название свехатрибуции, когда наблюдатель воспринимает поведение другого человека как обусловленное скорее внутренними, личностными характеристиками или диспозициями, нежели внешними, ситуационными влияниями [74]. При этом собственное поведение человек с такой тенденцией склонен рассматривать как обусловленное ситуацией.

- Хорошо известный факт переоценки наблюдателем личностных свойств другого человека и недооценки контекста наличной ситуации является одной из фундаментальных ошибок атрибуции, которая по полученным нами данным более свойственна лицам зрелого возраста. Выраженность негативной социально-перцептивной установки в этой группе испытуемых указывает на свойственную им тенденцию объяснять действия других людей их личностными особенностями. В повседневной жизни это отражается в том, что люди с разными социальными проблемами (безработные, малоимущие, жертвы насилия и т.д.) объявляются виновными в создавшемся положении.

Негативные социально-перцептивные установки проявляются в предрассудках в виде предвзятого отношения и неприязни к группам или лицам с заметными отличительными признаками. Предрассудок является сочетанием чувств, склонности к определенным действиям и убеждений. Предрассудки сдерживают возможность получения нового опыта, мешают адекватной оценке меняющейся действительности. Предрассудок поддерживается отчасти благодаря инерции конформизма, отчасти — благодаря институциональной поддержке. Предрассудки препятствуют процессу обработки информации, получению объективной картины мира.

Негативная социально-перцептивная установка как показатель склонности к предрассудкам может быть связана с негативными убеждениями, которые называются стереотипами.

Явление стереотипизации заключается в категоризации информации, получаемой о каком-то человеке. Оценка выводится из того образа, который уже был создан заранее. Этот ранее существовавший образ мешает видеть действительные черты и проявления объекта восприятия. Этот так называемый «эффект ореола» проявляется в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого и, наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок. Оценочная пристрастность в

большей степени свойственна респондентам второй группы и может быть основана на факторе превосходства, который запускает схему социального восприятия в ситуации неравенства партнеров (когда наблюдатель ощущает свое превосходство или превосходство партнера по какому-то важному для него параметру).

Стереотипизация, связанная с негативными социально-перцептивными установками, проявляется и в ориентации на мнение большинства, на социальные стереотипы. Стереотипы выполняют функцию упрощения и сокращения процесса восприятия другого человека. Они являются неким внутренним инструментом, позволяющим индивиду сформировать свое отношение к окружающим, экономя свои психологические ресурсы. Стереотипы используются при оценке принадлежности человека к той или иной социальной или этнической группе. Полученные данные позволяют нам предположить, что лица зрелого возраста в большей мере подвержены влиянию социальных стереотипов.

Анализируя результаты диагностики, уместно процитировать А.А. Бодалева, который писал, что «восприятие человека человеком всегда опосредованно особенностями, которые характеризуют этого человека как личность, а выступая в качестве объекта познания, другой человек отражается в сознании людей «преломляясь» через их внутренний мир» [8, с. 56]. Полученные данные указывают, что именно принадлежность к определенному поколению и к определенной возрастной группе может быть той особенностью, которая опосредует восприятие другого человека, и обеспечивает уровень открытости внутреннего мира к воздействию со стороны других людей.

На основе полученных результатов по методике Т.Д. Дубовицкой мы можем заключить, что в социально-перцептивных установках представителей более старшего поколения чаще проявляются стереотипы и предрассудки, препятствующие позитивному восприятию других людей,

открытости к получению новой информации, расширению картины меняющегося мира.

Далее была проведена диагностика склонности испытуемых к ксенофобии.

Термин «ксенофобия» трактуется в двух значениях, достаточно близких по смыслу: навязчивый страх перед незнакомыми, и нетерпимость ко всему чужому, незнакомому, восприятие «инаковости» как несущее опасность и враждебность. В работах отечественных исследователей наиболее часто встречается определение ксенофобии как некой негативной установки, имеющей в своей основе страх и ненависть ко всему чужому – к представителям иной религии, нации, государства и т.п. В современной психологии ксенофобия чаще рассматривается как негативное и иррациональное по своей природе отношение индивида к определенным человеческим общностям и их отдельным представителям. Показатель ксенофобии отражает социальные и социально-перцептивные установки личности, основанные на предрассудках, предубеждениях, социальных стереотипах. Анализ разных подходов к проблеме ксенофобии позволяет отметить достаточно широкое его понимание, куда входят такие понятия, как «чужой», «незнакомый», «непривычный», «непонятный» и т.п. Во всех определениях присутствует эмоциональный компонент, имеющий определенную модальность - страх, ненависть, подозрительность, обвинение.

В качестве диагностического инструмента использовалась методика «Шкалы склонности к экстремизму» [73], предназначенная для изучения склонности к разным видам экстремизма, а также для оценки риска других форм асоциального поведения и склонности к ксенофобии.

В нашем исследовании показатель ксенофобии изучался по шкалам «интолерантность», «социальный пессимизм» и «конвенциональное принуждение».

Индивидуальные диагностические данные представлены в табл. 5 и 6 Приложения.

Рассмотрим полученные результаты в каждой из групп отдельно по шкалам, по общему показателю склонности к ксенофобии, а также сравним диагностические значения с использованием метода математической статистики.

Таблица 3

Результаты диагностики склонности к ксенофобии у испытуемых исследуемых групп (ср. знач.)

Группы	«инtolерантность»	«социальный пессимизм»	«конвенциональное принуждение»	общий показатель
1	12.72	14.97	14.5	42.25
2	13.97	20.14	18.79	52.5
T _{эмп}	1.5	6.1	5.1	4.5

Полученные данные указывают на большую склонность к ксенофобии представителей старшего поколения. По общему показателю различия средних значений достигают уровня диагностической значимости.

