

Министерство образования Республики Беларусь
Белорусский государственный университет
Факультет философии и социальных наук



**СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ
МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ**

сборник научных статей
кафедры социальной и организационной психологии
Белорусского государственного университета

Минск
2025

УДК 159.9(06)+316.6(06)
С 692

Решение о депонировании вынес:
Совет факультета философии и социальных наук
Протокол № 7 от 26 февраля 2025 года

Редакционная коллегия:
доктор психологических наук, профессор *И.А. Фурманов* (отв. ред.);
кандидат психологических наук, доцент *А.С. Солодухо*,
преподаватель *Ю.С. Гришкевич*

Рецензенты:

Доброродний Д.Г., проректор по учебной работе ЧУВО «Международный институт бизнеса и предпринимательства» кандидат философских наук, доцент,
Дроздова Н.В., директор Института психологии БГПУ, кандидат психологических наук, доцент.

Социально-психологические факторы межкультурной компетентности: сборник научных статей кафедры социальной и организационной психологии Белорусского государственного университета : сборник научных статей / БГУ, Фак. философии и социальных наук; [редкол.: И.А. Фурманов (отв. ред.) и др.]. – Минск : БГУ, 2025. – 162 с., 15 с. ил. – Библиогр. в тексте.

Сборник содержит научные статьи сотрудников, аспирантов и магистрантов кафедры социальной и организационной психологии и представляет собой результат коллективной работы в рамках темы НИР «Социально-психологические факторы развития межкультурной компетентности в цифровую эпоху» (государственная регистрация №20213119 от 23.08.2021). Сборник адресуется научным и педагогическим работникам, аспирантам и магистрантам, студентам и всем тем, кто интересуется проблемами и перспективами современной социальной психологии.

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Фурманов И.А.</i> Коммуникационные реакции на ситуацию ревности в однополой и разнополой дружбе: половые и возрастные различия.....	5
<i>Грищенко А.Е., Марчук М.В.</i> Взаимосвязь эмоционального интеллекта и синдрома эмоционального выгорания врачей-стоматологов.....	13
<i>Гулис И.В., Чичкан К.А.</i> Характеристика взаимосвязи стилей управления и принятия управленческих решений на различных этапах организационного развития.....	21
<i>Ксенда О.Г., Король Н.В.</i> Взаимосвязь личностных черт и позиции жертвы в ситуации буллинга в юношеском возрасте.....	39
<i>Лепешко К.В.</i> Когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты социально-сравнительной ревности: ситуационный анализ.....	53
<i>Смирнова Ю.С., Кулиева С.З.</i> Взаимосвязь между доверием / недоверием другим людям и восприятием родительского отношения в период перехода к взрослости.....	67
<i>Солодухо А.С., Игнатченко Д.А.</i> Социальные репрезентации о настольных ролевых играх у белорусских студентов.....	78
<i>Степанова Л.Г.</i> Дистанционное консультирование как социально-психологический фактор развития межкультурной компетентности в цифровую эпоху.....	91
<i>Татарко К.И.</i> Проблема одиночества как одна из составляющих периода поздней взрослости и подросткового возраста.....	103
<i>Фабрикант М.С.</i> Доверие к информации как фактор формирования межкультурной компетентности.....	114
<i>Фофанова Г.А., Харитонова Е.А.</i> Мотивы использования электронных социальных сетей белорусских студентов.....	125
<i>Цюхай Е.И.</i> Психологическая компетентность педагога высшей школы в профилактике эмоционального выгорания.....	138
<i>Ширко С.М.</i> Детерминация диспозиционной жадности: личностные факторы.....	149

УДК 159.923

КОММУНИКАЦИОННЫЕ РЕАКЦИИ НА СИТУАЦИЮ РЕВНОСТИ В ОДНОПОЛОЙ И РАЗНОПОЛОЙ ДРУЖБЕ: ПОЛОВЫЕ И ВОЗРАСТНЫЕ РАЗЛИЧИЯ

И.А. ФУРМАНОВ

В статье обсуждаются результаты эмпирического исследования половых и возрастных различий в коммуникационных реакциях на ревность в однополой и разнополой дружбе.

Ключевые слова: дружеская ревность; коммуникационные реакции на ревность; однополая и разнополая дружба; половыe и возрастные различия.

COMMUNICATION REACTIONS TO THE SITUATION OF JEALOUSY IN SAME-SEX AND OPPOSITE-SEX FRIENDSHIP: GENDER AND AGE DIFFERENCES

I.A. FOURMANOV

The article discusses the results of an empirical study of gender and age differences in communication responses to jealousy in same-sex and opposite-sex friendships.

Keywords: friendly jealousy; communication reactions to jealousy; same-sex and opposite-sex friendship; gender and age differences.

Введение

Дружеские отношения представляют собой один из видов близких взаимодействий, в которых реализуется потребности в любви, внимании, принадлежности к таким отношениям и собственной значимости для партнера. Дружба выступает важным видом тесной и эмоционально окрашенной взаимосвязи между индивидами. Данные отношения основаны на доверии, верности, взаимопонимании и взаимопомощи [1].

В близких отношениях ревность проявляется как одно из наиболее интенсивных, разрушительных и болезненных чувств. Феномен ревности присутствует в любых взаимоотношениях (например, между супругами, романтическими или дружескими партнерами), которые характеризуются большой силой, частотой, взаимозависимостью и устойчивостью во времени. Однако ревнивое поведение, широко исследуемое в супружеских и романтических связях, остается малоизученным в сфере дружеских отношений [2, 3, 4].

Ревность в дружеских отношениях – это психический феномен, аттитюд (интеграция эмоций, мыслей и действий), возникающий в

ситуациях, когда активность партнера (близкого друга или подруги) связана с вовлеченностью в отношения за пределами диадической дружбы с другим индивидом, который воспринимается как угрожающий конкурент [5]. Эмоциональные, когнитивные и поведенческие реакции составляют коммуникационную систему ревности. Коммуникационная система ревности – это определённая форма реагирования индивида на ситуацию, провоцирующую ревность (то есть ситуация появления реального или мнимого соперника, угрожающего близким отношениям), направленные на сохранение дружеских связей и удержание значимого партнера (близкого друга, подруги).

Цель работы – выявить половые и возрастные различия в коммуникационных реакциях на ревность в однополой и разнополой дружбе.

Материал и методы исследования

Для исследования ревности в однополой и разнополой дружбе использовалась методика «Коммуникативные реакции на ревность в дружеских отношениях – КРРДО», разработанная и валидизированная И.А. Фурмановым и Л.А. Шостак [5]. Методика КРРДО позволила измерить степень выраженности 10-ти тактик поведения с позиции ревнующего и ревнуемого индивидов по 7-балльной шкале Ликерта (1 – «Совершенно не согласен», 7 – «Полностью согласен»). Оценивались следующие реакции:

- *интегративная коммуникация* – прямая, просоциальная коммуникация с партнером, попытки решения проблемы ревности через конструктивное взаимодействие;
- *негативная аффективная экспрессия* – демонстрация негативных эмоций;
- *активное дистанцирование* – выражение непринятия, игнорирование партнера, уменьшение привязанности к нему;
- *избегание/отрицание* – непрямые действия, предпринимаемые, чтобы избежать обсуждения вопросов, связанных с ревностью;
- *насильственное взаимодействие/угрозы* – прямые, агрессивные вербальные и невербальные угрозы или фактическое насилие над партнером;
- *дистрибутивная коммуникация* – прямая, асоциальная коммуникация с партнером, попытки решения проблемы ревности через конфликтное взаимодействие;
- *контроль/ограничение* – действия, используемые для того, чтобы контролировать поведение партнера и ограничить доступ к конкурентам;
- *компенсация/замещение* – попытки угодить партнеру, сделать ему что-то приятное, стать более близким другом;
- *манипуляция* – действия, предназначенные для того, чтобы вызвать негативные переживания у партнера и/или возложить на него ответственность за изменение ситуации;

- *контакт с соперником* – активная коммуникация с конкурентом, попытки противостоять сопернику [5].

В исследовании приняли участие 360 респондентов (женщины, $N = 193$; мужчины, $N = 167$), из них старшеклассники в возрасте 14-16 лет (46 женщины и 54 мужчины) и студенты, в возрасте 19-23 года (147 женщины и 113 мужчин), находящихся в однополых и разнополых дружеских отношениях.

Данные подверглись статистической обработке с помощью программы SPSS Statistics v.13. Рассчитывались среднее, стандартное отклонение, t-критерий Стьюдента, d-Коэна для показателя размера эффекта.

Результаты и их обсуждение

Половые различия в реакциях на ревность в однополой дружбе. В результате сравнительного анализа было установлено (рисунок 1), что женщины в сравнении с мужчинами имеют значимо более высокие показатели по таким реакциям, как интегративная коммуникация ($M = 5,21$, $SD = 1,41$ против $M = 4,19$, $SD = 1,53$, $p < 0,001$, $d = 0,69$), негативная аффективная экспрессия ($M = 3,37$, $SD = 1,56$ против $M = 2,82$, $SD = 1,34$, $p < 0,001$, $d = 0,38$), активное дистанцирование ($M = 2,38$, $SD = 1,32$ против $M = 2,03$, $SD = 0,90$, $p = 0,005$, $d = 0,30$), избегание/отрицание ($M = 2,57$, $SD = 1,42$ против $M = 2,22$, $SD = 1,16$, $p = 0,012$, $d = 0,26$). Вместе с тем у мужчин в сравнении с женщинами выявлены более высокие показатели реакций по шкалам насилиственного взаимодействия/угроз ($M = 1,60$, $SD = 0,91$ против $M = 1,18$, $SD = 0,47$, $p < 0,001$, $d = 0,57$), манипуляции ($M = 1,61$, $SD = 0,91$ против $M = 1,30$, $SD = 0,61$, $p < 0,001$, $d = 0,40$) и контакта с соперником ($M = 1,48$, $SD = 0,90$ против $M = 1,14$, $SD = 0,34$, $p < 0,001$, $d = 0,50$).

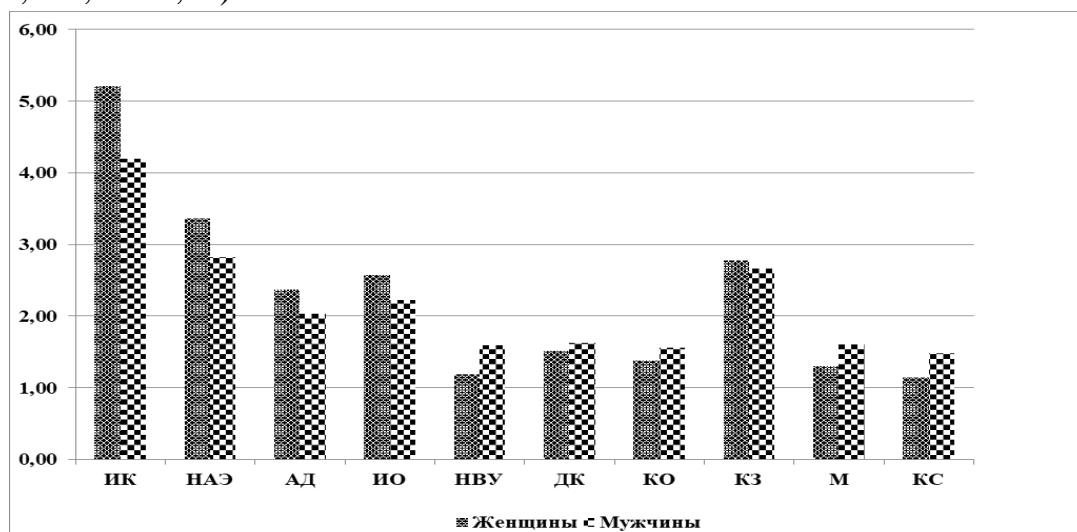


Рисунок 1 – Половые различия в коммуникационных реакциях на ревность индивидов в однополой дружбе

Таким образом, в однополой дружбе женщины вне зависимости от ролей в ситуациях ревности чаще, чем мужчины, прибегают к прямой

просоциальной коммуникации, предпринимают попытки решения проблемы через конструктивное взаимодействие с близкой подругой, предпринимают попытки усилить дружеские отношения (объясняют свои чувства, стараются поговорить о проблеме и достичь понимания). Наряду с этим женщины чаще, чем мужчины, демонстрируют негативные эмоции (проявляют своё недоверие, негодование, досаду, печаль и пр.), выражают непринятие, игнорирование близкой подруги, стараются уменьшить степень привязанности к ней (физически отдаляются, становятся менее разговорчивой или устраивают «молчаливый бойкот»).

Наряду с этим, мужчины в сравнении с женщинами, отдают предпочтение действиям агрессивного характера (выражают прямые, агрессивные вербальные и невербальные угрозы или фактическое насилие над близким другом), а также прибегают к различного рода манипуляциям, совершают действия, предназначенные для того, чтобы вызвать негативные переживания у партнера и/или возложить на него ответственность за изменение ситуации. Кроме того, стремятся вступить в активную коммуникацию с конкурентом и совершают попытки противостоять сопернику. Более сдержанное поведение женщин в разнополой дружбе можно объяснить существованием поведенческих стереотипов, которые связывают с проявлением в женском поведении сдержанности, терпимости, мягкости и гибкости. Поэтому женщины реже, чем мужчины, вступают в открытое агрессивное противостояние [6].

Половые различия в реакциях на ревность в разнополой дружбе. Сопоставление реакций по половому признаку показало (рисунок 2), что женщины в сравнении с мужчинами имеют значимо более высокие показатели только по такой реакции, как интегративная коммуникация ($M = 4,88$, $SD = 1,41$ против $M = 4,18$, $SD = 1,56$, $p < 0,001$, $d = 0,47$). В тоже время, у мужчин в сравнении с женщинами выявлены более высокие показатели реакций по шкалам насилиственного взаимодействия/угроз ($M = 1,69$, $SD = 1,15$ против $M = 1,23$, $SD = 0,50$, $p < 0,001$, $d = 0,51$), дистрибутивная коммуникация ($M = 2,04$, $SD = 1,30$ против $M = 1,51$, $SD = 0,79$, $p < 0,001$, $d = 0,49$), контроль/ограничение ($M = 2,01$, $SD = 1,35$ против $M = 1,35$, $SD = 0,68$, $p < 0,001$, $d = 0,61$) манипуляции ($M = 1,89$, $SD = 1,27$ против $M = 1,34$, $SD = 0,65$, $p < 0,001$, $d = 0,54$).

В разнополой дружбе женщины более часто, чем мужчины, обсуждают переживания ревности в неагрессивной манере, например, рассказывают близкому другу о своих чувствах и потенциальных отношениях.

В свою очередь, мужчины чаще, чем женщины, отдают предпочтение действиям агрессивного характера, а именно, выражению своим подругам прямых, агрессивных вербальных и невербальных угроз или действиям насилиственного характера, предпринимают попытки решения проблемы ревности через конфликтное взаимодействие. Кроме того, отдают

предпочтение действиям, которые позволяют контролировать поведение близкой подруги и ограничить доступ к конкурентам (пытаются контролировать звонки и SMS-сообщения на телефоне; стремятся делать так, чтобы близкая подруга не имела возможности видеться с другими друзьями и пр.), а также действиям, предназначенным для того, чтобы вызвать негативные переживания у подруги и/или возложить на нее ответственность за изменение ситуации.

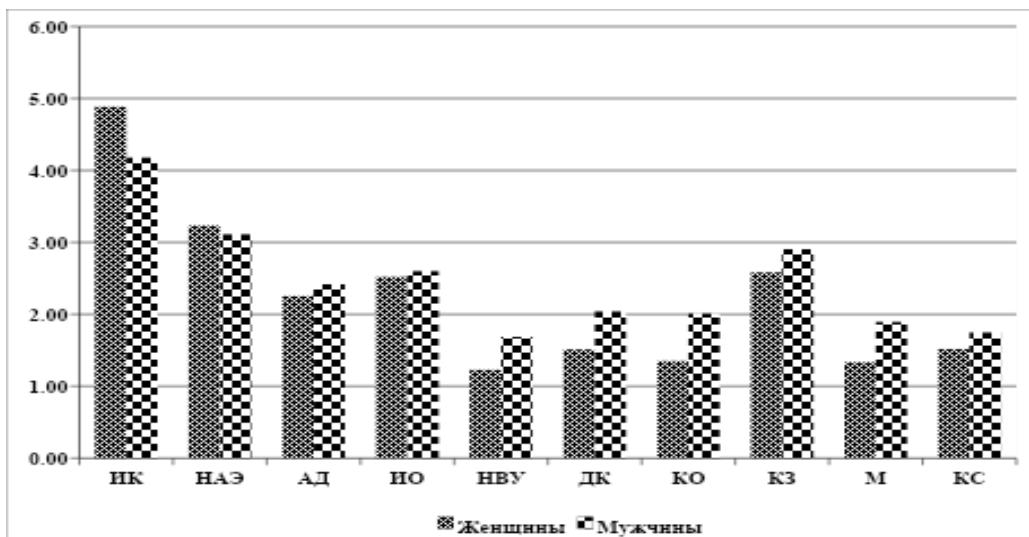


Рисунок 2 – Половые различия в коммуникационных реакциях на ревность индивидов в разнополой дружбе

При рассмотрении разнополой дружбы следует учитывать, что в данном случае партнером выступает индивид противоположного пола (у мужчин – близкая подруга; у женщин – близкий друг). Это значит, что, по мнению мужчин, в ситуациях ревности женщины как партнеры по дружеским отношениям вызывают более интенсивные эмоциональные переживания, связанные с наличием соперника в отношениях.

Данное предположение подтверждается эволюционной теорией C.R. Harris [7], согласно которой, мужчины на подсознательном уровне воспринимают женщину как собственность и не могут допустить мысли о том, что кто-то третий может находится в близких отношениях с ней или обладать ею. Как отмечают J.L. Bevan и W. Samter [8, 9], в разнополой дружбе индивиды размышляют о неуверенности и неопределенности наиболее часто, когда в ситуациях ревности используется дистрибутивная коммуникация или негативное выражение аффекта, и меньше, если применяются реакции интегративной коммуникации (попытки решения проблемы ревности через объяснение своих чувств, обсуждение проблемы совместно с партнером). По мнению исследователей, разнополые друзья имеют более высокие показатели неуверенности в партнере и

неопределенности в близких отношениях, чем романтические партнеры, и, следовательно, более высокий уровень проявления ревности [10].

Возрастные различия в реакциях на ревность в однополой дружбе. В результате сравнительного анализа было установлено (рисунок 3), что старшеклассники в сравнении со студентами обнаруживают более высокие показатели компенсации/замещения ($M = 3,58$, $SD = 1,64$ против $M = 2,39$, $SD = 1,38$, $p < 0,001$, $d = 0,78$), манипуляции ($M = 1,59$, $SD = 0,90$ против $M = 1,39$, $SD = 0,72$, $p = 0,033$, $0,24$) и контакта с соперником ($M = 1,43$, $SD = 0,77$ против $M = 1,25$, $SD = 0,64$, $p = 0,034$, $d = 0,25$). Студенты отличаются от старшеклассников только более высокими показателями негативной аффективной экспрессии ($M = 3,26$, $SD = 1,47$ против $M = 2,73$, $SD = 1,49$, $p = 0,002$, $d = 0,35$).

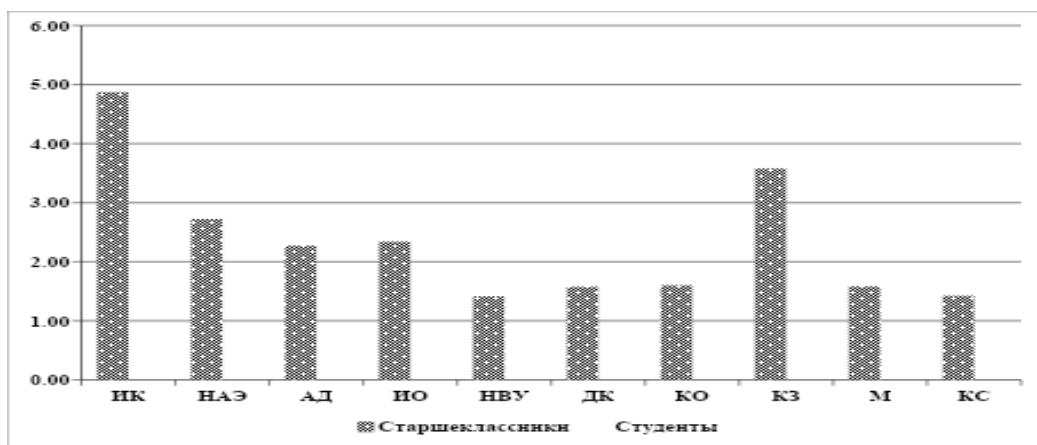


Рисунок 3 – Возрастные различия в коммуникационных реакциях на ревность индивидов в однополой дружбе

Возрастные различия в реакциях на ревность в разнополой дружбе. Сопоставление реакций по возрастному признаку показало (рисунок 4), что старшеклассники в сравнении со студентами имеют значимо более высокие показатели только по такой реакции компенсация/замещение ($M = 3,21$, $SD = 1,91$ против $M = 2,53$, $SD = 1,60$, $p = 0,002$, $d = 0,38$). В тоже время, студенты отличаются от старшеклассников только более высокими показателями негативной аффективной экспрессии ($M = 3,30$, $SD = 1,61$ против $M = 2,88$, $SD = 1,51$, $p = 0,036$, $d = 0,26$). Следует обратить внимание, что старшеклассники в отличие от студентов вне зависимости от типа дружеских отношений отдают предпочтение конструктивным действиям, направленным на угоджение партнеру, стремление сделать ему что-то приятное, стать более близким другом. Действия же студентов носят по большей мере эмоциональный характер, демонстрацию партнеру недовольства и собственных негативных эмоций.

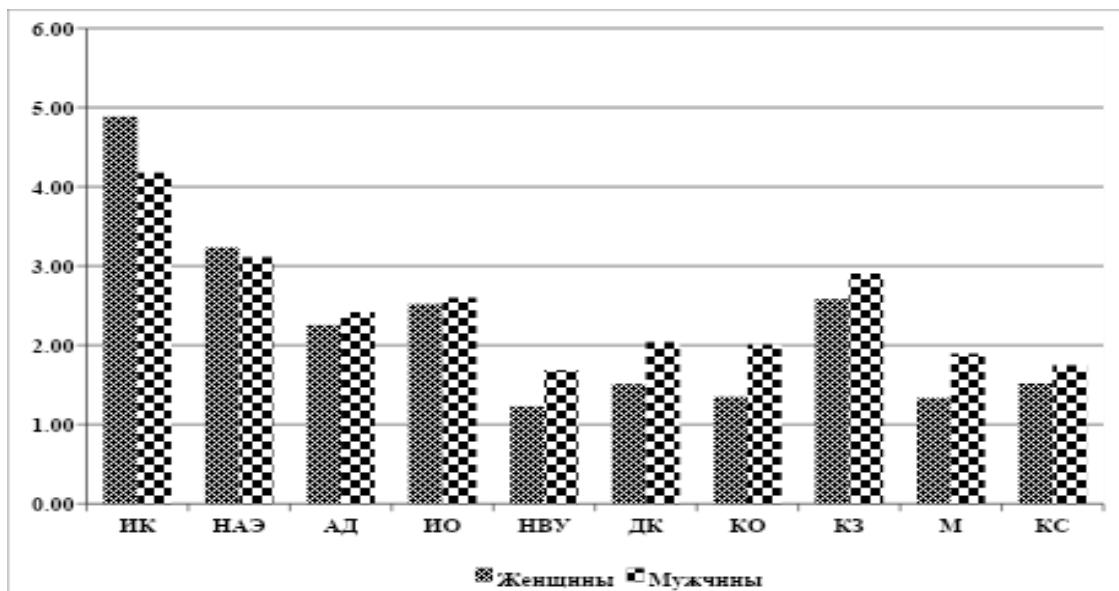


Рисунок 4 – Возрастные различия в коммуникационных реакциях на ревность индивидов в разнополой дружбе

Заключение

Таким образом, в результате сравнительного анализа коммуникационных реакций на ревность выявлены следующие половые и возрастные различия:

- 1) В однополой и разнополой дружбе вне зависимости от пола и возраста индивидов доминирующими ревностными реакциями являются интегративная коммуникация, негативная аффективная экспрессия и компенсация/замещение.
- 2) Независимо от типа дружеских отношений женщины в сравнении с мужчинами имеют значимо более высокие показатели по такой реакции, как интегративная коммуникация.
- 3) Независимо от типа дружеских отношений мужчины в сравнении с женщинами имеют значимо более высокие показатели по таким реакциям как насилиственное взаимодействие/угрозы и манипуляции.
- 4) Независимо от типа дружеских отношений старшеклассники в сравнении со студентами имеют значимо более высокие показатели только по такой реакции как компенсация/замещение.
- 5) Независимо от типа дружеских отношений Студенты отличаются от старшеклассников только более высокими показателями негативной аффективной экспрессии.

Библиографические ссылки

1. Шостак, Л.А. Коммуникативные реакции на ревность в ситуациях дружеской триангуляции / Л.А. Шостак // Журнал Белорусского государственного университета. Философия. Психология. – 2018.– №3. – С. 64–72.

2. Фурманов, И.А. Коммуникационные реакции в романтических и супружеских отношениях на ситуацию, вызывающую ревность / И.А. Фурманов // ЧФ: Социальный психолог. – 2016. – Выпуск №1 (31). – С. 506–523.
3. Guerrero, L. K. Coping with the green-eyed monster: Conceptualizing and measuring communicative responses to romantic jealousy / L. K. Guerrero [et al.] // Western Journal of Communication. – 1995. – Vol. 59. – P. 270–304.
4. Guerrero, L. K. Jealousy experience and expression in romantic relationships / L. K. Guerrero, P. A. Andersen // Handbook of communication and emotion: Theory, research, applications, and contexts / L. K. Guerrero, P. A. Andersen [et al.]. – San Diego : Academic Press, 1998. – P. 155–188.
5. Фурманов, И.А. Тактики поведения в ситуации переживания ревности: Методика «Коммуникативные реакции на ревность в дружеских отношениях» / И.А. Фурманов, Л.А. Шостак // Зборнік навукових праць Акадэмії паслядипломнай адукацыі. Вып. 14 / рэдкал. : А.П. Манастырны (гал. рэд.) [і інш.] ; ДУА «Акад. паслядиплом. адукацыі». Мінск : АПА, 2016. – С. 464–477.
6. Parker, J.G. Friendship jealousy in young adolescents: Assessment of individual differences and links to sex, self-esteem, aggression, and social adjustment / J.G. Parker, C.M. Lowe [et al.] // Developmental Psychology. – 2005. – Vol. 41, № 1. – P. 235–250.
7. Harris, C.R. The Evolution of Jealousy / C.R. Harris // American scientist. – 2004. – Vol. 92(2). – P. 62–71.
8. Bevan, J.L. Toward a broader conceptualization of jealousy in close relationships / J.L. Bevan, W. Samter // Paper presented at the annual meeting of the Southern States Communication Association. – Lexington, KY. – 2001. – P. 14–28.
9. Bevan, J.L. Expectancy violation theory and sexual resistance in close, cross-sex relationships / J.L. Bevan. – Communication Monographs. – 2003. – Vol. 70, iss. 1. – P. 68–82.
10. Шостак, Л.А. Полоролевые различия коммуникативных реакций на ревность в однополой и разнополой дружбе / Л.А. Шостак // Право. Экономика. Психология 2018. – № 2(10). – С. 80–87.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА И СИНДРОМА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ ВРАЧЕЙ- СТОМАТОЛОГОВ

A.E. ГРИЩЕНКОВА, М.В. МАРЧУК

Представлены результаты исследования взаимосвязи эмоционального интеллекта (ЭИ) и синдрома эмоционального выгорания (СЭВ) у врачей-стоматологов. Проанализированы подходы к определению понятия СЭВ и ЭИ, описаны методики диагностики выраженности СЭВ и уровня ЭИ. Определена выраженность СЭВ среди врачей-стоматологов, а также их уровень ЭИ. Выявлена отрицательная взаимосвязь показателей СЭВ и ЭИ у врачей-стоматологов, а также сделан вывод о характере и причинах такой взаимосвязи.

Ключевые слова: синдром эмоционального выгорания; эмоциональный интеллект; врачи-стоматологи; стресс; понимание эмоций.

RELATIONSHIP OF EMOTIONAL INTELLIGENCE AND EMOTIONAL BURNOUT SYNDROME OF DENTISTS

A.E. GRISCHENKOVA, M.V. MARCHUK

The results of a study of the relationship between emotional intelligence (EI) and emotional burnout syndrome (EBS) among dentists are presented. Approaches to defining the concept of SEV and EI are analyzed, and methods for diagnosing the severity of SEV and the level of EI are described. The severity of SEW among dentists, as well as their level of EI, was determined. A negative relationship between SEV and EI indicators among dentists was revealed, and a conclusion was made about the nature and reasons for this relationship.

Keywords: burnout syndrome; emotional intelligence; dentists; stress; understanding emotions.

Введение

В условиях социально-психологической напряженности в обществе синдром эмоционального выгорания (СЭВ) приобретает все большую актуальность. Высокому риску его развития в связи с повышенной нагрузкой, высокой моральной и юридической ответственностью, дефицитом времени, работой с тревожными и конфликтными пациентами, отсутствием необходимых навыков совладания со стрессовой ситуацией подвержены медицинские работники, в частности врачи-стоматологи. Согласно исследованию С.Е. Земковой, Е.А. Лузиной, М.Г. Футановой в 2020 года, у 78% врачей была выявлена высокая или крайне высокая степень эмоционального выгорания, и в сравнении с педагогическими работниками такого же стажа работы аналогичная степень эмоционального выгорания выявлена в 46% случаях [1].

Актуальность изучения эмоционального интеллекта у врачей определена его значением для эффективной работы и психологического благополучия специалистов и их пациентов. Развитие способностей к пониманию и управлению эмоциями способствует не только более успешному преодолению трудностей при решении сложных профессиональных задач, предполагающих когнитивное и эмоциональное участие личности, но и развивает навыки управления своим эмоциональным состоянием в стрессовых ситуациях, что способствует профилактике эмоционального выгорания у медицинских работников.

Х. Фройденбергер в 1974 под эмоциональным выгоранием понимал нарастающее эмоциональное истощение, а также психологическое состояние людей, находящихся в условиях сильного эмоционального напряжения при постоянной работе с людьми [2]. К. Маслач, учитывая комплексную структуру исследуемого феномена, состоящего из набора психологических и физиологических симптомов, предложила рассматривать его как синдром и выделять следующие симптомы: психосоматическая усталость, эмоциональное истощение, раздражительность, сниженная самооценка, расстройство сна, а также симптомы деперсонализации и дегуманизации, негативное самовосприятие и снижение профессионализма [3].

Подход В.В. Бойко к определению понятия эмоциональное выгорание основывается на теории стресса и заключается в понимании феномена как «выработанного личностью механизма психологической защиты в форме полного или частичного исключения эмоций в ответ на выбранные психотравмирующие воздействия» и включающего в себя три стадии, каждая из которых состоит из четырех симптомов: стадия напряжения (неудовлетворенность собой; «загнанность» в клетку; переживание психотравмирующих ситуаций; тревожность и депрессия), стадия резистенции (неадекватное, избирательное эмоциональное реагирование; эмоционально-нравственная дезориентация; расширение сферы экономии эмоций; редукция профессиональных обязанностей) и стадия истощения (эмоциональный дефицит; эмоциональная отстраненность; личностная отстраненность; психосоматические и психовегетативные нарушения) [4].

Анализируя вышеприведенный подходы к определению понятия СЭВ, можно сделать вывод, что СЭВ является результатом длительного (хронического) воздействия стрессора, а его симптомы и проявления могут привести к профессиональной деформации личности.

Для оказания помощи врачам, для которых характерно наличие синдрома эмоционального выгорания, необходимо выявить факторы, которые могут влиять на проявления СЭВ. Одним из таких факторов является эмоциональный интеллект. В результате анализа различных

подходов к определению ЭИ, можно сделать вывод о том, что ЭИ выступает в качестве набора способностей и навыков по идентификации и переработке эмоциональной информации. ЭИ также трактуется как совокупность когнитивных способностей к идентификации, осознанию, управлению эмоциями, а также к самомотивации [5], как комплексный навык анализа, синтеза и применения на практике эмоциональной информации, совокупность факторов, влияющих на общую способность эффективно справляться с требованиями и давлением окружающей среды [6], способность понимать различия между положительными и отрицательными эмоциями, а также между разными положительными эмоциями [7], совокупность факторов, помогающих достичь успеха в разных сферах жизни (помогающих осознавать, мотивировать себя, заниматься самопознанием, самомотивацией, регулировать настроение, контролировать различные импульсивные проявления, справляться с фruстрацией) [8], способность использовать эмоциональную информацию для направления мышления и действий [5].

Таким образом, эмоциональный интеллект представляет собой сочетание когнитивных способностей и личностных черт. Основными компонентами ЭИ являются способность к идентификации, пониманию, регуляции эмоций, которые способствуют формированию самомотивации.

Изучение особенностей формирования ЭИ, его структуры и содержания, а также особенностей проявления СЭВ позволит разработать программы оказания психологической коррекции и профилактики врачам-специалистам, которые в свою очередь будут влиять на эффективность оказания медицинской помощи населению.

Материалы и методы

Для измерения уровня эмоционального интеллекта была выбрана методика MSCEIT V 2.0 в адаптации И.Н. Андреевой, которая состоит из восьми секций, которые обозначены русскими буквами (А, Б, В, Г, Д, Е, Ж, З). Секции разделены таким образом, что каждому компоненту модели ЭИ Дж. Мейера, П. Сэловея и Д. Карузо соответствует две секции:

1. А и Д – восприятие и идентификация эмоций.
2. Б и Е – фасилитация мышления.
3. В и Ж – понимание и анализ эмоций.
4. Г и З – управление эмоциями.

Секция А содержит четыре фотографии лиц. В данной секции испытуемому необходимо выбрать и оценить степень 5 эмоций (всего в секции 7 разных эмоций – счастье, удивление, интерес, страх, отвращение, печаль, гнев). Выраженность эмоций оценивается по пятибалльной шкале.

Секция Д состоит из 6 абстрактных изображений и пейзажей. В данной секции указанные выше 7 эмоций, однако оценка осуществляется путем выбора эмоции, соответствующей пятибалльной шкале.

Секция Б включает в себя 5 заданий, целью которых является определение эмоций, способствующих какой-либо конкретной деятельности. Респондент должен определить, какая эмоция наиболее подходит выполнению той или иной деятельности.

Секция Е содержит 5 вербальных заданий, в которых необходимо проассоциировать друг с другом эмоции и ощущения.

Секция В представляет собой 20 описаний ситуаций с 6 разными вариантами ответа. На каждый вопрос предлагается выбрать один наиболее подходящий вариант ответа.

Секция Ж состоит из 12 утверждений, которые помогают выявить степень понимания значения эмоций испытуемым.

Секция Г содержит описание 5 ситуаций, в каждой из которых необходимо оценить эффективность 4 действий для сохранения хорошего настроения. Оценка также осуществляется по пятибалльной шкале.

Секция З включает в себя 3 ситуации, в которых испытуемому предлагается выбрать одну из трех реакций. Он должен оценить эффективность каждого действия и выбрать наиболее подходящую реакцию. Ответ также оценивается по пятибалльной шкале.

Для измерения выраженности синдрома эмоционального выгорания использовалась методика «Диагностика эмоционального выгорания» В.В. Бойко. Методика предназначена для диагностики синдрома выгорания, который автор рассматривает с точки зрения теории стресса и адаптационного синдрома Г. Селье и включает 84 вопроса-утверждения, на каждый из которых предлагается дать ответ «да» или «нет». Методика содержит 12 шкал, которые группируются в 3 секции, соответствующие 3 fazam эмоционального выгорания: напряжения, резистенции, истощения.

Полученные данные были обработаны с помощью программы SPSS Statistics v.22. Для определения взаимосвязи ЭИ и СЭВ у врачей-стоматологов был применен корреляционный анализ и использовался коэффициент корреляции Спирмена.

Выборку составили 152 респондента – 80 врачей-стоматологов и 72 врача-специалиста других специальностей (контрольная группа) в возрасте от 23 до 71 года. Среди врачей-стоматологов было выделено 4 специализации: стоматологи-терапевты, стоматологи-хирурги, стоматологи-ортопеды и стоматологи-ортодонты. Каждая подгруппа составила по 20 респондентов. Среди стоматологов в исследовании поучаствовало 38 мужчин и 42 женщины (47,5% и 52,5% соответственно). Среди врачей других специальностей приняло участие в исследовании 16 мужчин и 56 женщин (22% и 78%).

Результаты и обсуждение

В результате проведенного исследования эмоционального интеллекта у врачей-стоматологов было выявлено, что низкий уровень ЭИ

присущ 19 респондентам и составляет 24%, средний уровень выявлен у 32 респондентов (40%), а высокий у 29 респондентов (36%). Кроме того, анализ показал, что по шкале «Идентификация эмоций» у 22,5% респондентов выявлен низкий уровень, у 54% выявлен средний уровень и у 23,5% – высокий. Это означает, что у половины респондентов навык восприятия, оценки и выражения эмоций находится на среднем уровне.

По шкале «Фасилитация эмоций» у 39% респондентов выявлен средний уровень и у 42,5% - высокий, исходя из этого можно сделать вывод, что большинство врачей-стоматологов владеют навыком использования эмоций для самомотивации в трудовой и повседневной жизни на достаточно высоком уровне, что может проявляться в перенаправлении негативных эмоций, таких как гнев, на конструктивные цели, а также использовании позитивных эмоций для мотивации к обучению и работе.

По шкале «Понимание эмоций» у 29% респондентов выявлен низкий уровень, у 54% средний и у 17% высокий. То есть, примерно у половины врачей-стоматологов навык понимания и анализа своих и чужих эмоций, а также объяснения их причин и осознания следствий находится на среднем уровне. При этом почти у трети респондентов этот навык находится на низком уровне. Трудности в понимании своих и чужих эмоций могут быть обусловлены тем, что многие врачи вынуждены фокусировать свое внимание на технической стороне работы, то есть на проведении процедур и решении других медицинских задач, а ограниченность времени взаимодействия с пациентами не позволяет установить достаточно близкий контакт. Стress и отсутствие времени для рефлексии также могут затруднять способность обращать внимание и понимать свои и чужие эмоции.

По шкале «Управление эмоциями» у 26% врачей-стоматологов выявлен низкий уровень, у 61% средний и у 13% высокий уровень.

Анализ полученных данных при исследовании выраженности СЭВ у врачей-стоматологов показал, что только у 5 респондентов (6%) не сформирована ни одна из фаз выгорания, то есть синдром эмоционального выгорания отсутствует. У 15% врачей-стоматологов СЭВ находится на стадии формирования, а у 63 респондентов (79%) СЭВ сформирован. То есть у большей части респондентов диагностировано эмоциональное выгорание на одной из стадий.

В ходе исследования также было установлено, что фаза напряжения не сформирована у 54 респондентов (68%), находится на стадии формирования у 21 респондента (26%) и полностью сформирована лишь у 5 респондентов (6%), следовательно, у большинства врачей-стоматологов не сформирована фаза напряжения, то есть у большинства не наблюдаются такие симптомы как переживание психотравмирующих обстоятельств, неудовлетворенность собой, «загнанность в клетку», тревога и депрессия.

В свою очередь фаза резистенции не сформирована у 15 респондентов (19%), находится на стадии формирования у 31 респондента (39%) и полностью сформирована у 34 респондентов (42%). Это значит, что у большинства респондентов наблюдаются такие симптомы как неадекватное избирательное эмоциональное реагирование, эмоционально-нравственная дезориентация, расширение сферы экономии эмоций и редукция профессиональных обязанностей.

Фаза истощения не сформирована у 42 респондентов (53%), находится на стадии формирования у 25 (31%) и полностью сформирована у 13 респондентов (16%). То есть, у половины респондентов из экспериментальной группы отсутствуют такие симптомы как эмоциональный дефицит, эмоциональная отстранённость, личностная отстранённость (деперсонализация), психосоматические и психовегетативные нарушения.

При проведении корреляционного анализа была обнаружена статистически значимая умеренная отрицательная корреляция компонента ЭИ «Фасилитация эмоций» и симптома СЭВ «Загнанность в клетку» ($r = -0,298$; $p = 0,007$), слабая отрицательная корреляция «Управления эмоциями» с «Расширением сферы экономии эмоций» ($r = -0,257$; $p = 0,021$), слабая корреляция «Управления эмоциями» с «Эмоциональным дефицитом» ($r = -0,223$; $p = 0,047$), слабая отрицательная корреляция общего показателя эмоционального интеллекта с симптомом «Загнанность в клетку» ($r = -0,275$; $p = 0,013$) и слабая отрицательная корреляция общего показателя эмоционального интеллекта с эмоциональным дефицитом ($r = -0,233$; $p = 0,037$) (рисунок).

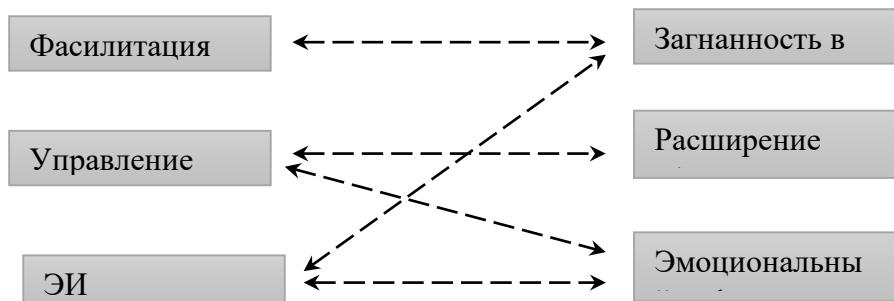


Рисунок – Взаимосвязь компонентов ЭИ и симптомов СЭВ у врачей-стоматологов

Полученные данные позволяют сделать вывод, что симптом СЭВ «Загнанность в клетку», входящий в фазу напряжения отрицательно взаимосвязан с таким компонентом ЭИ как «Фасилитация эмоций», а также с общим показателем эмоционального интеллекта. То есть, чем выше эмоциональный интеллект и, в частности, фасилитация эмоций, тем

слабее выражен симптом «Загнанность в клетку». И наоборот, чем ярче выражен симптом «Загнанность в клетку», тем слабее способность к фасилитации эмоций и тем ниже эмоциональный интеллект в целом. Установленная взаимосвязь позволяет предположить, что врачи-стоматологи, которые эффективно используют свои эмоции для самомотивации на рабочем месте, а также при взаимодействии в личной жизни менее склонны испытывать ощущение интеллектуального и эмоционального тупика, не дающего успешно справляться с повседневными задачами. Кроме того, этому симпту СЭВ в меньшей степени подвержены врачи-стоматологи с высоким и средним уровнем эмоционального интеллекта, в частности женщин, так как у них в среднем эти показатели выше, чем у мужчин [9].

Полученные в ходе статистической обработки данные свидетельствуют, что управление эмоциями отрицательно взаимосвязано с эмоциональным дефицитом. То есть, чем выше способность управления эмоциями, тем менее выражен эмоциональный дефицит. И наоборот, чем ярче выражен эмоциональный дефицит, тем менее развита способность управления эмоциями. Это значит, что врачи-стоматологи, которые наиболее успешно управляют своими эмоциями, чувствами и настроением, будут реже сталкиваться с проблемами регулирования физиологического возбуждения, вызванного сильными эмоциями, что подтверждается как зарубежными, так и отечественными исследованиями [10].

Аналогичные выводы можно сделать об отрицательной взаимосвязи эмоционального интеллекта и эмоционального дефицита. Чем выше эмоциональный интеллект, тем меньше проявлений эмоционального дефицита. То есть, чем лучше у врача-стоматолога развиты навыки эмоционального интеллекта, тем реже он будет сталкиваться с трудностями в регуляции своего физиологического возбуждения, связанного с переживанием интенсивных эмоций.

Заключение

Таким образом, анализ проведенного исследования взаимосвязи ЭИ и СЭВ у врачей стоматологов показал, что врачи-стоматологи, которые эффективно используют свои эмоции для мотивации деятельности на, менее склонны испытывать ощущение интеллектуально-эмоционального тупика, то есть эмоционального дефицита, препятствующего решению повседневных задач.

Кроме того, врачи-стоматологи, у которых лучше развит навык управления своими эмоциями и настроением, реже сталкиваются с невозможностью регулирования физиологического возбуждения, вызванного сильными эмоциями.

Библиографические ссылки

1. Земская, С.Е. Особенности синдрома эмоционального выгорания медицинских работников в сравнении с педагогами / С.Е. Земская // Новые импульсы развития: вопросы научных исследований. – 2020; – 3. – С.153-160.
2. Freudenberger, H.J. Staff burn-out / H.J. Freudenberger // Journal of Social Issues. – 1974. – 30(1). – С. 159–165.
3. Maslach, C. Prevention of burnout: New perspectives / C. Maslach // Applied and Preventive Psychology. – 1998. – 7(63). – С. 74.
4. Бойко, В.В. Синдром «Эмоционального выгорания» в профессиональном общении / В.В. Бойко // Санкт-Петербург : Сударыня, 2000. – 32 с.
5. Андреева, И.Н. Интегративная модель эмоционального интеллекта / И.Н. Андреева // Журнал Белорусского государственного университета. Философия. Психология. – 2019. – 1. – С. 125-133.
6. Люсин, Д.В. Современные представления об эмоциональном интеллекте / Д.В. Люсин // Социальный интеллект: Теория, измерение, исследования. – М.: Ин-т психологии РАН, 2004. – С. 29 – 36.
7. Манойлова, М.А. Авторская методика диагностики эмоционального интеллекта интеллекта МЭИ / М.А. Манойлова // Сеть творческих учителей [Электронный ресурс]. – 2004. – Режим доступа: <http://www.it-n.ru/communities>. – Дата доступа: 30.10.2023.
8. Jagannath, G. Burnout syndrome in healthcare professionals / G. Jagannath // Telangana Journal of Psychiatry №6. – p. 105-109. [Electronic resource]. - 2021. – Mode of access:
https://www.researchgate.net/publication/349320752_Burnout_syndrome_in_healthcare_professionals. – Date of access: 23.08.2023.
9. Venkatappa, Gender differences in emotional intelligence among first year medical students / Kavana & Shetty, Smrithi & Manjunath, Sparshadeep & Parakandy, Shabin & S.K. Das. // Journal of Evolution of medical and Dental Sciences. [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access:
https://www.researchgate.net/publication/273970193_gender_differences_in_emotional_intelligence_among_first_year_medical_students – Date of access: 07.11.2023.
10. Peña-Sarrionandia, A. Integrating emotion regulation and emotional intelligence traditions: a meta-analysis /A. Peña-Sarrionandia, M. Mikolajczak, J.J. Gross // Front Psychol. - [Electronic resorce]. - 2015 Feb 24; 6:160. – Mode of access:
https://www.researchgate.net/publication/272741226_Integrating_emotion_regulation_and_emotional_intelligence_traditions_a_meta-analysis. – Date of access: 08.11.2023.

ХАРАКТЕРИСТИКА ВЗАИМОСВЯЗИ СТИЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ И ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

I.V. ГУЛИС, К.А. ЧИЧКАН

В статье представлены характеристики стилей управления и стилей принятия управлеченческих решений. Организационное развитие представлено как последовательность сменяющихся этапов, каждый из которых требует определенного поведения, проявляющегося в стиле управления и стиле принятия управлеченческих решений, как его когнитивного компонента. Представлены и объяснены результаты корреляционного анализа взаимосвязи стиля управления и стиля принятия управлеченческих решений на этапах организационного развития в государственных и частных компаниях.

Ключевые слова: организация; жизненный цикл организации; этапы организационного развития; управлеченческие функции; стили руководства, стили принятия управлеченческих решений.

CHARACTERISTIC OF MANAGEMENT DECISION-MAKING STYLES AT VARIOUS STAGES OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT

I.V. HULIS, K.A. CHICHKAN

Article presents the characteristics of management styles and management decision-making styles. Organizational development is presented as a sequence of changing stages, each of which requires certain behavior, manifested in management style and management decision-making style, as its cognitive component. The results of a correlation analysis of the relationship between management style and management decision-making style at the stages of organizational development in public and private companies are presented and explained.

Key words: organization; life cycle of an organization; stages of organizational development; management functions; leadership styles; management decision-making styles.

Введение

Современный этап развития общества характеризуется высоким уровнем неопределенности и изменчивости, затрагивающими все сферы жизнедеятельности человека. Особое внимание в системе государственного регулирования уделяется деятельности трудовых организаций. Как государственные, так и частные предприятия должны обеспечить сотрудникам условия для реализации профессиональных компетенций, для стабилизации деятельности, направленной на развитие организаций и общества в целом. Особая роль в этом отводится руководителям различного статусного уровня. Организационное развитие

предполагает проведение изменений во внутренней среде организации, обуславливает потребность поиска новых моделей управления людьми, технологиями, изменениями, безопасностью. В последнее время наблюдается новый виток психологизации менеджмента: результаты прикладных научных исследований по организационной психологии, психологии управления, психологии труда включаются в практику. Предметом исследований становится поведение руководителей и сотрудников, рабочих групп и подразделений, поведение организации в целом.

Организационное развитие является ключевым процессом функционирования организации, результатом прогрессивных действий руководителя, которые меняют способы и условия функционирования организаций. Изучение различных сторон организационного развития является междисциплинарным и объединяет усилия социологов, философов, специалистов по менеджменту, психологов. А.И. Кравченко [1] выделил следующие модели организационного развития с позиций степени адаптации организации к изменениям: структурно-ситуационная – приспособление структуры через инновации к внешним условиям; инновационная модель – спланированный, осознанный и контролируемый процесс связанных с решением новых задач; селекционная модель – одновременная адаптация и включение нового с ориентацией на внешнюю среду организации; трехступенчатая фокусно-селекционная модель – на первой ступени осознается невозможность использования старой модели, на второй происходит отбор моделей для организационного изменения, на третьей новая модель включается в деятельность и закрепляется на какое-то время; популяционно-селекционная модель – это постадийный процесс, заключающийся в разработке новых комбинаций за счет использования ранее выработанных моделей. Рассматривая ту или иную модель, можно заметить, что их объединяет идея этапов организационной динамики, которая нашла свое отражение в теории жизненного цикла.

Концепция жизненного цикла компании, представленная в работах Л. Грейнера [2] И. Адизеса [3] Н.В. Егуновой [4], З.В. Межонис [5] позволяет посмотреть на развитие предприятия как на процесс, последовательно сменяющихся этапов (стадий), выявить организационно-хозяйственные, психологические затруднения, характерные для каждого этапа, сформулировать адекватные цели и задачи, выработать стратегии их реализации. В научной литературе зарубежных стран представлено довольно большое число исследований, которые связаны с выявлением общих закономерностей в развитии организаций как целостных систем.

Этап (стадия) организационного развития – это ограниченная во времени часть жизненного цикла, характеризующаяся определенными

задачами, организационным поведением и завершающаяся переходом на другой уровень. В.Ю. Жданов в своей статье обобщает в сводной таблице все существующие подходы к изучению этапов организационного развития и дополняет интересным соотношением этапов со стадиями психосексуального развития З. Фрейда, где каждый этап имеет организационные задачи [6].

По мнению М.В. Прохоровой основным критерием для выделения этапов организационного развития становятся цели организации, а в число аспектов каждого этапа развития организации входят: товар, положение на рынке, ресурсы, доход, сотрудники. Существует четыре основных этапа развития: **формирование** (организация находится на начальном этапе деятельности: создает структуру организации, определяет цели, задачи и стратегии работы с клиентами, и работы организации), **интенсивный рост** (активное развитие организации, т.е. увеличение объема производства, привлечение новых клиентов и персонал, укрепление позиций на рынке), **стабильность** (достижение уровня зрелости организации, когда установлены стандарты качества, управление рисками и финансами улучшено, однако, компании необходимо сохранять конкурентоспособность и искать возможные пути для роста) и **спад** (столкновение с уменьшением объемов продаж, потерей рыночной доли и др., которые приводят к ухудшению финансового состояния) [7].

При изучении этапов организационного развития остается открытым вопрос о продолжительности каждого этапа, выявлении факторов, влияющих на динамику протекания этапов и их смены. Л. Грейнер выделил следующие параметры, описывающие жизненный цикл организации: возраст и размер организации, темпы роста отрасли, этапы эволюции и этапы революции [8]

Жизненный цикл организации можно рассматривать линейно и безотносительно развития в долгосрочной перспективе, однако работы по изучению спиральной динамики позволяют рассмотреть новые модели развития организации. Основоположник теории спиральной динамики К. Грейвз утверждает, что человек и человеческие системы развиваются по спиральному направлению, с каждым витком развития предыдущие уровни видоизменяются и дополняются для существования в новых социальных условиях [9]. С.В. Чистякова, А.В. Гуглеев спиральную динамику соотносят с изменениями организационной культуры, так как в основе ее лежат ценности определенного этапа развития [10]. Организационное развитие обеспечивают сотрудники. Это позволяет рассмотреть динамику развития организации во взаимосвязи ее с личностным развитием руководителей и сотрудников [11].

Изменения во внешней среде поднимают новые задачи, которые вынуждены решать организации, и их руководители чтобы продолжать

свое существование. Идея спиральной динамики основана на понимании изменения организационных ценностей, которые характерны для каждого этапа жизненного цикла. Усложняющиеся задачи требуют формирования новых ценностей, при условии сохранения ценностей предыдущего витка развития. Таким образом, осуществляется плавный переход через расширение и усложнение структуры к новому витку развития, на котором опять будут повторяться этапы жизненного цикла.

Каждый этап организационного развития требует определенного поведения руководителя. Поведение руководителя определяется его функциональными обязанностями с одной стороны и его поведением в организации с другой. К базовым функциям руководителя относятся: целеполагание, планирование, организация, мотивация, контроль. Сквозной функцией в деятельности руководителя является функция принятия решений. Существует большое количество работ, связывающих эффективность деятельности руководителя с индивидуально-личностными характеристиками, которые проявляются когнитивными, эмоциональными и поведенческими реакциями в различных ситуациях. Стиль управления является интегральной характеристикой, тесным образом связанной с управленческой деятельностью.

Попытки определения понятия «стиль руководства» были предприняты еще в 1960 году. Д. МакГрегор опирался на личностный подход и определял стиль руководства как набор личностных качеств руководителя, которые влияют на его поведение и принятие решений [12, 13]. Тем самым подчеркивая зависимость стиля руководства от личности руководителя. В работах авторов Р. Блейк и Дж. Моутон стиль руководства определялся как система методов воздействия руководителя на подчиненных [14]. Тем самым подчеркивалось то, что руководитель лишь пользуется всевозможными методами и способами для влияния на своих подчиненных. Таким образом, можно ограничить стиль управления с одной стороны личностными характеристиками руководителя, а с другой – набором управленческих технологий, методов, способов воздействия.

Существует три подхода к определению стиля управления с позиции личностных черт, ситуационный подход, поведенческий подход. Изучение стиля управление начинается с работ К. Левина, но не ограничивается классическими трудами. Научно-технический прогресс задает новые перспективы. При всем многообразии определений стиля управления сложно найти исчерпывающее полное, отвечающее запросам теоретического анализа. Ситуация усложняется тем, что в литературе можно встретить стиль управления и стиль руководства. В данном исследовании эти понятия рассматриваются как синонимы. Под стилем управления следует понимать совокупность методов, способов, стандартов

поведения, лежащих в основе эффективной реализации управленческих функций, опосредованных личностными характеристиками руководителя.

Адекватный ситуации и специфике деятельности организации стиль управления можно рассматривать как фактор эффективности управленческой деятельности в целом. Существуют попытки рассмотреть и другие обусловленности стиля управления. Так А.В. Карпов, Н.В. Сидорова предлагают рассматривать эмоциональный интеллект как детерминанту управленческой деятельности [15].

Ряд современных авторов полагается на концепцию эволюционирования и постоянного совершенствования управленческого стиля руководителя с ростом профессионального опыта и расширением гностических, интеллектуальных, коммуникативных, организаторских и других социально-психологических навыков. О.С. Анисимов, А.А. Деркач, В.Г. Зазыкин выделяют последовательную этапность в совершенствовании стиля руководства, от индивидуального и ситуационного до адаптивного и оптимального [16].

Вопрос эффективного стиля управления интересует специалистов разных научных направлений. В рамках психологии стиль руководства рассматривается как объективный структурный компонент управления предприятием в целом. В работах Г.Я. Гольдштейна, А.Н. Дятлова, С.В. Кинарской, Е.В. Маслова, Е.Б. Моргунова, Е.Г. Непомнящей, М.В. Плотникова, Г.Р. Рейнина анализируются преимущественно объективные критерии управления как деятельности в рамках организации. Согласно позиции А.Л. Журавлева, стиль управления является интегральной характеристикой человека, в которой проявляются особенности как субъекта руководства, так и его объекта. Автор выделял *директивный стиль, попустительский стиль и коллегиальный стиль*. Руководители с директивным стилем руководства ориентируются на собственное мнение и оценки, стремятся к власти и уверены в себе. Склонны к жесткой формальной дисциплине и большой дистанции с подчиненными. Единолично принимают решения и контролируют действия подчиненных. Попустительский стиль характеризуется снисходительностью к работникам, отсутствием требовательности и строгой дисциплины, контроля, либеральность, склонностью перекладывать ответственность в принятии решений. Руководитель с коллегиальным стилем сочетает требовательность и контроль с инициативным и творческим подходом к выполняемой работе и сознательным соблюдением дисциплины, стремится делегировать полномочия и разделить ответственность, демократичен в принятии решения [17, 18]. Типообразующими характеристиками стиля, в соответствии с взглядами В.Р. Веснина, являются: активность – пассивность; единоначалие – коллективность в принятии решений;

директивный – попустительский характер воздействий; ориентация на позитивную – негативную стимуляцию; дистантные – контактные отношения с подчиненными; централизация – децентрализация информационных потоков; наличие – отсутствие обратной связи с коллективом [19].

Стиль принятия управленческих решений является когнитивным компонентом в деятельности руководителя и соотносится с общей психологической теорией принятия решений. Процесс принятия решений представляет собой формирование последовательности действий, согласующихся с поставленной целью и направленных на достижение цели. Значимыми условиями для процесса принятия решений являются время, наличие информации, характеристики ситуации, осуществление произвольных действий, формулирование гипотезы, принятие на себя ответственности [20]

В рамках рационального подхода феномен принятия решения Т.В. Корнилова определяет как «своеобразную форму активности личности, подразумевающую такой вариант организации деятельности, при котором выбор осуществляется в ситуации неопределенности и предполагает определение цели, возможных средств и способов достижения цели, анализ имеющейся информации, построение алгоритма действий, способствующих достижению поставленной цели и выступающих результатом сделанного выбора» [21].

Таким образом, под принятием решений следует понимать сложный многокомпонентный и многоступенчатый когнитивный процесс, результатом которого становится осуществление определенного выбора из всех имеющихся у субъекта альтернативных возможностей.

На основании проведенного теоретического анализа проблемы принятия управленческих решений можно выделить ряд подходов: *стратегически-стилевой* подход, согласно которому выбор решения осуществляется на основе разработки стратегий, алгоритмов действий и моделей поведения человека в определенных ситуациях, а выработанный стиль применяется на всех этапах принятия и реализации решения личностью; *нормативный подход*, в рамках которого рассматриваются вероятные возможности принятых решений и оценка последствий от их реализации; *когнитивно-целевой подход*, базируется на идее о том, что человек обладает гибким мышлением, и это позволяет сформировать комплекс действий и способов их реализации на основе расширения фокусов восприятия, процесса апперцепции и смыслопроизводства; *регулятивно-произвольный* подход, акцентирует внимание на произвольной регуляции выбора и рассматривает процесс принятия решений как осознанный целерациональный акт; *системно-структурный подход*, в рамках которого принятие решений рассматривается как процесс

и результат функционирования системы, элементы которой позволяют осуществить осознание цели, анализ проблемной ситуации, проработку возможных вариантов и выбор наилучшего из них; *субъектно-деятельностный подход*, базируется на идее о том, что принятие решения личностью следует рассматривать как функциональный блок в психологической структуре деятельности. Реализация функций в данном случае зависит от внешних условий среды и внутренних психологических особенностей субъекта выбора [22]. Принятие управленческого решения порождается активностью личности, определяется ее личностными характеристиками, ограничивается функциональными обязанностями и статусом деятельности руководителя, спецификой деятельности и реализуется в деятельности как последовательность этапов: целеполагание в контексте ситуации; определение ситуационных затруднений и формулирование задач; поиск информации для разрешения; выбор и обоснование критериев эффективности и возможных последствий принимаемых решений; рассмотрение вариантов решения; выбор и окончательное формулирование решения; принятие решения; доведение до исполнителей; организация исполнения; анализ и контроль выполнения решения.

Материал и методы исследования

Цель исследования – установить характер взаимосвязи стилей принятия управленческих решений и стилей руководства на различных этапах организационного развития. Исследование носит пилотажный характер и позволяет апробировать методики в соответствии с замыслом. Полученные первичные результаты будут учтены при проведении следующего, основного этапа исследования.

В исследовании принимали участие 60 человек в возрасте от 20 до 55 лет. Респонденты (30 мужчин и 30 женщин) занимают руководящие должности в государственных или коммерческих организациях со стажем работы до 1 года, 1-3, 3-5 и свыше 5 лет.

Стиль принятия управленческих решений является компонентом стиля управления, однако этот аспект остается малоизученным в психологии управления. Следует учесть, что динамика организационного развития предполагает адаптацию стиля управления в соответствии с факторами текущего периода. Ситуационным фактором является этап организационного развития.

Для определения этапа организационного развития государственных и частных предприятий была использована *методика для оценки этапа организационного развития М.В. Прохоровой*. Опросник разработан в 2017 году. В основе лежит представление о том, что существуют четыре этапа организационного развития: формирование, интенсивный рост, стабильность, спад. Опросник состоит из четырех частей. Первая часть

направлена на изучение целей организации, вторая – на оценку десяти показателей организационного развития, третья – на количественную оценку эффективности деятельности организации, четвертая часть собирает сведения об организации и её руководителе. Обработка данных производится по каждой части отдельно и в соответствии с ключом [7].

Стиль принятия управления изучался при помощи *опросника «Стили руководства»* А.В. Журавлева. Опросник разработан в 1998 году и позволяет выявить директивность, попустительство и коллегиальность в работе руководителя, что и характеризует управленческий стиль. *Директивный* стиль руководства предполагает ориентацию на собственное мнение и оценки; стремление к власти, уверенность в себе, склонность к жесткой формальной дисциплине, большую дистанцию с подчиненными, нежелание признавать свои ошибки; игнорирование инициативы, творческой активности людей; единоличное принятие решений; контроль за действиями подчиненных. Второй стиль – *попустительский* – отражает снисходительность к работникам; отсутствие требовательности и строгой дисциплины, контроля, либеральность, панибратство с подчиненными; склонность перекладывать ответственность в принятии решений. Третий стиль – *коллегиальный* – характеризуется тем, что требовательность и контроль сочетаются с инициативным и творческим подходом к выполняемой работе и сознательным соблюдением дисциплины; стремление делегировать полномочия и разделить ответственность; демократичность в принятии решения. Методика строится на основе ответов на 16 групп утверждений, в качестве ответа используется выбор одного из трех утверждений. Далее, каждое выбранное утверждение в соответствии с ключом переводится в один из трёх компонентов: Д, П или К. По каждому компоненту суммируются баллы. Максимальный балл определяет стиль руководства [23, 24, 25, 26].

Опросник *«Стили принятия управленческих решений»*, разработан А.В. Карповым в 2003 году. Он позволяет оценить стиль принятия управленческих решений на основе двух шкал: «властность» и «поведение в проблемной ситуации». Первая шкала – «властность» – отражает межличностный характер процесса разработки и принятия управленческого решения. Полюсами этой координаты служат «либерализм» и «директивность». Высокие баллы определяют «директивность» в управлении, которая выражается в жестком контроле, единоличном принятии решений и строгого соблюдения правил и указаний от руководителя, низкие баллы определяют «либерализм» – высокая степень доверия к сотрудникам, самостоятельность в решении задач, свобода в принятии решений. Вторая шкала – «поведение в проблемной ситуации» – определяет индивидуальный характер процесса разработки и принятия управленческого решения. Полюса этой координаты являются

«продуцирование проблемной ситуации» и «избегание ситуации принятия решения». Высокие баллы определяют «избегание проблемной ситуации», т.е. стратегия, при которой человек выбирает не сталкиваться с проблемой, а также игнорирование проблемы, низкие баллы определяют «продуцирование проблемной ситуации» – стратегия, при которой человек активно создает проблемные ситуации. В этих шкала выделяются пять стилей принятия решения: авторитарный, реализаторский, попустительский, маргинальный и ситуационный. *Авторитарный* стиль – отношения с подчиненными на основе жесткого контроля и исполнительности, здесь доминирующая личностная направленность – сам руководитель. *Реализаторский* стиль характеризуется высокой мотивацией достижений, требовательностью к своей личности, однако, к подчиненным относится более нейтрально, т. е. без особой требовательности. *Попустительский* стиль характеризуется низкой требовательностью как к себе, так и к подчиненным, склонностью игнорировать необходимость принятия управленческих решений. Руководитель с *маргинальным* стилем избегает ответственности, стремиться ни за что не отвечать, фактически выступая в роли контролера. *Ситуационный* стиль управления – вовлечение подчиненных в процесс разработки и принятия решений, при этом не имея четких предпочтений поведения в ситуациях принятия управленческих решений, т. е. модель поведения определяется ситуацией. Методика состоит из 51 вопроса, в качестве ответа используется шкала от –3 до +3, где –3 – абсолютно не согласен, –2 – не согласен, –1 – вряд ли с этим можно согласиться, 0 – однозначно да или нет не скажешь, +1 – если Вы считаете, что с этим суждением, пожалуй, можно согласиться, +2 – согласны, +3 – суждениям, которые целиком совпадают с Вашим мнением, с которыми Вы полностью согласны. По каждой шкале суммируются баллы и обрабатываются в соответствии с ключом. Затем, на основе баллов по каждой из двух шкал, определяется стиль: каждому стилю соответствуют определенные баллы по двум шкалам: авторитарный стиль (высокие баллы по шкалам «Властность» и «Поведение в проблемной ситуации»), реализаторский стиль (низкие баллы по шкале «Властность», высокие баллы – «Поведение в проблемной ситуации»), попустительский стиль (низкие баллы по шкалам «Властность» и «Поведение в проблемной ситуации»), маргинальный стиль (высокие баллы по шкале «Властность», низкие баллы – «Поведение в проблемной ситуации»), ситуационный стиль (усредненные баллы по шкалам «Властность» и «Поведение в проблемной ситуации») [27].

Результаты и их обсуждение

В результате обработки данных было установлено, что принявшие участие в исследовании организации по оценке руководителей вне зависимости от специфики деятельности и формы собственности

находятся на этапе интенсивного роста. При этом коммерческие организации немного опережают по интенсивности роста государственные. Это можно объяснить небольшим штатом сотрудников организаций, большей мобильностью и гибкостью организационных процессов. Различия, на уровне описательной статистики, между государственными и коммерческими организациями были установлены на этапе «спад». Государственные организации, в отличие от коммерческих более ограничены в возможности организационных изменений, так как их деятельность координируется и финансируется государственными органами. В случае нецелесообразности или отсутствии спроса на результаты труда такие организации переживают снижения эффективности, устаревают и, как следствие, – закрываются или реорганизуются, что соответствует этапу спада. Как представлено на рисунке, более стабильными являются государственные предприятия (рисунок 1). Полученные результаты можно объяснить с различных фокусов рассмотрения: внешние факторы деятельности организации, внутренние, социальные факторы и индивидуально личностные факторы, характеризующие поведение руководителя, в том числе и стиль управления.

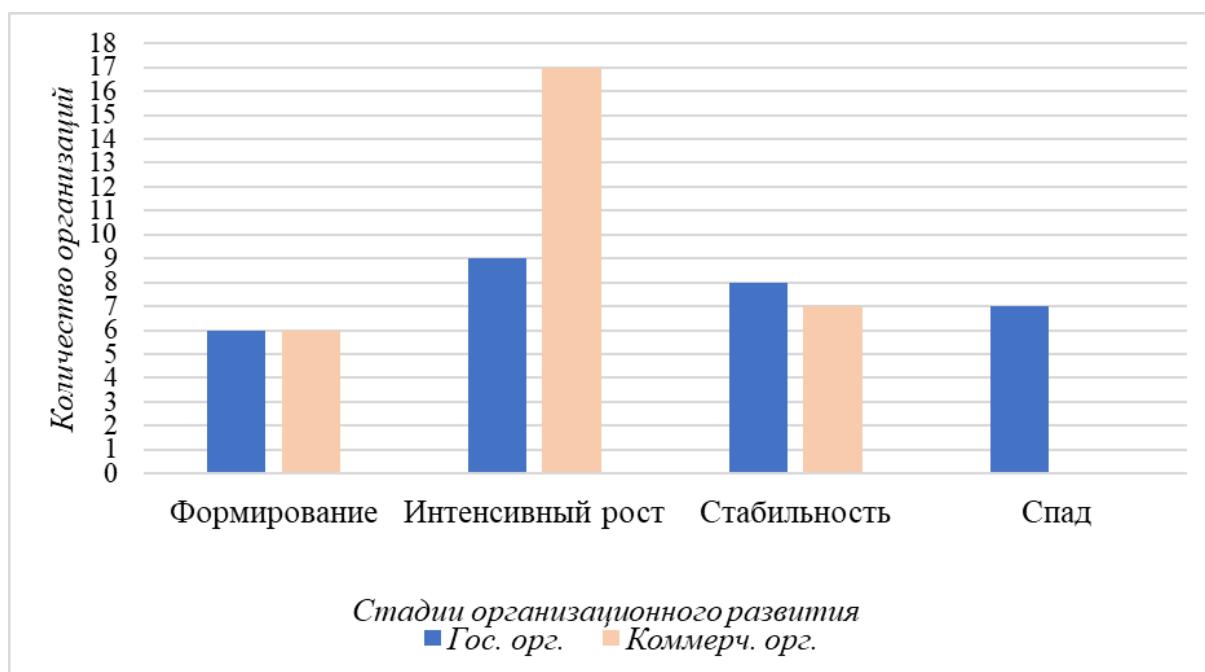


Рисунок 1 – Этапы развития государственных и коммерческих организаций

Каждый этап организационного развития требует определенного стиля управления. Иногда стиль управления тормозит динамику смены этапа. В результате исследования было установлено, что коллегиальный стиль руководства проявляется в 47% выборки, попустительский стиль –

43%, а директивный стиль – 10%. Было установлено, что существуют различия в предпочитаемых стилях руководства в государственных и коммерческих организациях (рисунок 2).

Как представлено на рисунке, руководители коммерческих организаций, в отличие от руководителей государственных организаций, предпочитают коллегиальный стиль управления. У руководителей государственных компаний преобладает директивный и попустительский стили управления. Каждый стиль имеет свои положительные и отрицательные последствия. Жесткая регламентация и контроль со стороны государственных органов предписывают руководителям подобную модель поведения. Такой стиль руководства имеет положительный эффект на этапе проживания организационных кризисов на этапах интенсивного роста и спада. Руководители коммерческих организаций чаще используют коллегиальный стиль управления.

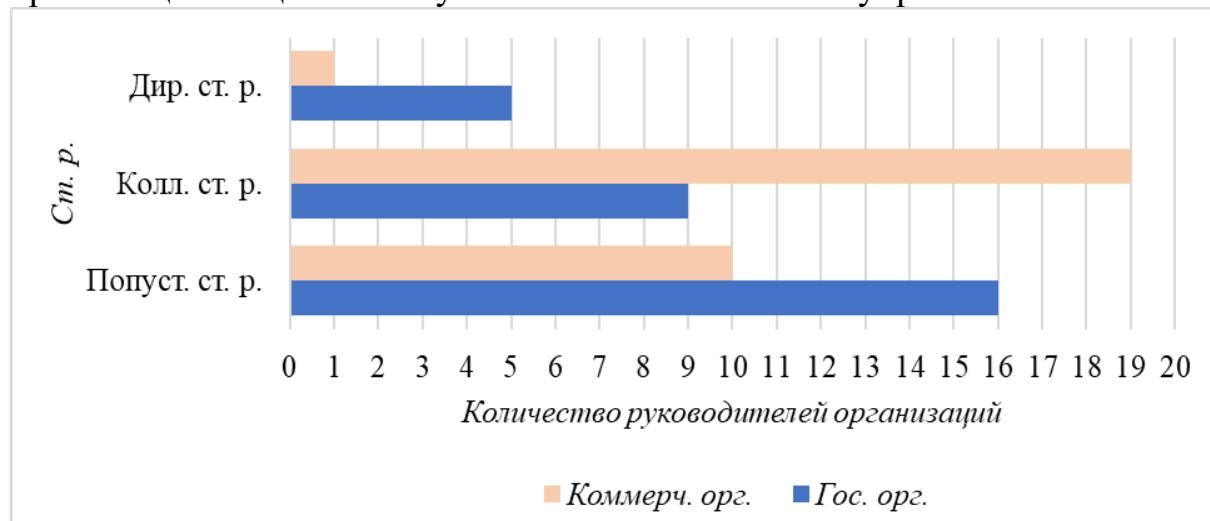


Рисунок 2 – Стили руководства в государственных и коммерческих организациях

Как представлено на рисунке 3, в целом по выборке, вне зависимости от вида организации, доминирующим стилем принятия решений является ситуационный стиль. Доминирование этого стиля можно объяснить быстрой сменой задач, приоритетов, непредсказуемостью событий во внешней и внутренней среде организации. При этом руководители коммерческих организаций преобладают по выбору этого стиля руководителей государственных организаций. Это можно объяснить большей, чем у коммерческих организаций, ригидностью, жесткостью организационной структуры. Руководители государственных организаций больше придерживаются авторитарного стиля принятия управленческих решений, что предписывается требованиями к профессиональным компетенциям руководителя и исполнительности, отчетности перед вышестоящими органами.

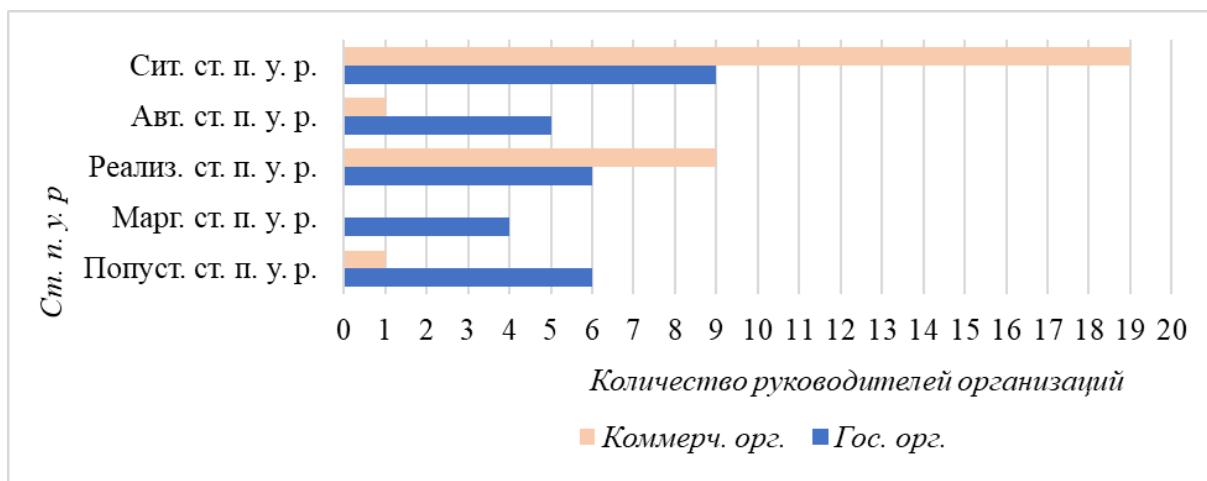


Рисунок 3 – Стили принятия управленческих решений в государственных и коммерческих организациях

Для установления взаимосвязи стилей принятия управленческих решений и стилей руководства на различных этапах организационного развития использовался корреляционный критерий r -Спирмена. Корреляционный анализ проводился в целом по выборке, результаты представлены на рисунке 4.

По мере проживания этапов цикла организационного развития можно заметить изменение стилей руководства и взаимосвязей стиля руководства и стиля принятия управленческих решений. Так, для этапа формирования характерен директивный стиль управления, который взаимосвязан с авторитарным ($r = 0,766$, $p \leq 0,05$) и попустительским ($r = -0,675$, $p \leq 0,05$) стилями принятия решений. Чем более руководитель проявляет в работе директивность, тем более он склонен к авторитарному принятию решений с принятием ответственности на себя, а вероятность попустительских решений снижается.

На этапе интенсивного роста к директивному стилю управления дополняется коллегиальный. Совместные решения позволяют более творчески подойти к нововведениям. Тенденции взаимосвязей на этом этапе в случае директивного стиля управления по авторитарному ($r = 0,662$, $p \leq 0,05$) и попустительскому ($r = -0,531$, $p \leq 0,05$) стилям принятия решений сохраняются. А коллегиальный стиль управления обнаруживает взаимосвязь с попустительским стилем принятия решений ($r = -0,496$, $p \leq 0,05$).

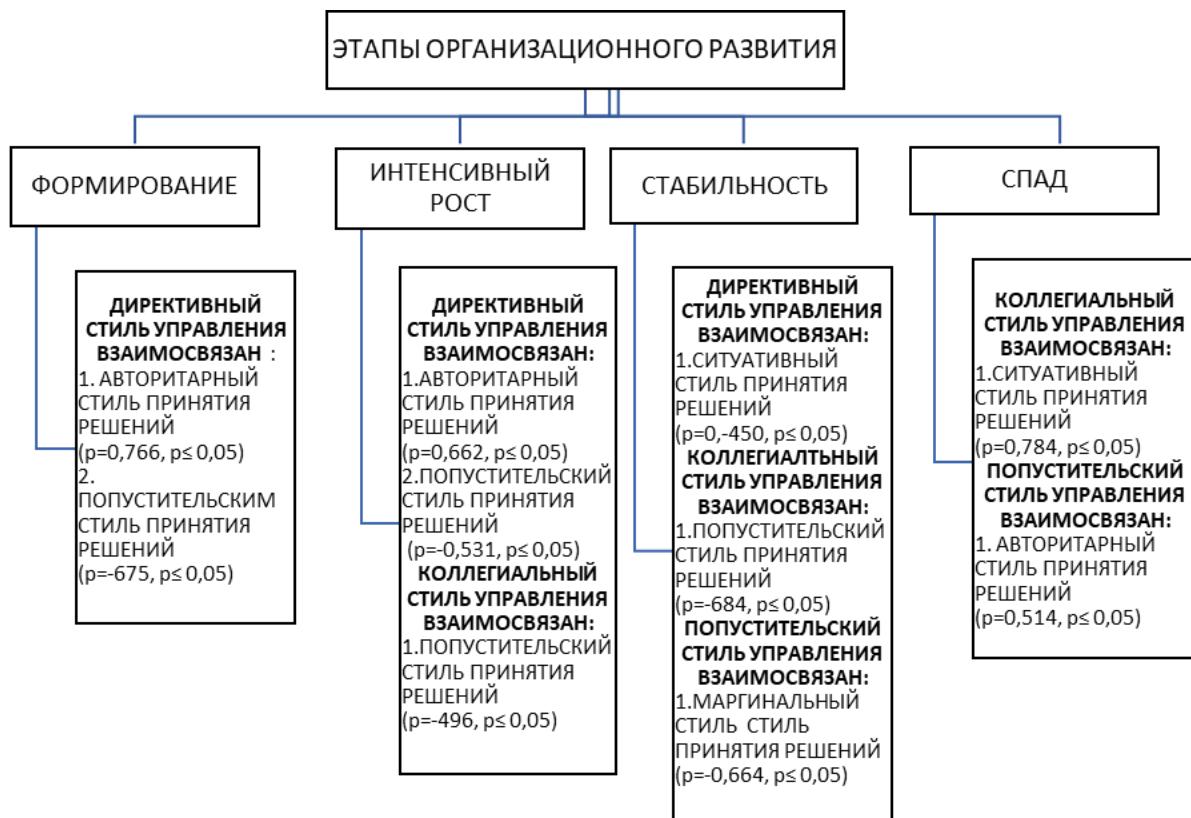


Рисунок 4 – Взаимосвязь стиля принятия управления и стиля принятия управленческих решений на различных этапах организационного развития

На этапе организационной стабильности наблюдаются все три стиля управления: к авторитарному и коллегиальному дополняется попустительский стиль управления. Это можно объяснить частичным завершением задачи относительным благополучием текущего периода при этом характер взаимосвязей меняется. Так, директивный стиль управления обнаруживает обратную взаимосвязь с ситуативным стилем принятия решений ($p = -0,450, p \leq 0,05$). Чем более ярко в поведении руководителя выражен директивность, тем больше снижение вероятности ситуационного реагирования для принятия управленческих решений. Коллегиальный стиль управления повышает вероятность попустительского стиля принятия решения ($p = -0,684, p \leq 0,05$). Такое поведение руководителя порождает диффузию ответственности, что впоследствии негативно сказывается на развитии организации и предопределяет этап спада. Попустительский стиль управления на этом этапе взаимосвязан с маргинальным стилем принятия управленческих решений ($p = -0,664, p \leq 0,05$). Такой стиль принятия решений характерен для руководителей, предпочитающих принимать решения на метаколлегиальном уровне: руководитель в своих решениях использует установку только на подчинение «командам сверху», редко принимает решение самостоятельно или даже с помощью подчиненных, а стремится получить указания свыше.

На этапе спада организационного развития в стилях управления наблюдаются две тенденции: коллегиальный стиль управления и попустительский. Характер взаимосвязей так же меняется: коллегиальный стиль управления обнаруживает высокую прямую взаимосвязь с ситуативным стилем принятия решений ($p = 0,784$, $p \leq 0,05$). Попустительский стиль управления обнаруживает прямую умеренную взаимосвязь с авторитарным стилем принятия управленческих решений ($p = 0,514$, $p \leq 0,05$). На этапе спада, снижения эффективности деятельности руководитель погружен в ситуацию неопределенности, которая требует быстрейшего разрешения. В силу отсутствия ресурсов для проведения изменений руководитель отстраняется, пускает дела на самотек, но требование принимать решения остается его функцией. Принимаемые авторитарные решения могут характеризоваться большим вниманием к административным рычагам воздействия на подчиненных, строгим соблюдением правил и иерархии, а также принятием быстрых и необсуждаемых решений.

Заключение

Проведенное пилотажное исследование позволило получить первичные данные, характеризующие поведение руководителя на разных этапах организационного развития. В последнее время все больше внимания уделяется динамике развития организации. Динамика рассматривается как линейный процесс организационных изменений, предполагающий смену этапов развития: формирование, интенсивный рост, стабильность, спад, каждый этап определяется содержанием, ключевых задач, завершается кризисом, а проживание кризиса обеспечивает переход на следующий этап. Циклы организационного развития повторяются, при этом задачи усложняются, что и обеспечивает развитие организации. Наряду с линейной динамикой, существует спиральная динамика организационного развития, которая охватывает большие по продолжительности периоды и скорее является отражением жизнедеятельности организации в целом на основе ценностных изменений. За прохождение одного ценностного витка спиральной динамики может проходить несколько циклов организационного развития, каждый из которых состоит из повторяющихся этапов.

Большинство организаций, принявших участие в исследовании, находятся на этапе интенсивного роста, преобладающая часть из них – это коммерческие организации. Данный этап характеризуется активным развитием организации, т.е. увеличение объема производства, привлечение новых клиентов и персонала, укрепление позиций на рынке. Среди государственных организаций есть те, которые находятся на этапе спада т.е. сталкивается с уменьшением объемов продаж, потерей рыночной доли и др., которые приводят к ухудшению финансового состояния, что

негативно сказывается на психологическом климате и благополучии сотрудников.

Организационные изменения с точки зрения системного подхода затрагивают изменения на всех уровнях системы: правовом, информационном, технологическом, экономическом, процессуальном, поведенческом. Поведенческий уровень представлен поведением руководителей, специалистов, рабочих групп, организации в целом, как социальной общности. Поведенческий компонент соотносится с эмоциональным и когнитивным. Стиль руководства является поведенческой характеристикой и отражает методы/способы воздействия (взаимодействия) на подчиненных для эффективного осуществления управленческой деятельности и достижения поставленных целей, а также организации работы команды и создания продуктивной и рабочей внутренней среды в организации.

Наиболее часто встречающимся стилем руководства среди респондентов коммерческих организаций является коллегиальный стиль, который выражается в совместном принятии решений, сочетании требовательности и творческого подхода. У руководителей государственных организаций преобладает попустительский стиль руководства, т.е. избегание ответственности, отсутствие контроля и дисциплины, у руководителей коммерческих организаций – коллегиальный стиль.

Стиль принятия управленческих решений является когнитивным компонентом в деятельности руководителя и согласуется со стилем управления. При проведении исследования были обнаружены затруднения в описании полученных взаимосвязей, так как для названия стиля управления и стиля принятия решений использовались синонимы (директивный, авторитарный), хотя смысловые характеристики в них отличны.

Было установлено, что ситуационный и реализаторский стили чаще характерны для руководителей коммерческих организаций, по сравнению с руководителями государственных организаций, которые больше, чем первые придерживаются авторитарного и попустительского стиля принятия управленческих решений. Маргинальный стиль в исследуемой выборке выбирают только руководители государственных организаций.

Было выявлено, что стили управления на различных этапах цикла организационного развития меняются: на этапе организационного формирования преобладает директивный стиль управления; на этапе интенсивного роста – директивный и коллегиальный стиль управления; на этапе стабильности – директивный, коллегиальный и попустительский стили управления; на этапе спада – коллегиальный и попустительский стили управления.

Обнаружены различия во взаимосвязи стилей руководства и стилей принятия управленческих решений на различных этапах организационного развития. Смена этапа организационного развития предполагает смену поведения руководителя. Этап формирования характеризуется директивный стиль управления, который взаимосвязан с авторитарным стилем принятия решений. Для этапа интенсивного роста характерна взаимосвязь директивного стиля управления с авторитарным и попустительским стилями принятия решений руководителями, а для коллегиального – с попустительским стилем принятия решений. На этапе стабильности директивный стиль управления взаимосвязан с ситуативным стилем принятия решений; коллегиальный – с попустительским, попустительский – с маргинальным. Этапы спада характеризуются взаимосвязями коллегиального стиля управления и ситуативного стиля принятия решений, попустительский стиль управления – с авторитарным стилем принятия управленческого решения. Анализ характера взаимосвязей обращает внимание на возможность выработки стратегий поведения руководителя, направленных на замедление протекания этапа организационного развития (деструктивный эффект) с одной стороны, а с другой – на скорейшее его завершение (конструктивный эффект). Важно понимать, что остановится на одном из этапов невозможно.

Полученные данные – это основа для дальнейших исследований стилей поведения и стилей принятия решений руководителей.

Библиографические ссылки

1. Кравченко, А.И. Прикладная социология и менеджмент / А.И. Кравченко. – М.: МГУ, 1998. С. 254–265.
2. Ветошкина, Д.С. Жизненный цикл организации: сравнительный анализ теорий жизненного цикла / Д.С. Ветошкина // Международный студенческий научный вестник. – 2021. – № 6.
3. Адизес, И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес. – М., 2014. – 512 с.
4. Егунова, Н.В. Развитие организационной структуры предприятий на основе теории жизненных циклов / Н.В. Егунова // Вестник Бурятского государственного университета. — 2011. — № 2. — С. 13-17.
5. Межонис, З.В. Управление организационными изменениями: повышение качества принятия управленческих решений с помощью новой теории факторов производства / З.В. Межонис // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2013. – Т. 16. – № 11 (114). – С. 56-62.
6. Жданов, В.Ю. Новый взгляд на этапы жизненного цикла организации / В.Ю. Жданов // Московский экономический журнал. – М., 2021. – №6.
7. Прохорова, М.В. Разработка методики оценки этапа организационного развития / М.В. Прохорова / Российское предпринимательство. – Том 18. – №4. – 2017. – С. 641-658.
8. Greiner, L.E. Evolution and Revolution as Organizations Grow / L.E. Greiner // Harvard Business Review. – 1988.

9. Сезонова, О.Н. Особенности разработки и реализации стратегии развития организации на основе спиральной динамики К. Грейвза / О.Н. Сезонова, В.В. Трубникова, Л.А. Афанасьева, Ю.А. Пахомова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2021. – № 5-1. – С. 93-100
10. Чистякова, С.В. Спиральная динамика и изменение организационной культуры / С.В. Чистякова, А.В. Гуглеев // Научно-практический журнал., г. Саратов, 2017. – С. 23-28.
11. Бек Д., Ларсен Т., Солонин С., Вильеэм Р., Джонс Т. Спиральная динамика на практике. Модель развития личности, организации и человечества. // ООО «Альпина Паблишер», 2019. 411 с.
12. McGregor, D. *The Human side of enterprise* / D. McGregor. – McGraw Hill, 1960. – 33 pp.
13. Шелдрейк, Дж. Дуглас Мак-Грегор и человеческая сторона предприятия / Дж. Шелдрейк // Социальная психология: хрестоматия / сост. Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. – Москва : Аспект Пресс, 2008. – С. 258-262.
14. Блейк, Р.Р. Научные методы управления [Текст] / Р. Р. Блейк, Дж. С. Моутон; пер. с англ. И. П. Волкова. – М.: Дело, 2001. – С. 262.
15. Карпов, А.В. Эмоциональный интеллект как детерминанта стилей принятия управлеченческих решений / А.В. Карпов, Н.В. Сидорова // Перспективы науки и образования. 2021. № 3 (51). С. 344-359. doi: 10.32744/pse.2021.3.24
16. Мухамедов, Т.Н. Индивидуальные стили управления и руководства / Т.Н. Мухамедов // Акмеология. 2012. № 2(42). С. 130–132.
17. Журавлев, А. Л. Влияние коммуникативных качеств личности руководителя на эффективность руководства коллективом / А.Л. Журавлев // Психология личности и образ жизни; под ред. Е. В. Шороховой и др. – М: Наука, 2007. – 219 с.
18. Журавлев, А. Л. Психология совместной деятельности [Текст] / А.Л. Журавлев. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. – 640 с.
19. Польщикова, Е.А. Стили управления в менеджменте: их преимущества и недостатки / Е.А. Польщикова // Таврический научный обозреватель. 2016. № 12-2 (17). С. 94-97.
20. Валеева, Ю.Р. Современное развитие психологии принятия решений / Ю.Р. Валеева // Научное сообщество студентов XXI столетия. Гуманитарные науки: электронный сборник статей по материалам I студенческой международной научно-практической конференции, Новосибирск, 13–23 февраля 2017 года. Новосибирск: Ассоциация научных сотрудников «Сибирская академическая книга», 2017. С. 48-52.
21. Корнилова, Т.В. Перспективы динамической парадигмы в психологии выбора / Т.В. Корнилова // Психологические исследования. 2014. Т. 7. № 36. С. 2. URL: <https://psystudy.ru/index.php/num/article/view/611/700> (дата обращения: 01.09.2022)
22. Сунцова, Я.С. Феномены выбора и принятия решения в психологической науке / Я.С. Сунцова, И.Ю. Мешков // Вестник Удмуртского университета 395 Серия Философия. Психология. Педагогика. – 2022. – Т. 32, вып. 4.
23. Журавлев, А.П. Стиль руководства для управления социально-психологическим климатом производственного коллектива / А.П. Журавлев. – М.: Наука, 1989. – С. 135-137.
24. Журавлев, А.А. Стиль в современной психологии управления / А.А. Журавлев – М.: Издание "Наука", 1996.– 340 с.
25. Журавлев, А.Л. Взаимосвязь личности руководителя и стиля руководства в условиях совместной деятельности коллектива / А.А. Журавлев // Совместная деятельность: методология, теория, практика.- М.: Наука, 1988.

26. Фетискин, Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та психотерапии, 2002. – 490 с.

27. Карпов, А.В. Психология стилей управленческих решений / А.В. Капов, Е.В. Маркова. – Ярославль: «Открытое общество», 2003. – 92 с.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЛИЧНОСТНЫХ ЧЕРТ И ПОЗИЦИИ ЖЕРТВЫ В СИТУАЦИИ БУЛЛИНГА В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ

О.Г. КСЕНДА, Н.В. КОРОЛЬ

В статье рассмотрены подходы к определению феномена буллинга и его видам, описаны последствия буллинга для его жертв. Охарактеризованы личностные особенности личности, связанные с позицией жертвы в ситуации буллинга. Приведено исследование взаимосвязи личностных особенностей и позиции жертвы в ситуации буллинга в юношеском возрасте. Количество респондентов - 103 ученика в возрасте 15-17 лет.

Ключевые слова: буллинг; агрессор; жертва; личностные особенности; юношество.

THE RELATIONSHIP OF PERSONALITY TRAITS AND THE VICTIM'S POSITION IN A SITUATION OF BULLYING IN ADOLESCENCE

O.G. KSIONDA, N. V. KOROL

The article considers approaches to defining the phenomenon of bullying and its types, examines the consequences of bullying for its victims. The personality traits associated with the position of the victim in a bullying situation are characterized. A study of the relationship between personal qualities and position of victim in situations of bullying in adolescence is presented. The number of respondents was 103 students aged 15-17 years.

Keywords: bullying; aggressor; victim; personal characteristics; youth.

Введение

Образование является одним из основных факторов, влияющих на прогресс и развитие личности и общества, являясь средством укрепления позитивных ценностей. Образование зарекомендовало себя как инструмент повышения уровня благосостояния, сокращения социального неравенства и обеспечения устойчивого экономического развития. С точки зрения развития личности каждый этап образовательного процесса является опорой становления человека наряду с таким социальным институтом как семья. Содержание и ценности, получаемые детьми в учреждениях образования, будут использоваться в качестве основы для предотвращения нежелательного, асоциального поведения. Этим обусловлена важность обеспечения безопасной школьной среды. В то же время одной из мировых проблем в образовании является растущий уровень и тревожный характер школьного насилия и агрессии.