Рассмотрим результаты по каждой из исследуемых шкал – «инtolерантность», «социальный пессимизм» и «конвенциональное принуждение».

По шкале «инtolерантность» значимых различий между группами не обнаружено. Соотнесение полученных результатов с содержанием вопросов по этой шкале указывает на то, что отношение к социальным группам и людям с отличительными признаками у представителей разных поколений примерно одинаковое. Средние значения по показателю инtolерантности несколько выше у испытуемых зрелого возраста, однако, различия не достигают диагностической значимости.

Диагностической значимости достигают различия по двум другим шкалам – «социальный пессимизм» и «конвенциональное принуждение».

Представителям более старшего поколения в большей мере свойственно воспринимать мир как непредсказуемый и опасный, у них чаще

проявляется склонность к пессимистическим прогнозам, негативный взгляд в будущее, боязнь неизведанного, ожидание худших вариантов развития событий и ощущение несостоятельности попыток повлиять на них.

Диспозиция «конвенциональное принуждение» основана на идее приоритета ценности восстановления справедливости над другими гуманистическими ценностями, причем осуществление этой цели предполагается путем ужесточения требований, введением цензуры. Формирование этой диспозиции соответствует механизму «фрустрация-агрессия». Индивид, подавляя враждебные чувства по отношению к себе или представителям своей группы, переносит негативные качества на других людей, имеющих явные отличительные признаки, и на группы «чужаков».

Люди, склонные к принуждению, авторитаризму нередко являются носителями разных предрассудков. Стереотипное мышление, лежащее в основе предрассудков, становится «усеченным» инструментом обработки информации, к которому индивид прибегает, чтобы упростить картину воспринимаемого им мира. При этом преувеличивается однородность человеческой природы. Различия между людьми и разными группами оцениваются с точки зрения наличия для индивида привычных признаков. Любая инаковость привлекает внимание и оценивается негативно. Людям с явными отличительными признаками приписываются неблагоприятные мотивы, связывают с их чертами их личности, психологическими особенностями. Положительные поступки людей с отличительными признаками обесцениваются, они объясняются уже не свойствами личности, а сложившимися обстоятельствами. Исследователи отмечают, что для сторонников конвенционального принуждения характерно не только негативное восприятие людей с отличительными признаками, но и порицание жертвы, что является следствием распространенной априорной веры в справедливое устройство мира: мир устроен справедливо, а поэтому люди имеют именно то, чего заслуживают [74].

Данные, полученные по этой же шкале в группе лиц юношеского возраста, указывают на способность молодого поколения к многоконтекстуальному восприятию неоднозначных социальных ситуаций, в то время как испытуемым зрелого возраста в большей степени свойственна категоричность суждений, требовательность к соблюдению установленных правил, готовность жертвовать интересами отдельного человека ради достижения «общего блага».

Таким образом, полученные данные по отдельным шкалам и по общему показателю указывают на различия между двумя поколенческими категориями и отражают большую склонность к ксенофобии лиц зрелого возраста по сравнению с лицами юношеского возраста.

Большую часть респондентов второй группы составляют лица, социализация которых пришлась на годы перестроечных процессов. Психологическими особенностями общей социальной атмосферы того времени было ощущение беспомощности, дефицита социальной поддержки, социально-психологическая неудовлетворенность. Это поколение росло на примерах насилия и паттернах агрессивного поведения, что негативно отразилось на формировании способности к выбору стратегии согласия и доверия между непохожими друг на друга людьми и на формировании доверия к миру.

Доверие, как базисная личностная установка, участвует в формировании установок толерантности. А.Г. Асмолов отмечает, что создание установок толерантности - это вопрос о создании мотивации человеческого поведения, направленного на обеспечение меры согласия и доверия между непохожими друг на друга людьми [4].

Связь между толерантностью и доверием имеет несколько объяснений: 1) люди, обладающие большими ресурсами, более доверчивы, т.к.; уровень доверия к конкретным объектам соотносится с уровнем индивидуального капитала; 2) именно высокий уровень ресурсов и делают человека склонным к принятию индивидных и социальных различий.

Итак, по результатам диагностики, у представителей молодого поколения ксенофобическая установка проявляется в значительно меньшей степени по сравнению с представителями зрелого возраста.

Здесь следует отметить, что группу лиц юношеского возраста составили студенты высших учебных заведений. Этот факт имеет определенное влияние на полученные нами результаты.

Роль уровня образования в формировании социально-психологических и социально-перцептивных установок хорошо представлена как в отечественных подходах, так и в современных зарубежных исследованиях. Образовательная среда вуза и сам процесс обучения способствует повышению готовности к решениям и действиям в условиях неопределенности, к новым идеям, к изменчивым стимулам и изменениям окружающего мира, что в совокупности влияет на способность принятия многообразия мира и на показатель толерантности к различным проявлениям инаковости, наличия у других людей отличительных признаков.

Немаловажным является и то, что в учебной и внеучебной деятельности в вузах все больше внимание уделяется формированию межкультурной компетентности. Процесс обучения характеризуется увеличением количества и качества межкультурных связей, что приводит к снижению деструктивных стереотипов относительно представителей тех или иных этнических групп.

Кроме того, образовательная среда вуза ориентирована на доступность образования для лиц с ограниченными возможностями здоровья. Инклюзивный подход подразумевает не только поддержку равного доступа к образованию, но и расширение картины мира, социального пространства для всех участников образовательного процесса.

Эти и другие характеристики среды вуза формируют как положительное отношение к культурным и иного рода различиям между людьми, так и повышенную восприимчивость к любым проявлениям дискриминации. Перспективными для формирования социальных и

социально-перцептивных установок являются именно те социальные интегративные контексты, которые обеспечивают взаимодействие разных базисных процессов, как-то доверие к миру и удовлетворение потребности в принятии.

Следует также отметить, что юношеский возраст - период наибольшей чувствительности к вопросам собственной идентичности. Вопрос о самоидентификации реализуется через интерес к образу жизни других людей, через определение своей позиции в сфере человеческих отношений, развитие рефлексии и т.п.

Таким образом, полученные в обеих группах показатели склонности к ксенофобии мы можем объяснить как с позиции возрастных закономерностей развития, так и с позиции теории поколений, которая обосновывает формирование личностных свойств, социальных и социально-перцептивных установок содержанием конкретных периодов развития общества.

На основе совокупности всех диагностических данных выделим основное в содержании социальных и социально-перцептивных установок испытуемых двух групп - представителей разных поколений.

У лиц юношеского возраста в большей степени выражена направленность на «эгоизм», «процесс» и «свободу». Наибольшее выражение в этой группе испытуемых имеет ориентация на свободу, наименьшее – на власть. Установка на свободу у представителей молодого поколения соотносится с высокой значимостью ее ценности. Ограничение свободы вызывает у них протест, ради независимости они готовы жертвовать другими ценностями. Установка на свободу сочетается с ориентацией на деньги, которая выражается не столько в стремлении преумножить их количество, сколько соотносится с возможностью удовлетворения потребностей. Ценность денег определяется как средство приобретения чего-либо и как основа расширения своих возможностей. Ориентация на процесс деятельности в этой группе испытуемых превосходит установку на результат, что может быть причиной проблем, связанных с ответственностью за

результат деятельности, сроки выполнения поставленных задач и принятых обязательств. Представители молодого поколения чаще выбирают деятельность, которая не регламентирована по срокам, при этом они готовы к достижению результата в выбранной ими деятельности вопреки помехам, ограничениям, неожиданным препятствиям. В целом представителям молодого поколения не свойственно идти к достижению цели долгим и трудным путем, они не готовы продолжительное время пренебрегать своими насущными потребностями и ждать отсроченного результата.

Этому поколению не свойственно также ущемлять свои интересы и действовать на пользу другим, пренебрегая своими личными потребностями. Они меньше ориентированы на социальное одобрение. В то же время, не пренебрегая своими личными интересами, молодые люди учитывают то, как совершаемые ими поступки, решения и их последствия отразятся на других.

Для них не характерно стремление к контролю над другими людьми. Руководящим должностям они предпочитают интересную для себя деятельность, высокую оплату труда и независимость.

Молодое поколение характеризует направленность на близкие и доверительные отношения, стремление понять другого человека, что не исключает противоречий и конфликтов, решать которые они предпочитают конструктивными способами. По сравнению с более старшей возрастной группой среди лиц юношеского возраста больше респондентов с позитивной социально-перцептивной установкой. Для них в большей степени характерна готовность доверять людям, умение видеть их позитивный потенциал. Они менее критичны в отношении поступков других людей и более отзывчивы и доверчивы в отношении получаемой от других людей информации. Миллениалам не свойственно категоричное непринятие новых идей, их картина мира более подвижная.

Сопереживание появляется у них не в форме рационального осмысления проблем другого человека, а как некий эмоциональный отклик. Им свойственно принимать во внимание линию поведения другого человека,

относиться к ней сочувственно, но, при этом, свою собственную они могут строить совсем по-иному.

По сравнению с представителями более старшего поколения лица юношеского возраста менее склонны к пессимистическим прогнозам, у них более позитивный взгляд в будущее. Ксенофобические установки проявляются у них в значительно меньшей степени по сравнению с представителями зрелого возраста, что отражает их способность к многоконтекстуальному восприятию неоднозначных социальных ситуаций и принятию инаковости, своеобразия других людей.

Поколение, к которому относятся лица, рожденные в период 1975-1984 годов, характеризуется высокой выраженностью ориентации на деньги, финансовую стабильность. Важным для них является не возможность удовлетворения потребностей с помощью денег, а их количество само по себе. Иные жизненные ценности могут стать жертвой стремления к увеличению благосостояния. Стремление к свободе для представителей этого поколения не свойственно, для них более характерны приспособительные стратегии. Они готовы перетерпеть определенные ограничения и не готовы приносить в жертву материальные блага ради отстаивания своей свободы и независимости. Финансовая заинтересованность и работа ради повышения в должности отчетливо характеризует данную поколенческую категорию. Основной задачей для представителей зрелого возраста является упорный труд и самостоятельное достижение результата. Отличительные черты исследуемых групп: у лиц зрелого возраста – стремление к стабильности, нацеленность на результат. У них чаще встречаются дисгармоничные ориентации, когда некоторые из социальных установок выражены сильно, а другие слабо.

В целом для этого поколения характерна направленность на близкие и доверительные отношения, стремление понять другого человека, что не исключает периодически возникающих противоречий и конфликтов, решать которые они предпочитают конструктивными способами.

Лицам зрелого возраста больше свойственна подозрительность, ожидание негативного к себе отношения, повышенная критичность в оценке других людей. Негативные социально-перцептивные установки проявляются в виде предвзятого отношения и неприязни к группам или лицам с очевидными отличительными признаками. В социально-перцептивных установках представителей этого поколения чаще проявляются стереотипы и предрассудки, препятствующие позитивному восприятию других людей, открытости к получению новой информации, расширению картины меняющегося мира. У них чаще проявляется склонность к пессимистическим прогнозам, негативный взгляд в будущее, боязнь неизведанного, ожидание худших вариантов развития событий.

Полученные в ходе исследования данные во многом согласуются с описанием хронологических циклов и связанных с ними характерных особенностей людей, родившихся в определенные временные отрезки, известным как теория поколений, а также отражают закономерности и особенности возрастного развития.