Агрессия в школах – широко распространенное по всему миру явление. Одной из ее форм, изучаемых в последние десятилетия, является

буллинг – физическое и/или психологическое преследование, осуществляющееся одним или несколькими учащимися в отношении другого учащегося, который выбран жертвой неоднократных нападений и который не способен защитить себя в данной ситуации [1]. Д. Олвеус характеризовал буллинг как особую форму агрессии, которая является преднамеренной, повторяющейся и включает в себя неравенство сил между жертвами и агрессорами [2]. Наличие систематического злоупотребления силой и неравных властных отношений между обидчиком и жертвой есть наиболее характерная черта школьной травли [3, 4].

Буллинг в основном подразделяется на четыре типа: физический, вербальный, социальная изоляция и вымогательство. Под физическим буллингом подразумевается явная физическая агрессия (как пощечины, толчки, пинки и плевки). Вербальный буллинг – это явная вербальная травля (обзываания, подразнивания, оскорблений и угрозы). Социальная изоляция означает нанесение ущерба отношениям жертвы со сверстниками или ее социальному положению; тактика может включать распространение слухов о жертве, игнорирование ее присутствия, угрозы другим школьникам, чтобы те не общались с жертвой. Вымогательство – это требование денег или имущества [5]. Как особая форма школьной травли выделяется кибербуллинг, предполагающий использование информационных и коммуникационных технологий, таких как электронная почта, текстовые сообщения на мобильном телефоне, обмен мгновенными сообщениями, дискредитирующие страницы и сайты для преднамеренного, повторяющегося враждебного поведения отдельного лица или группы, направленное на причинение вреда другим [6]. Чаще всего кибербуллингом называют публикацию порочащих сообщений о человеке в электронном виде, нередко осуществляющую анонимно [7]. Такие характеристики кибербуллинга как анонимность, доступность и быстрое распространение информации среди многочисленной аудитории, приводят к тому, что кибербуллингу может подвергнуться неограниченное число людей, что делает его особенно опасным.

С точки зрения И.А. Фурманова [8] школьное насилие – это вид насилия, где дети применяют силу по отношению к другим детям или учителя по отношению к ученикам, а также (крайне редко) ученики по отношению к учителю. Ученый делит его на физическое и психологическое. К физическому насилию относятся избиение, удары, шлепки, подзатыльники, порча вещей и т. д. Психологическое насилие в школе – это высмеивание, унижение в присутствии других детей, изоляция, отказ от общения с жертвой. Довольно часто два этих вида насилия присутствуют вместе и могут продолжаться относительно долго, вызывая длительный травматический опыт жертвы.

Учеными (И.Д. Белеевой, Т.А. Заглодиной, Л.Э. Панкратовой, Н.Б. Титовой) характерными признаками буллинга выделены: повторное насилие по отношению к другому; насилие, которое имеет психологический или/и физический характер; жестокость, которая может относиться как к групповому, так и межличностному социальному взаимодействию. У школьной травли отмечается наличие ролевой буллинг-структуры: агрессор (буллер), его помощники, группа наблюдателей за процессом, жертва и группа поддержки жертвы. Цель буллера – это доминирование над жертвой с помощью унижения, что приводит к повышению собственной самооценки через превосходство над другими [9].

Согласно исследованием ученых [1, 10, 11, 12, 13] наиболее часто буллинг встречается в средней и старшей школе. Это можно объяснить тем, что дети от 10-11 до 17-18 лет независимы от взрослых лишь относительно, поэтому желают продемонстрировать свою независимость. В дошкольном и младшем школьном возрасте родители и учителя еще имеют авторитет и влияют на их поведение детей и их отношения со сверстниками. Подростковый и юношеский возраст характеризуется перестройкой системы ценностей, отдалением от взрослых, усилением авторитета сверстников, особыми феноменами общения, которые способствуют появлению и существованию школьной травли. Во многих исследованиях подчеркивается, что именно подростки склонны к травле более всего [11, 8, 2], в младшем и среднем школьном возрасте буллинг проявляется чаще в физическом насилии, в старших классах он приобретает форму психологического насилия, включая и кибербуллинг [9].

Ю.Н. Череватая описывала буллинг как неадекватную асоциальную попытку самоутверждения. Истинным мотивы буллинга является привлечение внимания со стороны взрослых и сверстников, показ своих сил, маскировка своей неуверенности и страхов, удовлетворение потребности во власти и доминировании [13].

Можно выделить несколько основных подходов к изучению буллинга [14]:

Диспозициональный подход (Д. Олвеус, М.Ф. Ван дер Валь, Дж. Саттон, П. Магин), при котором исследователи в первую очередь обращают внимание на индивидуально-психологические характеристики ребенка, врожденные или приобретенные, которые приводят к формированию поведения агрессора или жертвы в ситуации буллинга. В данном случае профилактическая работа и работа по прекращению издевательств основывается на развитии определенных навыков и личностных качеств у учащихся, таких как дифференцированная

самооценка, толерантность, уверенность в себе, навыки межличностного общения и др.

Темпоральный подход (Д.А. Кутузова, М.М. Кравцова, Д.Л. Хокинс, Д.Л. Хейни), при котором ученые анализируют онтогенез, возрастные кризисы и сензитивные периоды в жизни человека, где каждый период характеризуется определенными возрастными новообразованиями и рисками освоить роли агрессора или жертвы в ситуациях школьной травли. В данном случае профилактическая работа и работа по прекращению буллинга основывается на качественном сопровождении учащихся при проживании ими возрастных кризисов, а также помочь в преодолении субъективно трудных жизненных ситуаций, в результате чего дети разовьют у себя навыки нахождения и использования доступных им социально-психологических ресурсов.

Контекстуальный подход (Д. Олвеус, Э. Ахмед, И.С. Кон, Дж.С. Хонг), при котором упор делается на среду, окружающую личность: макро- и микрогруппы, качество и уровень взаимодействия членов социальных групп, а также атмосферу в них. Согласно этому подходу, «контекст» актуализирует внутриличностные предпосылки каждого отдельно взятого человека, что приводит к формированию поведения агрессора или жертвы в ситуации буллинга. В данном случае профилактическая работа и работа по прекращению издевательств основывается на индивидуально-личностном подходе к формированию групп, а также помочь учащимся в определении положения каждого в классе, когда главной ценностью выступает не количество силы и власти в руках одного человека, а уважительные межличностные отношения.

Важность глубокого и всестороннего изучения буллинга заключается в его неблагоприятных последствиях для всех участников. Но наибольший вред буллинг наносит психическому здоровью жертв, снижает эмоциональное благополучие, негативно влияет на обучаемость [15]. Существует тесная связь между суицидом и травлей в школе [16]. Доказано, что школьники, вовлеченные в травлю, подвержены таким проблемам как повышенный уровень депрессии, тревоги и одиночества. Важно отметить, что это относится как к буллерам, так и к жертвам. Некоторые учащиеся-жертвы даже сообщают о симптомах, подобных посттравматическому стрессу [17]. К последствиям травли относят нарушение социальной адаптации [18], когда для учащихся характерны низкая самооценка, чувство одиночества и изоляции, собственной неадекватности, поскольку жертвы чувствуют, что их отвергают сверстники [19]. Буллинг вызывает трудности с концентрацией внимания и абсентеизм (отказ посещать школу), которые приводят к снижению академической успеваемости и негативному отношению к школе [20].

В исследовании студентов колледжей A. Young-Jones с коллегами обнаружили, что студенты, над которыми издевались в прошлом, сообщили о более низком уровне академической мотивации и чувстве компетентности [21]. Часто у жертв возникают психосоматические симптомы (головные и абдоминальные боли, ночное недержание мочи [22]). Виктимизация ребенка в школьные годы часто сопровождается повышенной застенчивостью и пониженным доверием к людям в студенческом возрасте, что влечет за собой длительное нарушение процесса социально-психологической адаптации [23]. Показано, что в долгосрочной перспективе жертвы часто остаются одинокими, не женятся и не имеют детей [24]. P.K. Smith с коллегами обнаружили, что ученики, бывшие жертвами издевательств в школах, впоследствии часто подвергаются издевательствам на рабочем месте [25]. Таким образом, травля в школе связана как с краткосрочными, так и с долгосрочными негативными последствиями. Исследования показали, что статус жертвы связан с непосредственными социальными, эмоциональными и академическими трудностями, которые могут продолжаться месяцами и годами даже после прекращения травли [26]. Обзор лонгитюдных исследований, проведенный L. Arseneault, указывает, что люди, над которыми издевались в детстве, имели более высокий уровень тревоги, депрессии, панических расстройств и суицидальных наклонностей в зрелом возрасте [27]. Также есть данные, что бывшие жертвы с большей вероятностью будут иметь сложности с финансами, физическим здоровьем и социальными отношениями [21].

Существует множество факторов, влияющих на школьную травлю, среди которых неоспоримо влияние личностных особенностей. Многие ученые изучали взаимосвязь между травлей в школе и чертами личности, особенный упор в исследованиях делался на личностные особенности жертв буллинга. D. Olweus, обнаружил, что жертвы, как правило, более тревожны, не уверены в себе и заметно реагируют на травлю [1]. Жертвы школьной травли демонстрируют более низкие социальные и эмоциональные навыки, у них более выражены проблемы с поиском друзей, слабые связи с одноклассниками, они более склонные к одиночеству [28]. S. Postigo выявил, что плохие социальные навыки являются значимым предиктором травли [29]. S. Hilooglu с коллегами изучали аспекты социальных навыков и их роль в прогнозировании участия в школьной травле и виктимизации. Результаты показали, что уровень буллинга и виктимизации учащихся в значительной степени определяется негативным социальным поведением [30]. И агрессоры, и жертвы страдают от высокого уровня эмоциональной нестабильности и низкого уровня доброжелательности [5, 31]. P. Colovic с коллегами выявили, что у жертв низкие показатели экстраверсии, высокие показатели

добропроводности и нейротизма, тогда как у буллеров они низкие [32]. P. Srivastava выявил, что школьные агрессоры были более склонны к экстраверсии [33].

Некоторые социальные группы более уязвимы для агрессоров, по сравнению с другими. M.E. Eisenberg с коллегами исследовали связь между школьной травлей и весом, а также инвалидностью. Результаты этого исследования показали, что школьники, имеющие избыточный вес, а также школьники с нарушениями в эмоциональной сфере с большей вероятностью становились жертвами [34].

Важным фактором также является отсутствие социальной поддержки в школьной среде. Исследование Vega López [35] продемонстрировало, что отсутствие социальной поддержки является важным предиктором травли. Объяснением этому может быть тот факт, что школьники, которые находятся под опекой и защитой группы, считаются менее доступными, в то время как учащиеся, находящиеся в изоляции, воспринимаются как легкая мишень. Именно поэтому в школе существует большой риск травли новых учеников. Если они не будут быстро приняты в группу друзей, они могут стать козлами отпущения и жертвами буллинга. Учащиеся, над которыми издеваются, склонны чувствовать себя менее компетентными, им труднее общаться не только со своими сверстниками, но и со своими родителями и учителями [36]. Группа исследователей из США, изучавшая взаимосвязь между самооценкой и образом тела, продемонстрировала, что насмешки по поводу веса оказывают более сильное воздействие влияние на самооценку, чем сам избыточный вес [37].

Ученые (В.Н. Бутенко, О.А. Сидоренко, О.Л. Глазман) описывают типологический портрет «жертвы»: социальная отрешенность, склонность отстраняться от конфликтов, сензитивность, замкнутость, застенчивость, соматическая ослабленность, тревожность, склонность к депрессии, заниженная самооценка, неуверенность в себе, сниженная учебная мотивация, социальные проблемы (хвастливость, игнорирование), осторожность в общении, уход в себя, негативное самоотношение, низкий/высокий уровень агрессии, низкое чувство собственного достоинства, низкая степень социальной поддержки [38, 39].

Мишенью физического и психологического насилия чаще становятся необщительные, застенчивые и замкнутые дети, для которых также характерно покорность, пассивность. Агрессоры имеют позитивное отношение к насилию, они нуждаются в потребности доминирование над другими, отличаются низким уровнем эмпатии. В формирование личности агрессора важную роль играет внутрисемейные факторы. Склонность к насилию наблюдаются у тех детей, которые живут в таких семьях как неполные, авторитарные, конфликтные семьи, а также семьи, где есть генетическая предрасположенность к насилию [8]. Школьники,

предрасположенные к роли «жертвы», обладают низким уровнем агрессивности, толерантности и эмпатии, избегают конфликтных ситуаций и имеют социальный статус «отвергнутых» [40]. Исследователями выявлено, что есть значимая положительная связь между позицией «жертвы» и шкалами «одиночество» и «тревожность», уровень выраженности агрессивных реакций коррелирует с самооценкой школьника. Чем она выше, тем выше показатели общей агрессии и различных её составляющих [12]. Показано, что для жертв характерны повышенная общая тревожность, самооценочная и межличностная тревожность, низкая самооценка и неуверенность в себе [10], отрешенность, чувствительность, замкнутость, склонность уклоняться от конфликтов, различные проявления психосоматических симптомов, повышенный уровень тревожности, неуверенность в себе [41]. Таким образом, можно сказать, что существует некоторый портрет жертвы буллинга, содержащий определенные личностные характеристики, но для его уточнения и детализации есть смысл проводить новые исследования.

Материал и методы исследования

Выборку нашего исследования составили 103 ученика: 45 (43,7%) мальчиков и 58 (56,3%) девочек. 8 (7,8%) ученикам - 15 лет (4 девочки и 4 мальчика), 62 (60,2%) ученикам – 16 лет (26 мальчиков и 36 девочек) и 33 (32%) ученикам – 17 лет (15 мальчиков и 18 девочек). Для диагностирования выбраны следующие методики:

1) 16-ти факторный личностный опросник, разработанный Р.Б. Кэттеллом, адаптированный русскоязычный вариант опросника разработан В.И. Похилько, А.С. Соловейчиком, А.Г. Шмелевым [42].

2) Тест на выявление «буллинг-структуры», разработанный Е.Г. Норкиной [43].

Статистический анализ проводился с помощью коэффициента корреляции Спирмена.

Результаты и их обсуждение

Были обнаружены следующие значимые корреляции:

- Обратная связь $r = -0,464$ между ролью жертвы и стремлением выглядеть лучше (MD) с высоким уровнем значимости $p < 0,001$ – чем больше школьнику присуща роль жертвы в буллинге, тем меньше у него выражено стремление выглядеть лучше. Это может быть связано с тем, что постоянное ощущение уязвимости может снизить уверенность старшеклассника в себе и он начинает воспринимать себя как беспомощную жертву. Это ведет к снижению мотивации и появлению страха привлекать внимание к своей персоне.

- Обратная связь $r = -0,284$ между ролью жертвы и общительностью (A) с уровнем значимости $p < 0,01$ – чем больше личности присуща роль жертвы в буллинге, тем меньше у него выражена

общительность и больше замкнутость. Это происходит потому, что чувство беспомощности и неприятия, которое испытывает ученик-жертва, может привести к снижению самооценки и уверенности. Постоянные атаки и унижения со стороны обидчиков вызывают стресс, тревогу и депрессию, что приводит к уходу в себя, изоляции от окружающих. Юноши и девушки могут избегать общения с другими, стараясь уйти от новых конфликтов и неприятностей.

- Обратная связь $r = -0,547$ между ролью жертвы и доминантностью (E) с высоким уровнем значимости $p < 0,001$ – чем больше учащемуся присуща роль жертвы в буллинге, тем меньше выражена доминантность и больше подчинённость. Юноши и девушки, которые регулярно подвергаются буллингу, могут начать принимать роль жертвы как свою идентичность, что способствует усилению подчиненности. Они могут видеть себя как недостойных защиты или борьбы против агрессоров, что усиливает их чувство беспомощности и увеличивает зависимость от других в ситуациях конфликта.

- Обратная связь $r = -0,496$ между ролью жертвы и смелостью (H) с высоким уровнем значимости $p < 0,001$ – чем больше учащемуся будет присуща роль жертвы в буллинге, тем меньше у него выражена смелость и больше робость. Являясь жертвой, ребенок часто испытывает чувство страха, бессилия и беспомощности. Он может чувствовать себя уязвимым и неуверенным, что приводит к ухудшению самооценки и самоуважения. В результате человек может стать более робким, склонным к избеганию конфликтных ситуаций и неспособным проявлять инициативу или смелость в общении с другими.

- Обратная связь $r = -0,328$ между ролью жертвы и спокойствием/тревожностью (O) с достаточным уровнем значимости $p < 0,01$ – чем больше индивиду присуща роль жертвы в буллинге, тем меньше у него выражена тревожность и больше спокойствие. Возможно, что ребенок принимает роль жертвы как свое неизбежное положение, смиряется с ней и перестает беспокоиться о том, что происходит вокруг. Он может привыкнуть к постоянному давлению со стороны обидчиков и принять это как норму. Также возможно, что ребенок сознательно подавляет свои чувства тревоги, чтобы не показывать слабость перед окружающими и продолжать функционировать в обществе. В любом случае, это является негативным механизмом защиты, который может привести к серьезным психологическим проблемам в будущем.

- Умеренная обратная связь $r = -0,434$ между ролью жертвы и нонконформизмом (Q2) с высоким уровнем значимости $p < 0,001$ – чем больше школьнику присуща роль жертвы, тем меньше выражен нонконформизм и больше конформизм. Учащийся, ощущающий себя жертвой буллинга, часто испытывает страх и чувство беспомощности. В

такой ситуации он может стремиться приспособиться к окружающей среде, чтобы избежать дальнейших конфликтов и неприятностей. Юноша или девушка будет стараться следовать правилам и ожиданиям окружающих, чтобы не выделяться и не привлекать лишнего внимания к себе.

- Умеренная обратная взаимосвязь $r = -0,424$ между ролью жертвы и самоконтролем (Q3) с высоким уровнем значимости $p < 0,001$ – чем больше ученику будет присуща роль жертвы в буллинге, тем меньше у него будет выражен самоконтроль.

Когда школьник постоянно ощущает себя жертвой в буллинге, его самооценка и уверенность в себе снижаются. Это может привести к чувству беспомощности, беспокойству и стрессу, а также усилить чувство бессилия перед обидчиками. Такие негативные эмоции могут привести к потере самоконтроля и способности эффективно реагировать на происходящее. Учащийся, чувствующий себя постоянно уязвимым и беспомощным, может начать проявлять агрессию или другие отрицательные поведенческие реакции в попытке защитить себя или показать свою силу.

- Прямая связь $r = 0,512$ между ролью жертвы и моральной нормативностью (G) с высоким уровнем значимости $p < 0,001$ – чем больше старшекласснику присуща роль жертвы в буллинге, тем больше выражен показатель моральной нормативности. У школьников, сталкивающихся с буллингом, формируется более глубокое понимание значимости уважения, толерантности и справедливости и появляется более чуткое отношение к потребностям других людей и склонность к соблюдению норм и правил общественного поведения.

• Прямая связь $r = 0,419$ между ролью жертвы и чувствительностью (I) с уровнем значимости $p < 0,001$ – чем больше ученику присуща роль жертвы в буллинге, тем больше выражена чувствительность и меньше практицизм. Старшеклассник, который является жертвой, может ощущать, что его ценности и достоинства не признаются окружающими. Это приводит к развитию чувствительности к критике и негативным комментариям, что может привести к уменьшению практичности в решении проблем и конфликтов.

- Прямая связь $r = 0,354$ между ролью жертвы и подозрительностью (L) с высоким уровнем значимости $p < 0,001$ – чем больше школьнику присуща роль жертвы в буллинге, тем больше у него выражена подозрительность и меньше доверчивость. Ученик-жертва, который постоянно испытывает агрессию со стороны сверстников, часто начинает видеть вокруг себя потенциальную угрозу и опасность. Он может стать подозрительным к другим людям, так как привык видеть в них врагов. Кроме того, постоянные негативные опыты в отношениях с

окружающими могут привести к нарушению доверия к другим людям. Такие юноши и девушки могут считать, что большинство людей несправедливы и жестоки, и скептически относится к любым формам помощи или поддержки.

- Сильная прямая связь $r = 0,719$ между ролью жертвы и мечтательностью (M) с высоким уровнем значимости $p < 0,001$ – чем больше школьнику присуща роль жертвы в буллинге, тем больше у него выражена мечтательность и меньше практичность. Дети, которые часто становятся жертвами буллинга, могут чувствовать себя беспомощными, уязвимыми и недостаточно защищенными. В таких условиях легче отстраниться от реальности и уйти в мечты и фантазии (эскапизм), чтобы справиться с негативными эмоциями. Мечтательность может стать своеобразным убежищем от проблем и трудностей, которые старшеклассник испытывает в реальной жизни.

- Прямая связь $r = 0,415$ между ролью жертвы и дипломатичностью (N) с высоким уровнем значимости $p < 0,001$ – чем больше школьнику присуща роль жертвы, тем больше выражена дипломатичность и меньше прямолинейность. Это может быть связано с тем, что учащийся, который часто ощущает себя жертвой буллинга, становится более осторожным и предпочитает избегать конфликтов. Он может развить дипломатичное поведение как способ защиты и предотвращения дальнейших конфликтов. Прямолинейность, с другой стороны, может быть рассмотрена как слишком агрессивное или неприветливое поведение, которое человек, может побояться проявлять из-за опасений остаться еще более изолированным или подвергнуться еще большему преследованию.

- Умеренная прямая связь $r = 0,484$ между ролью жертвы и радикализмом (Q1) с высоким уровнем значимости $p < 0,001$ – чем больше ученику присуща роль жертвы, тем больше у него выражен радикализм и меньше консерватизм. Когда юноша ощущает себя жертвой в буллинге, это может вызвать у него чувство обиды, беспомощности и негативизма по отношению к окружающему миру. В результате он может начать искать группу людей или сообщество, которое будет поддерживать его и поддерживать его чувство справедливости. Радикальные группы могут предложить свою поддержку и убедить его, что они единственные, кто может помочь. Также, чувство уязвимости и несправедливости может подтолкнуть старшеклассника к более радикальным и крайним взглядам на мир. Он может начать видеть окружающий мир через призму своих собственных страданий и несправедливости, и видеть некоторые группы людей как врагов. Кроме того, постоянные импульсы насилия и угроз могут вызвать у школьника желание защитить себя и своих близких людей любой ценой, что также может привести к радикализму. Консерватизм, с

другой стороны, чаще связан с сохранением стабильности и уверенности в мире, что может быть сложно для ученика, чувствующего себя под постоянной угрозой. В результате отвергаются традиционные ценности и идеи, которые воспринимаются как часть несправедливости, с которой человек сталкивается.

Обобщая изложенное, представим корреляционные связи на рисунке.

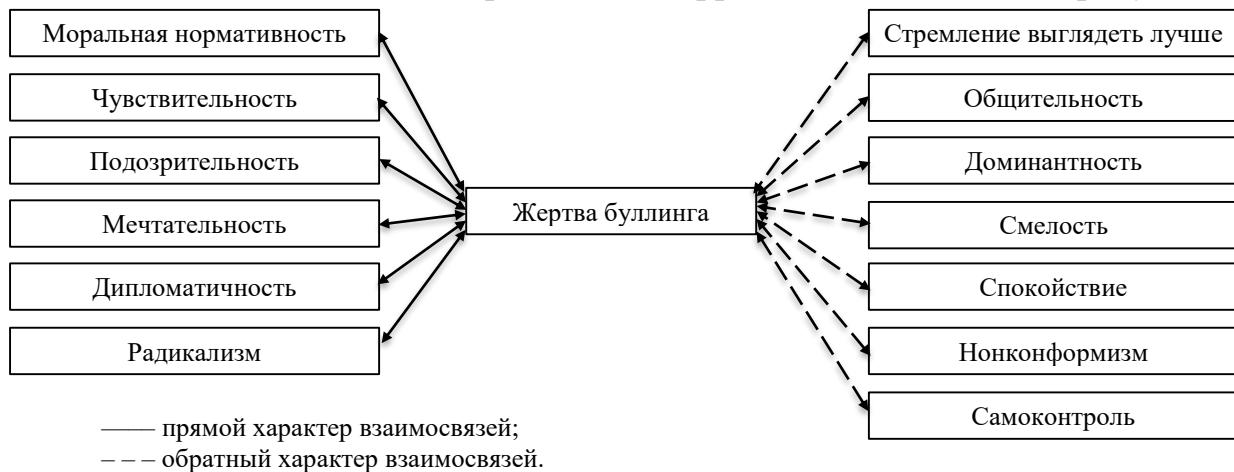


Рисунок – Структура корреляционных связей личностных особенностей и позиции жертвы в ситуации буллинга

Заключение

Полученные результаты имеют научную и практическую значимость. Во-первых, они позволяют уточнить психологический портрет учащихся юношеского возраста - жертв буллинга. Также эти данные могут быть использованы для улучшения понимания практическими психологами, учителями и другими работниками системы образования особенностей личности жертв буллинга. Эти личностные особенности (чувствительность, подозрительность, робость, замкнутость и другие) важно учитывать в психологическом консультировании, психокоррекционной и просветительской работе с целью предотвращения и профилактики буллинга в школьной среде. Школьные психологи могут заранее обратить внимание учителей на таких детей, оказать им поддержку, разъяснить особенности общения, развить коммуникативные навыки.

Библиографические ссылки

1. Olweus, D. Bullying at school: What we know and what we can do / D. Olweus. – Malden, MA: Cambridge. 1993. – 140p.
2. Olweus, D. Bully/victim problems among school-children: Basic facts and effects of a school based intervention program. / D. Olweus // The development and treatment of childhood aggression. Hillsdale, NJ: Erlbaum. 1991. - P. 411- 448.

3. Peets, K. Classroom Norms of Bullying Alter the Degree to Which Children Defend in Response to Their Affective Empathy and Power. / K. Peets, V. Poyhonen, J. Juvonen, C. Salmivalli // *Developmental Psychology*. – 2015. – Vol. – 51(7). – P. 913–920.
4. Pellegrini, A.D. Social dominance in preschool classrooms / A.D. Pellegrini, C.J. Roseth, S. Mliner, C.M. Bohn, M.V. Ryzin, N. Vance, C.L. Cheatham // *Journal of Comparative Psychology*. – 2007. – Vol. 121 (1). – P. 54–64.
5. Tani, F. Bullying and the Big Five: A Study of Childhood Personality and Participant Roles in Bullying Incidents / F. Tani, P. Greenman, B. Schneider, M. Fregoso // *School Psychology International*. – 2013. – Vol. 24 (2). – P. 131-146.
6. Belsey, B. Cyberbullying involves the use of information and communication technologies to support deliberate, repeated, and hostile behaviour by an individual or group that is intended to harm others / B. Belsey // Cyberbullying: "Always On? Always Aware!" Posted on February 25, 2019 by cyberbullying_i6nv2b // <https://cyberbullying.ca/2019/02/25/cyberbullying-involves-the-use-of-information-and-communication-technologies-to-support-deliberate-repeated-and-hostile-behaviour-by-an-individual-or-group-that-is-intended-to-harm-others/>
7. Agheorghiesel, D.T. A brief analysis from socio-economic perspective of bullying and cyberbullying / D.T. Agheorghiesel // *Cyberbullying*. – 2022. – 305 p.
8. Фурманов, И.А. Социальная психология агрессии и насилия: профилактика и коррекция : учеб. пособие / И.А. Фурманов. – Минск : Изд. центр БГУ. – 2016. – 401 с.
9. Белеева, И.Д. Буллинг как социально-психологическое явление: анализ теоретических подходов и эмпирических исследований / И.Д. Белеева, Т.А. Заглодина, Л.Е. Панкратова // *Педагогическое образование в России*. – 2020. – № 5. – С. 131-136.
10. Король, Н.В. Личностные особенности подростков, занимающих различные позиции в ситуации школьного буллинга / Н.В. Король // *Universum: психология и образование*. – 2022. – № 7. – С. 37-39.
11. Ксенда, О.Г. Содержание буллинга в высшем образовании в представлении студентов / О.Г. Ксенда // Современные проблемы прикладной юридической психологии : материалы I Междунар. науч.-практ. интернет-конф., Минск, 23 нояб. 2017 г. – Минск : Изд. центр БГУ. – 2017. – С. 66-71.
12. Скоробогатова, Ю.В. Влияние личностных особенностей подростков на их позицию в ситуации буллинга / Ю.В. Скоробогатова // *Психология*. – 2022. – № 2. – С. 317-320.
13. Череватая, Ю.Н. Основные причины и последствия возникновения буллинга среди подростков / Ю.Н. Череватая // Международный научный журнал «Вестник науки». – 2021. – № №3. – С. 42-47.
14. Бочавер, А.А. Буллинг как объект исследований и культурный феномен / А.А. Бочавер, К.Д. Хломов // *Психология. Журнал Высшей школы экономики*. – 2013. – № 10 (3). – С. 149–159.
15. Armitage, R. Bullying in children: impact on child health / R. Armitage // *BMJ Paediatrics Open*. – 2021. – Vol. 5. – P. 1-8. doi: 10.1136/bmjpo-2020-000939
16. Limbana, T. The Association of Bullying and Suicidality: Does it Affect the Pediatric Population? / T. Limbana, F. Khan, N. Eskander, M. Emamy, N. Jahan // *Cureus*. – 2020. – 2020 Aug 12; 12(8): e9691. doi: 10.7759/cureus.9691. PMID: 32923283; PMCID: PMC7486111.
17. Miskimon, K. Direct and Indirect Effects of Bullying Victimization on Academic Performance and Mental Health Among Secondary School Students / K. Miskimon, L. Jenkins, S. Kaminski // *School Mental Health*. – 2022. – Retrieved from

18. Rigby, K. Consequences of bullying in schools / K. Rigby // The Canadian Journal of Psychiatry. – 2003. – Vol. 48 (9). P. 583-590.
19. Paul, J.J. Dynamics of peer victimization in early adolescence: Results from a four-year longitudinal study / J.J. Paul, A.H. Cillessen // Journal of applied school psychology. – 2003. – Vol. 19(2). P. 25-43.
20. Nakamoto, J. Is peer victimization associated with academic achievement? A meta-analytic review / J. Nakamoto, D. Schwartz // Social Development. – 2010 – Vol. 19 – P. 221-242.
21. Young-Jones, A. Bullying Affects More than Feelings: The Long-Term Implications of Victimization on Academic Motivation in Higher Education / A. Young-Jones, S. Fursa, J.S. Byrket, J.S. Sly // Social Psychology Of Education: An International Journal. – 2015. – Vol. 18(1). – P. 185-200.
22. Smokowski, P.R. Bullying in School: An Overview of Types, Effects, Family Characteristics, and Intervention Strategies / P.R. Smokowski, K.H. Kopasz // Children & Schools. – 2005. – Vol. 27 (2). – P. 101-110.
23. Craig, W. The relationship among bullying, victimization, depression, anxiety, and aggression in elementary school children / W. Craig // Personality and Individual Differences. – 1998. – Vol. 24. – P. 123-130.
24. Carlisle, N. School Bullying: Do Adults Survivors Perceive Long-Term Effects? / N. Carlisle, E. Rofes // Traumatology. – 2007. – Vol. 13(1). – P. 16-26.
25. Smith, P.K. Victimization in the school and the workplace: are there any links? / P.K. Smith, M. Singer, H. Hoel, C.L. Cooper // British Journal of Psychology. – 2003. – Vol. 94. – P. 175-183.
26. Holt, M.K. Associations Between Past Bullying Experiences and Psychosocial and Academic Functioning Among College Students / M.K. Holt, J.G. Green, R. Gerald // Journal of American College Health. – 2014. – Vol. – 62 (8). – P. 552-560. DOI: 10.1080/07448481.2014.947990
27. Barchia, K. Predictors of student defenders of peer aggression victims: Empathy and social cognitive factors / K. Barchia, K. Bussey // International Journal of Behavioral Development. – 2011. – Vol. – 35 (4). – P. 289-297.
28. Nansel, T.R. Bullying behaviors among US youth: Prevalence and association with psychosocial adjustment / T.R. Nansel, M. Overpeck , R.S. Pilla, W.J. Ruan, B. Simons-Morton, P. Scheidt // The Journal of the American Medical Association. – 2001. – Vol. 285. – P. 2094–2100.
29. Postigo, S. Predicting bullying: Maladjustment, social skills and popularity / S. Postigo, R. Gonzalez, C. Mateu, I. Montoya // Educational Psychology. – 2012. – Vol. 1. – P. 1-13.
30. Hilooglu, S. The role of social skills and life satisfaction in predicting bullying among middle school students / S. Hilooglu // Ilkogretim Online. – 2010. – Vol. 9 (3). – P. 159.
31. Kumar, K. The five-factor model of personality and organizational commitment: Is there any relationship / K. Kumar, A. Bakhsh // Humanity and Social Sciences Journal. – 2010. – Vol. 5 (1). – P. 25-34.
32. Colovic, P. Roles in violent interactions in early adolescence: Relations with personality traits, friendship and gender / P. Colovic, J. Kodzopeljic, D. Mitrovic, B. Dinic, S. Smederevac // Psihologija. – 2015. – Vol. 48(2). – P. 119–133.

33. Srivastava, P. Psychological characteristics of school bullies: An exploratory study / P. Srivastava, T.B. Singh // Amity Journal of Applied Psychology. – 2012. – Vol. 3(1). – P. 100-114.
34. Eisenberg, M.E. Vulnerable Bullies: Perpetration of Peer Harassment Among Youths Across Sexual Orientation, Weight, and Disability Status / M.E. Eisenberg, A.L. Gower, B.J. McMorris, M.M. Bucchianeri // Am J Public Health. – 2015. – Vol. 105(9). – P. 1784-1791.
35. Vega López, M.G. Bullying in the Guadalajara, Mexico metropolitan zone: prevalence and related factors / M.G. Vega López, G.J. González Pérez, M.A. Valle Barbosa, M.E. Flores Villavicencio, A. Vega López // Salud colectiva. – 2013. – Vol. 9(2). – P. 183-194.
36. Nation, M. Bullying in school and adolescent sense of empowerment: an analysis of relationships with parents, friends, and teachers / M. Nation, A. Vieno, D. Perkins, M. Santinello // Journal of Community & Applied Social Psychology. – 2008. – Vol. 18 (3). – P. 211-232.
37. Kutob, R.M. Concurrent and longitudinal predictors of self-esteem in elementary and middle school girls / R.M. Kutob, J.H. Senf, M. Crago, C.M. Shisslak // Journal of School Health. – 2010. – Vol. 80(5). – P. 240-248.
38. Бутенко, В.Н. Буллинг в школьной образовательной среде: опыт исследования психологических особенностей «обидчиков» и «жертв» / В.Н. Бутенко, О.А. Сидоренко // Вестник Красноярского государственного педагогического университета им. В.П. Астафьева. Психологические науки. Педагогическая психология. – 2021. – С. 138-143.
39. Никишина, Т.В. Моббинг в подростковой среде: пособие / Т.В. Никишина // Брест: изд-во БрГУ; 2015. – 89 с.
40. Шалагинова, К.С. Половозрастные особенности школьников как предикторы риска буллинга / К.С. Шалагинова, Т.И. Куликова, С.А. Залыгаева // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Психологические науки. – 2019. – № 3. – С. 126–138.
41. Беринская, И.В. Социально-психологический тренинг как средство профилактики школьного буллинга среди подростков / И.В. Беринская // Казанский педагогический журнал. – 2019. – № 3. – С. 61-71.
42. Выбоящик, И.В. Личностный многофакторный опросник Р. Кэттелла: Учебное пособие / И.В. Выбоящик, З.А. Шакурова // Челябинск: Изд.-во ЮУрГУ; 2000. – 54 с.
43. Норкина, Е.Г. Методика на выявление «Буллинг-структуры» / Е.Г. Норкина // Таврический научный обозреватель. – 2016. – № 3(8). – С. 170-174.

УДК 159.923 (316.47)

КОГНИТИВНЫЙ, ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ И ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ КОМПОНЕНТЫ СОЦИАЛЬНО-СРАВНИТЕЛЬНОЙ РЕВНОСТИ: СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

K.V. ЛЕПЕШКО

Рассматривается концепция феномена социально-сравнительной ревности как трехкомпонентного аттитюда. Представлены результаты эмпирического исследования феномена ревности социального сравнения. Проанализированы основные реакции социально-сравнительной ревности.

Ключевые слова: аттитюд; ревность; социально-сравнительная ревность; реакции социально-сравнительной ревности.

COGNITIVE, EMOTIONAL AND BEHAVIORAL COMPONENTS OF SOCIO-COMPARATIVE JEALOUSY: SITUATIONAL ANALYSIS

K.V. LEPESHKO

The concept of the phenomenon of socio-comparative jealousy as a three-component attitude is considered. The results of an empirical study of the phenomenon of jealousy of social comparison are presented. The main reactions of socio-comparative jealousy are analyzed.

Keywords: attitude; jealousy; socio-comparative jealousy; reactions of socio-comparative jealousy.

Введение

Социальное сравнение является одним из основных процессов социального познания, а также фундаментальным психологическим механизмом, влияющим на суждения, переживания и поведения. Социальное сравнение может приводить к различным последствиям [1, 2, 3, 4]. Ряд исследований демонстрируют положительные последствия социального сравнения (мотивация к изменениям, стремление быть лучше, и т.д.), так и негативные последствия (негодование, деградация индивида) [3, 4, 5, 6, 7]. В частности, сравнение себя с другими индивидами, может приводить к пониманию несоответствия и конкуренции за определенные качества, способности или атрибуты, угрозу самооценке, обусловливая возникновение такого явления как социально-сравнительная ревность. На основании анализа литературы было обоснована трактовка феномена социально-сравнительной ревности как аттитюда, включающий когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты [8, 9]. Социально-сравнительная ревность возникает при условии высокой значимости ситуации социального сравнения и характеризуется

совокупностью связанных между собой мыслей о незаслуженности, несправедливости, неправильности и необъективности существующих преимуществ другого индивида, комплекса переживаний негативных эмоций (волнения, печали, гнева, отвращения, презрения) и готовности к действиям, направленным на совладение со сложившейся ситуацией с помощью стратегий самосовершенствования, уравнивания или уклонения.

Анализ литературы указывает на фрагментарность исследований в этом направлении. Также их результаты не позволяют составить представление о феномене социально-сравнительной ревности как о целостной структуре, включающей когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты.

Научная неразработанность целого ряда вопросов, связанных с изучением феномена социально-сравнительной ревности, в частности отсутствие эмпирического подтверждения трёхкомпонентной структуры данного феномена потребовало провести исследование с целью выявления наиболее высоких оценок когнитивных, эмоциональных и поведенческих реакций на ситуации социально-сравнительной ревности.

Материал и методы исследования

Методика. В качестве инструментария исследования была использована «Методика оценки ситуации провокации социально-сравнительной ревности» [10]. Ситуации провокации социально-сравнительной ревности представляют собой утверждения, касающиеся сравнения с «Другим», который превосходит относительно каких-либо атрибутов, способностей или качеств, тем самым провоцируя конкуренцию и возникновение социально-сравнительной ревности (таблица 1).

Выборка. В исследовании принимало участие 195 респондентов (122 женщины и 73 мужчины) в возрасте $21,95 \pm 7,38$ лет.

Статистика. Статистическая обработка производилась с помощью программы SPSS 13.0 for Windows. Для проведения ситуационного анализа наиболее высоких оценок когнитивных, эмоциональных и поведенческих реакций на ситуации провокации социально-сравнительной ревности использовалась описательная статистика (подсчёт средних).

Ситуационный анализ когнитивных, эмоциональных и поведенческих реакций социально-сравнительной ревности позволил обнаружить следующие **результаты**.

В когнитивных реакциях на ситуации провокации социально-сравнительной ревности *наиболее значимыми* (ЗНС) считались соответственно ситуации 18, 11, 5, 17, 4 и 10; *наиболее заслуженными* (ЗАС) – 2, 14, 5, 6, 15; *наиболее справедливыми* (СПР) – 2, 5, 14, 15, 4; *наиболее правильными* (ПР) – 15, 14, 8, 5, 2 и *наиболее объективными* (ОБ) – 1, 2, 14, 3, 4, 6 и 9 (таблица 2).

№ пп.	Ситуации
1.	Кто-то красивее, чем Вы.
2.	Кто-то имеет более впечатляющие результаты, чем Вы.
3.	Кто-то лучше выглядит, чем Вы.
4.	Кто-то более общителен и уверен в себе, чем Вы.
5.	Кто-то реализует свои потенциальные возможности лучше, чем Вы.
6.	Кто-то имеет фигуру лучше, чем у Вас.
7.	Кто-то более популярен, чем Вы.
8.	Кто-то выглядит более счастливым, чем Вы.
9.	Кто-то является более обеспеченным, чем Вы.
10.	Кто-то менее умный, чем Вы, получает более высокие оценки.
11.	Вы делаете ту же самую работу, что и кто-то и при этом получаете меньше, чем он или она.
12.	Кто-то занимает высокое положение благодаря деньгам родителей или их высокому статусу.
13.	Кто-то покупает себе что-то, что Вы хотели, но не можете позволить себе купить.
14.	Кто-то более умный, чем Вы.
15.	Кто-то более талантливый, чем Вы.
16.	Вы должны учиться (работать), в то время как Ваш одногруппник (коллега) праздно проводит время.
17.	Кто-то добивается каких-то результатов через манипуляции, в то время как Вы старательно работаете для этого.
18.	Кто-то получает работу, которую Вы хотели получить.

Таблица 1 – Ситуации провокации социально-сравнительной ревности

Ситуация 10, 11, 17 и 18 имеет непосредственное отношение к работе, учебе и связанными с ней денежными или другими вознаграждениями, а ситуации 4, 5 относятся к обладанию такими психологическими характеристиками, как общительность и уверенность, реализованность способностей.

Можно предположить, что значимость ситуаций 10, 11, 17 и 18 обусловлена ценностными различиями респондентов в отношении к таким атрибутам, как работа и справедливое вознаграждение. Также можно предположить, что такие психологические характеристики как общительность, уверенность, и умение реализовывать свои возможности – являются ценностями, относящимися к Я-концепции.

Исследования P. Salovey, J. Rodin [11] и M. Mikulincer [12] показывают, что чаще всего люди сравнивают себя с другими в тех областях, которые являются значимыми для них и ценными.

Ситуации	Среднее				
	ЗНС	ЗАС	СПР	ПР	ОБ
1.	0,28	0,42	0,59	0,49	0,72
2.	0,44	0,77	0,75	0,58	0,70
3.	0,30	0,59	0,58	0,52	0,65
4.	0,47	0,59	0,64	0,56	0,65
5.	0,56	0,70	0,69	0,59	0,64
6.	0,34	0,67	0,63	0,49	0,67
7.	0,27	0,60	0,58	0,52	0,62
8.	0,30	0,55	0,62	0,59	0,59
9.	0,29	0,50	0,47	0,44	0,65
10.	0,47	0,16	0,17	0,18	0,32
11.	0,59	0,10	0,09	0,10	0,25
12.	0,31	0,12	0,12	0,13	0,38
13.	0,28	0,52	0,48	0,41	0,62
14.	0,42	0,73	0,69	0,61	0,68
15.	0,42	0,66	0,66	0,62	0,64
16.	0,36	0,23	0,19	0,22	0,45
17.	0,50	0,13	0,11	0,15	0,36
18.	0,59	0,53	0,38	0,35	0,55

Таблица 2 – Ситуационный анализ наиболее высоких когнитивных реакций социально-сравнительной ревности

A. Tesser [13] в своей теории сохранения позитивной самооценки утверждал, что люди стремятся поддержать позитивную Я-концепцию. В тех случаях, когда индивиды сравнивают себя с «превосходящими другими» в областях, относящихся к Я-концепции, то они чувствуют угрозу самооценке, в результате чего, возникает ряд негативных эмоций. У каждого индивида существуют некоторые области, которые относятся к Я-концепции и определяют её [13].

Следует обратить внимание, что такие ситуации, как 2, 5, 14, 15, которые относятся к реализации имеющихся способностей индивида и к обладанию определёнными талантами, способностями и качествами, оценивались в качестве наиболее заслуженных, справедливых и правильных. Вероятно, данные ситуации респонденты оценили как самые заслуженные, справедливые и правильные, поскольку восприятие этих ситуаций основывается на том, что обладание такими характеристиками как ум, талант, способности, общительность, реализованность – можно достичь честным и порядочным способом, опираясь на собственные усилия, используя свои потенциальные ресурсы.

Напротив, ситуации 11, 12 и 18 расценивались как самые несправедливые, незаслуженные и неправильные, так как обладание

какими-либо атрибутами в этих ситуациях осуществляется нечестными, непоощляемыми способами, а также теми способами, которые, вероятно, противоречат нормам морали в данной культуре [14].

Так, R.H. Smith [14] отмечал, что оскорбительные сравнения будут часто создавать субъективное ощущение, что преимущество другого индивида несправедливо и незаслуженно. Исходя из этого, можно предположить, что ситуации 2, 4, 5, 14, 15 для респондентов не являются оскорбительными и субъективно такими не воспринимаются, не угрожают Я-концепции, а следовательно, расцениваются как позитивные. Также, R.H. Smith [14] указывал, что если существуют объективные стандарты несправедливости, незаслуженности (мораль, традиции в определенных культурах), то попадая в схожие ситуации, индивид будет испытывать негодование и обиду.

В своем исследовании E. Pila [15] и коллеги установили, что ситуации воспринимаются как несправедливые и незаслуженные, когда индивид испытывает зависть. Можно предположить, что ситуации, которые респонденты оценили как заслуженные, справедливые и правильные не вызывают у них зависти, а также могут иметь высокий уровень воспринимаемого контроля, т.е. возможности достичь того же, чем обладает конкурент [14, 15].

Ситуации 1, 3 и 6 оцененные как наиболее объективные, относятся к физическому компоненту цели сравнения, ситуации 4 и 14 – к психологическим характеристикам, которыми обладает конкурент и ситуации 2, 9 – к социальной реализованности и материальному преимуществу конкурента.

Согласно справочной литературе, объективность трактуется как независимость от воли и возможностей субъекта, непредвзятость, беспристрастность [16, 17].

Таким образом, можно предположить, что вышеперечисленные ситуации респонденты воспринимали беспристрастно, как независимые от их отношения и опыта.

В эмоциональных реакциях на ситуации провокации социально-сравнительной ревности также были выявлены существенные различия. Как отмечает Е.П. Ильин [18], эмоциогенными становятся только те ситуации, которые оцениваются человеком как значимые.

Как показали результаты исследования, к таким значимым ситуациям, чаще всего вызывающим эмоцию волнения, соответственно относились ситуации 2, 5, 4, 18, 1, 11; эмоцию радости – 8, 15, 14, 2, 4, 1; эмоцию удивления – 10, 11, 2, 18, 17; эмоцию печали – 18, 11, 5 и 2; эмоцию гнева – 11, 17, 10, 16 и 18; эмоцию отвращения и презрения – 17, 12, 10, 11 и 16, эмоцию страха – 5, 4, 18, 3, 1, 14, 15; эмоцию стыда – 14, 5, 6, 2, 4 и 15 и эмоцию вины – 5, 14, 6, 18 и 2 (таблица 3).