Выводы

Проведенное исследование было направлено на изучение различий в социальных и социально-перцептивных установках представителей разных поколений. Было изучено соотношение позитивных и негативных социально-перцептивных установок; степень выраженности направленности на «альтруизм», «процесс» и «результат», «свободу» и «власть», «труд» и «деньги»; а также такие показатели ксенофобической установки, как «интолерантность», «социальный пессимизм» и «конвенциональное принуждение».

В исследовании приняли участие испытуемые двух возрастных групп – лица юношеского возраста (Группа 1 - 36 человек) и лица зрелого возраста (Группа 2 - 29 человек).

В ходе исследования были использованы следующие диагностические методики:

- методика «Диагностика социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере» О.Ф. Потемкиной;
- методика оценки социально-перцептивной установки личности Т.Д. Дубовицкой;
- методика «Шкалы склонности к экстремизму».

В качестве методов математической статистики были использованы Т-критерий Стьюдента и угловое преобразование Фишера.

В ходе исследования были получены следующие результаты:

✓ Полученные данные указывают на различия между разновозрастными группами по таким социально-психологическим установкам, как «эгоизм», «процесс», «свобода», «власть» и «деньги». Различия по этим шкалам достигают уровня диагностической значимости. У представителей молодого поколения достоверно выше показатели направленности на «эгоизм», «процесс» и «свободу», у респондентов зрелого возраста – на «власть» и «деньги». В группе лиц юношеского возраста

наибольшее выражение имеет ориентация на свободу, наименьшее – на власть. В группе испытуемых зрелого возраста наибольшее выражение имеют ориентация на деньги и власть, наименьшее – на эгоизм и свободу.

Диагностические значения, полученные по методике О.Ф. Потемкиной, свидетельствуют о различиях в социально-психологических установках представителей двух возрастных групп и дополняют имеющиеся на сегодняшний день сведения о межпоколенческих различиях. Полученные данные позволяют нам выделить отличительные черты исследуемых групп: у лиц зрелого возраста – стремление к стабильности, нацеленность на результат; у миллениалов – ориентир на свободу, стремление быть независимым, увлеченность процессом, умение находить удовлетворение в настоящем и не бояться реализовывать свои планы.

✓ Результаты диагностики по методике Т.Д. Дубовицкой свидетельствуют о преобладании нейтральных социально-перцептивных установок в обеих группах. Среди испытуемых как зрелого, так и юношеского возраста больше тех, кому свойственна направленность на близкие и доверительные отношения, стремление понять другого человека, что не исключает периодически возникающих противоречий и конфликтов, решать которые они предпочитают конструктивными способами.

Различия по полученным диагностическим данным проявляются в том, что в группе лиц юношеского возраста больше респондентов с позитивной социально-перцептивной установкой, а среди лиц зрелого возраста – с негативной. Не смотря на отсутствие значимых различий по показателям негативной и позитивной социально-перцептивных установок испытуемых двух исследуемых групп, по общему показателю различия достигают диагностической значимости.

Более высокие значения социально-перцептивных установок в группе лиц юношеского возраста указывают на то, что представителям этого поколения по сравнению с лицами зрелого возраста в большей степени свойственна готовность доверять людям, умение видеть их позитивный

потенциал, меньшая критичность в отношении поступков и других внешних проявлений личности, эмоциональное принятие, доброжелательность и эмпатия.

В социально-перцептивных установках представителей более старшего поколения чаще проявляются стереотипы и предрассудки, препятствующие позитивному восприятию других людей, открытости к получению новой информации, расширению картины меняющегося мира. Негативная установка проявляется у лиц зрелого возраста в склонности в проблемных ситуациях находить виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку и связывать произошедшее с его личностными характеристиками, а также в предвзятом отношении и неприязни к людям или группам людей с заметными отличительными признаками. Лица зрелого возраста в большей мере подвержены влиянию социальных стереотипов.

✓ В результате изучения ксенофобических установок было установлено следующее:

- По шкале «интолерантность» значимых различий между группами не обнаружено. Средние значения несколько выше у испытуемых зрелого возраста, однако, различия не достигают диагностической значимости.

- Диагностической значимости достигают различия по таким шкалам, как «социальные пессимизм» и «конвенциональное принуждение». Представителям более старшего поколения свойственно воспринимать мир как непредсказуемый и опасный, у них чаще проявляется склонность к пессимистическим прогнозам, негативный взгляд в будущее, ожидание худших вариантов развития событий. Диагностические данные по шкале «конвенциональное принуждение» указывают на способность молодого поколения к многоконтекстуальному восприятию неоднозначных социальных ситуаций, в то время как испытуемым зрелого возраста в большей степени свойственна категоричность суждений, требовательность к соблюдению установленных правил, готовность жертвовать интересами

отдельного человека ради достижения «общего блага». Полученные данные по отдельным шкалам и по общему показателю указывают на различия между двумя поколенческими категориями и отражают большую склонность к ксенофобии лиц зрелого возраста по сравнению с лицами юношеского возраста.

Результаты исследования отражают закономерности и особенности возрастного развития и дополняют имеющиеся на сегодняшний день сведения о межпоколенческих различиях.

Заключение

Проведенное исследование было направлено на изучение различий в социальных и социально-перцептивных установках представителей разных поколений.

Многие психологические и социологические исследования связывают эмпирические данные с описанием хронологических циклов и связанных с ними характерных особенностей людей, родившихся в определенные временные отрезки. Возникновение теории поколений связано с социально-экономической ситуацией, для которой характерны определенный уровень жизни, уровень комфорта, потребности общества. Людей одного поколения связывают фундаментальные события конкретного общества в конкретный период. У каждого поколения формируются общие ценности за счет существенных событий в мире или стране. Ключевые ценности вырабатываются в первой четверти жизни и почти не изменяются. Они являются тем фундаментом, который определяет сознание человека.