Так, отмечается, что эмоция *волнения*, с одной стороны мотивирует обучение, развитие навыков и умений, творческие стремления, повышает внимание, увлеченность объектом интереса [19], с другой – отражает состояние беспокойства или ситуативной тревожности [18]. Для респондентов данные эмоции были вызваны ситуациями, относящиеся в основном к физическим данным (1), к реализации своих возможностей и способностей (2, 5), к обладанию желаемыми психологическими характеристиками (4) и к обладанию желаемой работой (11, 18).

Данные результаты можно объяснить тем, что ситуации 4, 5, 11 и 18 были ранее оценены респондентами как значимые, т.е. как соответствующие их ценностям и относящиеся к Я-концепции, таким образом, проигрыш в этих ситуациях конкуренту, вызывают ощущения угрозы самооценке и ощущения беспокойства, тревоги. Данную точку зрения поддерживают ряд исследований [13].

Ситуации 1 и 2 не расценивались респондентами как наиболее значимые, однако, эти ситуации вызвали эмоцию волнения. Это можно объяснить тем, что ситуация 1 имеет отношение к физическим характеристикам, по которым очень часто, по мнению Е. Pila [15] и коллег индивиды сравнивают себя друг с другом. Социальная окружающая среда – обеспечивает для этого много возможностей [15].

Ситуации	Средние									
	ВОЛ	РАД	УДИВ	ПЕЧ	ГНЕВ	ОТВР	ПРЕЗ	СТРАХ	СТЫД	ВИНА
1.	0,38	0,29	0,14	0,36	0,07	0,04	0,10	0,09	0,12	0,09
2.	0,50	0,35	0,34	0,45	0,14	0,04	0,10	0,08	0,24	0,20
3.	0,36	0,28	0,17	0,35	0,09	0,06	0,06	0,09	0,16	0,15
4.	0,42	0,29	0,24	0,25	0,09	0,05	0,06	0,15	0,19	0,11
5.	0,48	0,25	0,19	0,45	0,16	0,05	0,05	0,16	0,28	0,28
6.	0,27	0,24	0,13	0,43	0,10	0,05	0,08	0,07	0,26	0,24
7.	0,25	0,27	0,14	0,24	0,05	0,05	0,09	0,05	0,06	0,08
8.	0,17	0,58	0,19	0,18	0,04	0,05	0,05	0,06	0,05	0,07
9.	0,18	0,22	0,14	0,34	0,13	0,08	0,14	0,07	0,12	0,11
10.	0,36	0,06	0,49	0,36	0,47	0,26	0,36	0,07	0,13	0,10
11.	0,38	0,03	0,48	0,54	0,55	0,24	0,36	0,08	0,10	0,11
12.	0,17	0,04	0,21	0,31	0,32	0,33	0,42	0,04	0,06	0,04
13.	0,19	0,15	0,14	0,52	0,11	0,02	0,07	0,05	0,12	0,11
14.	0,37	0,38	0,17	0,33	0,06	0,02	0,05	0,09	0,31	0,26
15.	0,35	0,45	0,18	0,30	0,05	0,05	0,07	0,09	0,19	0,17
16.	0,21	0,10	0,17	0,38	0,33	0,19	0,32	0,05	0,05	0,06
17.	0,25	0,05	0,26	0,42	0,49	0,46	0,46	0,06	0,06	0,08
18.	0,41	0,11	0,29	0,59	0,33	0,13	0,18	0,11	0,11	0,23

Таблица 3 – Ситуационный анализ наиболее высоких эмоциональных реакций социально-сравнительной ревности

В её исследованиях было установлено, что ситуации, связанные с физическими данными, были значимыми для мужчин и женщин, и при проигрыше в этих ситуациях конкуренту, возникали эмоции зависти, обиды и тревоги [15]. В связи с этим можно предполагать, что физический компонент является очень важным в социальном сравнении, который может вызвать, при определенных условиях ряд эмоций, в том числе волнение, заинтересованность.

Ситуация 2 вызвала данную эмоцию, возможно, потому что респонденты имели низкий уровень воспринятого контроля над этой ситуацией, т.е. последствия ситуации могли восприниматься как недосягаемыми в будущем, или же проигрыш в этой ситуации приписывался внутренним причинам, а не внешним. B.P. Buunk и S.E. Taylor [2] подтверждают эту точку зрения: люди, которые знают, о наличии ресурсов, чтобы достигнуть более высокого уровня относительно конкурента или избежать неудачу, не чувствуют тревогу или угрозу в ситуациях восходящих сравнений. В исследовании M. Milkucer [12] приписывание неудачи в работе внутренним, устойчивым (стабильным) причинам вызывало у индивидов большую ревность, тревогу по сравнению с теми, кто приписывал неудачу внешним причинам.

Одной из детерминант эмоции *радости*, по мнению К. Изарда [20], может быть редукция напряжения. Для респондентов эмоция радости была вызвана ситуациями, относящимися к физическим данным (1), к социальному компоненту цели сравнения (2, 8), к обладанию желаемых психологических характеристик (4, 14, 15). Вышеизложенные результаты можно объяснить следующим образом:

1. Возникновение эмоции радости при восходящих сравнениях возможна по причине не значимости атрибутов и самой ситуации сравнения, т.е. цель сравнения не является областью, относящейся к Я-концепции индивида и другой индивид с которым себя сравнивает респондент, не воспринимается как конкурент [2, 3, 4, 5, 6, 7, 11, 21].

2. Восходящие сравнения могут вызывать радость, когда они свидетельствуют об успехе другом в той области, которая значима для индивида, но только если у индивида существует высокий уровень воспринятого контроля над ситуацией, т.е. возможность стать лучше или таким же, как конкурент относительно атрибутов или области сравнения [2].

3. Также, восходящие сравнения могли вызвать радость, поскольку целью сравнения для респондентов было стремление стать лучше, самосовершенствоваться, таким образом, сделанное сравнение могло мотивировать их [3].

К. Изард утверждал, что внешняя причина *удивления* – неожиданное событие, неожиданный стимул, а также введение в заблуждение, испуг или обида [20]. Так эмоция удивления у респондентов была вызвана

ситуациями, относящимися к социальному компоненту цели сравнения (2), и к незаслуженному вознаграждению за определенную работу, учебу (10, 11, 17, 18).

Таким образом, можно предположить, что ситуации 10, 11, 17, 18 вызвали эмоцию удивления, поскольку возник когнитивный диссонанс, т.к. данные ситуации респондентами когнитивно оценивались как самые незаслуженные, несправедливые и неправильные, то есть они считали преимущество другого индивида в этих ситуациях неожиданным [18].

Эмоция *печали* у респондентов была вызвана ситуациями, имеющие отношение к социальному компоненту цели сравнения (2, 13), к реализации своих возможностей (5) и к незаслуженному вознаграждению за работу и учебу (11, 18).

Можно предположить, что эмоция печали на ситуации 5, 11 и 18 вызвана значимостью этих ситуаций для респондентов, как было отмечено ранее. Ряд исследований показывают, что когда область сравнения важна для индивида и «другой» воспринимается как конкурент, восходящие сравнения угрожают самооценке, впоследствии приносят печаль, боль и страдания [3, 4, 5, 6, 7, 11, 12, 13, 22, 23].

Причиной возникновение печали на ситуации 2 и 13 может быть использование внутренней каузальной атрибуции респондентами, т.е. объяснение неуспеха с помощью личных качеств, а не ситуации, а также восприятие неуспеха как стабильного и не поддающегося изменениям в будущем. Данную точку зрения поддерживаю ряд исследований [7, 12].

Причиной *гнева*, по мнению К. Изарда [20] является фрустрационная ситуация, т.е. наличие препятствия на пути достижения цели, которое является началом выражения неудовольствия и агрессии. Препятствием может служить собственная неспособность или же другой индивид [20].

Так, респонденты отнесли к таким ситуациям незаслуженное вознаграждение за работу и учебу (10, 11, 16, 17), а также наличие у конкурента работы, которая является желаемой (18).

Можно объяснить возникновение гнева на эти ситуации тем, что они были восприняты для респондентов как фрустрационные и в качестве препятствия для достижения результатов, которых добился другой индивид [20]. Также причиной появления эмоции гнева могла служить когнитивная оценка этих ситуаций [18], данные ситуации респонденты оценивали как незаслуженные, несправедливые и неправильные. Данную точку зрения поддерживает Н. Smith [14], который утверждает, что возмущение и гнев возникает, когда обладание чем-то оценивается как несправедливое и незаслуженное.

Отвращение и презрение – возникают при неприятном стимуле и восприятии ситуации как опасной [20]. Кроме того отмечается, что при отвращении появляется желание избавиться от кого-либо или чего-либо, в

частности, а причиной презрения может служить готовность к встрече с опасным, неприятным, ничтожным объектом [19].

Так, респонденты оценили ситуации, относящиеся к незаслуженному вознаграждению за работу и учебу (10, 11, 16), а также к незаслуженному социальному положению (17, 12) как неприятные и опасные для себя.

Полученные результаты, можно объяснить тем, что ранее данные ситуации были оценены респондентами как значимые, т.е. являющиеся важными для Я-концепции, более того как незаслуженные, несправедливые и неправильные. Как показывают ряд исследований, чувство угрозы самоуважению и оценки ситуации как незаслуженной, является триггером таких эмоций как возмущение, недовольство, презрение, отвращение, гнев и агрессии [7, 14, 22].

Причиной *страха*, по мнению К. Изарда [20] является – действия других, угрожающие самооценке, неудача, а также ситуациях реальной или воображаемой опасности, сопровождающиеся сильной неуверенностью и предчувствиями, мотивирующие реакции избегания [19]. К ситуациям, вызвавшим наибольший страх у респондентов относились ситуации, касающиеся физическим данным (1, 3), обладания некоторых психологических характеристик (4, 5, 14, 15) и конкуренции за желаемую работу (18).

Полученные данные могут свидетельствовать о том, что данные ситуации когнитивно оценивались респондентами ранее как значимые, а, следовательно, неудача в них способствовало угрозе их самооценке [13]. В модели сохранения позитивной самооценки A. Tesser [13] указывает, что, когда индивиды чувствуют угрозу, они испытывают тревогу и страх.

Как показывают исследования H. Smith [14], если конкурент воспринимается как подобный, то перспектива нежелательного события (перспектива обладания чем-то таким же способом, что и конкурент) может вызывать страх и печаль.

К. Изард [20] отмечал, что детерминантой страха может являться культура, то есть то, что поощряется в данной культуре или обществе является положительным для индивида, и наоборот. Таким образом, необладание физическими данными, талантом, высоким IQ (ситуации 1, 3, 4, 5, 14, 15) возможно, несло наказание в прошлом опыте респондентов, поэтому неудача в данных ситуациях вызвало эмоцию страха.

Как указывают H. Smith [14] и К. Изард [20] причиной *стыда* является неудача, принижение собственного Я в глазах других, которые являются референтами, а также когда действия или какие-либо черты индивида далеки от идеала.

Эмоция стыда вызывалась ситуациями, относящимися к физическим данным (6), к обладанию некоторых психологических характеристик (4, 5, 14, 15) и к социальной реализованности (5).

Полученные данные можно объяснить тем, что обладание красивой фигурой, высоким IQ, талантами, общительностью, уверенностью, результативностью в значимых областях – могут являться идеалами самих респондентов и быть оценены значимыми другими. Таким образом, неудача в этих качествах, в глазах значимых других или наказание за их отсутствие в прошлом опыте, могли привести к эмоции стыда [20].

Эмоция *вины* у респондентов была вызвана ситуациями, относящимися к физическим данным (6), к обладанию некоторых психологических характеристик (14) и к социальной реализованности (5), к конкуренции за желаемую работу (18).

Полученные данные можно объяснить тем, что обладание красивой фигурой, высоким IQ, результативностью в значимых областях, способностями, хорошей работой – могут оцениваться респондентами как ценные для общества, в котором они социализировались, или же в прошлом опыте наличие данных качеств, подкреплялось значимыми другими. Таким образом, неудача в данных качествах по сравнению с другим индивидом или их отсутствие, могли привести к эмоции вины.

Как показали исследования, в поведенческих реакциях на ситуации провокации социально-сравнительной ревности, *стратегией восходящего сравнения* чаще всего респонденты реагировали на ситуации 18, 17, 5, 11 и 10; стратегией латерального сравнения на ситуации 14, 4, 5, 11, 2; стратегией ухода на ситуации – 16, 7, 8, 12 и 3 (таблица 4).

Ситуации	Среднее		
	ВС	ЛС	УХОД
1.	0,17	0,18	0,58
2.	0,48	0,26	0,20
3.	0,29	0,21	0,46
4.	0,28	0,33	0,34
5.	0,46	0,31	0,19
6.	0,29	0,22	0,45
7.	0,11	0,13	0,72
8.	0,13	0,20	0,63
9.	0,32	0,24	0,38
10.	0,41	0,14	0,39
11.	0,43	0,30	0,22
12.	0,38	0,11	0,47
13.	0,27	0,25	0,43
14.	0,30	0,34	0,30
15.	0,31	0,20	0,44
16.	0,07	0,04	0,84
17.	0,48	0,14	0,34
18.	0,58	0,19	0,18

Таблица 4 – Ситуационный анализ более высоких поведенческих реакций социально-сравнительной ревности

Реагирование восходящей стратегией на вышеуказанные ситуации, можно объяснить исходя когнитивной и эмоциональной оценок этих ситуаций [18, 20]. Как показывают данные статистической обработки, все данные ситуации являются значимыми для респондентов. Таким образом, можно предположить, что значимость ситуации, в которой был проигрыш конкуренту в сравниваемых атрибутах, привела к угрозе самооценке и к реакции восходящего реагирования [13]. Данную точку зрения подтверждают ряд исследований, которые демонстрируют, что угроза самооценке может быть устранена, уменьшая значимость области сравнения, становясь подобным конкуренту в атрибутах сравнения, или стать лучше, чем конкурент в сравниваемых атрибутах [2, 4, 24].

Стоит отметить, что на данные ситуации (5, 10, 11, 17, 18) респонденты чаще всего реагировали гневом, отвращением и презрением. Так, К. Изард [20] указывал, что гнев может приводить к различным действиям, направленным против ситуации или же объекта, причиной которого была эмоция гнева. Эмоция отвращения приводит к попытке стать лучше, а презрение к контролю над ситуацией и её изменению [20]. Таким образом, можно предположить, что, испытывая эмоцию гнева, отвращения и презрения в ситуациях провокации социально-сравнительной ревности, индивид будет стремиться стать лучше конкурента. В исследованиях социально-сравнительной ревности, чаще всего эмоция гнева приводили к реакции восходящего или латерального реагирования на ситуации провокации [7, 11, 22].

Реагирование *латеральной стратегией* на вышеуказанные ситуации, также можно объяснить исходя когнитивной и эмоциональной оценок этих ситуаций [18, 20].

Так, ситуации 4, 5, 11 были отмечены респондентами как значимые, таким образом можно предположить, что значимость ситуации, в которой был проигрыш конкуренту в сравниваемых атрибутах, привела к угрозе самооценке и к реакции латерального реагирования [13]. Данную точку зрения подтверждают исследования, которые утверждают, что угроза самооценке может быть устранена, уменьшая значимость области сравнения или становясь подобным конкуренту в атрибутах сравнения [2, 24].

Ситуации 2, 4, 5, 11 и 14, вызывали чаще всего у респондентов эмоции страха, стыда и вины. К. Изард [20] утверждал, что эмоция страха приводит к желанию защитить себя, а эмоции стыда и вины к желанию изменить себя самого.

Таким образом, можно предположить, что, испытывая эмоции страха, стыда и вины в ситуациях провокации социально-сравнительной ревности, индивид будет стремиться изменить себя и приобрести качества и атрибуты, которыми обладает конкурент.

Реагирование *уходом* из ситуаций 3, 7, 8, 12, 16, можно объяснить, отталкиваясь от когнитивной и эмоциональной оценок этих ситуаций.

Ситуации 3, 12 и 16 оцениваются как незаслуженные, несправедливые и неправильные, таким образом, вероятно, угрожают Я-концепции респондентов и угрожают их самооценке, что, по мнению A. Tesser [13] и J. Wood [4], приводит к стремлению защитить себя: исказить или проигнорировать информацию, а также уйти из ситуации, чтобы сохранить положительную самооценку.

Так в исследовании E. Pila [15] и коллег респонденты, которые считали, что превосходство другого в физических параметрах несправедливо, избегали ситуаций сравнения, чтобы не испытывать комплекс негативных эмоций. J. Wood [4] указывает, что, когда индивиды оценивают свою способность как низкую по сравнению со способностью конкурента и чувствуют угрозу самооценке, они склонны избегать ситуаций сравнений.

Ситуации 7 и 8 оценивались респондентами как справедливые и правильные, при этом испытывалась эмоция радости, таким образом можно предположить, что у респондентов возник когнитивный консонанс, который привёл к положительным эмоциям, вследствие чего респонденты не стремились стать лучше или таким же, как конкурент [1, 18].

Таким образом, было установлено, что наиболее значимыми ситуациями были те, которые имели отношения к работе и связанными с ней денежными вознаграждениями, а также ситуации, связанные с обладанием такими психологическими характеристиками, как общительность, уверенность и реализованность своих возможностей. Наиболее заслуженными, справедливыми и правильными расценивались ситуации, относящиеся к реализации собственных способностей и к обладанию определёнными талантами, способностями и качествами.

Ситуации, которые являлись значимыми, но в тоже время по оценкам респондентов несправедливыми, незаслуженными и неправильными приводили к угрозе самооценке и к ряду негативных эмоций (гневу, отвращению и презрению), а также к желанию стать лучше или таким же, как конкурент.

В тех ситуациях, в которых индивиды ощущали отсутствие контроля над ней, а также которые не воспринимались как конкурентные, способствовали уходу из ситуаций.

Все вышеизложенное дает основание заключить, что полученные результаты подтверждают теоретическую концепцию феномена социально-сравнительной ревности как аттитюда, включающий когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты. Полученные результаты могут быть применены для диагностики реакций на ситуации провокации социально-сравнительной ревности в различных сферах

социальной активности субъекта – в образовательной, спортивной, военной, в организационном консультировании, психотерапевтической практике.

Библиографические ссылки

1. Festinger, L.A. Theory of social comparison processes / L.A. Festinger // Human Relations. – 1954. – Vol. 7. – P. 117–140.
2. Taylor, S.E. Social Comparison, Stress, and Coping / S.E. Taylor, B.P. Buunk, L.G. Aspinwall // Personality and Social Psychology Bulletin. – 1990. – Vol. 16 (1). – P. 74–89.
3. Corcoran K. Crusius J., Mussweiler T. Social comparison: Motives, standards, and mechanisms / // In D. Chadee (Ed.), Theories in social psychology. Oxford, UK: Wiley–Blackwell, – 2011. – P. 119–139.
4. Wood, J.V. Theory and research concerning social comparisons of personal attributes / J.V. Wood // Psychological Bulletin. – 1989. – Vol. 106. – P. 231–248.
5. Buunk, B.P. The Affective Consequences of Social Comparison Either Direction Has Its Ups and Downs / B.P. Buunk, R.L. Collins, S.E. Taylor, N.W. VanYperen, G.A. Dakof // J. of Personality and Social Psychology. – 1999. – Vol. 59, № 6. – P. 1238–1249.
6. Silver, M. The perception of envy / M. Silver, J. Sabini // Social Psychology. – 1978. – Vol. 41. – P. 105–117.
7. Bers, S.A. Social–Comparison Jealousy: A Developmental and Motivational Study / S.A. Bers, J. Rodin // J. of Personal and Social Psychology. – 1984. – Vol. 47 (4). – P. 766–779.
8. Фурманов, И.А. Ревность социального сравнения как аттитюд / И.А. Фурманов, К.В. Лепешко // Право. Экономика. Психология. Научно-практический журнал. – 2017. – № 3(8). – С. 101-106.
9. Фурманов, И.А. Операционализация понятия ревность социального сравнения / И.А. Фурманов, К.В. Лепешко // Актуальные проблемы психологии развития личности : сб. науч.стат. Гродн. гос. ун–т им. Янки Купалы; редкол : А.В. Ракицкой, О.Г. Митрофановой. Гродно, – 2017. – С. 325 – 327.
10. Фурманов, И.А. Методика оценки ситуации провокации социально – сравнительной ревности / И.А. Фурманов, К.В. Лепешко // Журнал Белорусского государственного университета. Философия. Психология. – 2019. – (в печати).
11. Salovey, P. Some antecedents and consequences of social–comparison jealousy / P. Salovey, J. Rodin // J. of Personality and Social Psychology. – 1984. – Vol. 47. – P. 780–792.
12. Mikulincer, M. An Attributional Analysis of Social–Comparison Jealousy / M. Mikulincer, A. Bizman // J. of motivation and emotion. – 1989. – Vol.13, № 4. – P. 320 – 345.
13. Tesser, A. Emotion in social reflection and comparison situations: Intuitive, systematic, and exploratory approaches / A. Tesser, J.E. Collins // J. of Personality and Social Psychology. – 1988. – Vol. 55. – P. 695–709.
14. Smith, R.H. Assimilative and contrastive emotional reactions to upward and downward social comparisons / R.H. Smith // Personality and social psychology bulletin. – 1987. – Vol. 13. – P. 111–122.
15. Pila, E. Body–related envy: A social comparison perspective in sport and exercise / E. Pila, A. Stamiris, C. Castonguay, M. Sabiston // Journal of sport and exercise psychology. – 2014. – Vol. 36. – P. 93–106.
16. Ефремова, Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково–образовательный / Т.Ф. Ефремова. – М.: Рус. яз., 2000.– Т. 2. – 1084 с.
17. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.
18. Ильин, Е.П. Эмоции и чувства / Е.П. Ильин. – Спб.: «Питер», 2013. – 783 с.

19. Фурманов, И.А. Методика оценки эмоционального состояния / И.А. Фурманов // Здоровье студенческой молодежи: достижения науки и практики на современном этапе. Мат. II Междунар. науч.-практ. конф. Минск, – 2000. – С. 38–39.
20. Изард, К.Э. Психология эмоций / К.Э. Изард. – СПб.: «Питер», 2008. – 484 с.
21. Aspinwall, L.G. Effects of Social Comparison Direction, Threat, and Self-Esteem on Affect, Self-Evaluation, and Expected Success / L.G. Aspinwall, S.E. Taylor // *J. of Personal and Social Psychology*. – 1993. – Vol. 64, №5. – P. 708–722.
22. Salovey, P. The Differentiation of Social-Comparison Jealousy and Romantic Jealousy / P. Salovey, J. Rodin // *J. of Personal and Social Psychology*. – 1986. – Vol. 50 (6). – P. 1100–1112.
23. Kamphoff, C.S. Jealousy in Sport: Exploring Jealousy's Relationship to Cohesion / C.S. Kamphoff, D.L. Gill, S. Huddleston // *J. of Applied Sport Psychology*. – 2005. – Vol. 17. – P. 290–305.
24. Wood, J.V. Strategies of Social Comparison Among People With Low Self-Esteem: Self-Protection and Self-Enhancement / J.V. Wood, M. Giordano-Beech // *J. of Personality and Social Psychology*. – 1994. – Vol. 67, № 4. – P. 713–731.

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ДОВЕРИЕМ / НЕДОВЕРИЕМ ДРУГИМ ЛЮДЯМ И ВОСПРИЯТИЕМ РОДИТЕЛЬСКОГО ОТНОШЕНИЯ В ПЕРИОД ПЕРЕХОДА К ВЗРОСЛОСТИ

Ю.С. СМИРНОВА, С.З. КУЛИЕВА

В статье поднимается проблема доверия и недоверия другим людям. Рассматриваются семейные факторы формирования и укрепления доверия и недоверия, включая установки, поведение и воспитательную практику родителей. Представлены результаты эмпирического исследования взаимосвязи между доверием / недоверием другим людям и восприятием родительского отношения в период перехода к взрослости. Показано, что в этом возрасте доверие и недоверие другим людям взаимосвязано с воспринимаемыми материнской автономностью и отцовской враждебностью. Причем критерии недоверия другим людям связаны с восприятием родительского отношения в большей степени, нежели критерии доверия.

Ключевые слова: доверие; недоверие; восприятие родительского отношения; период перехода к взрослости.

THE RELATIONSHIP BETWEEN TRUST / DISTRUST IN OTHER PEOPLE AND PERCEPTION OF PARENTAL ATTITUDES IN THE PERIOD OF TRANSITION TO ADULTHOOD

Y.S. SMIRNOVA, S.Z. KULIYEVA

The problem of trust and distrust in other people is discussed in the article. Family factors of trust and distrust are considered, including parental attitudes, behavior and upbringing practices. The results of an empirical study of the relationship between trust / distrust in other people and perception of parental attitudes in the period of transition to adulthood are presented. It has been shown that in this age trust and distrust in other people correlate with perceived maternal autonomy and paternal hostility. The criteria of distrust in other people correlate with parental attitudes to a greater extent than the criteria of trust.

Keywords: trust; distrust; perception of parental attitude; period of transition to adulthood.

Введение

Проблема доверия представляет собой актуальную область современных социально-психологических исследований [1; 3; 4; 5; 6]. Доверие рассматривается как предпосылка психологического благополучия и психологической безопасности личности, морально-нравственный регулятор ее социальной активности, детерминанта межличностного общения, сетевой и межкультурной коммуникации, условие толерантности и гармонизации социальных отношений, основа формирования социального капитала, фактор конкурентоспособности личности, группы, организации, а также социально-экономического

развития общества. Оно изучается в связи проблемами дезадаптации, противоправного поведения, агрессии, совладания с трудностями и прочими феноменами. Исследователи постулируют, что доверие «необходимо в различных областях жизни – семейной, организационной, экономической, политической, культурной» [6, с. 23]. Оно выступает как важный ресурс жизнеспособности индивида и общества, это «явление, лежащее в основе мирного сосуществования и сотрудничества людей» [5, с. 21]. Сказанное, несомненно, подчеркивает важность изучения различных его проявлений и психологических факторов формирования и укрепления. При этом, как отмечает А.Б. Купрейченко, актуальным является «совместный анализ доверия и недоверия как относительно независимых феноменов, выполняющих специфичные функции в регуляции жизнедеятельности личности и группы» [5, с. 21-22].

Объектом анализа в рамках данной статьи являются особенности доверия и недоверия личности другим людям. Наиболее серьезный анализ данных понятий был реализован А.Б. Купрейченко, основные положения концепции которой составили теоретико-методологический базис нашего исследования. За основу автором был взят социально-психологический подход к анализу доверия и недоверия, трактующий их как «психологическое отношение, а также как взаимоотношение партнеров, формирующееся на основе сопоставления взаимных оценок, установок, представлений и ожиданий» [5, с. 79]. Доверительные отношения и взаимоотношения включают интерес и уважение к партнеру, его позитивную эмоциональную оценку, предвкушение удовлетворения потребностей во взаимодействии с ним, а также «готовность проявлять по отношению к нему добрую волю, а также совершать определенные действия, способствующие успешному взаимодействию» [5, с. 149]. Недоверие, напротив, предполагает негативное эмоциональное отношение к партнеру, осознание рисков и чувство опасности, «настороженность и напряженность, а также готовность прекратить контакт, ответить на агрессию или проявить опережающую враждебность» [5, с. 149]. При этом доверие и недоверие не являются взаимоисключающими, взаимосвязаны и в случае гармоничного развития личности и социальных отношений находятся в состоянии динамического баланса: доверие обеспечивает взаимодействие субъекта с окружающим миром, а недоверие выполняет функцию самосохранения [5].

Исследования доверия и недоверия зачастую фокусируются на многообразия их проявлений, рассматривают их последствия и эффекты, а также связь с различными феноменами жизнедеятельности личности и группы. Особое внимание при этом уделяется условиям их формирования и детерминирующими факторам. Среди таких факторов в рамках данной статьи нами рассматриваются семейные. Их роль в формировании и

укреплении доверия / недоверия особенно высока с учетом того, что базисные доверие и недоверие человека миру формируются в раннем детстве [5].

Семья – важнейший институт социализации, благодаря которому индивид усваивает нормы, модели поведения, ценности, установки, включая установки на доверие и / или недоверие другим людям и миру в целом, а также получает первый опыт взаимодействия, который является важнейшим фактором построения доверительных отношений и влияет на ожидания от других людей, представления об их аттитюдах, намерениях и поведении. Важнейшими семейными детерминантами доверия и недоверия личности другим людям нам представляются детско-родительские отношения. В психологической литературе уделялось много внимания их роли в формировании и развитии социальных контактов в подростковом и юношеском возрасте, т.е. на этапе перехода от детства к взрослости, а также в последующем уже зрелой личностью. Так, «чувствительные, эмоционально понимающие и сопереживающие детям родители, безошибочно и своевременно реагирующие на все потребности ребенка, как бы создают для него бессознательную уверенность в том, что он может контролировать действия других и достигать своих целей» [2], что, на наш взгляд, как раз и является фактором формирования доверия другим людям. Дефицит сотрудничества и взаимопонимания в детско-родительских отношениях, отсутствие интереса к потребностям ребенка, родительское безразличие и даже враждебность могут сформировать чувство беспомощности, неуверенность в себе, неспособность к развитию эмоциональной близости, недоверие к окружающим и социальное отчуждение на более поздних этапах жизненного пути. Несмотря на серьезное внимание исследователей к данной проблематике, на наш взгляд, семейным факторам формирования доверия и недоверия другим людям все же уделяется незаслуженно мало внимания, что явно контрастирует со значимостью исследований данной проблемной области. С целью установления взаимосвязи родительского отношения (а точнее его субъективного восприятия) в период перехода к взрослости с доверием и недоверием личности другим людям было проведено эмпирическое исследование.

Материал и методы исследования

В исследовании приняло участие 125 респондентов в возрасте от 17 лет до 21 года, в том числе 68 женщин и 57 мужчин. При этом 79 респондентов были из полных семей, 46 – из неполных. Инструментом для сбора данных выступили следующие методики: методика «Доверие / недоверие личности другим людям» А.Б. Купрейченко [5]; опросник «Подростки о родителях» Л.И. Вессермана, И.А. Горьковой, Е.Е. Ромицыной. Последняя применяется для изучения установок, поведения

и методов воспитания родителей так, как их воспринимают их дети в подростковом и юношеском возрасте [2], т.е. в период перехода от детства к взрослости [7]. Поскольку в исследовании принимали участие юноши и девушки в том числе и из неполных семей, необходимо пояснить, что в качестве объекта оценивания по данной методике могли выступали не только отец и мать, но и те люди, которые выполняли их роль по отношению к респонденту. Для статистической обработки данных применялись U-критерий Манна-Уитни и коэффициент корреляции Спирмена (r_s).

Результаты и их обсуждение

Охарактеризуем особенности доверия и недоверия личности другим людям в период перехода к взрослости. Для этого обратимся к результатам, полученным с помощью методики оценки доверия / недоверия личности другим людям А.Б. Купрейченко. Она позволяет измерить отношение к человеку, которому респондент доверяет больше всего, и к человеку, который доверия не оправдал, по таким шкалам, как «Надежность», «Знание», «Приязнь», «Единство», «Расчет» и «Недостатки». Согласно полученным результатам, признаками, дифференцирующими доверие и недоверие другим людям, являются Надежность и Приязнь, о чем свидетельствует достаточно серьезное расхождение оценок человека, которому доверяют больше всего, и человека, утратившего доверие (Δ Надежности и Δ Приязни составляет 2,07 и 2,04 соответственно). Этот вывод в целом согласуется с результатами исследования А.Б. Купрейченко [5, с. 238]. Наименьшее расхождение оценок доверия и недоверия наблюдается по шкале «Знание» (Δ составляет 1,08).

Статистически значимых различий в оценках доверия и недоверия у респондентов из полных и неполных семей обнаружено не было. Сравнение показателей доверия и недоверия мужчин и женщин позволило выявить некоторые половые различия. Так, женщины более высоко оценивают Расчет человека, утратившего доверие ($p = 0,016$), что согласуется с результатами А.Б. Купрейченко [5, с. 294]. Мужчины более высоко оценивают недостатки, причем как человека, которому доверяют больше всего ($p = 0,017$), так и человека, утратившего доверие ($p = 0,001$). Последнее отчасти противоречит выводам А.Б. Купрейченко, согласно результатам исследования которой более высоко недостатки человека, который доверие не оправдал, оценивают женщины [5, с. 294]. Это подводит нас к пониманию необходимости изучения половых различий в критериях доверия и недоверия во взаимосвязи с другими факторами, например, с учетом возраста, рода занятий, коммуникативных качеств и др.

Перейдем к результатам корреляционного анализа, который позволил установить взаимосвязь между доверием / недоверием другим людям и восприятием родительского отношения в период перехода к взрослости.

Рассмотрим взаимосвязь показателей доверия и восприятия отношения матери в период перехода к взрослости (рисунок 1). Была обнаружена статистически значимая слабая положительная корреляция между Знанием человека, который вызывает доверие больше всего, и воспринимаемой автономностью матери ($r_s = 0,228$, $p = 0,010$), между Недостатками как критерием доверия и воспринимаемыми враждебностью ($r_s = 0,227$, $p = 0,011$) и директивностью матери ($r_s = 0,180$, $p = 0,044$), а также между Расчетом как критерием доверия и воспринимаемой непоследовательностью матери ($r_s = 0,190$, $p = 0,034$).

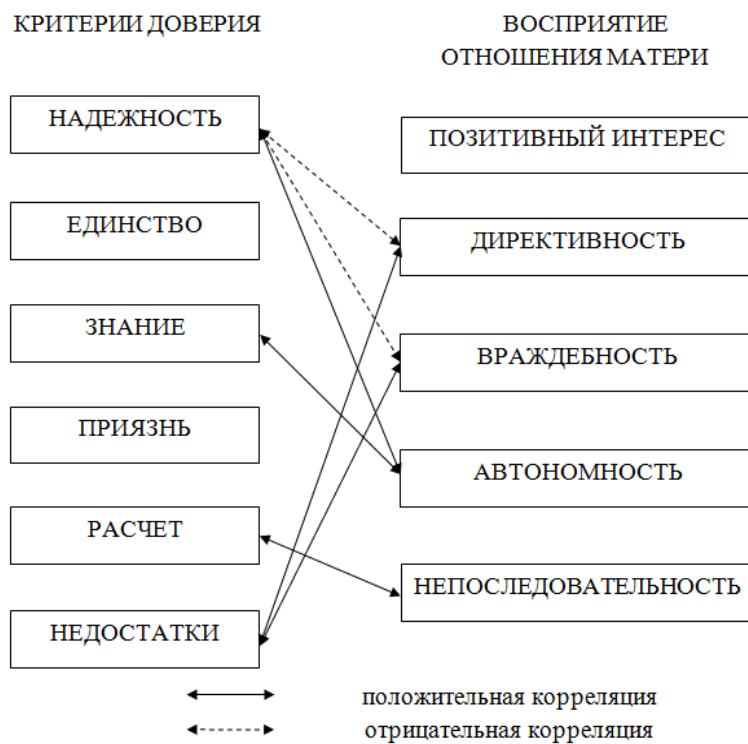


Рисунок 1 – Взаимосвязь показателей доверия и восприятия отношения матери в период перехода к взрослости

Ранее мы отметили, что в период перехода к взрослости наиболее значимыми критериями доверия являются надежность и приязнь. Приязнь не коррелирует с восприятием материнского отношения. Надежность же человека, которому доверяют больше всего, статистически значимо слабо отрицательно связана с воспринимаемыми директивностью ($r_s = -0,196$, $p = 0,028$) и враждебностью ($r_s = -0,181$, $p = 0,044$) матери, положительно – с воспринимаемой материнской автономностью ($r_s = 0,231$, $p = 0,01$).

Более высокие оценки знания и надежности человека, вызывающего доверие, дают респонденты, которые воспринимают мать как более автономную; выше оценивают недостатки и ниже надежность вызывающего доверие те, кто воспринимает мать как более враждебную и директивную, а

расчет является более значимым критерием доверия в период перехода к взрослости при более высоких оценках непоследовательности матери.

Рассмотрим взаимосвязь показателей доверия и восприятия отношения отца в период перехода к взрослости (рисунок 2). Была обнаружена слабая положительная корреляция между Расчетом и Недостатками как критериями доверия и воспринимаемыми враждебностью ($r_s = 0,183$ при $p = 0,047$ и $r_s = 0,195$ при $p = 0,033$ соответственно) и непоследовательностью ($r_s = 0,261$ при $p = 0,004$ и $r_s = 0,187$ при $p = 0,042$ соответственно) отца, а также слабая отрицательная корреляция между Недостатками как критерием доверия и воспринимаемой отцовской автономностью ($r_s = -0,217$, $p = 0,018$). Таким образом, более высокие оценки расчета и недостатков человека, вызывающего доверие, дают молодые люди, которые воспринимают отца как более враждебного и непоследовательного и менее автономного в отношениях с ними.

Заметим, что наиболее значимые критерии доверия – надежность и приязнь – не связаны с восприятием отношения отца в период перехода к взрослости. С материнским же отношением связана из этих двух наиболее значимых критериев только надежность.

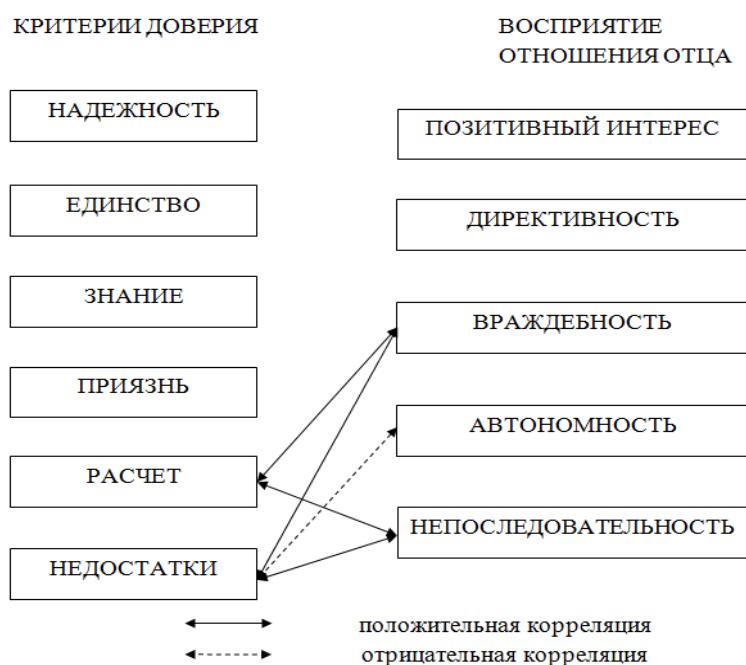


Рисунок 2 – Взаимосвязь показателей доверия и восприятия отношения отца в период перехода к взрослости

Помимо надежности, чувствительными к характеру родительского отношения являются расчет и недостатки человека, который вызывает доверие больше всего, а более влиятельными по отношению к показателям доверия выступают такие тенденции в поведении родителей, как их враждебность и непоследовательность, а также автономность. Причем чем

более враждебным или непоследовательным является родитель, тем более толерантным к недостаткам партнера в доверительных отношениях является субъект в период перехода к взрослости.

Перейдем к характеристике результатов корреляционного анализа между показателями недоверия и воспринимаемого родительского отношения. Начнем с описания взаимосвязи критериев недоверия и оценок отношения матери в период перехода к взрослости (рисунок 3). Так, была обнаружена статистически значимая умеренная положительная корреляция между Знанием и Расчетом человека, утратившего доверие, и воспринимаемой автономностью матери ($r_s = 0,367$ и $r_s = 0,337$ при $p < 0,001$ соответственно).



Рисунок 3 – Взаимосвязь показателей недоверия и восприятия отношения матери в период перехода к взрослости

Последняя также статистически значимо слабо положительно коррелирует с Надежностью ($r_s = 0,212$, $p = 0,018$), Приязнью ($r_s = 0,202$, $p = 0,024$) и Единством ($r_s = 0,192$, $p = 0,032$) как критериями недоверия, а также отрицательно с оценкой Недостатков утратившего доверие человека ($r_s = -0,254$, $p = 0,004$). Чем выше воспринимаемая автономность матери в период перехода к взрослости, тем выше оценки знания и расчета, надежности, приязни человека, утратившего доверие, единства с ним, а также ниже оценки его недостатков. Иными словами, воспринимаемая автономность матери сопряжена с более позитивным образом человека, утратившего доверие. Это может означать неустойчивость доверия, которое легко может быть утрачено даже позитивно оцениваемым

человеком; также возможно, что человек, утративший доверие, в целом вызывает более толерантное отношение при более высокой отстраненности матери, ее невовлеченности в дела повзрослевшего ребенка. Такая тенденция к позитивной оценке утратившего доверие человека при автономности матери может быть связана с возрастными особенностями периода перехода к взрослости, который является ключевым в становлении и развитии механизмов саморегуляции и самодетерминации [7, с. 14], а также отличается нарастающей автономией социализирующегося субъекта, его сепарацией от родителей. Так, исследователи отмечают, что важной частью происходящего в этом возрасте процесса созревания является ослабление эмоциональной связи ребенка с родителями [5, с. 281].

Также была обнаружена статистически значимая слабая положительная корреляция Расчета как критерия недоверия с позитивным интересом матери ($r_s = 0,225$, $p = 0,012$), а также отрицательная – с воспринимаемыми директивностью ($r_s = -0,276$, $p = 0,002$), враждебностью ($r_s = -0,220$, $p = 0,014$) и непоследовательностью ($r_s = -0,206$, $p = 0,021$) матери. Расчет как критерий недоверия является наиболее чувствительным к материнскому отношению, причем позитивный интерес или автономность матери сопряжены с его более высокими оценками, а директивность, враждебность и непоследовательность – с более низкими.

Недостатки также являются критерием недоверия, чувствительным к материнскому отношению. При наличии позитивного интереса матери или ее автономности в восприятии субъекта недостатки человека, утратившего доверие, оцениваются более высоко ($r_s = -0,191$ при $p = 0,033$ и $r_s = -0,254$ при $p = 0,004$ соответственно). С более низкими оценками недостатков сопряжена воспринимаемая враждебность матери ($r_s = 0,186$, $p = 0,038$).

Таким образом, можно предположить, что наиболее влиятельной в отношении показателей недоверия в период перехода к взрослости является воспринимаемая автономность матери, а наиболее чувствительными к влиянию различных проявлений материнского отношения являются расчет и недостатки как критерии недоверия личности другим людям.

Рассмотрим взаимосвязь показателей недоверия и восприятия отношения отца в период перехода к взрослости (рисунок 4). Была обнаружена статистически значимая слабая положительная корреляция между Недостатками человека, утратившего доверие, и воспринимаемой непоследовательностью отца ($r_s = 0,297$, $p = 0,001$), которая также отрицательно коррелирует с Надежностью как критерием недоверия ($r_s = -0,185$, $p = 0,044$). С воспринимаемой враждебностью отца положительно коррелируют оценки Недостатков ($r_s = 0,258$, $p = 0,005$) и отрицательно Расчета ($r_s = -0,257$, $p = 0,005$), Надежности ($r_s = -0,235$, $p = 0,010$), Знания

($r_s = -0,207$, $p = 0,024$) утратившего доверие и Единства с ним ($r_s = -0,195$, $p = 0,034$). При более высокой враждебности отца в восприятии субъекта в период перехода к взрослости образ человека, утратившего доверие, будет более негативным и включающим более высокие оценки недостатков и более низкие расчета, надежности, знания и единства. С воспринимаемым позитивным интересом отца статистически значимо слабо положительно коррелируют такие критерии недоверия, как Единство ($r_s = 0,241$, $p = 0,008$), Приязнь ($r_s = 0,240$, $p = 0,009$), Надежность ($r_s = 0,211$, $p = 0,021$) и Расчет ($r_s = 0,207$, $p = 0,024$). Таким образом, позитивный интерес отца сопряжен с более позитивным образом утратившего доверие человека.

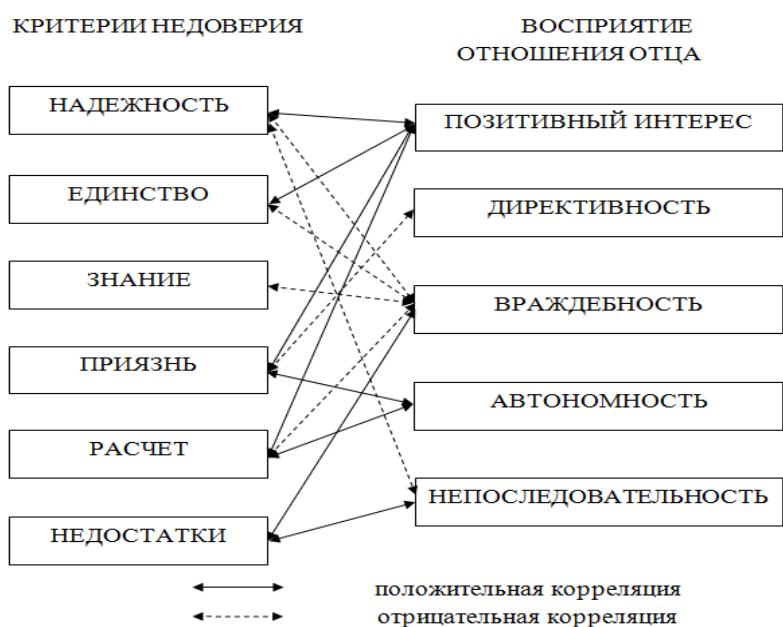


Рисунок 4 – Взаимосвязь показателей недоверия и восприятия отношения отца в период перехода к взрослости

Была обнаружена статистически значимая слабая положительная корреляция Приязни и Расчета как критериев недоверия с воспринимаемой автономностью отца ($r_s = 0,232$ при $p = 0,011$ и $r_s = 0,230$ при $p = 0,012$ соответственно). Чем выше воспринимаемая автономность отца в период перехода к взрослости, тем выше оценки приязни и расчета человека, утратившего доверие, что отчасти совпадает с аналогичными результатами корреляционного анализа показателей недоверия и материнского отношения.

Более низкие оценки приязни как критерия недоверия сопряжены с более высокими оценками директивности отца ($r_s = -0,194$, $p = 0,034$) в период перехода к взрослости.

Несложно заметить, что структура корреляций показателей недоверия в период перехода к взрослости с восприятием отцовского

отношения несколько более сложна, нежели с восприятием материнского отношения. Наиболее значимыми проявлениями отцовского отношения выступают враждебность или, напротив, позитивный интерес, причем первая тенденция сопряжена с более негативным отношением к человеку, утратившему доверие, а вторая – с более позитивным. Наиболее чувствительными к отцовскому отношению являются такие критерии недоверия, как надежность, приязнь и расчет.

Заключение

Сопоставление полученных структур взаимосвязей между показателями доверия / недоверия в период перехода к взрослости и воспринимаемым родительским отношением позволяет сделать следующие выводы. Наиболее значимыми и предположительно влиятельными по отношению к доверию / недоверию личности другим людям в данном возрасте являются воспринимаемые автономность матери и враждебность отца, также довольно важными оказываются враждебность матери, непоследовательность и позитивный интерес отца. Причем враждебность отца сопряжена с более негативным образом утратившего доверие человека, автономность матери и позитивный интерес отца – с более позитивным. Наиболее чувствительными к родительскому отношению в период перехода к взрослости являются расчет человека, утратившего доверие, а также недостатки как критерии доверия и недоверия. Заметим, что расчет является признаком, слабо дифференцирующим доверие и недоверие другим людям. Интересным является тот факт, что приязнь как один из двух наиболее значимых критериев доверия не коррелирует с показателями родительского отношения, а второй из этих критериев – надежность – является чувствительным только к материнскому отношению в восприятии субъекта. В целом с родительским отношением критерии доверия связаны в меньшей степени, нежели критерии недоверия.

Таким образом, в период перехода к взрослости доверие и недоверие другим людям взаимосвязано с родительским отношением, причем главным образом с воспринимаемыми материнской автономностью и отцовской враждебностью. Дальнейший анализ могут составить рассмотрение связи между доверием / недоверием и родительским отношением с учетом пола субъекта, а также выделение личностных типов доверия–недоверия и/или типов родительского отношения и установление их взаимосвязи друг с другом.

Библиографические ссылки

1. Астанина, Н.Б. Особенности доверия другим людям у несовершеннолетних правонарушителей [Электронный ресурс] / Н.Б. Астанина // Психология и право. – 2013. – Том 3, № 1. – Режим доступа: https://psyjournals.ru/journals/psylaw/archive/2013_n1/58305. – Дата доступа: 12.05.2024.

2. Вассерман, Л.И. Психологическая методика «Подростки о родителях» и ее практическое применение / Л.И. Вассерман, И.А. Горьковая, Е.Е. Ромицына. – СПб. : «ФАРМиндекс». – 2001. – 68 с.
3. Исаева, О.М. Факторы психологического благополучия российской молодежи / О.М. Исаева, А.Ю. Акимова, Е.Н. Волкова // Психологическая наука и образование. – 2022. – Том 27, № 4. – С. 24–35. DOI: 10.17759/pse.2022270403
4. Кулиева, С.З. Взаимосвязь привязанности и особенностей доверия и недоверия у юношей и девушек / С.З. Кулиева, Ю.С. Смирнова // Социальная психология : вопросы теории и практики : материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. памяти М.Ю. Кондратьева, Москва, 11–12 мая 2023 г. – М.: ФГБОУ ВО МГППУ, 2023. – С. 447–450.
5. Купрейченко, А.Б. Психология доверия и недоверия / А.Б. Купрейченко. – М. : Изд-во «Институт психологии РАН». – 2008. – 571 с.
6. Почебут, Л.Г. Прогностическая модель социально-психологических факторов укрепления доверия в организации / Л.Г. Почебут, С.Д. Гуриева, В.А. Чикер // Социальная психология и общество. – 2018. – Том 9, № 1. – С. 22–42. – DOI: 10.17759/sps.2018090103
7. Сулимина, О.В. Личностное развитие в период перехода от детства к взрослости в различных условиях социализации (в семье и вне семьи) : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.01 / О.В. Сулимина; НИУ ВШЭ. – М., 2016. – 32 с.

УДК 159.9 (038)

СОЦИАЛЬНЫЕ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ О НАСТОЛЬНЫХ РОЛЕВЫХ ИГРАХ У БЕЛОРУССКИХ СТУДЕНТОВ

A.C. СОЛОДУХО, Д.А. ИГНАТЧЕНКО

В статье рассматриваются результаты эмпирического исследования социальных представлений о настольных ролевых играх у студентов с различной степенью вовлеченности в данную социальную практику. Приводятся результаты контент-анализа глубинных интервью 24 респондентов, принявших участие в исследовании. С использованием обоснованной теории рассматриваются содержательные отличия в структуре социальных представлений между группами респондентов с высокой и низкой степенью вовлеченности в настольные ролевые игры. На основании полученных результатов сделано предположение о наличии конструктивного психологического потенциала в практике настольных ролевых игр.

Ключевые слова: социальные представления; настольные ролевые игры; вовлеченность; ядро; периферия; контент-анализ; обоснованная теория.

SOCIAL REPRESENTATIONS OF BOARD ROLE-PLAYING GAMES AMONG BELARUSIAN STUDENTS

A.S. SALADUKHA, D.A. IGNATCHENKO

The article examines the results of an empirical study of social representations of board role-playing games among students with varying degrees of involvement in this social practice. The results of content analysis of in-depth interviews with 24 respondents who took part in the study are presented. Using grounded theory, substantive differences in the structure of social representations between groups of respondents with high and low degrees of involvement in board role-playing games are considered. Based on the results obtained, an assumption is made about the presence of constructive psychological potential in the practice of board role-playing games.

Keywords: social representations; board role-playing games; involvement; core; periphery; content analysis; grounded theory

Введение

Социальные репрезентации – это формирующиеся в процессе социального взаимодействия мысли, идеи, образы и ценности, связанные с определенным объектом или проблемой, и разделяемые определенной группой людей. Они служат инструментом обыденного, «наивного» познания явлений действительности. Социальные репрезентации выполняют ряд функций: во-первых, они позволяют ориентироваться в окружении путём подчинения разного рода явлений «здравому смыслу». Во-вторых, обеспечивают коммуникацию между членами группы, сопровождая процессы именования и классификации аспектов субъективно воспринимаемого мира. Социальные репрезентации

восполняют недостающее звено между непосредственным восприятием и понятием.

Ж.-К. Абрик рассматривает структуру социальных репрезентаций как состоящих из «ядра» и «периферии». Ядро – центральная система, которая определяется культурно-историческим контекстом, коллективной памятью; представляет собой устойчивую часть социальной репрезентации. Функционально ядро придает смысл репрезентации, а также определяет целостную структуру. Ядро отражает внутригрупповой консенсус, оно является носителем нормативных функций, которые впоследствии выражаются в убеждениях и поведении. Устойчивость ядра выступает результатом процесса объективации. У ядра есть две четко определенные функции: производящая, отвечающая за создание и преобразование смысла составляющих элементов, и организующая, определяющая характер связей, которые взаимно соединяют элементы репрезентации. Таким образом, ядро объединяет и стабилизирует репрезентацию [1].

Социальный контекст формируется в терминах социальных репрезентаций. Они структурируют взаимодействие людей друг с другом, будь то на уровне малых или больших социальных групп. Так, общество, в котором рождаются дети, является уже «мыслящим обществом». Социальные репрезентации же составляют «мыслимую среду» для ребёнка. Формирование социальных репрезентаций в межличностном взаимодействии осуществляется тогда, когда индивиды конструируют собственное понимание общих черт ситуации. Они позиционируют себя и своих собеседников как социальных субъектов.

Формирование социальных репрезентаций в межличностном взаимодействии осуществляется, прежде всего, тогда, когда индивиды конструируют собственное понимание общих черт ситуации. Они позиционируют себя и своих собеседников как социальных субъектов. Дж. Дювин писал: «Во многих обстоятельствах, конечно, будет существовать взаимность в понимании, конструируемом различными участниками, которая устранит необходимость в каких-либо явных спецификациях или переговорах о социальных идентичностях, хотя все же можно описать ход таких социальных взаимодействий как переговоры о социальных идентичностях в том же смысле, в каком говорят о корабле, ведущем переговоры о канале» [2, с. 8]. Но не во всех ситуациях соблюдается взаимность понимания. В этих случаях переговоры о социальных идентичностях становятся явной и чётко различимой чертой социального взаимодействия. Собственно, во всех вышеописанных случаях имеет место быть изменение содержания актуальной репрезентации. Оно может происходить как в случае согласования различных точек зрения, так и в ходе разрешения конфликтов.

Подытоживая, в каждом социальном взаимодействии заметен микрогенетический процесс. По мере того, как обсуждаются социальные идентичности и устанавливаются общие рамки контекста, ресурсами для возможных перемен выступают социальные репрезентации. В том смысле, что репрезентации напрямую влияют на понимание ситуации, а оно, в свою очередь, вполне обоснованно может изменять сами репрезентации [3].

Дж. Дювин пишет, что изменения, которые можно наблюдать в ходе социального взаимодействия, носят преходящий, нежели структурный характер, так как субъекты принимают социальные идентичности для достижения конкретных целей или выполнения конкретных задач. Однако, в ходе социального взаимодействия также возможны и структурные изменения в репрезентациях участников. Эти изменения могут быть трансформациями развития социальных репрезентаций у отдельных субъектов, но они также могут быть социогенетическими трансформациями, приводящими к реструктуризации репрезентации в целом [4, 5].

Настольные ролевые игры как социальная практика. В. Щербачев определяет настольные ролевые игры как «вид интеллектуального развлечения для группы лиц, состоящий в воспроизведстве гипотетических жизненных ситуаций, представленных в форме конкретных сюжетов, при посредстве формальных моделей и с участием ведущего (“мастера”), исполняющего функции сценариста и арбитра» [6, с. 217]. Ролевые игры выступают разновидностью психологического опыта субъекта. Ролевой опыт открывает возможности для изучения таких психологических феноменов, как личность и идентичность.

Акт погружения в персонажа и вымышленный мир по своей сути является психологическим. Участник должен принять новый набор представлений о реальности, личных целях и идентичности. В некотором смысле, опыт ролевой игры можно рассматривать как изменённое состояние сознания: от участников требуется одновременно и активное воображение, и переживание наущной реальности. Таким образом, участники настольных ролевых игр находятся как минимум в двух контекстах, не испытывая при этом когнитивного диссонанса. Они часто сообщают об опыте, в котором они воспринимают свою собственную идентичность, существующую наряду с идентичностью своего персонажа. Первичное самоощущение или идентичность игрока сохраняется, в то время как новое «Я» возникает и действует в рамках вымышленного игрового мира. Новое «Я» представляет собой личность и цели персонажа. С. Боуман, пользуясь интерпретацией других исследователей, описывает это как временное принятие эмоций и проблем вымышленного персонажа,

отстраняясь от своих собственных. Участники настольных ролевых игр называют этот «сдвиг идентичности» погружением. В процессе игры новое «Я» совершают действия, частично ограниченные структурой игры, но также обусловленные целями персонажа. Эти цели проистекают из некоторой смеси внутриигровых и внеигровых мотивов [7].

Как правило, игроки решают такой диссонанс с помощью механизма рационализации. Хотя игроки присутствуют и действуют в определенной реальности, они снимают с себя ответственность за действия своих персонажей с помощью таких заявлений, как «это всего лишь игра» или «так поступил бы мой персонаж». Это явление предстаёт важным аспектом так называемого фрейма – неявного или явного социального договора, который «отделяет» внутриигровые события и реальные действия, отбрасывая первые как вымышленные. Рационализация, и наличие конвенциональных норм помогают разрешить возникающий диссонанс и позволяют участникам переживать игру с относительным чувством безопасности [8].

Также игрок может направлять действия персонажа, руководствуясь не вымышленными мотивами, а собственными. Участники могут пытаться вживляться в роль со всей страстью, используя стратегии, ослабляющие защитные рамки игры. Также игроки могут вводить в игру персонажей, похожих на себя, или же они могут решить ослабить психологические барьеры с помощью дополнительных нагрузок ради вживления (лишение сна, интенсивные эмоции). Это может приводить к более интенсивным переживаниям, снижению чувства торможения и уменьшению психологической дистанции, но не гарантирует их. Как указывает С. Буман, некоторые игроки могут утверждать, что никогда не испытывали подобных трудностей за годы ролевых игр, в то время как другие говорят, что испытывают его регулярно [8].

Психологи исследовали, как игра в табуированные сценарии, например, о насилии, вызывает сильные нежелательные состояния. Хотя содержание игры было морально «негативным», игроки оценивали свой игровой опыт как «позитивный». Вероятно, что шанс появления нежелательного переживания тем больше, чем крепче события игры связаны с пережитыми реальными болезненными обстоятельствами. Чрезмерная вовлеченность возникает, когда привязанность к персонажу и вымыслу начинает создавать проблемы в обычной жизни игрока, что можно оценить как нечто близкое к игровой зависимости. Чрезмерно увлеченные игроки могут проводить большое количество времени за игрой или заниматься воображаемой деятельностью, связанной с вымышленной вселенной. Одним из примеров может быть ситуация, когда повседневные мысли человека сосредоточены на игре. Такие мысли могут включать в себя действия, которые игрок желает совершить в роли своего персонажа

или сцены, которые он хотел бы организовать. Это могут быть способы, с помощью которых игрок намеревается оптимизировать способности своего персонажа или обозначить отношения, которые он хочет исследовать в игре. Хотя размышления об игре – это нормальный процесс, слишком увлеченный игрок может пренебречь существующими социальными отношениями или личными обязанностями. Вопрос о том, до какого момента игрока следует считать «чрезмерно увлеченным», является спорным, поскольку многие ролевики с энтузиазмом погружаются в любимые игровые миры, сохраняя при этом здоровые социальные отношения и выполняя профессиональные и учебные обязанности. И хотя посторонние могут считать психологические инвестиции в игру нездоровыми, игроки часто сообщают, что в результате погружения в игровые миры они ощущают большее чувство значимости и общности [7].

Материалы и методы исследования

Методологическая основа исследования составляет социальный конструкционизм (К. Герген, Р. Харре) [9] в качестве общей методологии исследования и теорию социальных репрезентаций (С. Московичи) в дополнении Ж-К. Абрика по части выделения их структуры, а именно что ядра и периферии [1; 10]. Социальные репрезентации рассматриваются как элемент обыденного познания. Под настольными ролевыми играми подразумеваются такие разновидности данной практики как «AD&D», «Pathfinder», «Vampire: The Masquerade», «GURPS (Generic Universal RolePlaying System)» и другие родственные варианты.

Методики исследования. В качестве метода сбора информации выступает метод глубинного интервью, поскольку он позволяет получить образы «наивной реальности» по ходу того, как респондент будет их самостоятельно вербализировать. В соответствии с методологическими положениями применения метода в целях выявления социальных репрезентаций, задействован метод прототипического контент-анализа П. Вержеса. Он позволит выделить структуру ядра и периферии репрезентации. В качестве дополнительного способа интерпретации данных и увеличения валидности качественного исследования выступает обоснованная теория [11] (А. Стросс, Б. Глейзер).

Выборка исследования составляет 24 белорусских студента различных учреждений высшего образования. Внутри выборки выделены две группы: первую представляют белорусские студенты, являющиеся активными участниками настольных ролевых игр, в то время как вторую – белорусские студенты, осведомлённые о феномене настольных ролевых игр, но не являющиеся активными их участниками. Число респондентов каждой группы составляет 12 человек.

Итак, пересечение двух параметров — медианы частоты и среднего ранга понятий образует четыре области, как показано в таблице 1.

Квадрат 1 ЯДРО (частота \geq медиана частоты; ранг $<$ средний ранг)	Квадрат 3 ПЕРИФЕРИЯ 1 (Внешнее влияние) (частота \geq медиана частоты; ранг \geq средний ранг)
Квадрат 2 ПЕРИФЕРИЯ 1 (Потенциальная зона изменений) (частота $<$ медиана частоты; ранг $<$ средний ранг)	Квадрат 4 ПЕРИФЕРИЯ 2 (частота $<$ медиана частоты; ранг \geq средний ранг)

Таблица 1 – Структура социальной репрезентации по методике П. Вержеса

Как поясняет Н. Ноакк, «ядро представления образуется теми элементами, которые попадают в квадрат 1. Эти элементы имеют наибольшую частотность и употребляются в первую очередь. Остальные области квадратов относятся к Периферической системе, построенной иерархически. Область 2 (квадрат 2) и область 3 (квадрат 3) объединяют элементы, имеющие или высокий ранг, или высокую частотность, и образуют первую Периферическую систему. Квадрат 2 содержит элементы, редко употребляемые, а также элементы, стоящие в конце рангового ряда. Исследователи выделяют этот квадрат как потенциальную зону изменений. В квадрат 3 входят элементы, которые отражают влияние внешних факторов на социальные представления. Область квадрата 4 объединяет ассоциации высокого ранга и низкой частотности и называется второй Периферической системой. Таким образом, с помощью этого метода строится структура социальных представлений. Этот первый этап включает в себя первоначальную организацию данных, которая позволяет распределить всю информацию по концептуальным категориям» [12, с. 35].

Результаты и их обсуждение

Сформированные категории и их положение относительно зоны социальной репрезентации в общем виде представлены в таблице 2.

Категории обеих групп были распределены по категориям на основании принципов прототипического контент-анализа П. Вержеса. Процедура включает в себя подсчёт медианы частоты появления категории и средний по всем категориям ранг. Медиана частоты, и средний ранг являются общими для категорий одной группы [12].

Названия категорий не во всех случаях соответствуют психологическим аналогам, поскольку представляют собой образцы «наивного знания» в том виде, в каком они были представлены в

непосредственных высказываниях. Необходимо пояснить содержательный аспект отдельных наименований.

«**Настольные элементы настольных ролевых игр**» – это механическая составляющая игры, например бросок кубиков, подсчёт характеристик персонажа или передвижение его по клеткам. «**Улучшение навыков коммуникации**», в самом общем смысле, подразумевает облегчение процесса коммуникации как такового. Можно сделать предположение, что смысл категории соответствует «**увеличению эффективности межличностного взаимодействия**».

Зона социальной репрезентации	Респонденты с высокой степенью вовлеченности	Респонденты с низкой степенью вовлеченности
Ядро	Воплощение фантазий в реальность; Реализация потребностей в симуляции; Развитие воображения; Улучшение навыков коммуникации	Настольные элементы настольных ролевых игр; Коллективное времяпрепровождение; Воплощение фантазий в реальность; Развитие воображения; Улучшение навыков коммуникации
Периферия (Потенциальная зона изменений)	Коллективное времяпрепровождение; Проба нового опыта; Настольные ролевые игры пользуются спросом в обществе; Настольные ролевые игры слабо распространены в обществе	Средство отвлечься от реальности; Настольные ролевые игры как шоу; Новые знакомства
Периферия (внешнее влияние)	Способ рассказать историю; Средство выражения чувств; Не зависит от общественных норм; Раскрепощение; Расширение тезауруса; Развитие уверенности в себе; Развитие логики; Развитие мышления; Развитие внимательности; Развитие эмпатии; Развитие актерских навыков; Адаптация в социуме; Настольные ролевые игры отдаляют от реальности	Развитие логики; Развитие скорости мышления; Развитие внимательности; Адаптация в социуме; Настольные ролевые игры могут отдалять от реальности; Настольные ролевые игры пользуются спросом в обществе; Настольные ролевые игры слабо распространены в обществе

**Таблица 2 – Распределение категорий по зонам социальных
репрезентаций**

Схожие категории «**Средство отвлечься от реальности**» и «**Настольные ролевые игры отдаляют от реальности**» указывают на

один и тот же эффект, но характер его проявления различен. Во втором случае идёт речь о состоянии, которое респондентам представлялось патологическим. Его содержательную суть больше выражает описание «чрезмерная увлечённость». В первой же категории настольные ролевые игры носят характер скорее увлечения, нежели способа полного отстранения от реальности.

Что же касается сходства, ядра социальных репрезентаций каждой из групп составляют такие категории, как **«Воплощение фантазий в реальность»**, **«Развитие воображения»** и **«Улучшение навыков коммуникации»**. Часть периферии, характеризуемая как зона потенциальных изменений, не имеет ни одного пересечения. В то же время собственно периферии репрезентаций обладают десятью одинаковыми элементами: **«Способ впечатлить других»**, **«Способ рассказать историю»**, **«Не зависит от общественных норм»**, **«Раскрепощение»**, **«Развитие уверенности в себе»**, **«Развитие логики»**, **«Развитие скорости мышления»**, **«Развитие внимательности»**, **«Адаптация в социуме»**, **«Настольные ролевые игры отдаляют от реальности»**.

Кроме того, важно отметить принципиально уникальные для групп категории. Так, активные участники настольных ролевых игр выделяли **«Реализация потребностей в симуляции»**, **«Вживление в роль»**, **«Настольные ролевые игры как творчество»**, **«Способ проявить себя»**, **«Средство выражения чувств»**, **«Расширение тезауруса»**, **«Развитие эмпатии»**, **«Развитие актерских навыков»**. Группа респондентов с низкой вовлеченностью привнесла категории **«Настольные ролевые игры как шоу»** и **«Новые знакомства»**.

Все категории относятся только к трём компонентам социальных репрезентаций, а именно что к аспектам эмоционального отношения, понимания и объяснения феномена настольных ролевых игр. Это обусловлено спецификой метода глубинного интервью. Убеждения, идеи, знания, ценности, традиции, практики, образы и аттитюды – ничего из этого не может быть получено в рамках текущего исследования; либо же получение информации об указанных аспектах признано неэффективным с учётом принятых методов. Категории относятся к продукту объединения кодов, что указывается в принципах применения обоснованной теории как инструмента повышения валидности качественного исследования [13].

Интересно, что для респондентов с высокой вовлеченностью категория **«Коллективное времяпрепровождение»** располагается в периферической зоне потенциальных изменений, в то время как для группы с низкой вовлеченностью – в самом ядре социальных репрезентаций. Это указывает на наличие иной мотивации участвовать в настольных ролевых играх, нежели на исключительно жажду человеческого общения. Вполне вероятно, что представители первой

группы выделяют нечто другое как объяснение своего участия в них. Ядерные компоненты **«Воплощение фантазий в реальность»** и **«Реализация потребностей в симуляции»** наталкивают на мысль, что настольные ролевые игры могут служить косвенным способом удовлетворения актуальных потребностей. Утверждение подкрепляется также тем, что на периферии социальных репрезентаций присутствуют такие категории, как **«Средство выражения чувств»**, **«Вживление в роль»** и **«Способ проявить себя»**, отсутствующие в репрезентациях группы с низкой вовлеченностью.

Некоторые из представителей группы с высокой степенью вовлеченности настаивали на том, что настольные ролевые игры – это «домашний театр»; другие сообщали, что игра позволяет «быть тем, кем ты никогда не сможешь стать» (как в контексте принятия новых социальных ролей, так и в контексте фантастических сюжетов, которые чисто физически не могут существовать в реальности). Но существовали и иные позиции: «все хотят, чтобы ими восхищались» или «настольные ролевые игры просто расслабляют». Впрочем, ни одна из них не противоречит предположению, что участников привлекает возможность принять на себя новую социальную роль, недоступную в жизни.

С другой стороны, формулировки респондентов с низкой степенью вовлеченности в настольные ролевые игры, в большей мере сфокусированы на «бросании костей». Это отражено в категории **«Настольные элементы настольных ролевых игр»**, которая занимает положение в ядре социальных репрезентаций (в отличие от группы с высокой степенью вовлеченности). Более того, для указанных респондентов большую роль играет факт наличия совместной деятельности, а не принятие социальных ролей. Это подтверждают ядерные категории **«Коллективное времяпрепровождение»** и **«Улучшение навыков коммуникации»** в совокупности с отсутствующими **«Вживление в роль»** и **«Реализация потребностей в симуляции»**.

Можно предположить, что между респондентами разных групп существует весомое отличие. Первые выделяют в «настольных ролевых играх» словосочетание «ролевая игра» как основополагающее, в то время как вторые – словосочетание «настольная игра». Наблюдение основано на распределения соответствующих категорий по зонам социальных репрезентаций. Формулировки мыслей составляют человеческую коммуникацию, а потому могут быть признаны одним из факторов формирования конкретных социальных репрезентаций [9].

На основе имеющихся категорий были выделены гипотезы в соответствии с требованиями обоснованной теории. Притом предполагается, что одна и та же категория, в зависимости от занимаемого

положения в структуре социальных репрезентаций и связей с другими компонентами, может принимать различные, но близкие к основному, значения. То, что существует в одной системе, но включено в другую на более высоком уровне актуализации, обладает тем же потенциалом. У любых различий есть свои причины возникновения.

Во-первых, необходимо выделить наиболее явный аспект, а именно что **«Участниками настольных ролевых игр становятся люди с развитым воображением»**. В основу данной теории вошли такие ядерные категории, как **«Воплощение фантазий в реальность»** и **«Развитие воображения»**, явление которых, кроме всего прочего, наблюдалось в обеих выборках. Полагается, что указанная теория о содержании социальных репрезентаций может вписаться в репрезентации обеих групп. Взгляд «со стороны» на ход проведения настольной ролевой игры, вероятно, сразу же даст понять, что весь игровой процесс находится непосредственно «в умах» участников. Словом, акт погружения в личность персонажа вряд ли ускользнёт от постороннего внимания. Ну а те наблюдения, в свою очередь, вполне могли лечь в основу указанного элемента социальных репрезентаций. Выстраивая логическую цепочку, можно предположить следующее: человек не сможет умело вжиться в роль, если не абстрагируется от реального контекста и не представит новую картину так, будто она существует на самом деле. Уже это, в свою очередь, попросту предполагает наличие у человека развитого воображения. По тому же принципу респонденты могли сделать вывод, что настольные ролевые игры развиваются воображение, поскольку активно воздействуют его.

Категория **«Воплощение фантазий в реальность»** также имеет прямое отношение к теории об элементе социальных репрезентаций. Воплощение фантазий предполагает, что субъект владеет этими фантазиями. Они, собственно, и настаивают на развитом воображении субъекта. Имеет смысл дополнить теорию пояснением: она, как и все последующие, основывается на языке респондентов, на их картине мира. Не столь важно, подтверждаются ли теории на практике. В конце концов, значение имеет только то, как понимают и объясняют респонденты ситуацию, как они конструируют образ реальности для самих себя.

Вторая смысловая группа формулируется как **«Настольные ролевые игры представляются вариантом повседневного развлечения»**. Она в большей степени относится к репрезентациям менее вовлеченной в игры группы респондентов и состоит из следующих основных категорий: ядерные **«Настольные элементы настольных ролевых игр»** и **«Коллективное времяпрепровождение»**; периферические **«Средство отвлечься от реальности»**, **«Новые знакомства»** и **«Настольные ролевые игры как шоу»**. Теория описывает

сосредоточение на феномене как на «родственнике» прочих настольных игр без учёта ролевого элемента, либо же с ним, но исполняющим функции скорее погружения в игровой процесс, а не в персонажа. Предполагается, что для данной группы респондентов существенно более значим аспект времяпрепровождения в компании. Действительно, единственное, что можно понять методом обыденного наблюдения – это то, что «люди *кидаают кубики и разговаривают друг с другом*». Вторая теория исследования также основывается на допущении о неразличимости понятий «настольная игра» и «настольная ролевая игра». Можно предположить, что оба вида досуга довольно схожи для наблюдателя. Другая сторона выдвинутой теории заключается в том, что настольные ролевые игры выглядят как развлекательное постановочное шоу, пьеса. Эта часть включается в теорию, поскольку также является заявлением «вариантом повседневного развлечения» и не противоречит ей.

Третья смысловая группа определяется как «**Настольные ролевые игры помогают пережить боль**». Она в репрезентациях более вовлеченной группы игроков на основании включения в неё категорий «**Воплощение фантазий в реальность**», «**Реализация потребностей в симуляции**», «**Средство выражения эмоций**» и «**Не зависит от общественных норм**». Настольные ролевые игры могут стать средством понижения значимости нежелательных состояний. Человек способен выражать сдерживаемые эмоции, порывы, влечения, табуированные обществом желания. Это обеспечивается тем, что игровой фрейм формируется непосредственно перед самой игрой или в процессе реализации последней. Этот социальный договор может принимать любые формы. Игровой ведущий и участники заранее договариваются о рамках дозволенного. Свобода внутри игры, которую представляет категория «**Не зависит от общественных норм**», обеспечивает широкое поле реализации фантазий любого рода, если они были оговорены. Поэтому утверждение «**Настольные ролевые игры помогают пережить боль**» предположительно вписывается во всё, что каким-то образом пересекается с реализацией желаний. В частности, речь идёт о свободе выражения эмоций посредством персонажа. С другой стороны, акт погружения в персонажа предположительно позволяет «законно» высказать или заявить о неявных эмоциональных состояниях. Это может быть и давняя обида, и разочарование в жизненных целях, и неудовлетворённость социальным положением.

В-четвёртых, среди респондентов более вовлеченных в игровые практики можно выделить смысловую группу о таком элементе репрезентаций, как «**Настольные ролевые игры помогают опробовать новую социальную роль**». Она частично пересекается с третьей теорией, однако отлична от неё по части внеигровых целей. Они представлены

категориями «Реализация потребностей в симуляции», «Вживление в роль», «Средство отвлечься от реальности», «Проба нового опыта», «Не зависит от общественных норм», «Развитие уверенности в себе». По сути, как и в случае с предыдущей смысловой группой, она предполагает большую свободу действий внутри настольной ролевой игры. Проба новой социальной роли может относиться как к утверждению собственной идентичности, так и к желанию почувствовать себя кем-то другим. Также предполагается, что утверждение идентичности становится эффективнее, поскольку участник ролевой игры в любом случае окружён людьми, которые способны дать оперативную обратную связь и реакцию на действия другого игрока. Можно сказать, что все игроки в момент проведения включены в новую малую социальную группу с отличными от общепринятых общественными нормами. Вероятно, что временно принятая социальная роль с большей вероятностью будет положительно восприниматься игроками, особенно если она вписывается в установленный фрейм.

Категории «Развитие навыков коммуникации» и «Адаптация в социуме» могут быть объединены в отдельный смысловой блок, который получил название «Настольные ролевые игры помогут наладить общение». Она несколько менее акцентирована, поскольку в качестве одной из основных категорий рассматривается относящаяся к периферической зоне социальных презентаций. Идея заключается в том, что одним из элементов презентации может быть понимание настольных ролевых игр как феномена, позволяющая расти эффективности межличностной коммуникации. Особенно актуально это для людей, чья эффективность в данной сфере относительно невысока. Будучи разновидностью социальной среды, настольная ролевая игра предположительно может стать опорой для будущих контактов. Погружение в персонажа, оцениваемого как общительного, способно научить играющего новым способам поведения, что также звучало высказываниях респондентов.

Наконец, был выделен смысловой блок, «Участие в настольных ролевых играх как принадлежность к элитарной культуре». Он поддерживается категориями «Настольные ролевые игры слабо распространены в обществе», «Способ проявить себя», «Способ впечатлить других» в рамках презентаций группы респондентов с высоким уровнем вовлеченности в настольные ролевые игры. Факт отнесения настольных ролевых игр к слабо распространённым увлечениям примечателен, поскольку может предполагать обособление себя субъектом от общества. Участники настольных ролевых игр могут считать себя выше других, поскольку в этом интеллектуальном развлечении они реализуют не только творческий потенциал, но и поднимают философские вопросы в

рамках фрейма. С совершенной точностью судить о фактической распространённости настольных ролевых игр очень сложно. Следует оставить вопрос о том, действительно ли вживление в роль способствует укреплению чувства собственного превосходства и значимости, открытым. В репрезентациях также встречались категории, апеллирующие к практическому всестороннему интеллектуальному развитию личности. В данном ключе они обретают новое прочтение.

Заключение

На основании результатов проведённого эмпирического исследования особенностей социальных представлений о настольных ролевых играх у респондентов с различной степенью вовлеченности в данную социальную практику, можно сделать следующие выводы. Во-первых, данная тема является перспективной для полноценного эмпирического исследования с использованием количественной методологии. Будучи сравнительно новой социальной практикой в сознании молодежной аудитории, данная ниша, безусловно, содержит знание и опыт, способствующий прояснению ряда нюансов социализации в молодежной среде. Во-вторых, необходимо как минимум проверить предположения о том, что данная социальная практика обладает рядом эффектов, которые позволяют участником справиться с некоторыми трудностями, возникающими в ходе социализации в юношеском возрасте. В третьих, научный интерес к данной сфере активности молодежи, безусловно, сыграет положительную роль в отношении развития данной практики.

Библиографические ссылки

1. Abric, J.-C. A structural approach to social representations / J.-C. Abric // Representations of the social: Bridging theoretical traditions. Oxford: Blackwell Publishers. – 2001. – P. 42-47.
2. Duveen, G. Social representations and the development of knowledge / G. Duveen, B. Lloyd. – Cambridge, Press Syndicate of the University of Cambridge, 1990. – 189 p.
3. Wagner, W. Description, explanation and method in social representation research / W. Wagner // University of Linz. – 1995. – 4 (2) – P. 175
4. Duveen, G. The Development of Social Representations of Gender / G. Duveen // Japanese journal of experimental social psychology. – 1996. – 35 (3). – P. 17-26.
5. Staerklé, C. Social Representations: A Normative and Dynamic Intergroup Approach / C. Staerklé, A. Clémence, D. Spini // Political Psychology. – 2011. – 32 (5). – P. 759-768.
6. Щербачев, В.П. Индивидуально-психологические особенности участников субкультуры ролевых игр живого действия / В.П. Щербачев // Ярославский педагогический вестник. – 2014. – 3. – P. 217-221.
7. Montola, M. First Person Audience and Painful Role-playing / M. Montola, J. Holopainen // Essays on participatory media and role-playing. – 2012. – P. 13-30.
8. Bowman, S.L. Psychology and Role-Playing Games / S.L. Bowman, A. Lieberoth // Role-Playing Game Studies. – 2018. – P. 245-264.

9. Lahlou, S. Social representations and social construction: the evolutionary perspective of installation theory / S. Lahlou // The Cambridge Handbook of Social Representations. – 2015. – P. 193-209.
10. Московичи, С. Методологические и теоретические проблемы психологии / С. Московичи // Психологический журнал. – 1995. – 16 (2). – P. 3-14.
11. Campo-Redondo, M. Grounded theory in the empirical study of social representations: A case regarding the counseling role of the teacher / M. Campo-Redondo, C.L. Reverol // Opción. – 2009. – 25 (60). – P. 41-54.
12. Ноакк, Н.В. Эмпирическое исследование социальных представлений о смарт-счетчиках / Н.В. Ноакк, Т.А. Костина // Цифровая экономика. – 2021. – 1 (13). – С. 34-39.
13. Sotirakopoulou KP, Breakwell GM The Use of Different Methodological Approaches in the Study of Social Representations. – Surrey, University of Surrey. – 1992. – 38 p.

ДИСТАНЦИОННОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ

Л.Г. СТЕПАНОВА

В статье рассматривается актуальная проблема современного оказания психологической помощи в свете развития современных информационных технологий – дистанционное консультирование. Дистанционное психологическое консультирование становится все более востребованным в ответ на развитие технологий и средств передачи информации. В цифровую эпоху люди все чаще выбирают этот формат для получения психологической помощи. В этой статье рассматриваются положительные и отрицательные стороны дистанционного консультирования, которое является относительно новым видом психологической помощи, а также этические проблемы, вызывающие беспокойство при осуществлении дистанционного консультирования.

Ключевые слова: психологическая помощь; онлайн-консультирование; интернет-консультирование; дистанционная психологическая помощь; дистанционное консультирование; дистантное консультирование; скриботерапия; телефонное консультирование; положительные и отрицательные стороны дистанционной помощи; этические нормы дистанционного консультирования; сетевая этика.

DISTANCE COUNSELING AS A SOCIO-PSYCHOLOGICAL FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF INTERCULTURAL COMPETENCE IN THE DIGITAL AGE

L.G. STEPANOVA

The article deals with the actual problem of modern psychological assistance in the light of the development of modern information technologies – remote counseling. Remote psychological counseling is becoming more and more in demand in response to the development of technologies and means of information transmission. In the digital age, people are increasingly choosing this format to receive psychological help. This article examines the positive and negative aspects of remote counseling, which is a relatively new type of psychological assistance, as well as ethical issues of concern in the implementation of remote counseling.

Key words: psychological assistance; online counseling; online counseling; remote psychological assistance; remote counseling; remote counseling; scribotherapy; telephone counseling; positive and negative aspects of remote assistance; ethical standards of remote counseling; network ethics.

Мы живем в цифровую эпоху, где технологический прогресс стал неотъемлемой частью жизни современного общества. Информационные технологии и социальные сети играют важную роль в жизни людей.

Благодаря интернету мы можем получать онлайн доступ к различным услугам и сервисам во всех сферах жизни (финансы, образование, здравоохранение, отдых и др.). Интернет стал, практически, основным источником информации, который не только помогает искать и создавать информацию, но и предоставляет особую коммуникативную среду, позволяя взаимодействовать круглосуточно и неограниченное время. Все больше психологов, расширяя свою клиентскую базу, работают с клиентами других городов и стран в онлайн видео, аудио и текстовом формате. Это открывает новые возможности для оказания дистанционной психологической помощи. Л.Р. Аптикиева [1] описывает дистанционное консультирование как модель психологического консультирования, которая проводится с использованием удаленных средств связи, таких как телефон или интернет. Это направление представляет особый интерес в свете развития современных информационных технологий. Все формы психологического консультирования, организованные дистанционно, А.Н. Елизаров [2, с. 40] объединяет понятием дистанционное психологическое консультирование, которое можно разделить на следующие виды оказания психологической помощи: скрибтерапия (консультирование с помощью письменного послания, где человек отправляет психологу письмо или сообщение, а психолог отвечает на него), телефонное консультирование (например, телефон доверия) и консультирование с помощью интернета (например, с помощью видеозвонка с использованием программы Skype, Viber и др.). Эти три вида дистанционного консультирования могут существовать как самостоятельные формы помощи, а также могут сопровождать традиционное контактное психологическое консультирование. Если телефонное и письменное консультирование существовали еще и в до интернетовскую эпоху, то в эпоху цифровых технологий появилась возможность интернет-консультирования, которая стала относительно новым явлением.

Так, на протяжении многих столетий переписка была единственным способом общения на больших расстояниях. Как писали в 1887 году авторы «Полного русского письмовника» Сазонов и Бельский: «Письмо составляет ту же устную беседу, тот же разговор между отсутствующими, только на бумаге». М.Е. Бурно [3] писал, что врачи с давних пор получали от пациентов письма, которые помогали им в работе. После того как в 1908 году были опубликованы знаменитые психотерапевтические письма Гуго Оппенгейма, появилось много похожих изданий и научных работ о терапии письмами. И сегодня в психологической практике широко используется психотерапия/консультирование посредством «письма». До недавнего времени существовало много различных терминов, определяющих письменное консультирование: «психотерапевтическое письмо», «психотерапевтическая переписка», «письменная

психологическая помощь», «терапия домашней перепиской с врачом», «терапия письмом» [3]. Это создавало путаницу и разнотечения, не позволяя полностью охватить методику. Поэтому В.Ю. Меновщикова [4] предложил ввести новый термин – «скриботерапия» (от латинских слов: *scribo* – «писать» и *therapia* – «лечение»), который отражает воздействие консультанта (психотерапевта) на клиента, а также вербальное и невербальное самовыражение клиента в переписке.

«Скриботерапия» может стать увлекательным исследованием себя, сравнимым с детективным романом. Сам процесс написания письма уже является своего рода терапией. Для некоторых клиентов письменное дистанционное консультирование дает ощущение большей независимости от психолога и возможности принимать решения самостоятельно. Конечно, когда клиент переходит к очному консультированию с хорошим психологом, это ощущение быстро исчезает. Однако есть категория клиентов, которые лучше справляются с ним дистанционно и даже быстрее осознают свое авторство в этом процессе. Кроме того, у каждого человека свой темп работы, и «скриботерапия» позволяет общаться именно в этом темпе.

Использование «скриботерапии» с применением интернет-технологий значительно расширяет возможности психологической помощи и открывает новые перспективы для консультирования. В настоящее время интернет позволяет проводить как асинхронные (например, электронная почта), так и синхронные виды «скриботерапии» (например, Chat-текстовый или разговорный диалог в режиме реального времени).

Если говорить о потенциальных преимуществах асинхронной «скриботерапии», то можно выделить следующие моменты:

- здесь всегда есть время для обдуманного и взвешенного ответа;
- письмо предоставляет консультанту достаточно много психодиагностической информации (подробное описание истории психологических страданий, многих побудительных причин, мотивов, действий разных лиц и так далее). Иногда в таких письмах раскрываются проблемы клиента и его личность более полно, чем при единичном телефонном разговоре или очной консультации;
- такой способ усиливает рефлексивный анализ проблемы у клиента, поскольку ему необходимо выразить многое немногими словами, лаконично и понятно. Кроме того, письменная форма изложения побуждает использовать больше вербально-логической информации, осмысливать ситуацию еще на стадии ее изложения;
- удобство ответа для обеих сторон, т. к. есть возможность посыпать и получать сообщения в любое время суток.

Также можно выделить преимущества синхронной «скриботерапии», среди которых:

– эффект присутствия: консультант и клиент могут общаться в режиме реального времени, что создает ощущение непосредственного контакта;

– гибкий график: общение можно проводить в любое удобное время, например, ночью;

– безопасность: при общении в сети мы застрахованы от искажений и галлюцинаций, связанных с тем, что сказал. Каждое слово сохраняется, и к истории каждой сессии можно вернуться, чтобы проанализировать ее, уточнить детали и так далее;

– меньшие материальные затраты для психолога, так как нет необходимости в аренде кабинета.

Кроме того, у «скриботерапии», как асинхронной, так и синхронной есть еще одно важное преимущество: она значительно дешевле обычных консультаций или интернет-консультаций, но при этом не уступает им по эффективности. К тому же она экономит время: клиент может находиться где угодно и в максимально комфортных для него условиях (что особенно важно для людей, переживающих тяжелую депрессию или утрату).

В то же время у «скриботерапии», как асинхронной, так и синхронной, есть ограничения:

– нет информации о невербальных проявлениях клиента, которые важны для понимания его состояния;

– нельзя отследить расхождение между словами, эмоциональными проявлениями и действиями клиента;

– не всегда в письме клиента содержится достаточно информации для того, чтобы психолог мог сформулировать и проверить свои предположения. В таких случаях есть большая вероятность того, что консультант может попытаться домыслить недостающие сведения и ответить клиенту. Однако лучше всего будет честно сообщить клиенту о возникших трудностях и попросить его предоставить дополнительную информацию;

– временной промежуток между написанием письма клиентом и получением ответа психолога может быть настолько большим, что ситуация, описанная в письме на момент его отправки, уже изменится;

– консультанту сложно проанализировать свои действия, особенно если он не получает обратной связи от клиента;

– невозможно предпринять необходимые действия в данный момент;

– если клиент проживает в другой стране, то психолог может не знать о специфике условий жизни клиента, он может не знать всех реалий контекста описываемой в письме ситуации, тех реальных обстоятельств, в которых живет клиент и, соответственно, не понимать контекста, в

котором возникла проблема. Это может существенно ограничить возможности для адекватного и эффективного ответа.

Однако, не всем клиентам подойдет «скрибтерапия». Например, она не будет полезна тем, кому нужно много работать с выражением эмоций, так как это невозможно и нецелесообразно делать заочно. Также она не подойдет клиентам, которым нужны консультации для тренировки практических навыков, поведенческая терапия или помочь при психосоматических заболеваниях. Но «скрибтерапия» может быть полезна клиентам с экзистенциальными проблемами, тем, кто хочет повысить личную эффективность, работать со сценариями, некоторыми видами неврозов, депрессий или проблемами с творчеством. Она позволяет четко структурировать мысли, чувства, переживания или воспоминания, и иногда этого достаточно, чтобы проблема решилась.

Телефонное консультирование, в частности, «телефоны доверия», также имеют долгую историю. Первые службы экстренной психологической помощи появились в мире в 1954 году и с тех пор успешно помогают людям в сложных ситуациях. В СССР первые службы «телефонов доверия» были созданы по инициативе А.Г. Амбрумовой в конце 1970-х – начале 1980-х годов. Они были предназначены для предотвращения суицидов и работали в рамках государственных психоневрологических учреждений, таких как больницы и диспансеры. В период «перестройки», после 1985 года, в СССР начался активный процесс создания новых служб «телефонного доверия». Их быстрое развитие было результатом понимания ценности психологической поддержки в критические периоды и стремления помогать людям, находящимся в трудной жизненной ситуации. Первые «телефоны доверия» в Беларуси появились в декабре 1984 года.

Этот вид дистанционного консультирования часто рассматривают как экстренную помощь. Изначально он применялся в суицидальных центрах, но по мере изучения его возможностей стал использоваться и в других учреждениях, оказывающих помощь людям. Сегодня телефонное консультирование представлено также и в виде горячих линий, куда человек может обратиться в любой день и в удобное для него время. Это обеспечивает доверительность и анонимность. Сейчас тенденция такова, что телефонное консультирование используют для помощи разным группам населения, особенно тем, кто больше всего нуждается в быстрой и эффективной поддержке (для подростков, пожилых людей, одиноких и др.).

Как и в «скрибтерапии», в телефонном консультировании есть свои преимущества и недостатки. К преимуществам можно отнести:

– минимизацию внешних факторов, которые могут мешать разговору (дорога, помещение, внешность консультанта и т. д.);

- доступность для всех, кто нуждается в психологической помощи, и возможность повторных обращений;
- экономичность – это доступный по цене вид помощи;
- высокий уровень анонимности;
- безопасность для консультанта;
- экстренность и своевременность оказания помощи;
- снижение тревоги;
- возможность разграничения личных и профессиональных отношений;
- возможность выполнять просветительские функции;
- эффективную работу с подростками и молодежью, которые комплексуют из-за своей внешности;
- помочь людям, которые не покидают свою квартиру, из-за кризисных состояний.

К недостаткам телефонного консультирования можно отнести:

- невозможно полностью избавиться от людей, которые используют этот вид контакта не по назначению, например, шутников или людей с неадекватной мотивацией;
- к специалисту предъявляются высокие и очень специфические требования, по сравнению с работой при непосредственном контакте;
- сложно контролировать клиента, его состояние и т. д.;
- обратная связь, важная для консультанта, может быть недостаточной, что может привести к профессиональному выгоранию;
- из-за интенсивных нагрузок, связанных с напряженным и глубоким межличностным общением, у консультанта есть риск профессиональной деформации и сужения реального участия в разнообразных социальных связях.

Более подробнее остановимся на интернет-консультировании, так как это сравнительно новый вид дистанционного консультирования, который еще только начинает в нашей стране развиваться и его история развития гораздо короче, чем аналогичная история на Западе (кстати, одной из первых демонстраций интернет-консультаций стал контакт между Стэнфордским университетом и Калифорнийским университетом в Лос-Анджелесе в течение Международной конференции по компьютерной связи в октябре 1972 года) [5]. В конце 1990-х – начале 2000-х годов на постсоветском пространстве интернет-консультирование (как и интернет-терапия) воспринималось подавляющим большинством как странное и отвергалось. Тогда и позже шли дискуссии о психотерапии и консультировании онлайн. Некоторые считали, что такие методы невозможны. Они утверждали, что психотерапия/консультирование должны быть только очно, при встречах «лицом к лицу». Другие полагали, что интернет-консультирование и психотерапия могут быть

дополнительными методами к очной терапии. Они рассматривали их как вспомогательные процессы. Третья точка зрения заключалась в том, что интернет-консультирование эффективно и может быть самостоятельным методом. Однако к этой мысли пришли гораздо позже, и в этом немалую роль сыграл COVID-19. Даже те, кто был новаторами и первоходцами в этой области, испытывали сомнения не столько в возможности, сколько в эффективности интернет-консультирования. Зарубежные исследования последних лет, например, исследования [6], подтвердили эффективность различных видов онлайн-консультирования и психотерапии. В России и Беларусь исследования в области интернет-консультирования и психотерапии немногочисленны. Они, как правило, представляют собой описания отдельных случаев или пилотажные исследования [7, 8, 9, 10], они также описывают результаты эффективной работы. Однако до пандемии COVID-19 интернет-консультирование оставалось чем-то хотя уже и известным, как для потенциальных клиентов, так и для психологов, но еще не массовым явлением. И по-прежнему подвергалось критике частью профессионального психологического сообщества.