Совершенно закономерно, что между поколениями возникают возрастные барьеры. Из множества заключений по результатам исследований в разных научных областях следует, что между людьми с разницей в возрасте более пятнадцати лет существует значительная разница в жизненных ориентациях, ценностях, предпочтениях, моральных выборах. Каждое поколение имеет свои взгляды и свое восприятие различных жизненных аспектов. Различия проявляются, прежде всего, в социальных установках.

Проблема социально-психологических установок является одной из ключевых в психологии. Установки образуют систему ценностных ориентаций личности, они регулируют поведение человека в наиболее значимых для него ситуациях и видах деятельности, в них выражается его отношение к жизненным целям и к способам их достижения. Социальные установки также влияют на восприятие, понимание и изучение одними людьми других в рамках межличностных интеракций.

В проведенном исследовании приняли участие представители двух поколений - лица юношеского возраста и зрелого возрастов.

У респондентов двух разновозрастных групп изучалось соотношение позитивных и негативных социально-перцептивных установок; такие социально-психологические установки, как направленность на «альтруизм», «процесс» и «результат», «свободу» и «власть», «труд» и «деньги»; а также отдельные показатели ксенофобической установки - «интолерантность», «социальный пессимизм» и «конвенциональное принуждение».

Полученные данные указывают на различия между разновозрастными группами по таким социально-психологическим установкам, как «эгоизм», «процесс», «свобода», «власть» и «деньги». У лиц юношеского возраста достоверно выше показатели направленности на «эгоизм», «процесс» и «свободу», у респондентов зрелого возраста – на «власть» и «деньги». В группе лиц юношеского возраста наибольшее выражение имеет ориентация на свободу, наименьшее – на власть. В группе испытуемых зрелого возраста наибольшее выражение имеют ориентация на деньги и власть, наименьшее – на эгоизм и свободу.

Результаты исследования свидетельствуют о преобладании нейтральных социально-перцептивных установок в обеих группах, а также отражают большую склонность к ксенофобии лиц зрелого возраста по сравнению с лицами юношеского возраста.

Полученные в ходе исследования данные во многом согласуются с описанием хронологических циклов и связанных с ними характерных особенностей людей, родившихся в определенные временные отрезки, известным как теория поколений, а также отражают закономерности и особенности возрастного развития.

Список используемых источников

1. Андреева Г.М. Социальная психология - 5-е изд., испр. и доп. - М.: Аспект-Пресс, 2009. - 363 с.
2. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология XX столетия: Теоретические подходы: Учеб. пособие для вузов. - М.: Аспект Пресс, 2002. - 287 с.
3. Андриенко Е.В. Социальная психология: Учебное пособие для вузов. / Под ред. В.А.Сластенина. - М.: Академия, 2001. - 264 с.
4. Асмолов А.Г. Диспозиционная структура регуляции социального поведения личности: от гипотезы к концепции - URL: <https://asmolovpsy.ru/publications/6>
5. Асмолов А.Г. О соотношении понятия установки в общей и социальной психологии / А.Г. Асмолов, М.А. Ковальчук. - Москва // Социальная психология: хрестоматия /сост. Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. - М.: Аспект Пресс, 2000. - С. 377-393.
6. Асмолов А.Г. Психология личности: культурно-историческое понимание развития человека / А.Г. Асмолов. - М.: Смысл. 2007. - 528 с.
7. Асмолов А.Г. Установка // Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в шести томах. - М.: ПЕР СЭ, 2005. - С. 32-33.
8. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. - М., 2004. - 200 с.
9. Божович Л.И. Проблема формирования личности: Избр. психол. тр. / Под ред. Д.И. Фельдштейна; Рос. акад. образования, Моск. психол.-соц. ин-т. - 3-е изд. - М.: МПСИ; Воронеж: МОДЭК, 2001. - 349 с.
10. Большой психологический словарь / сост. Мещеряков Б.Г., Зинченко В.П., - М., 2003. - 874 с.
11. Бубнова Е.В. Гендерные особенности категорий социальной перцепции личности - Самара, 2015. - 61 с.

12. Власов М. Убеждения человека [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psichel.ru/ubezhdeniya-cheloveka/>
13. Волочков А.А. Ценностная направленность личности как выражение смыслообразующей активности / А.А. Волочков, Е.Г. Ермоленко // Психологический журнал, 2004. - Т.25, №2. - С. 17-33.
14. Гулевич О.А., Безменова И.К. Аттитюды и их взаимосвязь с поведением: реферативный обзор: учебное пособие для студентов факультетов психологии вузов по специальностям 52100 и 020400 - «Психология» / И.К. Безменова, О.А. Гулевич; Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова, Фак. псих. - М.: Российское психологическое общество, 1999. - 143 с.
15. Гурова И.М., Евдокимова С.Ш. Теория поколений: современное развитие и прикладные аспекты // Актуальные вопросы инновационной экономики. 2016. № 14. - С. 78–86.
16. Денисова Ю.В. Социальная психология: учеб. пособие. - М.: Издательство «Омега-Л», 2009. - 176 с.
17. Донцов А.И., Емельянова Т.П. Концепция социальных представлений в современной психологии. - М., 2002. - 152 с.
18. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Лясникова Ю.В. Трансформация ценностных ориентаций современной студенческой молодежи: социологический аспект: монография. - М.: ИМСГС, 2014. - 160 с.
19. Духновский С.В. Диагностика межличностных отношений. - СПб.: Речь, 2010. - 141 с.
20. Ермакова С.Г. Совершенствование механизмов и методов взаимодействия образовательных структур и бизнеса через призму «Теории поколений» // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 15 (300). - С. 59–68.
21. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Красников М.А. Социальная психология: Учебное пособие. - М.: Форум: ИНФРА-М, 2006. - 416 с.