В период пандемии COVID-19 и после нее люди стали более остро ощущать непредсказуемость и небезопасность мира. Это привело к значительному увеличению числа обращений за профессиональной психологической помощью и обусловило новый мощный виток развития цифровизации психологической помощи. Если до пандемии более 15 % услуг в области психологического консультирования и диагностики оказывались дистанционно, с использованием интернета, то с началом пандемии этот показатель вырос более чем в 2,5 раза и достиг 30-36 %. Это говорит о том, что онлайн-формат стал гораздо популярнее. И по прогнозам Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), через 10 лет 70 % услуг в сфере психологического консультирования и диагностики будут предоставляться дистанционно. Психологи были вынуждены быстро адаптироваться к работе в дистанционном формате, используя компьютерные технологии. Они старались максимально приспособиться к новым условиям, искали и находили эффективные инструменты для проведения терапевтических и консультативных сессий в изменившихся условиях [11]. В этот период профессиональное психологическое сообщество все еще с опаской относилось к проведению консультативных и психотерапевтических сессий в онлайн-формате. Опасались, что не будет невербального общения, будет сложно установить терапевтический альянс и выстроить качественные терапевтические отношения. Однако, как справедливо замечают О.В. Чвилева и А.Н. Воронин [11], негативное мнение об эффективности онлайн-консультирования могло быть связано с тем, что у

психологов тогда не было опыта работы в таком формате. Они не были готовы к новым условиям.

У интернет-консультирования есть свои преимущества и недостатки. Так, А.М. Зураева и З.Т. Джелиева [12], анализируя научные работы по данной проблематике выделяют следующие преимущества дистанционного консультирования: повышение доступности, экономия ресурсов или их грамотное перераспределение, возрастание роли клиента в терапевтическом процессе; выделяют: пространственные и временные особенности, максимальная анонимность, возможность прервать контакт, эффект ограниченной коммуникации, нерегламентированность поведения, снижение психологического и социального риска в общении, компенсаторная виртуальная эмоциональность, использование разнообразных способов коммуникации.

В то же время потенциальные клиенты обнаружили преимущества общения с психологом в онлайн-формате. Во-первых, они могут выбрать специалиста не только в своем городе или даже стране, но и за их пределами. Это особенно важно для людей, которые живут в небольших населенных пунктах, где нет квалифицированных психологов, или для тех, кто живет в другой стране и не может получить консультацию по месту жительства из-за разницы в менталитете или недостаточного знания языка. Иногда клиент хочет работать с конкретным психологом, который живет далеко. Во-вторых, люди с ограниченными возможностями по состоянию здоровья получают доступ к профессиональной помощи квалифицированных специалистов из разных городов и стран. В-третьих, онлайн-формат позволяет сократить транспортные и временные затраты, что особенно ценно в условиях мегаполиса (пробки, проблемы с парковкой, отсутствие незапланированных межличностных контактов и др.). В-четвертых, клиенты могут сохранить анонимность, если это необходимо. В-пятых, относительная дешевизна, в среднем дистанционная консультация стоит на 20 % дешевле. В-шестых, дистанционный формат создает оптимальные условия для снижения тревоги, для меньшего проявления различных комплексов (особенно это важно для подростков и юношества, для которых дистанционное общение является привычным и естественным), клиент демонстрирует более раскрепощенное поведение, чем при контактной форме, т. к. барьеры реальности стираются. Все эти преимущества делают онлайн-консультации с психологом все более популярными среди людей.

К недостаткам психологической помощи посредством интернета можно отнести следующее: квалификация и компетентность «псевдо-консультантов» вызывает сомнения; форма дистанционного консультирования не является универсальной для всех, так как не у каждого есть психологическая готовность к такой форме работы; не всегда можно достичь гарантий безопасности и приватности. Кроме того, к

слабым сторонам дистанционного консультирования можно также отнести вероятность несоблюдения конфиденциальности со стороны провайдеров или администрации интернет-ресурсов, качество интернет-соединения.

В условиях быстрого развития технологий особенно важно, чтобы онлайн-консультанты и психотерапевты соблюдали этические нормы и проявляли высокий професионализм. Однако, поскольку эта сфера относительно нова и мало изучена, возникает множество дискуссионных вопросов, связанных с этикой онлайн-консультирования. Они включают в себя такие аспекты, как конфиденциальность (например, защита информации о здоровье клиента), идентификация (например, наличие у консультанта соответствующего образования и возможность для клиента связаться с ним, или идентификация самого клиента), а также оказание помощи в кризисных ситуациях и другие [13]. Использование интернета упрощает предоставление психологических услуг как для шарлатанов, так и для профессионалов, которые не имеют достаточной подготовки. Это связано с тем, что у пользователей есть ограниченные возможности получить правдивую и полную информацию о поставщике услуг. В результате пользователи остаются без защиты. Поскольку иногда бывает сложно установить личность владельца веб-сайта и отследить его, в интернете существует большой потенциал для мошенничества и обмана.

Хотя в последние годы дистанционное оказание психологической помощи стало очень популярным, многие крупнейшие мировые терапевтические ассоциации до сих пор не разработали четкие этические рекомендации для психологов и психотерапевтов, работающих в интернете. Не существует конкретных этических принципов, которые бы регулировали использование онлайн-платформ и социальных сетей в работе психологов и психотерапевтов. Одной из причин такой задержки является быстрый темп технологических изменений. К примеру, Американская психологическая ассоциация опубликовала свои Этические принципы психологов и Кодекс поведения в 2002 году, а LinkedIn была запущена в 2003 году, Facebook – в 2004 году, YouTube опубликовал свои первые видеоролики в 2005 году, Twitter был запущен в 2006 году, а Instagram – в 2010 году [14].

Однако есть рекомендации, которые могут быть полезны. Например, в Этическом кодексе Национальной ассоциации координаторов специалистов по борьбе с зависимостями (NAADAC/NCC AP), редакции 2021 года [15], содержатся рекомендации для специалистов в этой области. Согласно кодексу, специалисты по борьбе с зависимостью должны:

- быть в курсе технологий, которые позволяют оказывать помощь онлайн и дистанционно, и понимать, как их использовать;
- учитывать потенциальные выгоды (например, снижение географических барьеров, предоставление услуг людям с физическими или

психологическими нарушениями) и риски причинения вреда клиентам (опасения по поводу конфиденциальности, проблемы с развитием терапевтического альянса, невозможность оценить невербальную коммуникацию, проблемы с практикой и юрисдикцией лицензирования), связанные с использованием определенных технологий или хранением и передачей конфиденциальной информации в электронном виде;

– не принимать запросы клиентов о «дружбе» в социальных сетях или по электронной почте;

– если специалист по борьбе с зависимостью решил поддерживать профессиональное и личное присутствие в социальных сетях, он должен создать отдельные профессиональные и личные веб-страницы и профили;

– четко разъяснять клиентам преимущества, неотъемлемые риски (включая отсутствие конфиденциальности) и необходимые границы, окружающие использование социальных сетей;

– уважать право клиента на неприкосновенность частной жизни в социальных сетях и не проводить расследования без предварительного согласия.

В 2020 году состоялось заседание Российского Психологического Общества, где обсуждались рекомендации ЕФПА (Европейской Федерации Психологических Ассоциаций) по этическим нормам в интернете. ЕФПА рекомендует психологам:

– не смешивать личные и профессиональные блоги;
– минимизировать информацию о себе в социальных сетях;
– не выносить профессиональные дискуссии на публичное обсуждение, т. к. это может дискредитировать профессию [14].

Сетевая этика – одна из самых сложных и дискуссионных областей психотерапевтической этики. Осторожное использование социальных сетей может сочетаться с принципиальной психологической практикой. Несмотря на изменение платформ, основные этические принципы остаются неизменными. Несмотря на развитие онлайн-психологической помощи, в Беларусь такая работа пока не ведется. Необходимо информировать профессионалов об этических проблемах в интернете и адаптировать зарубежные принципы на отечественной почве, в том числе через профессиональные психологические сообщества.

Несмотря на растущую популярность и востребованность среди пользователей интернета, дистанционное консультирование сталкивается с нерешенными проблемами и противоречиями. Более глубокое исследование этой области оказания психологических услуг могло бы помочь решить практические вопросы применения интернет-технологий в работе психологов. Есть необходимость в дальнейшем, более детальном изучении ряда проблем: этические вопросы, связанные с ответственностью за клиента; вопросы квалификации и профессионализма консультанта,

перечень проблем, которые невозможно решить с помощью дистанционных форм; какие виды и формы психологической помощи возможно применять; в целом вопросы эффективности такой формы работы, а также вопросы безопасности и гарантии оплаты.

Библиографические ссылки

1. Аптикиева, Л.Р. Дистанционные методы психологического консультирования. В 2 ч. Ч 2 [Электронный ресурс]: учебное пособие / Л.Р. Аптикиева; Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург: ОГУ, 2019. – 177 с.
2. Елизаров, А.Н. Основы индивидуального и семейного психологического консультирования: Учебное пособие / А.Н. Елизаров. – М.: «Ось-89», 2003. – 336 с.
3. Бурно, М.Е. Терапия творческим самовыражением / М.Е. Бурно. – М., 1987.
4. Меновщиков, В.Ю. Психотерапевтическая переписка / В.Ю. Меновщиков // Психологическая помощь в меняющемся мире: Материалы II Международной конференции психологических служб и Телефонов Доверия. – Пермь, 1995.
5. Меновщиков, В.Ю. Психологическое интернет-консультирование / В.Ю. Меновщиков. – М.: Смысл, 2019.
6. Barak, A. Comprehensive Review and a Meta-Analysis of the Effectiveness of Internet-Based Psychotherapeutic Interventions / A. Barak, L. Hen, M. Boniel-Nissim, N.A. Shapira // Journal of Technology in Human Services. – 2008. – Vol. 26 (2/4).
7. Бильк, Н.В. Диагностика эмоциональных состояний клиентов в интернет-консультировании / Н.В. Бильк // Психологическая помощь социально незащищенным лицам с использованием дистанционных технологий (интернет-консультирование и дистанционное обучение): Материалы II международной научно-практической конференции 21-22 февраля 2012 г. – М.: МГППУ, 2012. – С. 73-77.
8. Дроздов, Д.С. Интернет-форум как виртуальная площадка для организации психологической помощи (проект Pobedish.ru) / Д.С. Дроздов // Психологическое консультирование онлайн. – 2011. – № 2. – С. 85-91.
9. Попова, Л.В. Модель сравнительного анализа терапевтических техник телефонного консультирования и интернет-консультирования через чат / Л.В. Попова // Психологическое консультирование онлайн. – 2012. – № 1. – С. 29-35.
10. Ягнюк, К.В. Случай e-mail-консультации: жанр терапевтического письма с разных теоретических перспектив / К.В. Ягнюк, Е.С. Жорняк, В.К. Калиненк, Л.Л. Микаэлян, И.Ю. Хамитова // Психологическое консультирование онлайн. – 2012. – № 1. – С. 44-66.
11. Чвилева, О.В. Основные параметры изменений психотерапевтического дискурса при онлайн консультировании / О.В. Чвилева, А.Н. Воронин // Международный исследовательский журнал. – 2023. – № 2 (128).
12. Зураева, А.М. Психологическая помощь в онлайн-консультировании / А.М. Зураева, З.Т. Джелиева // Мир науки. Педагогика и психология. – 2020. – № 1. – Том 8.
13. Меновщиков, В.Ю. Этические вопросы консультирования он-лайн / В.Ю. Меновщиков // Культурно-историческая психология. – 2010. – № 1. – С. 89-95.
14. Степанова, Л.Г. Основы психологической помощи / Л.Г. Степанова. – Мн.: Вышешшая школа, 2023.
15. Introduction to NAADAC/ NCC AP Ethical Standards // Электронная версия <https://www.naadac.org/code-of-ethics> Режим доступа 19.05.2024.

ПРОБЛЕМА ОДИНОЧЕСТВА КАК ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ПЕРИОДА ПОЗДНЕЙ ВЗРОСЛОСТИ И ПОДРОСТКОВОГО ВОЗРАСТА

К.И. ТАТАРКО

В статье подробно рассмотрены периоды поздней взрослости и подросткового возраста в контексте проблемы одиночества. Представители поздней взрослости являются одной из стереотипизированных групп, т.к. в их адрес зачастую направлены такие прилагательные как «одинокий», «беспомощный», «беззащитный». Представлены ситуативные обстоятельства, возникающие с представителями поздней взрослости (выход на пенсию, изменение характера межличностных взаимоотношений и включенности в общественную жизнь, а также усиление проявлений признаков биологического старения) и проанализированы возможные причины возникновения одиночества в этом возрасте. В числе основных причин возникновения одиночества в подростковом возрасте выделяют наличие как внешних, так и внутренних конфликтов, что обосновывается особенностью взросления. Также в статье рассмотрены характеристики, с которыми ассоциируется понятие «одиночество» у представителей поздней взрослости и подросткового возраста.

Ключевые слова: одиночество; переживание одиночества; социальные представления об одиночестве; старение; поздняя взрослость; подростковый возраст.

THE PROBLEM OF LONELINESS AS ONE OF THE COMPONENTS OF THE PERIOD OF LATE ADULTHOOD AND ADOLESCENCE

К.И. ТАТАРКО

The article considers in detail the periods of late adulthood and adolescence in the context of the problem of loneliness. Representatives of late adulthood are one of the stereotyped groups, as adjectives such as “lonely”, “helpless”, “defenseless” are often directed to them. Situational circumstances that arise with the representatives of late adulthood (retirement, changes in the nature of interpersonal relationships and inclusion in social life, as well as increasing manifestations of signs of biological aging) are presented and possible causes of loneliness at this age are analyzed. Among the main causes of loneliness in adolescence is the presence of both external and internal conflicts, which is justified by the peculiarity of growing up. The article also examines the characteristics with which the concept of “loneliness” is associated in late adulthood and adolescence.

Keywords: loneliness; experiencing loneliness, social representations of loneliness; aging; late adulthood; adolescence.

Введение

Представители поздней взрослости являются наиболее стереотипизированной группой, т.к. в их адрес зачастую направлены такие прилагательные как «одинокий», «беспомощный», «беззащитный» и «потерянный» [2]. Приписывание данной возрастной группе образа

«одинокого человека» объясняется пиком их социальных достижений, прекращением профессиональной деятельности, взрослением детей и появлением у них собственной семьи, ухудшением здоровья, что может привести к ограничению социальных ролей и снижению социальной активности [1]. Несомненно, что этот образ включает некоторые характеристики стереотипа, а именно упрощение, обобщение и устойчивость, не учитывая индивидуальные особенности прохождения данного этапа развития личности. Согласно исследованию И.Р. Муртазиной, лица поздней взрослости в сравнении с представителями ранней или средней взрослости характеризуются большей заинтересованностью в общении, но в связи с некоторыми внешними обстоятельствами и спецификой их возрастного периода отличаются высоким уровнем переживания одиночества, акцентируют внимание на отрицательных проявлениях [1].

Подростковый возраст также зачастую связывают с проблемой одиночества. Подростки ориентированы на интимно-личное и стихийно-групповое общение со сверстниками [3]. Могут переживать негативные эмоции из-за того, что их отвергли, «бросили» или в связи с отсутствием понимания со стороны окружающих. В числе основных причин возникновения одиночества в подростковом возрасте выделяют наличие как внешних, так и внутренних конфликтов, что обосновывается особенностью взросления.

Материал и методы исследования

В данной работе акцентируется внимание на представителях поздней взрослости и подросткового возраста, характеристиках, которыми они наделяют понятие «одиночество». Эмпирические данные были получены в рамках диссертационного исследования [4] и курсовой работы под научным руководством автора статьи (в исследовании принимали участие 62 человека, минимальный паспортный возраст респондентов составил 13 лет, максимальный – 17) [5].

В качестве метода диссертационного исследования выступило полуструктурированное интервью. Интервью проводилось в соответствии с правилами построения исследовательского интервью (С. Квале) и по принципу «тематической последовательности». т. е. когда ряд вопросов раскрывает определенную тему. Так, в плане полуструктурированного интервью таких основных тем три: социальные установки о старении; социальные установки в отношении собственного старения; социально-демографические и социально-психологические показатели (семейное положение; образование; трудовая деятельность; отношение к лицам пенсионного возраста, импонирующие качества и модели поведения; качества типичного пенсионера, страхи, связанные со старением, отличительные черты старения, а также планы, интересы, значимые

моменты биографии, субъективная оценка собственного здоровья) показателей опосредовано результатами пилотажного исследования. Объем эмпирического материала составляет 36 интервью, общей продолжительностью 28 ч 27 мин 25 с (257 страниц транскриптов).

Результаты и их обсуждение

Рассмотрим вначале ситуативные обстоятельства, возникающие с представителями поздней взрослости (выход на пенсию, изменение характера межличностных взаимоотношений и включенности в общественную жизнь, усиление проявлений признаков биологического старения), а также проанализируем возможные причины возникновения одиночества в этом возрасте, рассмотрим характеристики, с которыми у них ассоциируется понятие «одиночество».

В рамках законодательства Республики Беларусь женщины и мужчины (достигая соответственно 58 и 63 года) завершают профессиональную деятельность. При этом они могут оставаться в профессии, выполняя свой должностной функционал. В рамках кандидатской диссертации выборку составили 36 человек в возрасте от 60 до 88 лет. Часть лиц поздней взрослости, будучи на пенсии, продолжают свою трудовую активность (47,2 %), другая – ее завершила (52,8 %). Максимальный возраст респондента, продолжающего выполнять трудовую деятельность, – 84 года. Возрастной диапазон большинства работающих интервьюированных составил от 60–70 лет.

Согласно исследованиям, отношение пенсионеров к своему новому статусу различно.

Одни ассоциируют пенсию с заслуженным отдыхом, с возможностью больше времени проводить со своими родными, у них возникает желание освоить новый вид деятельности или посвятить дни занятиям, на которые раньше не хватало времени: путешествие, хобби [6], т.е. пенсия становится условием для реализации фruстрированных потребностей, мечт и т.д.

Другая категория лиц поздней взрослости, не может представить свою жизнь без их прежней работы, т.к. она позволяет быть включенным в общество, самореализоваться. Смысл существования может быть связан с профессиональной деятельностью. Дни были распланированы и предсказуемы. Когда такой человек принимает решение уйти из профессии, его мир рушится, и у него нет вариантов выхода из образовавшейся проблемы. Пенсия предоставляет много свободного времени, человек не знает, чем его можно заполнить, поэтому чувствует себя потерянным. Он остается наедине с самим собой, с собственной личностью, хотя раньше мог не задумываться о себе, своих желаниях, целях, интересах. Осознание данного факта в ряде случаев становится пугающим.

Основная причина потери смысла жизни после завершения профессиональной деятельности и тем самым возникновение чувства одиночества связана с культом работы, возведением ее до обязательной функции. Как отмечает Д.А. Леонтьев, если раньше социальная самоидентификация способствовала личностному самоопределению, то в XXI веке обретение собственной идентичности становится проблемой для человечества [7]. Это объясняется тем, что в социуме больше времени уделяют функции человека (что он должен делать), а не его содержательной составляющей (как сделать, чтобы получить удовлетворение, прийти к личностному благополучию и почему это необходимо делать).

Согласно нашему исследованию, половина интервьюированных (52,8%) подчеркивает значимость трудовой деятельности, акцентируя внимание на том, что работа позволяет удовлетворять потребности и реализовывать свои интересы; является способом заработка; стимулом к жизни; позволяет ощущать причастность к обществу, взаимодействовать с коллективом. Несомненно, профессиональная деятельность для них становится одним из приоритетов жизни, источником коммуникации.

Ряд интервьюированных упоминали, что профессиональная деятельность не дает возможности чувствовать себя старым. Данное ощущение прослеживается в следующем высказывании «*Для меня, если бы я не работала, то я бы почувствовала старость... Ты занят, и ты не задумываешься над этими вопросами. Я никогда не задумывалась над этими вопросами*» Людмила, 63 года (стилистика и орфография автора сохранены).

Треть респондентов при этом имеют нейтральное отношение к своей профессиональной деятельности, воспринимая ее как одну из норм в социуме (36,1%). Меньшая часть (11,1%) связывает трудовую деятельность с определенным режимом, пенсия напротив формирует у них ощущение «свободы от обязательств».

Также в периоде поздней взрослости может наблюдаться изменение характера межличностных взаимоотношений, низкий уровень включенности в общественную жизнь, что приводит к ощущению одиночества.

Необходимо отметить, что понятие одиночества не тождественно явлению «единичное времяпрепровождение». Не всегда люди, проживающие одни, могут чувствовать себя одинокими. Они могут находиться в центре общественных событий или общаться с другими, но ощущать при этом собственную невостребованность. Данное переживание свидетельствует о чувстве одиночества и представляет собой несогласованность между внутренним миром личности и его социальными

отношениями [8]. Сегодня это является насущной проблемой, т.к. внутренний мир человека перестает быть ценностью по сравнению с социальными группами [7, 8]. Как отмечает Д.А. Леонтьев, «на смену образу социума, вбирающего в себя разных личностей, приходит образ личности, вбирающей в себя разные социумы» [7, с. 122]. Поэтому человек, в особенности представитель поздней взрослости, может чувствовать себя одиноким, что впоследствии приводит к уменьшению его межличностных контактов.

Преобладание негативного образа в отношении старения и соответственно к лицам позднего возраста может стать ориентиром для собственного отношения индивида к своему возрастному периоду и тем процессам, которые с ним происходят. Он начинает стыдиться перемен, проявляющихся у него в старости. Как отмечает Г.Л. Ходорковская, из-за негативного образа у людей третьего возраста не возникает желание включаться в коллективные взаимоотношения [9]. Может присутствовать определенный «разрыв» между обществом и пожилыми. Социум не всегда видит возможностей данной возрастной категории, что впоследствии приводит к уменьшению у них социальных контактов и ощущению чувства одиночества.

В нашем диссертационном исследовании делали акцент больше на социальные установки в отношении старения. Представители поздней взрослости перечисляли различные характеристики, некоторые относились к социальной активности и взаимоотношению с окружающими. Так, интервьюированные упоминали такие слова, как «ничего не делаешь», «наблюдение со стороны», «некогда», «пытается догнать жизнь (все успеть), при устройстве на работу на тебя смотрят как на отброс общества», «сужается круг общения», «нет понимания со своими родными», «отсутствует внимание со стороны близких и окружающих», «дружба с внуком», «после себя что-то оставляешь». Таким образом, в основном подчеркивается межпоколенный конфликт взрослых и детей, отрицательное отношение общества к стареющим, появление свободного времени, которое, с одной стороны, может восприниматься как негативная характеристика, с другой – как возможность большую часть времени посвятить близким, в частности, внукам, своим интересам.

В процессе анализа данных были выявлены статистические различия между половой принадлежностью и содержательными характеристиками когнитивного компонента социальных установок о старении, которые соотносятся с социальным измерением возрастного развития ($\chi^2 = 5,400$; $p = 0,020$). Женщины поздней взрослости чаще, чем мужчины, склонны считать, что старение проявляется в снижении социальной активности, полной или частичной утрате социальных навыков, трудностях во взаимоотношениях с индивидами других возрастных групп.

Также ряд интервьюированных концентрируются на чувстве «нужности», им важно ощущать свою причастность к обществу, быть уважаемым.

Например, респондентка Алла (61 год), не работает и акцентирует внимание на внуках, именно они становятся важной составляющей ее времяпрепровождения (стилистика и орфография автора сохранены): *«Каждый день хожу к детям/внукам, что-то приготовлю; в планах найти потом хорошую работу, когда вырастут внуки, а сейчас в планах только внуков смотреть».*

Одновременно с этим говорит об уязвимости в обществе лиц позднего возраста: *«Кому ты такой больной нужен; положительных сторон нет; умирают тяжело, нет интересов, тяжело устроиться на работу, т. к. государство ориентировано на более молодое поколение»* (стилистика и орфография автора сохранены).

Ей важно чувствовать причастность к обществу, собственную «полезность», проявляется страх быть отвергнутой: *«Важно знать, что ты ценен и к тебе можно обратиться; главное, когда кому-то сделаешь что-то хорошее; восхищают пенсионеры, у которых есть интерес, которые приносят пользу; стареть не хочется, т. к. хочется быть моложе, чтобы ощущать, что ты нужен обществу и людям; пожелаю себе, чтобы меня не забывали и я была нужна»* (стилистика и орфография автора сохранены).

Похожее высказывание можно отметить у следующей респондентки: *«Внутри я боюсь смерти. Но я здравомыслящий человек, и я реально понимаю, что нет ничего вечного и конец неизбежен. Каждый раз себе говорю: давай не сейчас. Пусть бы я увидела, как внук заканчивает школу. Он сейчас в 1 классе. А потом... как бы свадьбу увидеть. Ну хотя разумом понимаю... никто не знает когда»* Галина, 68 лет (стилистика и орфография автора сохранены).

Ряд интервьюированных, перечисляя собственные планы на будущее, упоминают внуков или детей. Например, *«когда тебе уже за 60, будущее ты видишь только: внуки, дети. Такое будущее, а для себя уже как бы и нет таких. Может быть куда-то поехать. Нет необходимости думать о себе...»* Тамара Л., 62 года (стилистика и орфография автора сохранены).

Несомненно, желание чувствовать социальную поддержку обусловлено как личностными чертами индивида, так и ориентированностью социума на молодое поколение, при этом значимость лиц поздней взрослости уменьшается и воспринимается как неблагоприятный период в жизни. Такая убежденность в обществе по отношению к заключительному этапу только усиливает у индивида его страх социальной исключенности.

Отметим, что стремление понравиться окружающим и тенденция ставить интересы других выше своих проявляется в ответах интервьюированных. К примеру, респондент Виктор А., 64 года «Семья, внуки... надо ради них жить, и чтобы у детей все было хорошо. Давным-давно своих интересов нет, раньше были», Петр П., 65 лет «У нас, к сожалению, незначительное количество могут позволить себе путешествовать». А так пенсионеры завязаны на кухне, ванне, на внуках. Помогать детям... и так далее. Никуда не денешься», Людмила Г., 81 год «Важно, чтобы все-таки среди друзей быть, нести людям какие-то положительные эмоции», Татьяна, 63 года «Все равно все детям отдаем, на себя хватит, лучшие все детям отдать, нам что дают, то и хватит». (стилистика и орфография авторов сохранены). Следовательно, респонденты из-за страха остаться в одиночестве, а также преобладания негативного образа их возрастной группы в общественном сознании демонстрируют чрезмерную концентрацию на жизни других.

Отношение к собственным детям у некоторых интервьюированных выражается в смысле существования и оказании помощи. Одной из причин такой модели поведения может являться то, что тем самым контролируют своих детей, в том числе и материально, они остаются зависимыми от своих родителей, что позволяет интервьюированным вызывать у своих детей чувство благодарности по отношению к ним.

К жизненным приоритетам интервьюированные в большей степени относят внуков и детей (66,7%), чувство нужности (30,6%), сохранение здоровья (19,4%). Характер взаимоотношений со своими детьми преимущественно описывают как смысл существования и оказание им помощи.

Некоторые представители поздней взрослости старение/старость отождествляют с одиночеством. Например, это наглядно продемонстрировано в следующем отрывке: «Я вам сейчас покажу фотографию, которая ассоциируется у меня со старением... Вот она. Сижу возле окна одна, смотрю в окно, на свой огород... Но я не могу сказать, что я одинокая, но по-другому, наверное, не может быть, потому что у молодых своя жизнь, и требовать, чтобы все время быть с кем-то... это не дай бог, если не сможешь сам ничего...» Инна Б., 72 года (стилистика и орфография автора сохранены). Таким образом, одиночество воспринимается женщиной как один из сопутствующих особенностей ее возрастного периода.

Акцент на некоторой изолированности лиц поздней взрослости, по мнению интервьюированных, проявляется в их размышлениях об отношении общества к их возрастной группе.

Так, в некоторых высказываниях подчеркивается отрицательное отношение общества (36,1%):

– характеристики демонстрируют общее отношение социума, которое выражается в исключении из общественной жизни лиц пенсионного возраста: «государство не социально-ориентировано», «от стареньких отворачиваются», «им стыдно», «люди не уважают пенсионеров, инвалидов, старение», «безнравственное общество» и т.д.;

– респонденты приводят примеры из трудовой деятельности: «работодатели не всегда хорошо относятся к пенсионерам», «тяжело устроиться на работу», «дают дорогу больше молодым и т.д.

Также встречались высказывания интервьюированных, которые демонстрируют страх общественного осуждения: «Когда я раньше занималась скандинавской ходьбой, другие не понимали и думали, что у меня все плохо со здоровьем, т. к. нужны две палки... смеялись и говорили, что, наверное, прожить дольше хочет. А потом по телевизору стали рассказывать про скандинавскую ходьбу. Но я уже не хожу. В городе легче, т. к. люди не знакомы, пошел в парк, и никто тебе ничего не скажет и не будет думать о тебе, а тут...» Инна Б., 72 года (стилистика и орфография автора сохранены). Таким образом, представленные ответы интервьюированных показывают убежденность в отрицательном отношении социума к лицам пенсионного возраста. Однако их оценка может быть субъективна, т. к. на основе одного случая делаются обобщенные выводы.

При этом, встречались высказывания, демонстрирующие положительное отношение общества к лицам пенсионного возраста (27,8%): «в нашем обществе нормальное, хорошее отношение как передают», «отношение к пенсионерам ничем не отличается от других», «смотрю на свое окружение – нормальное отношение», «если в 60 лет проживаешь один, то к тебе приходит социальный работник» и т.д. В описании положительного отношения представлено мало уточнений (в чем именно проявляется это хорошее отношение).

Именно в периоде поздней взрослости наблюдаются изменения, которые относятся к внешнему облику (седые волосы; морщины; второй подбородок; сутулость; передвижение с помощью подручных средств и т.д.) и ухудшению работы физиологической системы организма. При этом страх вызывает больше не сами симптомы старения/старости (плохое самочувствие, болезни, морщины и т.д.), а те последствия, к которым, на взгляд представителей поздней взрослости, они приводят: беспомощность, одиночество, утрата привлекательности в глазах окружающих и контроля над собственной жизнью, ухудшение слуха и процессов запоминания информации.

Согласно нашему исследованию, у представителей поздней взрослости характеристики социальных установок о старении в большей степени имеют отношение к внешнему виду и изменениям организма. При

описании изменений в организме респонденты упоминали о потере сил, заболеваниях, изнашивании организма, сравнении с молодостью (сопоставляли работу организма в настоящем и прошлом), работе психических процессов, самом процессе изменений, что может приводить к некоторой обособленности, снижению социальной активности, уменьшению межличностных контактов.

Перейдем к рассмотрению образа одиночества, по мнению подростков. Одиночество ассоциируется с отчаянием, грустью, подавленностью (56%), т.е. в большей степени акцентируют внимание на эмоциях переживающего одиночества человека, подчеркивая свое негативное отношение. Треть упоминали об отсутствии семьи, друзей, близких или неприятие с их стороны. Меньшая часть связывает одиночество с саморазвитием, со свободой, спокойствием и т.д. (10%). Самая малочисленная категория ответов относилась к «единичному времяпрепровождению» (8%). Перечисляя причины, подростки подчеркивали недостаток связей и близких отношений (72,6%), жизненные изменения, например, переезд или потерю родного человека (67,7%), низкую самооценку (58,1%).

Говоря о моделях поведения в момент переживания одиночества, лидирующим вариантом является погружение в виртуальный мир (79%). К виртуальному миру относили в большей степени общение в социальных сетях и компьютерные игры, т.е. достаточно комфортные, привычные и доступные условия для подростков. Интересным является то, что поиск новых знакомств и поддержка со стороны близких/друзей является менее распространенным ответом (30,6% и 37,1 % соответственно), что несомненно требует от подростка большей демонстрации своих коммуникативных навыков, определенной эмоциональной саморегуляции и т.д., чем при интернет-общении.

Похожие суждения подростки демонстрировали при ответе на вопрос о характере помощи для преодоления чувства одиночества. Так, самым распространенным средством помощи является виртуальный мир (40,3%), как наиболее доступный и эффективный способ найти единомышленников, затем по частоте встречаемости следует семья (29%), друзья (16,1%). Наименее распространными вариантами выступили: психологическая служба (3,2%), и общество (1,6%).

Виртуальный мир, по мнению подростков, является актуальной моделью поведения и способом преодоления чувства одиночества. При этом исследователями отмечается, что постоянное общение в социальных сетях может формировать неадаптивную стратегию «ухода от реальности», что усиливает желание быть погруженным в интернет-среду и приводит к ухудшению коммуникативных компетенций или неумению выстраивать взаимоотношения в реальном мире [10].

Заключение

Таким образом, стереотип «одинокой старости» является распространенным в социуме, не всегда учитываются индивидуальные особенности прохождения данного этапа развития. Во многом это связано с уходом из профессии и выходом на пенсию, низкой степенью включенности в общественную жизнь, с ухудшением самочувствия. Для некоторых представителей поздней взрослости их возрастной период может иметь положительный образ, т.е. в большей степени будет связан с приобретениями, реализацией новых или ранее фruстрированных потребностей. Отрицательный же образ во многом будет доминировать при осознании завершенности прожитой жизни, отсутствии будущего, увлечений и интересов, непринятии собственных возрастных изменений, ощущении утраты возможностей, осознанном уменьшении социальной активности. Для подростков одиночество является с одной стороны адаптивной структурой, согласующейся с особенностями этого возрастного периода, с другой – может приводить к трудностям межличностного взаимодействия и личностного развития. Согласно исследованию, одиночество наделяется отрицательными характеристиками, сопровождается негативными переживаниями. Виртуальный мир, по мнению подростков, относится к одному из средств помощи в преодолении чувства одиночества.

Библиографические ссылки

1. Муртазина, И.Р. Представления об одиночестве и особенности его переживания в разные периоды взрослости / И.Р. Муртазина // Мир науки. Педагогика и психология [Электронный ресурс]. – 2021. – № 9. – Режим доступа:<https://cyberleninka.ru/article/n/predstavleniya-ob-odinochestve-i-osobennosti-ego-perezhivaniya-v-raznye-periody-vzroslosti/viewer>. – Дата доступа: 07.05.2024
2. Тащева, А.И. Проблема старости: социокультурный феномен / А.И. Тащева // Психология старости и старения : хрестоматия / сост.: О.В. Краснова, А.Г. Лидерс. – М., 2003. – С. 43–46.
3. Фельдштейн, Д.И. Психологические особенности развития личности в подростковом возрасте [Электронный ресурс] / Д.И. Фельдштейн // Вопросы психологии. – 1988. – № 6. – С. 32–41. – Режим доступа:<http://www.voppsy.ru/issues/1988/886/886031.htm>. – Дата доступа: 07.05.2024.
4. Татарко, К.И. Социальные установки о старении в поздней взрослости : дис...канд. психол. наук : 19.00.05 / К.И. Татарко; БГУ – Минск, 2021. –353 с.
5. Внучко, А.Е. Социальные представления об одиночестве в подростковом возрасте / А.Е. Внучко // Человек. Культура. Общество : сборник научных статей 21-й ежегодной научной конференции студентов и аспирантов факультета философии и социальных наук Белорусского государственного университета, 26 апреля 2024 г.; Минск, 2024 – С. 385-389.
6. Чуйкова, Т.С. Изучение социальных репрезентаций, связанных с выходом на пенсию: кросс-культурное сравнение / Т.С. Чуйкова, Т.М. Полькина // Социальная психология и общество. – 2012. – № 3. – С. 89–102.

7. Леонтьев, Д.А. Личность в непредсказуемом мире / Д.А. Леонтьев // Методология и история психологии. – 2010. – Т. 5, вып. 3. – С. 120–140.
8. Рогова, Е.Е. Одиночество в условиях современного общества : автореф. дис. ... д-ра психол. наук : 09.00.11 / Е.Е. Рогова ; Краснод. ун-т М-ва внутр. дел России. – Краснодар, 2012. – 48 с.
9. Ходоровская, Г.Л. К вопросу о проблемах поздней зрелости / Г.Л. Ходоровская // Горизонты зрелости : сб. тез. участников Пятой всерос. науч.-практ. конф. по психологии развития, Москва, 16–18 нояб. 2015 г. / Моск. гор. психол.-пед. ун-т ; ред.-сост.: Л.Ф. Обухова, И.В. Шаповаленко, М.А. Одинцова. – М., 2015. – С. 597–599.
10. Королева, Н.Н. Влияние коммуникации в сети Интернет на личностные особенности пользователей / Н.Н. Королева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена [Электронный ресурс]. – 2004. – № 9. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-kommunikatsii-v-seti-internet-na-lichnostnye-osobennosti-polzovateley>. – Дата доступа : 07.05.2024.

ДОВЕРИЕ К ИНФОРМАЦИИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ

М.С. ФАБРИКАНТ

В статье представлен теоретический анализ роли доверия к информации как фактора формирования межкультурной компетентности в связи с феноменом культурных стереотипов и в условиях трансформаций, обусловленных продолжающейся цифровизацией повседневной жизни. Показано, что доверие к информации может оказывать негативный эффект на формирование межкультурной компетентности, поскольку способствует принятию культурных стереотипов, которые зачастую приводят к недоверию по отношению к представителям других культур. При этом цифровизация способствуют повышению уровня доверия к представителям других этнонациональных культур, однако это доверие само по себе не является частью межкультурной компетентности. Для формирования межкультурной компетентности в цифровую эпоху рекомендуется стимулирование более дифференцированного доверия к информации посредством развития когнитивной сложности.

Ключевые слова: доверие; межличностное доверие; доверие к информации; межкультурная компетентность; культурные стереотипы; когнитивная сложность.

TRUST IN INFORMATION AS A FACTOR OF DEVELOPING INTERCULTURAL COMPETENCE

M.S. FABRYKANT

The article presents a theoretical analysis of the role of trust in information as a factor in the formation of intercultural competence in connection with the phenomenon of cultural stereotypes and under transformations caused by the ongoing digitalization of everyday life. It shows that trust in information can have a negative effect on the formation of intercultural competence, since it contributes to the acceptance of cultural stereotypes, which often lead to mistrust towards representatives of other cultures. At the same time, digitalization helps to increase the level of trust in representatives of other ethnonational cultures, but this trust in itself is not part of intercultural competence. To develop intercultural competence in the digital era, it is recommended to stimulate more differentiated trust in information through the development of cognitive complexity.

Keywords: trust; interpersonal trust; trust in information; intercultural competence; cultural stereotypes; cognitive complexity.

Введение

Доверие традиционно рассматривается в социальной психологии как необходимая составляющая эффективного взаимодействия на различных уровнях – как межличностном, так и межгрупповом [1, 2]. Известной иллюстрацией тезиса о важности доверия является так называемая дилемма узника – модель из теории игр, в которой показано, что

отсутствие доверия между участниками стратегического взаимодействия (такого, где результаты для каждого участника взаимодействия зависят не только от его собственных действий, но и от действий других участников, что требует принимать во внимание и просчитывать не только свои, но и чужие действия и их последствия) приводит к тому, что исход рационального выбора (равновесие по Нэшу) по своим последствиям для обоих участников взаимодействия намного хуже, чем тот вариант (парето-оптимальное решение), который был бы возможен, если бы участники взаимодействия доверяли друг другу. Альтернативой доверию, также способной обеспечить выбор наилучшего варианта из возможных, являются внешние гарантии соблюдения всеми сторонами. Однако обеспечение таких гарантий не всегда оказывается возможным и даже в тех случаях, когда оно технически осуществимо, зачастую требует существенных затрат, которые могут приводить к превышению издержек от взаимодействия над выгодами. Теория трансакционных издержек считается одним из основных вариантов объяснения положительной связи между общим уровнем доверия к людям в обществе и уровнем экономического благосостояния. Вместе с тем, направление причинно-следственной связи между доверием и уровнем экономического благополучия остается неясным: вполне вероятно, что не более высокий уровень доверия способствует экономическому росту, а, напротив, в большей степени доверять людям склонны те, кто, в силу обладания большим количеством ресурсов, в том числе, для хеджирования рисков, может себе это позволить [3]. Более того, в последние годы представление о доверии как самоценности подвергается пересмотру в силу того, что два относительно недавних феномена – некритическое доверие к информации, распространяемой в Интернете, пагубные последствия которого в массовом масштабе наглядно продемонстрировал опыт пандемии COVID-19, и распространение кибермошенничества – заставили всерьез задуматься над тем, превышают ли выгоды от доверия там, где оно оправдано, издержки, зачастую трудно просчитываемые и не осознаваемые во время принятия решения, которые приходится нести вследствие доверия к тем, кто доверия недостоин.

Цель данной статьи – провести систематический анализ роли доверия в формировании межкультурной компетентности – сфере, где едва ли ни с появления современной, опирающейся на современные методы эмпирического исследования, кросс-культурной психологии доверие к представителям других культур считается не только одной из важнейших целей, но и одновременно, и намного менее очевидно, предпосылкой эффективной межкультурной коммуникации и выстраивания сотрудничества с представителями других культур. Важной и так же слабо отрефлексированной особенностью этой картины мира является то, что

под доверием неявно подразумевается доверие межсубъектное – межличностное или межгрупповое, – в то время как доверие к информации, которая не является субъектом выстраивания отношений, остается без внимания. Между тем, субъекты отношений представлены друг другу именно в форме информации, и именно доверие к информации выступает в качестве опосредующего условия для формирования какого бы то ни было уровня доверия (или недоверия) в межличностном или межгрупповом межкультурном взаимодействии. Мы рассмотрим потенциальные выгоды и издержки доверия к информации в двух контекстах формирования межкультурной компетентности – возникновения и функционирования культурных стереотипов и межкультурным взаимодействием, опосредованной цифровыми средствами коммуникации.

Доверие к информации и культурные стереотипы

Культурные стереотипы – один из часто обсуждаемых феноменов межкультурного взаимодействия, который, как правило, предстает в негативном ключе и рассматривается как антитеза межкультурной компетентности, а именно, как априори данные представления, на смену которым должно прийти более надежное и достоверное знание. В целом под культурными стереотипами понимается упрощенное, сверхобобщенное представление о другой культуре, которые автоматически переносятся на каждого, кто относится к этой культуре. Хотя, как следует из данного определения, культурные стереотипы совершенно не обязательно основаны на каких-либо эмпирических фактах, будь то индивидуальный опыт или объективные научные данные, это не исключено. Поэтому, согласно одной из трактовок, некоторые культурные стереотипы могут быть истинными; для них даже предложено специальное название – социотипы. На наш взгляд, такая трактовка не учитывает второй части определения, которое отличает стереотип от простого набора отдельных, разрозненных представлений: ключевая характеристика стереотипа – не отдельные характеристики, приписываемые этнонациональным культурам, а то, что в ходе активизации стереотипа эти характеристики нерефлексивно распространяются на любого, кто идентифицируется субъектом стереотипизации как представитель этой культуры. Хотя отдельные приписываемые характеристики этнонациональной культуры странового (например, «Танго – танец, имеющий аргентинское и уругвайское происхождение, – является объектом нематериального культурного наследия ЮНЕСКО») или агрегированного (например, «мексиканская культура в среднем имеет более высокие показатели по уровню индивидуализма, чем индонезийская») уровней, приписывание всем представителям той или иной этнонациональной культуры, как и любой другой большой

социальной группы неких характеристик индивидуального уровня в одинаковой степени всегда должно в силу стохастической природы социальной реальности. Поэтому, хотя отдельные исходные составляющие культурные стереотипов могут быть истинными, культурный стереотип как когнитивный феномен, который, как и другие когнитивные феномены, определяется не конкретным содержанием, поскольку оно может варьировать в неопределенном диапазоне, а общей структурой, и эта структура гарантирует ошибочность стереотипных представлений и принимаемых на их основании решений.

Учитывая эту ошибочность стереотипов и распространенное отношение к ним не просто как к негативным явлениям, но и как к признакам интеллектуальной ограниченности и предубежденности их носителя, целесообразно поставить вопрос о том, какова причина не просто устойчивости стереотипов во времени (которую не следует переоценивать: известны примеры изменения содержания стереотипов в зависимости от текущей повестки дня со скоростью, которая едва ли не превышает скорость смены поколений), но доверия стереотипов в отдельный момент. Это доверие выглядит тем более парадоксальным, что зачастую стереотипы, в особенности негативные, становятся основанием негативных предубеждений, что, в свою очередь, приводит к недоверию по отношению к представителям других культур, а положительные стереотипы в силу их заведомой нереалистичности нередко приводят к разочарованию (например, в форме культурного шока), что в силу неоправдавшихся ожиданий опять-таки приводит к недоверию.

Одно из достаточно очевидных и часто приводимых обоснований доверия к культурным стереотипам – их способность заполнять собой когнитивный вакуум в отсутствие другого знания. Действительно, хотя утверждение, что «любое, даже ограниченное и недостоверное знание лучше, чем никакое», по меньшей мере спорно и зачастую неверно, в условиях межкультурного взаимодействия само представление о наличии некоторого знания, на которое можно опереться, может сыграть ключевую мотивирующую роль в том, чтобы побудить носителя стереотипов вступить во взаимодействие, ход которое будет затем определяться и иными факторами. Вместе с тем, вызывает сомнение то, правомерна ли сама ситуация дефицита знания, на которой базируется этот аргумент, в условиях информационного общества, когда скорее можно говорить о переизбытке информации, чем о ее недостатке, в том числе если речь идет об информации, полученной в результате кросс-культурных исследований, количество и методологический уровень которых в последние десятилетия стремительно возрастают. Поскольку благодаря развитию современных информационных технологий именно географические барьеры, в отличие от имущественных (платный доступ ко многим материалам, в том числе

онлайн), образовательных (трудность понимания материала, требующего определенного образовательного уровня и специфического образовательного бэкграунда) и иных, оказались наиболее легко преодолимыми, именно знание о других, географически удаленных культурах и их представителях стало существенно более доступным. Поэтому прагматическая причина дефицита альтернативного знания, которая, возможно, действовала ранее, не может считаться релевантной в информационную эпоху.

То же самое относится к другой, также прагматической стороне этой причины- необходимости знания о других культурах, без которой отсутствие иного знания помимо стереотипного само по себе не имеет значения. Результаты ряда исследований указывают на то, что культурные стереотипы фигурируют даже в тех условиях, когда какое-либо знание об этнонациональных культурах представляется невостребованным. Так, Пиаже с соавторами обнаружили наличие устойчивых стереотипов у детей 4-5-летнего возраста, в котором самостоятельное взаимодействие с представителями иных культур представляется маловероятным, не говоря о самостоятельном принятии решений, определяющих характер этого взаимодействия [4]. Еще одним свидетельством в пользу непрагматического контекста формирования культурных стереотипов является наличие стереотипов о тех культурах, с представителями которых их носитель никогда не взаимодействовал и не намеревается взаимодействовать. Ярким примером такой ситуации является известный эксперимент, участники которого сконструировали и продемонстрировали набор стереотипных представлений о несуществующей этнонациональной культуре («руританской»), которые, возможно, отражают собирательный образ «иностранных» как таковых, однако, очевидно, никак не могут иметь конкретного прагматического применения [5].

Еще одной причиной повсеместной распространенности и относительной устойчивости культурных стереотипов может быть конформность: стереотипы, как и любой другой социально разделяемый компонент субъективной культуры, способны обеспечивать чувство принадлежности на основе общих взглядов (а не, например, общих интересов). Однако эту роль потенциально способны играть любые представления безотносительно содержания, причем наиболее успешно – те компоненты субъективной культуры, которые наиболее близки к ядру идентичности данного общества. Гетеростереотипы (стереотипы в отношении тех культур, к которым носитель этих стереотипов себя не относит) в отношении отдельных культур в определенном историческом контексте могут иметь достаточно большое значение в формировании собственной культурной идентичности, однако это невозможно для всевозможных этнонациональных культур одновременно, включая

«руританскую», и, следовательно, не может объяснить доверие к культурным стереотипам.

На наш взгляд, причина устойчивости культурных стереотипов и доверия к содержащейся в них информации в основе своей та же, что и причина доверия к информации вообще. Поскольку в качестве прототипического вида доверия, представления о котором зачастую переносятся на доверие как таковое, в психологии, (как и в других социальных науках и даже в философии, от которой, казалось бы, следовало ожидать наиболее абстрактного подхода) выступает межличностное доверие, феномен доверия обычно рассматривается в контексте установления относительно длительных отношений в противоположность разовым или эпизодическим контактам и в связи с достаточно интенсивными эмоциональными переживаниями (или даже как эмоциональное переживание в целом) [6, 7]. Вынося за скобки вопрос о том, насколько такая расстановка акцентов правомерна для межличностного или, например, институционального доверия, отметим, что применительно к доверию в отношении информации в подавляющем большинстве случаев ни о выстраивании длительных и вовлеченных отношений, ни о эмоциональной вовлеченности речь не идет. Даже в доинформационную эпоху, в условиях относительно разреженной информационной атмосферы, основная часть поступающей информации составляет рутинную ткань повседневной жизни и не обладает сколько-нибудь выраженной субъективной значимостью. В информационную эпоху, тем более, информация поступает сплошным недифференцированным потоком, так что даже идентификации в качестве отдельного сообщения, удостаивается лишь малая его доля. Поэтому доверие к информации означает не глубокое эмоциональное самораскрытие, а готовность принять эту информацию как надежную и достоверную без проведения ее критической оценки, необходимой и достаточной для вынесения полностью обоснованного суждения, то есть, при сохранении первоначальных условий неопределенности, которые и отличают доверие, с одной стороны, от веры (в условиях полной нерелевантности и невостребованности какого бы то ни было знания), а с другой – от обоснованной уверенности [8]. В этом смысле доверие к любой информации является не эмоциональным, а когнитивным феноменом, поскольку выполняет важнейшую функцию экономии когнитивных усилий. Соответственно, высокое доверие к культурным стереотипам может закономерно объясняться тем, что социальные стереотипы, будучи по определению упрощенной формой социального познания, в частности, снимающей проблему соотношения микросоциального и макросоциального уровней, выполняют функцию экономии когнитивных усилий лучше, чем многие другие формы

информации. Парадоксальным образом, недоверие в межкультурном взаимодействии как было рассмотрено ранее, часто является следствием функционирования культурных стереотипов, имеет в своей основе свою противоположность – доверие. Таким образом, доверие к информации применительно к формированию межкультурной компетентности означает, помимо прочего, склонность к недоверию в отношении тех, кого эта информация предположительно отображает.

Доверие в межкультурной коммуникации в цифровой среде

Обозначенное в предыдущей части статьи соотношение доверия к информации и межличностного, а также межгруппового недоверия описывает когнитивные феномены общего порядка (или, по крайней мере, характерные для общества модерна). Цифровизация, которая считается одной из основных, если не определяющей характеристикой последних десятилетий, требует поставить вопрос о том, что еще помимо этих общих закономерностей задает контуры доверия к информации как фактора формирования межкультурной компетентности. Это тем более важно, что, хотя влияние цифровизации представляется очевидным, в чем конкретно оно заключается и каковы его последствия, остается неясным.

Первое, что должно было бы измениться в связи с цифровизацией и конкретно – с распространением Интернета, – рутинизация межкультурного взаимодействия. Если в доцифровую эпоху как получение непосредственного опыта взаимодействия с представителями других культур, особенно в естественной для них среде, требовал существенных материальных затрат либо специфической работы, вследствие чего межкультурная компетентность считалась престижным ресурсом и в некоторой мере статусным символом, то интернет-среда открыла доступ не только к разнообразной информации о других культурах, но и к участию в межкультурном взаимодействии. Вследствие этого должны были одновременно вырасти и спрос на ресурсы, формирующие межкультурную компетентность, и их предложение. Закономерным следствием этой динамики был бы общий рост межкультурной компетентности как таковой.

Однако эту общую ситуацию усложняет ряд обстоятельств. Во-первых, потенциальная доступность интернет-коммуникации с представителем любой культуры из любой точки мира не обязательно означает массовую готовность использовать эту возможность. Согласно одной из моделей поведения интернет-пользователей, кастомизация автоматического интернет-поиска и нормативная составляющая самопрезентации в социальных медиа приводят к формированию так называемых «информационных пузырей», ограничивающих уже не потенциально, а фактически доступную каждомуциальному пользователю часть интернет-среды привычным, знакомым и приемлемым

содержанием [9, 10]. У доступности к получению возможности взаимодействия с представителями других культур в Интернете есть и обратная сторона – доступность ограничить или даже исключить это взаимодействие, причем даже большая, чем в нецифровой коммуникации.

Во-вторых, у большей по сравнению с нецифровой средой кастомизируемости есть еще одно следствие: формат межкультурного взаимодействия может представлять намного более избирательным и фрагментарным. Не случайно причиной культурного шока считается именно возникающий при посещении другой страны эффект полного погружения в инокультурную среду, с непривычными способами решения повседневных задач, пейзажами, языком, внешним видом людей и прочими атрибутами. При взаимодействии с представителями других культур в интернет-среде такого погружения в иную культуру не происходит: каждый из участников взаимодействия остается в рамках своей повседневности и имеет возможность в любой момент прервать общение с минимальными издержками. Эти обстоятельства, в сочетании с чисто техническими средствами снижения барьеров межкультурной коммуникации (например, предоставляемой многими социальными медиа возможности автоматического перевода, пусть несовершенного), приводят, с одной стороны, к рутинизации опыта межкультурного взаимодействия, которое становится частью повседневности, а не ее альтернативой, а с другой стороны – к размыванию его грани и маркеров. К числу последних относится уже не общий контекст взаимодействия, и даже необязательно такие очевидные внешние отличительные черты межкультурного взаимодействия, как язык (благодаря автоматическому переводу) или имя партнера по коммуникации (это имя может быть не подлинным, а псевдонимом, отражающим интерес к определенной, не обязательно собственной культуре или вообще принадлежать боту), и не менее очевидные культурно-психологические особенности, проявляющиеся в поведении (поскольку распознавание этих проявлений требует высочайшего, профессионального уровня межкультурной компетентности), а общая интенция к межкультурному взаимодействию в сочетании с диффузным осознанием того, что в интернет-среде вероятность встречи с представителями других культур достаточно высока, чтобы принимать ее во внимание.

В совокупности, эти обстоятельства должны приводить к повышению если не непосредственно межкультурной компетентности, то, по крайней мере, культурной сенситивности, прежде всего, в форме осознания возможности активизации значимости культурного фактора в любой момент интернет-коммуникации. Такое представление о необходимости быть в состоянии постоянной готовности ко встрече с неизвестным и требующим дополнительных усилий для выстраивания взаимодействия, в сочетании с

общей осведомленностью о различных появлениях неподлинности в интернет-пространстве, казалось бы, должно способствовать общему снижению уровня доверия у активных интернет-пользователей, особенно к кому бы то и к чему бы то ни было не знакомому в нецифровой среде. Между тем, проведенное нами эмпирическое исследование на репрезентативной межстрановой выборке позволило выявить, что более активные интернет-пользователи, напротив, склонны в большей степени доверять людям [11]. Это справедливо как для доверия к людям в целом (генерализованного социального доверия), так и для доверия к представителям других этнонациональных культур, в отличие от доверия к лично знакомым представителям непосредственного социального окружения. Это, на наш взгляд, объясняется тем, что, какой бы ни была осведомленность о рисках, связанных с высоким уровнем неопределенности относительно идентичности других участников взаимодействия в интернет-среде, логически следующая из нее необходимость постоянного фонового мониторинга вероятности этих рисков не может быть реализована на практике на постоянной основе, поскольку превышает объем имеющихся в распоряжении отдельно взятого интернет-пользователя когнитивных ресурсов. Этот эффект закономерно оказывается тем более выраженным, чем больше времени пользователь проводит в интернет-среде. Более активные интернет-пользователи склонны больше доверять представителям других культур и людям в целом, поскольку доступными альтернативами являются ограничение использования Интернета либо непрерывное функционирование в режиме повышенного когнитивного напряжения – сканирования информации в режиме Системы 2 по Канеману [12]. Обе эти альтернативы оказываются неприемлемыми, поэтому доверие выступает в качестве решения проблемы. Важно, что это доверие к представителям других культур оказывается вынужденным и представляет собой не составляющую и не предпосылку формирования межкультурной компетентности, а, напротив, возможность для деактуализации межкультурной компетентности: поскольку доверие выступает в качестве средства экономии когнитивных усилий, формируемое им представление о представителях других культур – это не пронизанное положительными эмоциями радостное самораскрытие, основанное на положительных ожиданиях, как традиционно представляется межличностное доверие, а эмоционально нейтральное представление, что выгоды от активного использования Интернета перевешивают издержки, обусловленные сопутствующими рисками, и что меры, необходимые существенного уменьшения вероятности этих рисков не стоят необходимых для этого когнитивных усилий.

Заключение

Проведенный теоретический анализ показал, что существующее в современной кросс-культурной психологии представление о доверии как

факторе формирования межкультурной компетентности нуждается в существенном пересмотре. В частности, это относится, во-первых, к преобладающему представлению о преимущественно, если не исключительно положительной роли доверия, во-вторых, о рассмотрении всех видов доверия по образцу межличностного доверия, несмотря на то что доверие к информации следует своей логике, отличной от логики не только межличностного, но и других видов межсубъектного доверия. Представленное исследование позволяет сделать следующие выводы.

1. Доверие к информации, вопреки ожиданиям, может оказывать негативный эффект на формирование межкультурной компетентности, поскольку способствует принятию культурных стереотипов, которые зачастую приводят к недоверию по отношению к представителям других культур.

2. Цифровизация и конкретно интернетизация повседневной жизни способствуют повышению уровня доверия к представителям других этнонациональных культур, однако это доверие само по себе не является частью межкультурной компетентности, так как лежащая в его основе потребность в экономии когнитивных усилий также способствует деактуализации повышения межкультурной компетентности.

3. Таким образом, формированию межкультурной компетентности в цифровую эпоху будет в большей мере способствовать стимулирование не более высокого межличностного и межгруппового доверия, а более дифференцированного доверия к информации, важнейшим условием которого является развитие когнитивной сложности.

Библиографические ссылки

1. Скрипкина, Т.П. Психология доверия / Т.П. Скрипкина. – М.: Издательский центр «Академия», 2000. – 264 с.
2. Luhman, N. Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives / N. Luhman // Trust: Making and Breaking Cooperative Relations / Ed. by D. Gambetta. – Oxford: University of Oxford, 2000.
3. Фабрикант, М.С. Связь социального доверия и беспокойства о будущем в сравнительной кросс-культурной перспективе / М.С. Фабрикант // Социальная психология и общество. – 2023. – Т. 14. – №. 4. – С. 120-134.
4. Genesee, F. The development of ethnic identity and ethnic role taking skills in children from different school settings / F. Genesee, G.R. Tucker, W.E. Lambert // International Journal of Psychology. – 1978. – Т. 13. – №. 1. – С. 39-57.
5. Reicher, S. Self and nation / S. Reicher, N. Hopkins. – Sage, 2000.
6. Зинченко, В.П. Доверие / В.П. Зинченко // Большой психологический словарь / сост. и общ. ред. Б. Мещеряков, В. Зинченко // СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК. – 2005. – С. 143-145.
7. Ross, W.H. Trust / W.H. Ross // W.E. Craighead and C.B. Nemeroff (Eds.) The Corsini Encyclopedia of Psychology and Behavioral Science, Fourth Edition, New York: Wiley, 2010. – Р. 1810-1812.

8. Штомпка, П. Доверие – основа общества / П. Штомпка. – М.: Логос. 2012. – 440 с.
9. Pariser, E. The filter bubble: What the Internet is hiding from you / E. Pariser. – London: Penguin, 2011. – 304 p.
10. Фабрикант, М.С. Механизмы формирования доверия к информации в Интернете: информационные пузыри или поляризация взглядов? / М.С. Фабрикант // Веснік Брэсцкага ўніверсітэта. Сер. 3. Філасофія. Педагогіка. Псіхалогія. – 2023. – №3. – С. 111-116.
11. Фабрикант, М.С. Связь частоты поиска информации в Интернете и социального доверия в сравнительной кросс-культурной перспективе / М.С. Фабрикант // Право. Экономика. Психология. – 2024. – №1(33). – С. 71-76.
12. Gilovich, T. Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment / T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman. – Cambridge: Cambridge university press, 2002. – 882 p.

МОТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ БЕЛОРУССКИХ СТУДЕНТОВ

Г.А. ФОФАНОВА, Е.А. ХАРИТОНОВА

В статье представлен обзор подходов к пониманию мотивации использования электронных социальных сетей, анализируются соответствующие эмпирические и теоретические исследования. Обосновывается необходимость дальнейшего изучения данной проблемной области. Представлены результаты собственного эмпирического исследования на студенческой выборке. Установлено, что доминирующими мотивами использования социальных сетей у студентов являются мотивы «Социальная связность», «Фолловинг и наблюдение за другими», «Развлечения» и «Информация». Для студентов женского пола значимо более актуальными мотивами использования социальных сетей, чем для студентов мужского пола, являются «Фолловинг и наблюдение за другими» и «Социальное признание». Обсуждаются перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: мотивы использования электронных социальных сетей; социальные медиа; студенты.

MOTIVES FOR USING ELECTRONIC SOCIAL NETWORKS OF BELARUSIAN STUDENTS

G.A. FOFANOVA, E.A. KHARITONOVА

The article provides an overview of approaches to understanding the motivation for using electronic social networks, and analyzes relevant empirical and theoretical research. The need for further study of this problem area is substantiated. The results of empirical research on a student sample are presented. It has been established that the dominant motives for using social networks among students are «Social Connectedness», «Following and Observing Others», «Entertainment» and «Information». For female students «Following and watching others» and «Social recognition» are significantly more relevant motives for using social networks than for male students. Prospects for further research are discussed.

Key words: motives for using electronic social networks; social media; students.

Введение

Электронные социальные сети стали неотъемлемой частью социокультурной среды, предоставляя уникальную площадку для самовыражения и взаимодействия. Многие люди, особенно молодежь и студенты, активно пользуются различными платформами электронных социальных сетей, такими как «Facebook», «Instagram», «Twitter», «Вконтакте» и др., чтобы поддерживать контакт с друзьями, делиться информацией, фотографиями и видео, а также получать и предоставлять различные услуги. Мотивы использования электронных социальных сетей среди студентов являются одним из главных аспектов исследования

данной работы. Использование социальных сетей позволяет им поддерживать связи с друзьями, коллегами и знакомыми, а также находить новые знакомства, что важно для формирования социальной сети вне академической среды. Кроме того, использование электронных социальных сетей студентами позволяет им выражать свою индивидуальность, отталкиваясь от своих интересов, увлечений и предпочтений, и создавая уникальную онлайн-идентичность.

Материал и методы исследования

Электронные социальные сети являются платформами, которые позволяют участникам вступать во взаимоотношения друг с другом [1]; это интерактивный веб-сайт для множества пользователей, который обладает несколькими ключевыми характеристиками: контент сайта создается преимущественно или исключительно его пользователями; сайт является автоматизированной средой, в которой пользователи могут устанавливать связи с другими пользователями (социальные связи) или создавать социальные объекты (тематические группы); пользователи могут получать статическую и динамическую информацию об объектах, присутствующих в данной социальной среде, а также о социальных связях между ними; пользователям доступны функции для общения с другими пользователями и социальными объектами. В исследовании мы будем придерживаться именно этого определения.

Одной из теорий, которая объясняет, почему люди выбирают определенные (социальные) медиа для удовлетворения своих потребностей и желаний, является *теория использования и удовлетворения*. Она предполагает, что пользователи медиа являются активными и осознают свои мотивы, а влияние медиа на их поведение происходит через социальные и психологические факторы [2, 3]. Основные принципы теории использования и удовлетворения: 1) пользователи медиа активны в выборе медиа, которое они потребляют; 2) люди осознают свои причины для выбора различных медиа опций; 3) использование медиа направлено на достижение целей; 4) люди мотивированы потреблять медиа; 5) медиа выбирается на основе ожидания, что оно удовлетворит конкретные потребности и желания; 6) влияние медиа на поведение фильтруется через социальные и психологические факторы; 7) медиа конкурируют с другими формами коммуникации за внимание человека [2]. В рамках этой теории получаемое и искомое удовлетворение относятся к двум различным аспектам взаимодействия пользователя с медиа. Искомое удовлетворение относится к ожиданиям и мотивам, которые побуждают пользователя обращаться к определенному медиа. Это может включать в себя различные потребности, такие как потребность в информации, развлечении, социальном взаимодействии и т.д. Искомое удовлетворение связано с причинами, по которым люди выбирают использовать

определенные медиа. Получаемое удовлетворение относится к степени, в которой использование медиа фактически удовлетворяет эти потребности и ожидания. Это может включать в себя уровень удовлетворенности от контента, взаимодействия с другими пользователями, полученной информации и т.д.

В рамках теории авторы выделили пять групп потребностей использования медиа: 1) потребности, связанные с усилением информации, знаний и понимания, называемые когнитивными; 2) потребности, связанные с усилением эстетических, эмоциональных переживаний – аффективные потребности; 3) потребности, связанные с укреплением авторитета, уверенности и статуса – сочетают в себе как когнитивные, так и аффективные элементы и могут быть названы интегративными потребностями; 4) потребности, связанные с укреплением контактов с семьей, друзьями и миром – социальные потребности; 5) потребности, связанные с бегством или снятием напряжения, которые мы определяем как ослабление контакта с собой и своими социальными ролями. Получаемое удовлетворение в этом контексте может быть оценено по тому, насколько эффективно электронные социальные сети удовлетворяют эти потребности. Например, пользователь может чувствовать себя удовлетворенным, если он смог поддержать связь с друзьями, получить нужную информацию, насладиться интересным контентом или успешно представить себя в социальной сети. Важно отметить, что получаемое и искомое удовлетворение могут не совпадать. Например, пользователь может искать социальное взаимодействие в социальной сети, но не получать удовлетворения от взаимодействия с другими пользователями. Это может привести к изменению поведения пользователя, такого как поиск других средств массовой информации или изменение способа использования социальной сети.

Были проведены значительные исследования по изучению мотивов использования сайтов социальных сетей в целом, при этом исследователи постоянно обнаруживают различные мотивы. Так, исследования показали, что среди взрослых пользователей социальных сетей распространены семь основных мотивов использования: ориентированность на бизнес, творчество, общение, развлечения, поиск статуса, общение и поиск информации [4].

Американскими исследователями были выделены пять основных причин использования «Facebook»: привлечение внимания других, общение, поддержание социальных связей, участие в онлайн-сообществе и убийство времени [5]. С другой стороны, исследователи из Гонконга определили шесть мотивов, которые приводят людей к использованию этой социальной сети: наблюдение за другими, развлечения,

эмоциональная поддержка, признание, поддержание социальных связей и расширение социальных контактов [6].

Различные мотивы взаимосвязаны с характеристиками «большой пятерки». Например, американское исследование обнаружило, что люди, которые отличаются высоким уровнем дружелюбия, общительности и доверия к другим, чаще используют социальные сети для знакомства с новыми людьми. Те, кто открыт для нового опыта и уважает разные ценности, чаще используют социальные сети, чтобы привлечь внимание или избежать одиночества [5].

Также мотивация использования электронных социальных сетей связана с текущим психологическим состоянием пользователя. Например, люди, переживающие стресс, чаще обращаются к социальным сетям для развлечений или общения с окружающими [7]. Культура также влияет на использование социальных сетей. Представители индивидуалистических культур чаще используют социальные сети для документирования и продвижения событий, в то время как представители коллективистских культур – для взаимодействия с другими людьми [8].

Разные мотивы приводят людей к использованию разных электронных социальных сетей и их функций. Например, чем больше пользователи хотят общаться, тем больше они склонны выбирать «Facebook»; чем больше они хотят привлечь внимание и одобрение окружающих, тем больше они склонны использовать «Pinterest» [9]. Более того, чем больше пользователи хотят привлечь внимание, тем чаще они публикуют новости. Однако те, кто ищет развлечения, чаще читают и одобряют новостные сообщения в социальных сетях [10].

Несмотря на отсутствие строгого систематического обзора причин использования социальных сетей, некоторые попытки классификации выявленных мотивов были сделаны недавно. Например, Х. Краснова и соавторы [11] в своем обзоре литературы пришли к выводу, что существуют четыре основных типа мотивов: создание отношений, самоусовершенствование, информационные преимущества и поиск развлечений. Это представляет собой интересную, хотя и неполную, классификацию основных типов мотивов и, кроме того, не учитывает возрастную и культурную специфику, а также специфику самих электронных социальных сетей.

М.А. Портегаль с соавторами на основе обзора литературы разработали классификацию из семи основных мотивов: 1) мотивы поиска информации, которые включают в себя доступ к общей информации, наблюдение за другими, академические цели, полезность и получение информации; 2) мотивы, связанные с положительными ощущениями, (включают: развлечения, убийство времени, эскапизм); 3) мотив поддержания отношений (связи с близкими друзьями, поддержание связи с

другими друзьями, поддержание скрытых связей, поддержание связи с семьей); 4) мотивы, связанные с установлением новых отношений (заведение новых друзей, знакомства, товарищество, добавление друзей); 5) мотивы социального признания: поиск социального признания, крутость, удобство, стильность; 6) мотивы социальной связаннысти (виртуальное сообщество, социальная идентичность, социальное включение, групповая идентичность); 7) мотивы самовыражения (эмоциональное самовыражение, выражение мнений, самораскрытие, «полигон» для социального поведения) [12]. При этом основными мотивами использования социальных сетей являются развлечения, поиск информации и поддержание связей. Упомянутые семь категорий представляют собой общие типы мотивов, которые включают в себя и другие более частные и конкретные мотивы, которые могут рассматриваться отдельно для детального исследования.

Таким образом, можно отметить, что существует множество подходов к определению мотивов использования электронных социальных сетей. Однако ключевыми мотивами являются мотивы развлечения, поиска информации и поддержание социальных связей. В качестве дополнительных можно также выделить мотивы, связанные с установлением отношений, социальным признанием, социальной связностью и самовыражением. Несмотря на уже имеющийся пласт научных исследований, эта область все еще остается достаточно малоизученной и нуждается в постоянном обогащении новыми научными данными. Например, кросскультурные измерения мотивов, выявление половых и возрастных особенностей мотивов использования электронных социальных сетей и, безусловно, постоянный мониторинг мотивов наиболее активных пользователей электронных социальных сетей – студентов и молодежи, в целом, поскольку данная социальная и возрастная группа является наиболее подверженной их влиянию - социальные сети уже стали одним из важных агентов (цифровой) социализации [13].

В связи с изложенным, целью данного исследования является определение мотивов использования электронных социальных сетей современных белорусских студентов, а также определение особенностей этих мотивов в зависимости от пола, наличия работы, количества часов, проводимых в социальных сетях ежедневно, и предпочтаемой электронной социальной сети. Полученные результаты будут способствовать определению направлений дальнейших изысканий и включение в проблемное поле ряда дополнительных психологических переменных.

Для выявления мотивов использования электронных социальных сетей был использован опросник «Мотивы использования электронных социальных сетей», разработанный М.А. Перегалем и адаптированный

И.В. Ткачевым и Г.А. Фофановой в [14]. Методика «Мотивы использования электронных социальных сетей» включает в себя 24 пункта, группируемых в 8 шкал, соответствующих мотивам использования социальных сетей: «Новые дружеские отношения», «Академические цели», «Социальная связность», «Фолловинг и наблюдение за другими», «Развлечения», «Социальное признание», «Самовыражение», «Информация». В исследовании приняло участие 62 респондента из числа студентов учреждений высшего образования, среди которых 22 мужчины и 40 женщин; возраст респондентов – от 17 до 22 лет.

Результаты и их обсуждение

Согласно данным, полученным при подсчете среднего, можно говорить о том, что доминирующими мотивами использования социальных сетей у студентов являются мотивы «Социальная связность» ($\mu = 14,06$), «Фолловинг и наблюдение за другими» ($\mu = 14,23$), «Развлечения» ($\mu = 18,34$) и «Информация» ($\mu = 15,40$). Таким образом, можно говорить о том, что студенты используют социальные сети преимущественно для того, чувствовать себя социально-интегрированными, следить за подробностями жизни близких людей и интересных личностей, чтобы развлечь себя, быть в курсе новостей и находить информацию на темы, которые им интересны. Можно предположить, что мотивы «Новые дружеские отношения», «Академические цели», «Социальное признание», «Самовыражение» для студентов не так актуальны при использовании социальных сетей, так как 1) студенты, как правило, уже имеют установленный круг друзей и знакомых, поэтому поиск друзей может быть для них не актуален. При желании же, они скорее будут искать их в университетской среде; 2) низкая выраженность мотива «Академические цели» может быть следствием того, что, как правило, обмен учебной информацией происходит в групповых чатах в мессенджерах, самый популярный из которых сейчас – «Telegram». Опросник же затрагивает именно электронные социальные сети, к которым мессенджеры не относятся. Тем не менее, до популярности «Telegram» до сих пор для создания подобных чатов использовался «Вконтакте», что объясняет определенную актуальность данного мотива; 3) мотивы «Социальное признание» и «Самовыражение» важны для студентов, но они менее значимы по сравнению с другими, так как для студентов скорее важно самовыражение и признание в среде близких людей и в учебной среде, потому что они для них наиболее актуальны в это время.

Рассмотрим показатели по отдельным шкалам.

Шкала «Новые дружеские отношения». По данной шкале доминируют низкие значения у почти половины респондентов (48,39%). Процент средних значений составил 32,26%, высоких – 19,35%, а мода

составила 3, что равно минимально возможному значению по шкале. Эти данные могут указывать на то, что большинство студентов не используют социальные сети для создания новых дружеских отношений. Возможно, это связано с тем, что у студентов уже есть установленный круг друзей и знакомых, и они не ищут активно новых друзей в социальных сетях. Большинство студентов находит новых друзей в реальной жизни. Новые знакомства происходят в университете, в клубах и на вечеринках, при встрече с друзьями друзей или компанией друга и т.д. Также стоит учесть, что электронные социальные сети могут быть не самым эффективным способом для создания новых дружеских отношений, поскольку наиболее эффективным способом является все же непосредственное личное общение.

Шкала «Академические цели». Низкие значения по этой шкале получили 32,26% респондентов, при этом средние значения характерны для 46,77% студентов, а высокие для 20,97%. Мода также составляет 3. Это может указывать на то, что большинство студентов используют электронные социальные сети для академических целей. Они могут использовать их для совместной работы над проектами, обмена учебными материалами, обмена информацией, обсуждения идей или поиска помощи в учебе, участия в образовательных группах и форумах, но также полагаются на другие ресурсы: часть информации они получают от преподавателей лично, а также на образовательных порталах. Кроме того, как упоминалось ранее, обмен учебной информацией происходит в основном в мессенджерах.

Шкала «Социальная связность». 12,9% респондентов продемонстрировали низкие значения по шкале, при этом 32,26% получили средние значения. Высокие значения получило больше половины респондентов (54,84%). Студенты часто используют электронные социальные сети для поддержания связей с друзьями и семьей, особенно когда они находятся вдали от дома. Это может быть особенно важно для студентов, которые учатся в другом городе или стране. Кроме того, электронные социальные сети в первую очередь предоставляют платформу для общения и взаимодействия с другими. Любые контакты, имеющиеся у человека, тем или иным образом поддерживаются через общение в электронных социальных сетях и мессенджерах.

Шкала «Фолловинг и наблюдение за другими». По данной шкале доминируют высокие значения у почти половины респондентов (53,23%). Процент средних значений составил 38,71%, низких – 8,06%, а мода составила 19. Электронные социальные сети предоставляют возможность следить за жизнью друзей, знаменитостей, блогеров и других интересных личностей. Это может быть формой развлечения, а также способом

получения информации о последних трендах и событиях. Также студенты могут использовать социальные сети для сравнения своей жизни с жизнью других. Это может помочь им формировать свое самосознание и самооценку. Наблюдение за поведением других в социальных сетях может помочь студентам учиться и адаптироваться к новым ситуациям. Кроме того, наблюдение за успехами и достижениями других может служить источником поддержки и вдохновения. Это может помочь студентам установить цели и стремиться к их достижению. Но, безусловно, подобная информация может служить и источником снижения самооценки и невротизации.

Шкала «Развлечения». По этой шкале респонденты показали самые высокие результаты: 91,94% студентов получили высокие значения по шкале, 6,45% – средние и всего для 1,61% характерно низкое значение. Электронные социальные сети предлагают огромное количество развлекательного контента, включая видео, музыку, мемы, игры и т.д. Это может быть особенно привлекательно для студентов, которые ищут способы расслабиться, отдохнуть от учебы и снять напряжение. Алгоритмы социальных сетей часто предлагают пользователю контент, который, как они предполагают, ему понравится, на основе его предыдущего поведения. Это может увеличить удовлетворение от использования социальных сетей как источника развлечений. Стоит также помнить про элемент социального взаимодействия, такой как обмен мемами с друзьями или участие в онлайн-играх с другими пользователями.

Шкала «Социальное признание». Низкие значения по шкале характерны почти для половины студентов (48,39%). 40,32% респондентов демонстрируют средние значения и 11,29% – высокие. Мода составляет 3. Учитывая то, что основной деятельностью студентов в данный период жизни является учеба, и, опираясь на известные данные, можно объяснить эти показатели тем, что доминирующим мотивом использования социальных сетей является мотив «Развлечения», тогда как активность, направленная на раскрутку своих социальных сетей для того, чтобы добиться признания и заработать активную аудиторию, отнимает много сил и времени – ресурсов, которых не так много у студентов. Можно предположить, что после завершения университета у многих из них актуализируется данная потребность.

Шкала «Самовыражение». По данной шкале у студентов превалируют средние значения (59,68%). Низкие значения у 24,19% респондентов и высокие у 16,13%. То есть студенты используют социальные сети для выражения своих мыслей, интересов и хобби, но не слишком интенсивно. Мотив «Самовыражения» актуален в основном в ситуациях, когда человек хочет привлечь новую аудиторию, чтобы получать от нее признание в виде лайков, комментариев, репостов и

сообщений, а также для поиска новых друзей со схожим мировоззрением. Студенты, вероятнее всего, преимущественно выражают себя в личных сообщениях для друзей и близких, не так активно делая это в самом профиле.

Шкала «Информация». Всего 3,23% студентов продемонстрировали низкие результаты по данной шкале. При этом для 35,48% характерны средние значения и для 61,29% характерны высокие показатели. Электронные социальные сети являются важным источником информации для многих студентов. Они могут использовать эти платформы для получения новостей, так как информация в них легко доступна и часто представлена в удобном для восприятия формате: короткие сообщения, инфографики, видео и другие визуальные средства. Использование электронных социальных сетей для получения информации об актуальных событиях удобно тем, что совмещается с большим количеством других важных функций в приложении, так что это намного удобнее, чем скачивание отдельных приложений для одной только этой функции и посещение новостных сайтов. Удобна также возможность настроить уведомления и подписаться на каналы, специализирующиеся на определенных новостях.

Так же был проведен сравнительный анализ мотивов использования электронных социальных сетей по полу, наличию работы, количеству часов, проводимых в социальных сетях ежедневно и другим вопросам анкеты с помощью U-критерия Манна-Уитни.

Первые различия были получены при разделении выборки по полу. Для студентов женского пола значимо более актуальными мотивами использования социальных сетей, чем для студентов мужского пола, являются «Фолловинг и наблюдение за другими» ($p \leq 0,001$) и «Социальное признание» ($p \leq 0,05$). Студентки более склонны к социальному взаимодействию и общению, что может объяснять их больший интерес к наблюдению за другими в социальных сетях. Они могут быть более заинтересованы в подробностях жизни других людей, включая друзей, семью и знаменитостей. Поскольку электронные социальные сети предоставляют платформу для самовыражения и получения обратной связи от других, студентки женского пола могут быть более склонны к поиску подтверждения и признания от своих сверстников, так как менее уверены в себе по сравнению с мужчинами и больше зависят от чужого мнения [15].

Обнаружились также различия, обусловленные предпочтаемой электронной социальной сетью: для пользователей, предлагающих «Instagram», значимо более актуален мотив «Социального признания» ($p \leq 0,05$) и мотив «Самовыражения» ($p \leq 0,05$) чем для пользователей, предлагающих «TikTok». Это можно объяснить тем, что «Instagram»

традиционно сосредоточен на визуальном контенте, таком как фотографии и видео. Это позволяет пользователям активно демонстрировать свою жизнь, достижения, интересы и стиль. Также формат историй позволяет делиться событиями, происходящими с пользователями в реальном времени. Таким образом, мотив «Социального признания» и мотив «Самовыражения» могут быть более актуальны для пользователей «Instagram», поскольку они могут активно использовать эту платформу для выражения себя и получения признания от других. С другой стороны, «TikTok» используют чаще для просмотра чужого контента и у многих пользователей даже не оформлена страница профиля. Кроме того, «TikTok» больше ориентирован на короткие видеоролики и креативное самовыражение через танцы, пение, комедию и другие формы искусства. «Instagram» больше ориентирован на «лайфстайл», «TikTok» - на создание уникального контента.

Актуальность мотива «Развлечения» значимо ($p \leq 0,05$) различается по количеству часов, проводимых студентами в социальных сетях в день. Респонденты, демонстрирующие более низкие показатели по шкале «Развлечения», проводят в социальных сетях 1-2 часа в день, в отличие от студентов с более выраженным мотивом «Развлечения», проводящих в социальных сетях более 4 часов в день. Мы предполагаем, что люди с выраженным мотивом «Развлечения» тратят больше времени по причине того, что сами социальные сети обладают специфической направленностью на отдых, эмоциональную разрядку и содержат в основном развлекательный контент.

Также была выявлена значимая ($p \leq 0,05$) разница между выраженностью мотива «Социального признания» и частотой обновления информации в профиле в электронной социальной сети. Студенты с низкими показателями по данной шкале никогда не обновляют информацию о себе в социальных сетях. Студенты с выраженным мотивом «Социального признания» делают это реже одного раза в месяц. Студенты, у которых низкие показатели по шкале «Социального признания», редко обновляют информацию о себе в электронных социальных сетях, так как не стремятся активно демонстрировать свою жизнь или достижения в них, им не важно признание со стороны других людей. С другой стороны, студенты с выраженным мотивом «Социального признания» обновляют свою информацию реже одного раза в месяц. Это может быть связано с тем, что они стремятся получить признание и одобрение от других, и поэтому они регулярно обновляют свою информацию, чтобы поделиться своими достижениями или важными событиями в их жизни. При этом в связи с тем, что результаты по шкале «Социального признания» в целом низкие, они обновляют свой профиль редко.

Таким образом, доминирующими мотивами использования

социальных сетей у студентов являются мотивы «Социальная связность», «Фолловинг и наблюдение за другими», «Развлечения» и «Информация». Для студентов женского пола значимо более актуальными мотивами использования социальных сетей, чем для студентов мужского пола, являются «Фолловинг и наблюдение за другими» и «Социальное признание». Для пользователей, предлагающих Instagram, значимо более актуален мотив «Социального признания» и мотив «Самовыражения» чем для пользователей, предлагающих «TikTok». Респонденты, демонстрирующие более низкие показатели по шкале «Развлечения», проводят в социальных сетях 1-2 часа в день, в отличие от студентов с более выраженным мотивом «Развлечения», проводящих в социальных сетях более 4 часов в день. Студенты с выраженным мотивом «Социального признания» обновляют информацию в профиле реже одного раза в месяц, тогда как студенты с низкими показателями по данной шкале не обновляют ее вовсе.

Заключение

Полученные результаты, безусловно, не могут претендовать на обобщение в отношении всей генеральной совокупности и носят, скорее, пилотажный характер. Вместе с тем, обнаруженные тенденции, на наш взгляд, обладают хорошей экологической валидностью и позволяют определить направления дальнейших эмпирических изысканий. Например, необходимо углубить понимание факторов мотивации использования тех или иных электронных социальных сетей (в контексте предпочтений одних платформ другим) – вероятно, желание проводить время и вкладывать собственные ресурсы связано не только с техническими возможностями и репутацией тех или иных социальных медиа, но и личностными, культурными и иными социально-психологическими переменными. Кроме того, важно расширить исследование мотивационных и самопрезентационных параметров активности студентов в цифровой среде, в целом, и в социальных медиа, в частности. В целом, несмотря на продолжающийся всплеск психологических исследований в области интернет-активности пользователей, в настоящий момент надежные и валидные психологические инструменты измерения различных видов этой активности еще не достаточно представлены как в зарубежной, так и отечественной психологической науке, что, с одной стороны, безусловно, является существенным ограничением измерений, а с другой – одним из наиболее перспективных направлений дальнейших исследований.

Библиографические ссылки

1. Патаракин, Е.Д. Педагогический дизайн социальной сети Scratch / Е.Д. Патаракин // Образовательные технологии и общество. – 2013. – Т.16. – № 2. – С. 505-528.

2. Katz, E. Uses and gratifications research / E. Katz, J.G. Blumler, M. Gurevitch // *The public opinion quarterly*. – 1973. – Vol. 37. – №. 4. – P. 509-523.
3. Ткачёв, И.В. Характеристика мотивов использования электронных социальных сетей студентами с различными показателями коммуникативной компетентности / И.В. Ткачёв // Журнал Белорусского государственного университета. Философия. Психология. – 2023. – №. 3. – С. 67-82.
4. Bulut, Z.A. Gender, generation and sustainable consumption: Exploring the behaviour of consumers from Izmir, Turkey / Z.A. Bulut, F. Kökalan Çimrin, O. Doğan // *International journal of consumer studies*. – 2017. – Vol. 41. – №. 6. – P. 597-604.
5. Hollenbaugh, E.E. Facebook self-disclosure: Examining the role of traits, social cohesion, and motives / E.E. Hollenbaugh, A.L. Ferris // *Computers in Human behavior*. – 2014. – Vol. 30. – P. 50-58.
6. Zhang, Y. Gratifications, collective self-esteem, online emotional openness, and traitlike communication apprehension as predictors of Facebook uses / Y. Zhang, L.S.T. Tang, L. Leung // *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*. – 2011. – Vol. 14. – №. 12. – P. 733-739.
7. Leung, L. Unwillingness-to-communicate and college students' motives in SMS mobile messaging / L. Leung // *Telematics and informatics*. – 2007. – Vol. 24. – №. 2. – P. 115-129.
8. Sheldon, K.M. Evaluating the dimensionality of self-determination theory's relative autonomy continuum / K.M. Sheldon, E.N. Osin, T.O. Gordeeva, D.D. Suchkov, O.A. Sychev // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 2017. – Vol. 43. – №. 9. – P. 1215-1238.
9. Lin, M.H. A study of the effects of digital learning on learning motivation and learning outcome / M.H. Lin, H.C. Chen, K.S. Liu // *Eurasia Journal of Mathematics, Science and Technology Education*. – 2017. – Vol. 13. – №. 7. – P. 3553-3564.
10. Choi, S.B. Effects of social and technology overload on psychological well-being in young South Korean adults: The mediatory role of social network service addiction / S.B. Choi, M.S. Lim // *Computers in Human Behavior*. – 2016. – Vol. 61. – P. 245-254.
11. Krasnova, H. Why men and women continue to use social networking sites: The role of gender differences / H. Krasnova, N.F. Veltri, N. Eling, P. Buxmann // *The Journal of Strategic Information Systems*. – 2017. – Vol. 26. – №. 4. – P. 261-284.
12. Pertegal Vega, M.Á. Revisión sistemática del panorama de la investigación sobre redes sociales: Taxonomía sobre experiencias de uso / M.Á. Pertegal Vega, A. Oliva Delgado, A. Rodríguez Meirinhos // *Comunicar*. – 2019. – Vol. 60. – P. 81-91.
13. Fofanova, G.A. Digital Socialization Agents in Adolescence / S.L. Kandybovich, T.V. Razina, A.S. Solodukho, G.A. Fofanova // *Socio-economic Systems: Paradigms for the Future*. Springer. – 2021. – Pp. 569-576 doi.org/10.1007/978-3-030-56433-9_59.
14. Ткачёв, И.В. Адаптация опросника «мотивы использования электронных социальных сетей» на выборке белорусских студентов / И.В. Ткачёв, Г.А. Фофанова // Журнал Белорусского государственного университета. Философия. Психология. – 2023. – №. 1. – С. 82-94.
15. Шейнов, В.П. Возрастные и гендерные факторы ассоциативности / В.П. Шейнов // *Системная психология и социология*. – 2014. – №. 2 (10). – С. 118-126.

**ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ ПЕДАГОГА
ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В ПРОФИЛАКТИКЕ
ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ**

Е.И. ЦЮХАЙ

В статье главный акцент делается на установлении характера взаимосвязи эмоционального выгорания с воспринимаемым стрессом и вовлеченностью в работу у педагогов высшей школы. Повышение уровня воспринимаемого стресса способствует усилению эмоционального выгорания, в первую очередь за счет эмоционального истощения. На фоне подобных изменений происходит уменьшение вовлеченности в выполняемую деятельность, что отражается не только в снижении работоспособности специалистов, но и в уменьшении осмыслинности и значимости работы. Полученные результаты могут стать основанием для дальнейших исследований эмоционального выгорания, а также для построения эффективной профилактической работы с педагогами.

Ключевые слова: эмоциональное выгорание; эмоциональное истощение; напряжение; воспринимаемый стресс; вовлеченность в работу; педагоги высшей школы

**PSYCHOLOGICAL COMPETENCE OF A HIGHER SCHOOL
TEACHER IN THE PREVENTION OF BURNOUT**

K.I. TSUKHAI

The main emphasis in the article is on establishing the nature of the relationship between emotional burnout and perceived stress and involvement in the work of higher school teachers. An increase in the level of perceived stress contributes to increased emotional burnout, primarily due to emotional exhaustion. Against the background of such changes, there is a decrease in engagement in the activities performed, which is reflected not only in a decrease in the efficiency of specialists, but also in a decrease in the meaningfulness and significance of the work. The results obtained can become the basis for further research on emotional burnout, as well as for building effective preventive work with teachers.

Keywords: burnout; emotional exhaustion; tension; perceived stress; work engagement; teachers of higher education

Введение

Под компетентностью принято понимать совокупность знаний, умений и навыков для выполнения какой-либо деятельности. Это новообразование позволяет успешно решать функциональные задачи [1]. Профессиональная компетентность интегрируется в накопленном индивидуальном опыте, который в деятельности педагога воплощается в том числе и в виде психологической компетентности. Последняя проявляется не только в умении диагностировать и направлять развитие обучающихся, оказывая им психологического-педагогическую помощь в процессе

общения, но также в умении управлять собственными психическими состояниями [2].

1. Эмоциональное выгорание

Продолжительный стресс в профессиональной деятельности педагога находит свое выражение в форме внутреннего напряжения, возникающего под воздействием внешних условий [3].

Когда в 70-е годы прошлого века Г. Фрейденбергер ввел понятие «эмоциональное выгорание» (burnout), под ним подразумевалась проблема отдельных людей. Современные исследования указывают на главенствующую роль социальной среды, в которой работают специалисты [4]. Учет специфики рабочего места и индивидуальных свойств и ценностей индивидов, особенностей их взаимодействия друг с другом существенно бы снизил риск их эмоционального выгорания, возникающего как физическая и эмоциональная реакция на стресс.

Создавшие трехкомпонентную концепцию выгорания К. Маслак и М.П. Лейтер подчеркивали ключевую роль чрезмерной усталости (вплоть до истощения) и обязательное наличие отстраненности от работы (цинизма) и утрату ощущения значимости собственного вклада в выполняемую деятельность. **Эмоционально истощенные** индивиды чувствуют бессиление и перенапряжение из-за следования превышающим их возможности профессиональным требованиям. С целью сокращения нагрузки закономерно развивается **деперсонализация**, которая проявляется в негативной, чрезмерно отстраненной реакции на различные аспекты работы.

При этом чрезмерная отстраненность влечет дегуманизацию рабочих отношений, потому как постепенно, наряду с сокращением объема работы, индивиды начинают негативно относиться к людям и к своей работе. Как результат, возникает последний компонент эмоционального выгорания – **снижение чувства самоэффективности** и продуктивности в выполняемой деятельности.

Отстраненное отношение к трудновыполнимой деятельности усугубляется сомнением в правильности выбора профессии. Происходит трансформация собственной профессиональной идентичности. У таких специалистов наблюдается неприязненное отношение как к коллегам, так и к себе, утрачивается уверенность в собственных возможностях, в том числе в способности адаптироваться к имеющимся обстоятельствам.

Переживание выгорания базируется на нарастающем чувстве эмоционального истощения вследствие нарастающего психического напряжения, а все остальные компоненты являются попыткой его снизить. Привычная работа становится тяжелой ношей, которую недостает сил и смысла продолжать выполнять. Эмоциональное выгорание, как и любой другой стресс, может привести к ухудшению самочувствия, семейным

проблемам, смене сферы деятельности, а также к злоупотреблению психоактивными веществами и более высокому риску депрессии [5].

Готовность к эффективному продолжению профессиональной деятельности является основополагающей в психологической компетентности педагога, наряду с совокупностью знаний, практического опыта, рефлексивной деятельности и диалогической культуры [2]. Чем активнее педагог использует соответствующие знания и опыт, тем выше уровень его психологической компетентности.