22. Журавлева Н.А. Динамика ценностных ориентаций личности в российском обществе. - М.: Изд-во «институт психологии РАН», 2006. -335 с.
23. Зайцева Н.А. Теория поколений: мы разные или одинаковые? // Российские регионы: взгляд в будущее. 2015. № 2 (3). - С. 220–236.
24. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние - СПб.: Питер, 2001. - 448 с.
25. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. - СПб.: Питер, 2009. - 576 с.
26. Исаева М.А. Поколения кризиса и подъема в теории В. Штрауса и Н. Хоува // Знание. Понимание. Умение. 2011. № 3. - С. 290–295
27. Карапетян Л.В., Глотова Г.А. Исследование типов базовых жизненных установок // Известия Уральского государственного университета. Сер. 1. Проблемы образования, науки и культуры. 2009. Т. 68.№ 4. - С. 110- 119.
28. Кириллова О.Г., Гусева Е.В. Место теории поколений в развитии современной теории управления персоналом // Экономика устойчивого развития. 2015. № 3 (23). - С. 263–268.
29. Кон И.С. Социология личности - М.: «Книга по требованию» 2014. - 383 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://books.google.ru/books>
30. Крайг Г. Психология развития: Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2000. - 992 с.
31. Кузнецов А.Г. Ценностные ориентации современной молодежи. - Саратов: СВШ МВД РФ, 2005. - 138 с.
32. Кулагина И.Ю., Колюцкий В.Н. Возрастная психология: Полный жизненный цикл развития человека. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. - М.: ТЦ Сфера, 2006. - 464 с.
33. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. - М.: Смысл, Академия, 2005. - 352 с.

34. Ливехуд Б. Кризисы жизни - шансы жизни. - М.: Духовное познание, Калуга, 2012. -224 с.
35. Майерс Д. Социальная психология - 7-е издание. - СПб.: Питер, 2010. - 794 с.
36. Медведева И.А., Кузнецова Д.А. Показатели психологической культуры представителей разных поколений в контексте исследований личностной зрелости URL:https://www.elibrary.ru/download/elibrary_44244944_52665078.pdf
37. Мешкова Н.В. Ситуативные и личностные особенности межгрупповой предубежденности: автореферат дис. ... канд. психол. наук / Мешкова Н.В. - М., 2009. - 34 с.
38. Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф. Потемкиной. Источник: <http://psycabi.net/testy/254-test-cto-vazhno-v-zhizni-metodika-dagnostiki-sotsialno-psikhologicheskikh-ustanovok-lichnosti-v-motivatsionno-potrebnostnoj-sfere-o-f-potemkinoj>
39. Мозголина Е.Н. Состояние социально-перцептивных навыков детей с нарушением речи [Электронный ресурс]. Режим доступа: [/https://www.scienceforum.ru/2015/871/7893](https://www.scienceforum.ru/2015/871/7893)
40. Молодежь новой России: социокультурный портрет: результаты областного исследования / Волгогр. обл. юнош. б-ка; инновац.-метод. отд.; сост. М.П. Веденина, Е.А. Филимонова; отв. за вып. Е.Г. Наумова. - Волгоград, 2009. - С. 8.
41. Мясищев В.Н. Психология отношений: Избранные психологические труды / Под ред. Бодалева А. А) - М.: Модэк МПСИ, 2004.- 154 с.
42. Надираишвили Ш.А. Установка и деятельность. - Тбилиси: Мецниереба, 1987. - 361 с.
43. Омельченко Е.Л. Молодежные культуры и субкультуры. - М.: Ин-т социологии РАН, 2000. - 264 с.

44. Падун М.А. Развитие понятия когнитивных схем и убеждений в философии и психологии [Электронный ресурс]. Режим доступа: traumatherapy.com.ua/.../psihicheskaya-travma-i-bazisnye-kognitivn
45. Падун М.А., Котельникова А.В. Модификация методики исследования базисных убеждений личности Р. Янофф-Бульман // Психологический журнал. - 2008. Т. 29. - № 4. - С. 98-106.
46. Петровская Л.А. Компетентность в общении - М.: 1989. - 216 с.
47. Петровский В.А. Психология неадаптивной активности. - М.: Российский открытый университет, ТОО «Горбунок», 1992. - 224 с.
48. Поливанова К.Н. Психология возрастных кризисов: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. - М.: Издательский центр «Академия», 2000. - 181 с.
49. Психология человека в современном мире. Том 2. // Материалы Всероссийской юбилейной научной конференции, посвященной 120-летию со дня рождения С.Л. Рубинштейна, 15–16 октября 2009 г. /Ответственные редакторы: А.Л. Журавлев, И.А. Джидарьян, В.А. Барабанщиков, В.В. Селиванов, Д.В. Ушаков. - М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2009. - 404 с.
50. Радаев В.В. Миллениалы: Как меняется российское общество. - М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. - 224 с.
51. Сердюк И.И. Социальная психология. Учебно-методическое пособие. - Краснодар: КубГУ, 2012. - 136 с.
52. Середа Е.И. Базисные убеждения личности как внутренний ресурс ее психологической безопасности // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. 2013. № 8. С. 66-70.
53. Серый А.В. Система личностных смыслов: структура, функции, динамика / А.В. Серый; науч. ред. М.С. Яницкий. - Кемерово: Кузбассвуиздат, 2004. - 272 с.

54. Скарабис М., Шефер Б., Шледер Б. Социально-психологическая модель восприятия чужого: идентичность, знания, амбивалентность // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2004. № 1. - С. 24-51.
55. Слободчиков В.И., Исаев Е.И. Основы психологической антропологии. Психология человека: Введение в психологию субъективности. Учебное пособие для вузов. Книга 2: - М.: Школьная пресса, 2000. - 416 с.
56. Социальная перцепция [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://opsychology.ru/2008/12/06/socialnayapercepciya/>
57. Социальная психология / Под ред. А.Н. Сухова, А.А. Деркача - М., 2001. - 256 с.
58. Социальная психология: Учебное пособие для вузов / Сост.: Р.И. Мокашенцев, А.В. Мокашенцева. - Новосибирск: Сибирское соглашение; М.: ИНФРА-М, 2001. - 408с
59. Социальная психология: Хрестоматия: Учебное пособие для студентов вузов / Сост. Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая - М: Аспект Пресс, 2003. - 475 с.
60. Социально-психологические установки современной молодежи [Электронны ресурс] Режим доступа: <http://www.psychodic.ru/arc.php?page=1967>
61. Сухих Е.С. Социально-перцептивный стиль и диспозиции личности как факторы толерантности: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01 - Краснодар, 2006. 143 с.
62. Толстых Н.Н. Юношеский возраст. - СПб.:Прайм ЕВРОЗНАК, 2003. - 672 с.
63. Узнадзе Д.Н. Теория установки / Пер. с грузинского Е.Ш. Чомахидзе; Под ред. И.В. Имададзе. - М.: Смысл; СПб.: Питер, 2004. - 413 с.
64. Фельдштейн Д.И. Психология взросления. - 2-е изд. - М.: МПСИ: Флинта, 2004. - 670 с.

65. Что такое социальная перцепция [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://remixer.ru/otvety-na-voprosy/24694-cto-takoe-socialnaja-percepcija.html>
66. Чудновский В.Э. Актуальные проблемы психологии становления убеждений // Вопросы психологии. - № 3. - 1990. - С. 134.
67. Шамис Е.М. Никонов Е. Теория поколений. Необыкновенный Икс. - М.: [Издательство Московского финансово-промышленного университета «Синергия»](#), 2017. - 138 с.
68. Шихирев П.Н. Социальная установка как предмет социально-психологического исследования / Психологические проблемы социальной регуляции поведения. - М.. 1976.-140 с.
69. Шнуренко Т.И. Прикладные аспекты теории поколений в работе с персоналом // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. 2014. № 3. - С. 87–90.
70. Эриксон Э. Идентичность. Юность и кризис. - М.: Флинта: МПСИ: Прогресс, 2006. - 352 с.
71. Ядов В.А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности / В.А. Ядов. - Москва // Социальная психология: хрестоматия / сост. Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. - Москва: Аспект Пресс, 2000. - С. 416-432.
72. Ядов В.А. Россия как трансформирующееся общество. Куда идет Россия? Власть, общество, личность. - М., 2000. - 390 с.
73. https://www.researchgate.net/publication/320161560_Metodika_diagnostiki_dispozicij_nasilstvennogo_ekstremizma Методика «Шкалы склонности к экстремизму» (Violent Extremism Attitude Scales)
74. <https://cyberleninka.ru/article/n/pozitivnoe-vospriyatie-drugogo-cheloveka-kak-pokazatel-otkrytosti-sistemy-vnutrennego-mira-intellektualno-odarenykh-podrostkov> Климонтова Т.А. Позитивное восприятие другого человека как показатель открытости системы внутреннего мира интеллектуально одаренных подростков

Приложение

Таблица 1

Данные диагностики социально-психологических установок лиц юношеского
возраста (методика О.Ф. Потемкиной)

№ п/п	альтруизм	эгоизм	процесс	результат	свобода	власть	труд	деньги
1	8	5	8	7	7	5	7	6
2	7	5	8	6	9	6	7	6
3	4	5	5	3	7	4	3	7
4	9	5	8	7	7	5	6	7
5	8	6	8	7	8	5	8	6
6	5	5	6	4	5	3	4	6
7	7	6	7	8	7	7	9	7
8	7	6	8	8	7	7	8	6
9	9	5	7	9	6	4	9	9
10	4	9	7	6	8	5	5	7
11	5	4	4	3	6	2	5	7
12	4	8	5	8	8	7	7	9
13	5	5	4	7	5	5	4	6
14	5	5	5	4	6	6	4	7
15	8	5	7	8	8	7	6	7
16	7	6	6	7	9	7	7	8
17	7	6	7	8	8	7	9	7
18	4	7	8	4	8	5	4	8
19	4	5	4	6	5	6	6	7
20	8	4	6	8	7	6	8	7
21	7	5	7	9	8	7	7	6
22	9	5	7	8	8	6	8	8
23	7	6	7	8	9	6	7	6
24	8	6	8	7	9	6	8	7
25	6	7	8	6	7	5	6	7
26	4	6	5	4	6	4	5	5
27	6	5	8	5	7	6	4	7
28	5	5	5	5	5	6	3	8
29	3	5	5	3	8	3	4	7
30	5	7	5	4	5	6	4	6
31	8	6	9	6	8	6	5	7
32	8	7	8	7	7	5	6	8
33	7	8	7	7	8	6	7	7
34	4	6	6	8	6	7	4	8
35	4	7	5	4	6	5	6	6
36	5	5	7	6	5	2	4	7
Ср. знач	6.14	5.78	6.53	6.25	7.03	5.42	5.94	6.94

Таблица 2

Данные диагностики социально-психологических установок лиц зрелого
возраста (методика О.Ф. Потемкиной)

№ п/п	альтруизм	эгоизм	процесс	результат	свобода	власть	труд	деньги
1	7	4	6	8	6	6	7	7
2	7	5	5	7	6	8	7	8
3	5	6	6	6	4	9	4	8
4	9	4	8	5	7	5	7	7
5	9	3	5	7	5	7	8	8
6	6	5	6	7	3	3	6	8
7	7	6	5	8	6	7	7	9
8	7	6	6	8	5	7	8	8
9	7	4	7	9	6	6	9	9
10	5	8	6	7	4	8	6	10
11	5	6	5	4	4	7	5	8
12	4	8	7	8	7	9	6	9
13	6	4	6	5	5	8	4	8
14	7	4	5	5	4	6	5	8
15	8	3	6	7	7	7	8	7
16	7	5	5	7	8	7	7	8
17	7	6	7	8	8	7	6	9
18	4	7	6	5	7	9	4	8
19	6	5	4	6	5	8	4	7
20	8	4	6	8	5	6	7	9
21	8	3	6	9	6	7	6	8
22	9	3	7	8	6	7	8	8
23	7	6	7	9	5	6	7	7
24	8	5	7	7	8	4	8	8
25	3	7	6	6	9	5	6	7
26	4	7	4	6	4	8	5	8
27	6	4	4	7	3	6	7	7
28	5	6	5	7	5	7	6	8
29	6	5	5	6	4	7	5	7
Ср. знач	6.45	5.14	5.79	6.9	5.59	6.79	6.31	7.97

Таблица 3

Данные диагностики социально-перцептивной установки личности лиц
юношеского возраста (методика Т.Д. Дубовицкой)

№ п/п	Баллы	Уровень доверия, принятия	Вид социально- перцептивной установки
1	21	средний	нейтральная
2	26	высокий	позитивная
3	10	низкий	негативная
4	27	высокий	позитивная
5	21	средний	нейтральная
6	24	высокий	позитивная
7	12	средний	нейтральная
8	25	высокий	позитивная
9	24	высокий	позитивная
10	18	средний	нейтральная
11	20	средний	нейтральная
12	19	средний	нейтральная
13	18	средний	нейтральная
14	20	средний	нейтральная
15	24	высокий	позитивная
16	27	высокий	позитивная
17	10	низкий	негативная
18	20	средний	нейтральная
19	19	средний	нейтральная
20	26	высокий	позитивная
21	21	средний	нейтральная
22	24	высокий	позитивная
23	20	средний	нейтральная
24	21	высокий	позитивная
25	16	средний	нейтральная
26	26	высокий	позитивная
27	10	низкий	негативная
28	18	средний	нейтральная
29	9	низкий	негативная
30	17	средний	нейтральная
31	13	средний	нейтральная
32	18	средний	нейтральная
33	26	высокий	позитивная
34	25	высокий	позитивная
35	16	средний	нейтральная
36	10	низкий	негативная

Таблица 4

Данные диагностики социально-перцептивной установки личности лиц
зрелого возраста (методика Т.Д. Дубовицкой)

№ п/п	Баллы	Уровень доверия, принятия	Вид социально- перцептивной установки
1	17	средний	нейтральная
2	15	средний	нейтральная
3	9	низкий	негативная
4	23	высокий	позитивная
5	25	высокий	позитивная
6	16	средний	нейтральная
7	15	средний	нейтральная
8	17	средний	нейтральная
9	13	средний	нейтральная
10	9	низкий	негативная
11	10	низкий	негативная
12	8	низкий	негативная
13	18	средний	нейтральная
14	15	средний	нейтральная
15	24	высокий	позитивная
16	16	средний	нейтральная
17	14	средний	нейтральная
18	9	низкий	негативная
19	18	средний	нейтральная
20	26	высокий	позитивная
21	23	высокий	позитивная
22	22	высокий	позитивная
23	17	средний	нейтральная
24	24	высокий	позитивная
25	9	низкий	негативная
26	8	низкий	негативная
27	14	средний	нейтральная
28	9	низкий	негативная
29	15	средний	нейтральная

Таблица 5

Данные по диагностическим шкалам склонности к ксенофобии
у лиц юношеского возраста

№ п/п	«интолерантность»	«социальный пессимизм»	«конвенциональное принуждение»	общий показатель
1	12	11	16	39
2	11	10	14	35
3	15	16	15	46
4	22	24	23	69
5	10	11	14	36
6	18	13	19	50
7	11	10	14	35
8	11	14	13	39
9	13	12	15	40
10	11	10	14	35
11	12	14	15	41
12	9	13	12	34
13	14	18	15	47
14	17	22	19	58
15	21	15	19	55
16	10	12	13	35
17	11	13	11	35
18	9	14	14	37
19	11	14	12	37
20	15	19	15	49
21	14	21	17	52
22	12	15	11	38
23	17	22	21	60
24	11	16	13	40
25	11	14	14	39
26	11	16	13	40
27	12	17	12	41
28	14	16	15	45
29	9	14	13	36
30	12	17	14	43
31	10	12	11	33
32	11	12	13	36
33	14	18	15	47
34	10	13	13	36
35	15	15	13	43
36	15	18	16	49

Таблица 6

Данные по диагностическим шкалам склонности к ксенофобии
у лиц зрелого возраста

№ п/п	«инtolерантность»	«социальный пессимизм»	«конвенциональное принуждение»	общий показатель
1	12	17	19	48
2	15	23	19	47
3	11	17	16	44
4	12	19	15	46
5	18	22	24	64
6	17	22	21	60
7	10	15	17	42
8	19	24	22	65
9	10	16	17	43
10	16	21	19	56
11	9	15	10	34
12	16	24	21	59
13	15	21	20	56
14	18	23	25	66
15	11	20	17	48
16	14	18	21	56
17	17	25	24	65
18	14	17	19	49
19	21	25	27	73
20	9	18	13	40
21	15	17	16	48
22	11	19	14	44
23	13	18	15	46
24	13	21	16	50
25	9	16	14	39
26	17	22	21	60
27	11	20	18	49
28	14	24	21	59
29	18	25	24	67