2. Воспринимаемый стресс

Стресс, согласно Г. Селье, есть неспецифическая (общая) реакция организма на воздействие, нарушающее его внутреннее равновесие (гомеостаз), в том числе соответствующее состояние нервной системы организма [6]. То есть на каждое внешнее требование организм реагирует особого рода напряжением. Ситуация воспринимается стрессовой, когда ее последствия могут выходить из-под контроля индивида.

В 1983 году Ш. Коэн с коллегами обратили пристальное внимание на показатели стресса, используемые при оценке его уровня. Объективные показатели стрессовых событий более очевидны, но не стоит упускать из виду субъективные искажения в восприятии событий [7]. Предполагается, что стресс возникает только при оценке ситуации как угрожающей или требующей значительные ресурсы для совладания с ней. Подобная реакция обусловлена контекстуальными факторами. В концепции Ш. Коэна под стрессом понимается не само потенциально опасное жизненное событие, а комплекс когнитивных и эмоциональных реакций на произошедшее. Воспринимаемый стресс – феномен, объединяющий психологический дискомфорт от воздействия стрессора (дистресс) и возможности контроля происходящего (совладания со стрессором) [8].

Самооценка стресса от пережитого события является предиктором последствий для здоровья. Распространенность воспринимаемого стресса среди трудоспособного населения доподлинно неизвестна, так как за помощью к специалистам в области психического здоровья обращаются далеко не все переживающие стресс работники. В своем исследовании Л. Вигнер с коллегами отнесли эмоциональное выгорание к основным негативным последствиям воздействия хронического воспринимаемого стресса на рабочем месте. Ими установлено, что индивиды с более высоким уровнем воспринимаемого стресса чаще сообщают о симптомах эмоционального выгорания [9].

3. Источник напряжения

Эмоциональная реакция на воспринимаемое стрессовым событие переводит деятельность с физического на ментальный уровень, находя отражение в негативных мыслях и ожиданиях негативного исхода «слабоконтролируемой» ситуации. Подобное «накручивание» себя

приводит к нарастанию психического напряжения. В этот момент происходит разбалансировка эмоционального, когнитивного и деятельностного компонентов реагирования [10]. Например, непринятие собственного несоответствия требованиям выполняемой деятельности ведет к разбалансировке:

– деятельностного компонента (сначала прилагаются значительные усилия, позже профессиональная активность падает ввиду усталости и истощения);

– эмоционального компонента (усиливается поток негативных переживаний вследствие активного поиска смысла выполняемой деятельности и проектирования возможных исходов небезопасной ситуации);

– когнитивного компонента (неспособность отстраниться от ситуации для ее переоценки, нахождение во власти собственных эмоций не оставляет возможности здраво проанализировать происходящее).

В итоге у специалиста не происходит совладание с чувствами, а уровень воспринимаемого стресса возрастает. **Сомнения в получении поддержки** от коллег в таком случае запускает «работу сдерживания» собственных опасений и негативных переживаний. Именно эта **внутренняя работа истощает** индивида и является источником хронического стресса [11].

Являясь пусковым механизмом в развитии эмоционального выгорания, сильное истощение представлено в концепции К. Маслак в виде одного из компонентов модели выгорания, наряду с высокими значениями цинизма и низкими значениями по шкале редукции персональных достижений [12]. В противовес каждому из перечисленных компонентов В. Шауфели выстроил противоположную картину (высокие значения энергии, причастности и эффективности при низких значениях или вообще без признаков усталости или цинизма. Состояние вовлеченности в работу отрицательно связано с эмоциональным выгоранием [13]. Это особенно верно для прямых противоположностей – энергии и истощения, профессиональной эффективности и всех измерений вовлеченности. Хотя сам В.Б. Шауфели не считает вовлеченность в работу полной противоположностью эмоциональному выгоранию [14].

4. Перспективы снижения эмоционального выгорания

Парадоксально, но имея доказательства более сильного воздействия организационных факторов, множество исследований по снижению степени эмоционального выгорания сосредоточены на индивидуально-ориентированных решениях. Возможно, высокие значения воспринимаемого стресса можно рассматривать в качестве предиктора состояний эмоционального выгорания. Специалисты, которые осваивают эффективные навыки совладания с трудностями или глубокой релаксации,

чтобы справиться с негативными чувствами, чувствуют себя менее истощенными [15].

Перспективными направлениями работы по снижению степени эмоционального выгорания можно рассматривать:

– на уровне организационного вмешательства это могут быть мероприятия по **повышению вовлеченности** сотрудников и их концентрации на рабочих задачах; обеспечение преданности делу и чувства эффективности выполняемой работы; **улучшение качества социальных взаимосвязей** между людьми на рабочем месте;

– на индивидуальном уровне – мероприятия по повышению навыков совладания со стрессом с **помощью образования** (обучение межличностным и социальным навыкам, управлению профессиональными требованиями и медитации, инокуляции стресса, релаксации, тайм-менеджменту и т.д.), то есть повышения психологической компетентности.

Материал и методы исследования

Цель настоящего исследования состояла в установлении характера взаимосвязи эмоционального выгорания педагогов высшей школы с их субъективным отношением к жизненным трудностям, в том числе профессиональным.

Выборка. В проведенном исследовании приняли участие 60 педагогов высшего учебного заведения г. Минска в возрасте от 25 до 63 лет (средний возраст – 38,4 лет). Все респонденты имеют высшее образование и различный стаж педагогической деятельности. Ученую степень кандидата наук имеют 22 человека. Мужчины составили 26,7% от общей численности выборки, остальные педагоги – женщины. Выборка формировалась случайным образом. Респонденты участвовали в исследовании добровольно.

Методы. Для сбора эмпирических данных в исследовании были использованы методики: измерения степени эмоционального выгорания (MBI) К. Маслак и С. Джексон (адаптация Н.Е. Водопьяновой и Е.С. Старченковой) [16]; Шкала воспринимаемого стресса Ш. Коэна и соавторов (адаптация А.А. Золотаревой) [8]; Уtrechtская шкала вовлеченности в работу В. Шауфели и соавт. (адаптация Д.А. Кутузовой) [17].

В дальнейшем данные подвергались статистической обработке с использованием t-критерия Стьюдента, U-критерия Манна-Уитни, а также коэффициента корреляции Спирмена.

Результаты и их обсуждение

Согласно исследованию, у большинства (56,7 %) педагогов зафиксирована высокая и крайне высокая степень эмоционального выгорания, у остальных – средняя и низкая степень. Подавляющая часть респондентов (48 человек, или 80 %) имеет средний уровень

воспринимаемого стресса, тогда как высокая степень воспринимаемого стресса отмечена лишь у 5 человек, или у 8,3 %.

Высокая степень эмоционального выгорания наблюдается у специалистов, ощущающих себя плохо «вписывающимся» в условия работы. Например, для удовлетворения слишком большого количества требований к выполняемой деятельности у работника может просто недоставать ресурсов (сил, знаний, времени и т.д.). Несоответствие организационных условий навыкам и устремлениям приводит к нарастанию напряжения, которое истощает сотрудников. К. Маслак и М. Лейтер среди причин несоответствия выделяют [4]:

1) большой объем работы (исполнительные и ответственные педагоги сильно разочаровывают неудачи при выполнении важных профессиональных задач);

2) стремление контролировать происходящее (некоторые педагоги проявляют инициативу в работе, чтобы ощутить независимость и самостоятельность);

3) неполучение достойной награды за труд или признания (многие заинтересованы в получении одобрения от коллег и руководителей, но не всегда получаемое признание соответствует ожидаемому);

4) негативные взаимоотношения на рабочем месте (напряженные отношения с руководством и/или коллегами истощают и даже побуждают к смене рабочего места);

5) ощущение несправедливости (несправедливое отношение ведет к снижению профессиональной самооценки и отчуждает педагога от рабочего места и выполняемой деятельности);

6) расхождение личных и организационных ценностей (для выполнения работы, ненаполненной личностным смыслом, требуется большее количество усилий).

Значения эмоционального истощения оказались достоверно выше у сотрудников, не состоящих в браке ($p = 0,049$). Многие педагоги имеют склонность выполнять часть работы, объем которой зачастую является внушительным, в нерабочее время. В этом случае работа затрагивает их личную жизнь, создавая не просто дополнительную нагрузку, но и лишая возможности восстановления затраченной энергии.

Наличие ученой степени значимо отличает средние значения не только эмоционального истощения ($p = 0,027$), но и в целом эмоционального выгорания ($p = 0,015$). Вероятно, дополнительное напряжение создается намерением выполнения серьезной научной работы для получения ученой степени в будущем. Кроме того, у уже имеющих степень сотрудников достоверно выше оказались средние значения вовлеченности в работу ($p < 0,001$), энергичности ($p = 0,007$) и энтузиазма ($p = 0,009$). В данном случае вовлеченность специалистов с ученой

степенью можно объяснить более сильным ощущением собственной профессиональной эффективности [12]. Недостаточность признания результатов деятельности со стороны научного сообщества способствует снижению энтузиазма и энергичности в работе.

Значимых различий в выраженности шкал опросников между мужчинами и женщинами, а также в различных возрастных группах нет.

Между группами педагогов с различной степенью эмоционального выгорания также были обнаружены статистически значимые различия. Так, педагогам с высокой степенью выгорания свойственна тенденция к снижению энтузиазма ($p = 0,054$), а также росту уровня воспринимаемого стресса ($p = 0,017$) и более активное использование стратегий совладания ($p = 0,009$) со стрессами, в том числе и профессиональными. Снижение энтузиазма (целеустремленности, так как вовлеченность рассматривается как эмоционально-мотивационное состояние) закономерно для переживающих состояние выгорания педагогов. Кроме того, результатом восприятия определенных ситуаций педагогами как стрессовых является усиление психического напряжения, а впоследствии и истощения, являющегося «ядром» эмоционального выгорания.

В ходе корреляционного анализа был установлен ряд статистически значимых связей (рисунок 1).

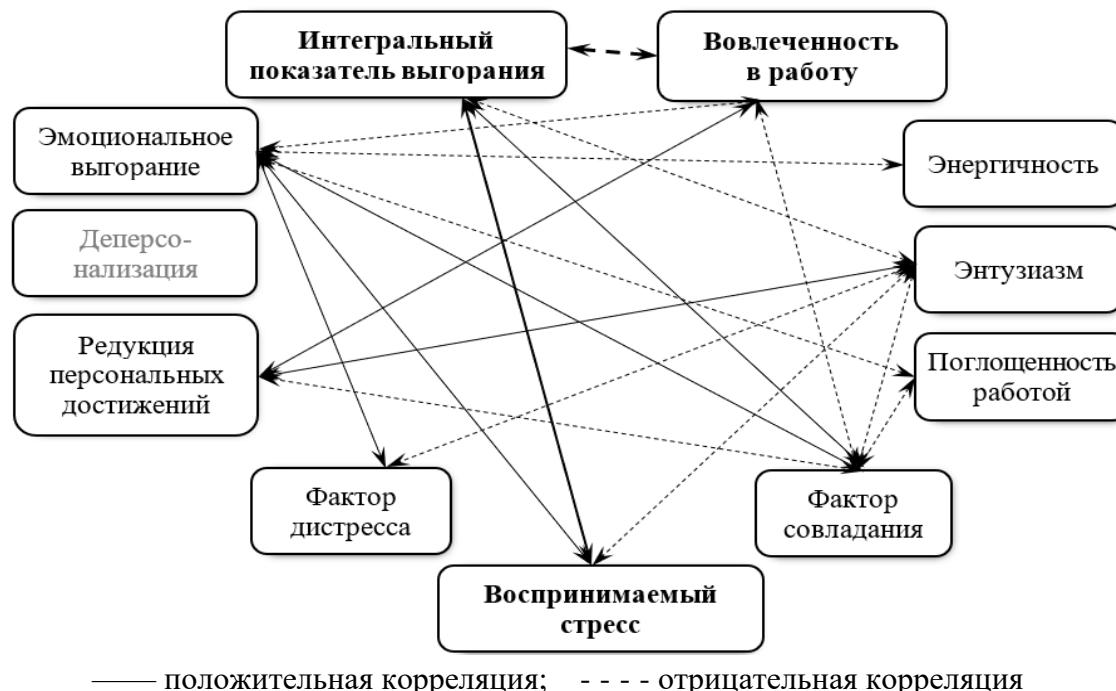


Рисунок 1 – Значимые корреляции эмоционального выгорания с воспринимаемым стрессом и вовлеченностью в деятельность

Так, стресс, возникающий в результате дисбаланса между требованиями профессии и представлениями индивида об их удовлетворении, зачастую отражается на физическом и психологическом состоянии [18]. При недостаточности ресурсов у педагогов для совладания с профессиональными обязанностями и требованиями все происходящее воспринимается как стресс, что связано с усилением переживания эмоционального выгорания ($\rho = 0,462$ при $p = 0,020$). Причем эта когнитивно опосредованная эмоциональная реакция в первую очередь выражается в повышении уровня напряжения и эмоционального истощения ($\rho = 0,535$ при $p = 0,006$).

Понимание недостаточности ресурсов, чтобы справиться с ситуацией, которая выходит из-под контроля педагога ведет к усилению **эмоционального истощения** на фоне активного использования стратегий совладания с ситуацией ($\rho = 0,414$ при $p = 0,040$). При этом невозможность получить признание других участников учебного процесса теоретически может усилить воспринимаемый стресс. В таком случае закономерна обратная взаимосвязь **профессиональной успешности (редукции персональных достижений)** с более активным использованием совладающего поведения ($\rho = -0,443$ при $p = 0,026$) для успешной интеграции в педагогическое сообщество и повышения степени удовлетворенности собой как профессионалом.

В общем же высокие значения **интегрального показателя эмоционального выгорания** указывают на активные попытки справиться с источником стресса ($\rho = 0,444$ при $p = 0,026$), и с этой точки зрения выгорание можно рассматривать в качестве защитной реакции на воспринимаемый стресс. Степень, в которой респонденты считают свою жизнь непредсказуемой, неконтролируемой и перегруженной, отражает фактор дистресса. Пребывание в постоянном напряжении от этой неопределенности **истощает** педагогов ($\rho = 0,564$ при $p = 0,003$).

Степень, в которой внешние требования оказываются выше, чем воспринимаемая педагогом способность справиться с ситуацией, напрямую связана с состоянием эмоционального выгорания. Последнее сопровождается снижением вовлеченности в выполняемую деятельность. Так, при высокой степени эмоционального истощения характерно снижение готовности к значительным усилиям и энергичности ($\rho = -0,663$ при $p < 0,001$), невозможность сконцентрироваться на работе и уменьшение поглощенности работой ($\rho = -0,459$ при $p = 0,021$), и в целом у переживающего выгорание педагога значительно снижается вовлеченность в работу ($\rho = -0,715$ при $p < 0,001$). Сомнениям в собственной значимости и профессиональной эффективности также сопутствует уменьшению и вовлеченности ($\rho = 0,458$ при $p = 0,021$).

Интегральный показатель эмоционального выгорания обратно взаимосвязан с вовлеченностью в работу ($\rho = -0,493$ при $p = 0,012$). Усиление вовлеченности (в том числе путем усиления социальной поддержки от руководства и коллег, поддержание необходимого для выполнения деятельности уровня знаний) предположительно может стать инструментом в снижении и профилактике эмоционального выгорания. При этом поглощенность работой отвлекает педагогов от беспокойства по поводу недостающих ресурсов совладания с возможными и мало контролируемыми ситуациями ($\rho = -0,504$ при $p = 0,010$). В целом вовлеченность снижает фактор совладания ($\rho = -0,493$ при $p = 0,012$), тогда как использование психологических защит в отношении ситуаций, воспринимаемых в качестве стрессовых, не просто вызывает разнообразной набор чувств и состояний, но и препятствует погружению в деятельность, которую «выгорающие» педагоги выполняют без истинной внутренней мотивации, как некую обязанность, продиктованную извне.

Между совладанием воспринимаемым стрессом и вовлеченностью в работу также обнаружен ряд взаимосвязей. Обнаружено, что энтузиазм обратно коррелирует с воспринимаемым стрессом ($\rho = -0,470$ при $p = 0,018$), а также с факторами совладания ($\rho = -0,539$ при $p = 0,005$) и дистресса ($\rho = -0,438$ при $p = 0,028$). Другими словами, чем выше у педагога уровень воспринимаемого стресса с испытанием дискомфорта в стрессовой ситуации и усиленного преодоления сложных ситуаций, тем менее активны педагоги выполняют профессиональную деятельность, не ощущая чувства приверженности к последней. В то время как высокие значения энтузиазма, ощущение воодушевления и гордости в отношении работы положительно связаны оценкой собственных профессиональных достижений и самоэффективности ($\rho = 0,680$ при $p < 0,001$), низкие значения энтузиазма могут свидетельствовать о высокой степени эмоционального выгорания ($\rho = -0,504$ при $p = 0,010$), так как «выгоревшим» педагогам не свойственно принимать активное участие в профессиональной деятельности.

Выявление корреляций не до конца объясняет сущность феномена. Многовекторность объяснений состояния эмоционального выгорания указывает на необходимость обращения более пристального внимания на внутренний мира человека и способы саморегуляции собственных состояний.

Заключение

В исследовании анализировалась взаимосвязь эмоционального выгорания педагогов высшей школы с воспринимаемым ими стрессом и вовлеченностью в работу. Хотя определение причинно-следственных связей не являлось целью исследования, но можно предположить, что повышение уровня воспринимаемого стресса вызывает усиление

психического напряжения, длительное пребывание в котором в свою очередь эмоционально истощает педагогов. Именно с истощения «стартует» развитие эмоционального выгорания как защитной реакции на воздействие профессиональных стрессоров. При этом состояние выгорания сопровождается снижением вовлеченности в выполняемую деятельность. У таких педагогов отмечается не только снижение энергичности и работоспособности; главным образом у них появляется чувство незначимости и бесполезности выполняемой ими деятельности, снижается вероятность получения удовольствия от рабочего процесса, в который «выгорающие» педагоги оказываются вовлеченными более поверхностно, без внутренней приверженности.

С целью профилактики развития эмоционального выгорания и его негативных последствий предлагается увеличить осведомленность педагогов о закономерностях развития у них состояний выгорания и вовлеченности, навыков их саморегуляции, также как и понимания механизма кумулирования воспринимаемого стресса. Это свидетельствует о необходимости повышения психологической компетентности преподавательского состава высших учебных заведений. Наряду с этим предлагается использовать потенциал социальной поддержки коллег для снижения у педагогов остроты воспринимаемого стресса и усиления их вовлеченности в учебный процесс.

Библиографические ссылки

1. Энциклопедический психологический словарь-справочник. 1000 понятий, определений, терминов / под ред. С.Л. Кандыбовича, А.Д. Короля, Т.В. Разиной. – Минск : Харвест, 2021. – 864 с.
2. Калашникова, М.Б. Психологическая компетентность педагога как ресурс профессиональной успешности / М.Б. Калашникова // Стратегии и ресурсы личностно-профессионального развития педагога : современное прочтение и системная практика. – 2022. – № 1. – С. 33–37.
3. Maslach, C. Early Predictors of Job Burnout and Engagement / C. Maslach, M.P. Leiter // Journal of Applied Psychology. – 2008. – Vol. 93, No. 3. – P. 498–512. – DOI: 10.1037/0021-9010.93.3.498.
4. Maslach, C. New insights into burnout and health care: Strategies for improving civility and alleviating burnout / C. Maslach, M.P. Leiter // Medical Teacher. – 2017. – Vol. 39, No. 2. – P. 160–163. – DOI: 10.1080/0142159X.2016.1248918.
5. Shanafelt, T.D. Burnout and satisfaction with work-life balance among US physicians relative to the general US population / T.D. Shanafelt et al. // Archives of Internal Medicine. – 2012. – Vol. 172, No. 18. – P. 1377–1385. – DOI:10.1001/archinternmed.2012.3199.
6. Селье, Г. Стресс без дистресса / Г. Селье. – М. : Прогресс, 1982. – 124 с.
7. Cohen, S. A global measure of perceived stress / S. Cohen, T. Kamarck, R. Mermelstein // Journal of Health and Social Behavior. – 1983. – Vol. 24, No. 4. – P. 385–396. – DOI:10.2307/2136404.
8. Золотарева, А.А. Психометрические свойства русскоязычной версии Шкалы воспринимаемого стресса (версии PSS-4, 10, 14) / А.А. Золотарева // Клиническая и специальная психология. – 2023. – Т. 12, № 1. – С. 18–42.

9. Wiegner, L. Prevalence of perceived stress and associations to symptoms of exhaustion, depression and anxiety in a working age population seeking primary care – an observational study / L. Wiegner et al. // BioMed Central Family Practice. – 2015. – Vol. 16, № 1. – DOI: 10.1186/s12875-015-0252-7.
10. Пергаменщик, Л.А. Список Робинзона : Психологический практикум / Л.А. Пергаменщик. – Минск, 1996. – 128 с.
11. Цюхай, Е.И. Особенности переживания эмоционального выгорания в нарративах педагогов / Е.И. Цюхай // Журнал Белорусского государственного университета. Философия. Психология. – 2021. – № 2. – С. 87–96.
12. Maslach, C. The truth about burnout: How organizations cause personal stress and what to do about it / C. Maslach, M.P. Leiter. – San-Francisco : Jossey-Bass, 1997. – 186 p.
13. Leiter, M.P. Burnout and engagement: Contributions to a new vision / M.P. Leiter, C. Maslach // Burnout Research. – 2017. – No. 5. – P. 55–57. – DOI: 10.1016/j.burn.2017.04.003.
14. Schaufeli, W.B. The Measurement of Work Engagement With a Short Questionnaire / W.B.Schaufeli, A.B. Bakker, M. Salanova // Educational and Psychological Measurement. – 2006. – Vol. 66, No. 4. – P. 701–716. – DOI:10.1177/0013164405282471.
15. Leiter, M.P. Burnout / M.P. Leiter, C. Maslach, K. Frame // The Encyclopedia of Clinical Psychology. – 2015. – P. 1–7. – DOI: 10.1002/9781118625392.wbe.
16. Водопьянова, Н.Е. Синдром выгорания: диагностика и профилактика / Н.Е. Водопьянова, Е.С. Старченкова. – СПб. : Питер, 2008. – 258 с.
17. Кутузова, Д.А. Организация деятельности и стиль саморегуляции как факторы профессионального выгорания педагога-психолога : дис... канд. психол. наук : 19.00.13 / Д.А. Кутузова. – М., 2006. – 213 с.
18. Anwer, S. Psychometric Analysis of the Perceived Stress Scale Among Healthy University Students / S. Anwer et al. // Neuropsychiatric Disease and Treatment. – 2020. – Vol. 16. – P. 2389–2396. DOI: 10.2147/ndt.s268582.

ДЕТЕРМИНАЦИЯ ДИСПОЗИЦИОННОЙ ЖАДНОСТИ: ЛИЧНОСТНЫЕ ФАКТОРЫ

S.M. SHIRKO

В статье диспозиционная жадность трактуется как устойчивая личностная черта, которая отличается от ситуативной постоянством и стабильностью по отношению к любым объектам и предметам вне зависимости от ситуации. Целью исследования являлось определение личностных предикторов диспозиционной жадности индивидов. В результате регрессионного анализа установлено, что личностными предикторами диспозиционной жадности являются монетарные установки: «деньги как статус», «избегание денег», «поклонение деньгам» и диспозиционные черты: «алчность», «зависть», «материализм», «ненасытность», «собственничество», «эгоизм». Полученные в результаты проведенного исследования данные могут применяться для перспективного изучения предрасположенности индивидов к жадности как устойчивой диспозиции и определению методов психокоррекционной работы.

Ключевые слова: диспозиционная жадность; личностные предикторы; монетарные установки, диспозиционные черты; индивиды.

DETERMINATION OF DISPOSITIONAL GREED: PERSONAL FACTORS

S.M. SHIRKO

In the article, dispositional greed is interpreted as a stable personality trait, which differs from situational greed in its constancy and stability in relation to any objects and objects, regardless of the situation. The aim of the study was to identify personal predictors of individuals' dispositional greed. As a result of regression analysis, it was found that the personal predictors of dispositional greed are monetary attitudes: «money as status», «avoidance of money», «worship of money» and dispositional traits: «greed», «envy», «materialism», «insatiability», «possessiveness», «selfishness». The data obtained in the results of the study can be used for the prospective study of individuals' predisposition to greed as a stable disposition and the definition of methods of psychocorrective work.

Keywords: dispositional greed; personal predictors; monetary attitudes; dispositional traits; individuals.

Введение

Жадность как социальный феномен в настоящее время приобретает все более широкое распространение в связи с появлением на рынке услуг новых форм монетарного и потребительского поведения, предполагающих неограниченное приобретение и использование ресурсов, благодаря которым индивиды могут приспосабливаться к современным технологиям.

Несмотря на то, что жадность является исторически древним и достаточно распространенным явлением, но вместе с тем сложным и

неоднозначным конструктом, ученые до сих пор пытаются определить его природу и происхождение [1, 2, 3, 4].

Жадность определяется как избыточная склонность осуществить свои стремления, желания, приобрести и удержать все накопленное имущество [5]. Чаще всего проявляется как отрицательная черта характера индивида, которая выступает одним из факторов возникновения конфликтов между ним и окружающими. Жадность и жадное поведение способствует развитию конфликтов, в то время как ненасытные желания проявляются в стремлении к накопительству и обогащению и удовлетворяются за счет других. Высокий уровень жадности может выступать особым мотивирующим фактором для порождения других негативных поступков и действий: конфликты, коррупция, мошенничество, манипуляции, злоупотребление властью, положением, общественным доверием и общепринятыми моральными нормами [6, 7].

В ходе исследований было обнаружено, что жадность является одним из факторов неэтичного коррупционного поведения, которое заставляет индивидов хотеть брать больше, чем они имеют право это делать [8, 9, 10]. Отмечается, что жадность подавляет просоциальное поведение, установлена отрицательная связь между этими двумя конструктами [11], а также положительная связь жадности и деструктивного поведения [10]. Согласно исследованиям, определенные личностные характеристики индивидов, и жадность в их числе, могут предсказывать импульсивное покупательское поведение [7, 12], в частности, например, накопления во время пандемии COVID-19 [13].

Следует подчеркнуть, что при всей своей негативной окраске жадность практически не рассматривается как движущая сила и позитивное стремление к большему и лучшему. Тем не менее жадность может являться необходимым условием для развития общества и управления им, механизмом, способствующим его прогрессивности и продуктивности [14], и одновременно сильным мотивирующим фактором и важной составляющей личностного развития [1, 2, 4, 15].

Жадность как комплексный психологический конструкт представляет собой ненасытное желание и неограниченное стремление к приобретению большего количества ресурсов, чем индивид имеет. Она сопровождается неудовлетворенностью/неудовольствием от постоянной нехватки и недостаточности материальных (деньги, богатство, произведения искусства) и нематериальных (власть, статус, слава, знания) ценностей. Жадность характеризуется недовольством уровнем достатка и неуверенностью в возможности овладения недостающими ресурсами и заключается в приобретении, сохранении и удержании того, что индивид имеет вне зависимости от используемых средств [16].

Следует констатировать, что жадность может быть представлена как эмоциональное состояние и как устойчивая диспозиция. Жадность выступает в качестве эмоционального состояния и в определенных ситуациях может стать катализатором ненасытного желания, а также как устойчивая личностная черта, при которой индивиды отличаются общей предрасположенностью к неограниченным приобретениям и накоплениям независимо от ситуации [1, 4, 14, 17]. Как правило, независимо от временного состояния жадности и влияния ситуации индивиды, склонные к жадности, характеризуются устойчивой мотивацией к приобретению, сохранению и удержанию материальных и нематериальных ресурсов [4, 18].

Ситуативная жадность проявляется вследствие недостаточности или нехватки определенного количества объектов либо предметов, которые требуются для удовлетворения потребности. В большинстве психологических исследований жадности авторы рассматривают ее как специфическую черту для конкретной ситуации [4, 19]. Как правило, чтобы запустить этот механизм, необходимо наличие определенных ситуативных стимулов, которые вызывают жадность.

Для жадных индивидов на первый план выступают имеющие ценность предметы или объекты. Появляется ненасытное желание их иметь, так как в настояще время они ими обладают, но не в том количестве, либо вообще не имеют. Впоследствии индивид испытывает напряжение в связи с переживанием по поводу удовлетворения актуальной потребности. В конечном итоге появляются характерные реакции: опасение и страх, что практически невозможно ликвидировать препятствие к достижению цели и в целом удовлетворить потребность [2].

Поскольку индивиды могут сильно отличаться в том, что они хотят и желают, возможен широкий спектр ситуаций и событий, которые вызовут жадность. Однако одного желания будет недостаточно, чтобы запустить этот процесс, поскольку жадность характеризуется особым ненасытным характером [1, 3, 4, 17].

До недавнего времени большинство психологических исследований рассматривали сам конструкт жадности с ситуационной точки зрения в контексте изучения проявлений жадного поведения в различного рода экономических играх [1, 4, 20]. Проведенные исследования подтверждают, что подобные формы сотрудничества между индивидами могут быть мотивированы непосредственно жадностью. Жадное поведение способствует снижению уровня взаимодействия с другими и может усилить конкурентное и рискованное поведение [4, 19, 21].

Безусловно, иногда почти все индивиды бывают жадными и проявляют жадное поведение. Однако помимо временных переживаний жадности они могут отличаться индивидуальной предрасположенностью к подобному поведению [1, 17]. Определенные ситуационные факторы могут выступать

триггерами для возникновения жадности, но, тем не менее, некоторые индивиды более мотивированы жадностью, чем другие, и характеризуются ее высоким уровнем вне зависимости от ситуации [19, 22, 23].

Диспозиционная жадность может быть определена как устойчивая личностная черта, характеризующаяся неограниченным стремлением и ненасытным желанием большего, независимо от используемых материальных или нематериальных средств [1, 17, 23, 22, 24, 25]. Она проявляется по отношению к любым объектам независимо от ситуации и может быть активирована ситуационными характеристиками [2, 4, 17].

Жадность как устойчивая диспозиция имеет умеренную положительную связь с индивидуальными характеристиками в склонности к приобретениям [14, 22, 24]. Эти индивидуальные различия стабильны с течением времени и позволяют прогнозировать характер и различные ее проявления. Исследователи отмечают, что большинство индивидов находятся в состоянии среднего уровня жадности и лишь немногие имеют низкий либо высокий уровень диспозиционной жадности [17, 18].

Анализ источников позволяет констатировать, что жадность может проявляться в результате воздействия на индивида конкретной ситуации. Но чаще всего индивиды, склонные к жадности, обладают определенным набором психологических характеристик, которые имеют индивидуальный уровень проявления. В этом случае жадность может быть определена как устойчивая диспозиция [1, 4, 12, 17, 22, 23, 24, 25].

Согласно исследованиям по проблеме психологических индикаторов жадности показал, что существует ряд причин, движущих сил, оказывающих влияние на ее возникновение и развитие. Для определения содержательных характеристик жадности необходимо сосредоточить внимание на изучении не только внешних (ситуативных, временных), но и внутренних факторов (личностных, постоянных), которые могут определять предрасположенность к возникновению и развитию жадности как устойчивой диспозиции. Подробнее остановимся на этих характеристиках.

Анализируя исследования монетарного поведения [26, 27], следует подчеркнуть, что *монетарные установки* определяются следующими компонентами: «избегание денег», когда индивиды с осторожностью относятся к денежным тратам, игнорируют вопросы, связанные с деньгами, критически относятся к финансовым сделкам; «деньги как статус», в соответствии с которыми индивиды делятся в зависимости от их социально-экономического статуса, способны идти на риск в материальном плане и осуществлять чрезмерные траты ради резкого финансового подъема и улучшения финансового положения, а деньги как раз являются отражением их достижений; «поклонение деньгам», когда индивиды убеждены, что многие их проблемы могут решаться с помощью денег, а наличие большего количества денег может привести к счастью и

прогрессу; «бдительность относительно денег» проявляется в обеспокоенности в приобретении и удержании денег, имеет место высокий уровень недоверия к финансовым институтам.

Учитывая тот факт, что индивид может быть одновременно и скupым, и жадным, скupое и жадное поведение можно охарактеризовать как схожее. По данным исследований, такие категории как скupость и жадность являются родственными, но тем не менее самостоятельными конструктами, отсутствие значимых связей между показателями «скупость» и «алчность» позволяет утверждать о том, что скупость вполне может существовать отдельно от жадности [3, 4, 10].

Скупость представляет собой сосредоточенность на удержании своих накоплений и как компонент жадности характеризуется преобладанием именно мотива удержания, стремлением сохранить все имеющиеся сбережения, как правило, с наименьшими расходами и является одной из стратегий по отношению к добыванию и сохранению личной собственности [5]. Необходимо подчеркнуть, что помимо мотива удержания, жадное поведение включает в себя еще и мотив приобретения как можно большего количества новых ресурсов.

Ненасытность как чрезмерное и неограниченное желание большего с помощью любых средств является основной составляющей жадности как устойчивой диспозиции. Именно невозможность насытиться ни при каких обстоятельствах вынуждает индивидов всегда хотеть максимального уровня материального и нематериального достатка.

Жадные индивиды отличаются неспособностью быть удовлетворенными. Они пребывают в постоянном ожидании и непреодолимом стремлении достичь оптимального уровня насыщения [1, 3, 4, 5, 24]. В результате такого поведения индивиды практически не испытывают удовольствия и удовлетворения от того, что имеют, не останавливаются на достигнутом, всегда страстно желают и ожидают получить как можно большее количество благ и привилегий.

В проведенных ранее исследованиях подчеркивается характер ненасытности как стремления к максимальному увеличению материального состояния любой ценой, как правило не учитывая интересы других [9, 18, 24], а также положительная связь этой характеристики с проявлениями монетарного, манипулятивного и коррупционного поведения [10, 21, 25, 28].

Материализм придает особую значимость владению и приобретению исключительно материальных благ [5]. Центральным компонентом жадности как ненасытного желания большего является накопление предметов материальной культуры [4, 18, 19]. Вместе с тем, жадность как индивидуально-личностную характеристику следует рассматривать значительно шире, чем исключительно как склонность к увеличению и сохранению материальных ресурсов. Жадность проявляется

не только через повышение материального благосостояния (деньги, богатство, предметы культуры), но и через обогащение нематериальными ресурсами (знания, власть, слава, статус), которые не имеют конкретного материального выражения [1, 14, 24, 28].

Для материалиста главная задача – достичнуть высшего уровня благосостояния, причем с оптимальным соотношением затрат и выгод. Для жадного индивида конечная цель состоит в том, чтобы получить максимальную выгоду от полученного результата. Руководствуясь, как правило, нерациональными мотивами, чтобы приобрести желаемое, они в состоянии взять в долг или совершать необдуманные поступки [29].

Следует особо подчеркнуть, что материалистические цели могут быть удовлетворены, как только индивиды приобретают желаемые предметы, тогда как жадные желания всегда ненасытны и не могут достичь оптимального уровня удовлетворения [24].

Собственничество следует рассматривать как склонность завладеть, обладать, распоряжаться, приобретать что-либо, сохранять власть и контроль над другими и отстаивать право на владение этой собственностью различными способами [5]. Этот психологический конструкт представляет собой характерную склонность привязываться к материальным и нематериальным объектам или предметам, чаще всего это приносит прибыль и удовлетворение [3].

Установлены достоверные различия на различных выборках респондентов в показателях материализма по полу и образовательному статусу: женщины в сравнении с мужчинами имеют более высокий уровень собственничества, а респонденты с низким уровнем дохода также отличаются более высоким значением по этому показателю [30].

Собственничество может выступать одной из форм монетарного, манипулятивного, рискованного и коррупционного поведения в контексте исследований ситуативной и диспозиционной жадности. Полученные результаты дают основания предполагать о наличии собственнического жадного мотива, который направляет поведение индивида на накопление и удержание материальных ценностей и зачастую является предиктором совершения действий корыстного характера [1, 4, 9, 15].

Желание индивидов владеть тем, что имеют другие, способствует развитию *зависти*. Она появляется в процессе ненасытного стремления обладать именно теми благами, которые принадлежат другим, а не тебе [5]. В большинстве случаев, осознание, что кто-то другой завладеет твоей собственностью, заставляет индивида добывать возможности и средства, чтобы повысить уровень притязаний и компенсировать завистливое поведение [1, 4, 17].

В структуре жадного поведения зависть является преобладающей характеристикой. Она выступает определенным предвестником

чрезмерного потребления и накопления. Как раз превосходство индивидов перед другими выступает стимулом в стремлении к высокому уровню материальных и нематериальных доходов и достижений [31].

Вместе с тем, зависть может усиливать жадность и выступать пусковым механизмом жадных действий и поступков, а жадность, в свою очередь, может являться предиктором различных форм завистливого поведения [22, 25, 31]. Установлено, что эти характеристики одновременно «двигают» друг друга вперед, тем самым стимулируя постоянную неудовлетворенность и ненасытное стремление к приобретению желаемых предметов или объектов. Предполагается, что, не достигнув полного удовлетворения и не получив желаемое, индивид может стать одновременно и завистливым, и жадным. Установлено, что показатели диспозиционной жадности являются надежными предикторами диспозиционной зависти [1, 4, 14, 22].

Эгоизм определяется как личностная черта, для которой характерно чрезмерное себялюбие, сосредоточение на себе и удовлетворение своих индивидуальных интересов и потребностей без учета последствий для других индивидов [5]. Согласно исследованиям, такие индивиды отличаются высоким уровнем импульсивности, агрессивности, алчности, озабоченностью на немедленном удовлетворении своих желаний, чрезмерной фиксацией на собственном удовольствии и выгоде, игнорированием интересов окружающих, несоответствии поведения нормативным критериям [4, 8, 17, 25].

Жадность как устойчивая диспозиция может выступать предиктором эгоистичного поведения индивидов [1, 10, 15]. Она включает в себя характерную сосредоточенность на их личных ненасытных желаниях. Жадность как форма личной заинтересованности в чужих убытках и неудачах проявляется как эгоистичное неограниченное стремление достигнуть максимального количества доходов и сбережений. Как структурный компонент личности жадность может представлять собой понятие намного шире, нежели личный интерес и эгоистичное поведение, границы которого выходят далеко за пределы этих конструктов.

Эгоизм также может рассматриваться и как следствие жадности. Из-за ненасытного желания приобретать и удерживать как можно больше индивид фокусируется слишком много на себе, тем самым игнорируя внимание окружающих [4, 8, 32].

Необходимо подчеркнуть, что жадность непосредственно связана со стремлением к превосходству и обладанию, и, чаще всего, за счет ухудшения благосостояния других индивидов. Ранее проведенные исследования позволяют предположить, что диспозиционная жадность может выступать одним из факторов подобного эгоистичного поведения [1, 3, 4]. Обнаружены положительные связи с эгоизмом, отрицательные – с

альtruизмом, эмпатией и просоциальным поведением [11, 17, 18]. Авторы пришли к выводу, что эгоизм и жадность являются автономными конструктами, однако, имеющими умеренные положительные связи.

В большинстве исследований *невротизм* выступает одной из интегральных характеристик и фундаментальных личностных черт и является одним из объективных, эмпирически проверенных и часто используемых критериев. Отмечается наличие этого показателя в составе большинства личностных моделей [33, 34, 35].

Было установлено, что эмоционально нестабильная личность отличается склонностью к привычным моделям поведения, включая как социально приемлемые, так и ненормативные формы. Внешне альтруистическое поведение может использоваться в качестве средства достижения собственных эгоистических целей, связанных с манипуляциями другими и иметь различные невротические проявления. Так, выявлена положительная связь устойчивых черт личности: невротизма, экстраверсии, открытости и склонности к накопительству [13].

Согласно данным, индивиды с высоким уровнем невротизма отличаются низким уровнем самоконтроля, тревогой, недовольством и неудовлетворенностью уровнем материального достатка, что свидетельствует о предрасположенности к импульсивному покупательскому поведению. Личные достижения как материальные, так и нематериальные воспринимаются ими как недостаточные [12, 23].

Психотизм по своей структуре и содержательным характеристикам можно соотнести с различными психическими состояниями, которые могут проявляться как не свойственные норме нарушения эмоций и поведения, в особенности при воздействии стрессовых факторов [35]. Высокие показатели психотизма свидетельствуют об эгоцентризме, импульсивности, ригидности, чрезмерной возбудимости и впечатлительности, склонности к различным формам агрессии, низком уровне адаптивности индивида.

В ряде исследований установлено, что жадность как ненасытное стремление к чрезмерному накоплению положительно коррелирует с психопатией и может приводить к нарушениям поведения психотического характера [10, 24, 25, 28]. Выявлена связь жадности с такими индивидуальными чертами личности, как психотизм, импульсивность, эмоциональность и расторможенность [1, 4, 17]. Респонденты с высоким уровнем диспозиционной жадности имели положительные корреляции с покупательской импульсивностью, эгоцентризмом, психотизмом, мотивацией достижения ради собственной выгоды, склонностью к манипулированию [12, 13].

Следует констатировать, что в случае выраженности проявлений невротизм и психотизм как устойчивые черты личности могут

рассматриваться в качестве основных показателей предрасположенности к определенному типу поведения, в частности, манипулятивному, монетарному и отклоняющемуся от нормы.

Анализ источников по проблеме психологических детерминант диспозиционной жадности позволяет сделать вывод об отсутствии единой системы таких показателей. Личностными предикторами жадности как диспозиции могут выступать монетарные установки: «деньги как статус», «избегание денег», «обеспокоенность деньгами» и «поклонение деньгам», диспозиционные черты: алчность, скупость, ненасытность, нещедрость, материализм, собственничество, зависть, эгоизм и индивидуально-психологические характеристики: невротизм и психотизм.

Таким образом, представленный теоретический анализ жадности как устойчивой диспозиции позволил сформулировать гипотезу о наличии комплекса прогностических показателей диспозиционной жадности и найти этому эмпирическое подтверждение.

Материал и методы исследования

В соответствии с целью исследования был определен следующий психологический инструментарий: «Шкала диспозиционной жадности» (ШДЖ) (разработка И.А. Фурманова и С.М. Ширко) [32]; Опросник «Алчность» Ю.В. Щербатых [3]; «Опросник измерения монетарных аттитюдов В. Klontz и Т. Klontz» в адаптации Д.А. Баязитовой и Т.А. Лапшовой [27]; «Опросник диспозиционного материализма», разработан К.В. Карпинским и Н.В. Кисельниковой (Волковой) [30]; Шкала «Альтруизма – эгоизма» (в составе «Методики диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере» О.Ф. Потемкиной) [36]; Шкала «Невротизма – психотизма» в комплекте «Психодиагностического теста» В.М. Мельникова, Л.Т. Ямпольского [34].

Выборку составили 398 респондентов (188 мужчин и 210 женщин) в возрасте от 24 до 67 лет (средний возраст участников 45,5 лет).

Статистика. Для статистической обработки данных использовался множественный регрессионный анализ с использованием пошагового метода: F – критерия Фишера, t – критерия Стьюдента, коэффициентов множественной корреляции (КМК) и множественной детерминации (КМД).

Результаты и их обсуждение

Проведение процедуры множественной пошаговой регрессии позволило оценить возможности прогноза проявления жадности как устойчивой диспозиции и определить ее прогностические показатели.

Использование регрессионного анализа как объективного инструмента построения прогноза сделало возможным произвести

качественный анализ независимых переменных, в процессе изменения которых будут трансформироваться и зависимые переменные.

В ходе теоретического анализа показателей диспозиционной жадности установлено, что ее прогностическими критериями должны являться личностные характеристики, взаимовлияющие на зависимую переменную. С учетом этого независимыми переменными для построения надежных предикторов жадности как устойчивой личностной черты определены: монетарные установки «деньги как статус», «избегание денег», «обеспокоенность деньгами», «поклонение деньгам», диспозиционные черты «алчность», «склонность», «ненасытность», «нешедрость», «материализм», «собственничество», «зависть», «эгоизм» и индивидуально-психологические характеристики «невротизм» и «психотизм». Зависимой переменной определена жадность как устойчивая диспозиция.

Проведение множественной пошаговой регрессии позволило установить возможности прогноза проявлений диспозиционной жадности индивидов вне зависимости от пола и с учетом половой принадлежности.

Результаты регрессионного анализа позволяют констатировать, что вне зависимости от пола жадность как устойчивая диспозиция обусловливается монетарными установками: «деньги как статус», «избегание денег», «поклонение деньгам» и диспозиционными чертами: «алчность», «зависть», «материализм», «эгоизм».

Таблица 1 – Личностные предикторы диспозиционной жадности вне зависимости от пола

Сводка для модели					
КМК/R	КМД/R-квадрат	Скорректирован. R-квадрат	Станд. ошибка оценки		
0,672	0,451	0,442	8,446		
Коэффициенты					
	Нестандар. коэф.		Стандар. коэф.	t	Значимость
	В	Стандар. ошибка	Бета		
Константа	19,769	2,355		8,395	p < 0,001
Деньги как статус	0,536	0,102	0,269	5,278	p < 0,001
Избегание денег	-0,126	0,056	-0,089	-2,265	p = 0,024
Поклонение деньгам	0,412	0,095	0,213	4,322	p < 0,001
Алчность	0,914	0,165	0,256	5,546	p < 0,001
Зависть	1,049	0,339	0,161	3,097	p = 0,002
Материализм	-0,298	0,131	-0,119	-2,283	p = 0,023
Эгоизм	0,624	0,260	0,102	2,400	p = 0,017

По результатам регрессионного анализа были получены следующие данные было построено уравнение регрессии: $\text{ДЖ} = 19,679 + 0,536 \times \text{ДС} + 0,914 \times \text{А} + 0,412 \times \text{ПД} + 0,624 \times \text{Э} - 0,126 \times \text{ИД} + 1,049 \times \text{З} - 0,298 \times \text{ОБМ}$.

Исходя из показателей уравнения регрессии, положительными предикторами высокого уровня диспозиционной жадности выступают монетарные установки «деньги как статус», «поклонение деньгам» и диспозиционные черты «алчность», «зависть», «эгоизм». Отрицательными предикторами определены монетарная установка «избегание денег» как и диспозиционная черта «материализм» (коэффициент множественной детерминации $R^2 = 0,45$).

Полученные данные позволяют предположить, что, вероятность формирования высокого уровня диспозиционной жадности тем сильнее, чем сильнее выражены у индивидов монетарные установки «деньги как статус» и «поклонение деньгам» и личностные черты «алчность», «зависть» и «эгоизм». Вне зависимости от пола у мужчин и женщин преобладает ненасытное приобретательство и желание сохранить и преумножить весь имеющийся материальный и нематериальный капитал, неготовность потерять свои сбережения, серьезные траты и возможные материальные потери.

Внешними проявлениями поведения мужчин и женщин является чрезмерное накопительство как материальных, так и нематериальных сбережений и постоянная неудовлетворенность своим положением. Стремление завоевать внимание и произвести особое впечатление на других сопровождается тревогой и беспокойством за свой статус и материальные успехи других. Такие индивиды замкнуты, подозрительны, эгоистичны сосредоточены в большей мере на себе и своих монетарных достижениях.

По данным регрессионного анализа, отрицательными предикторами высокого уровня диспозиционной жадности вне зависимости от пола определены монетарная установка «избегание денег» и личностная черта «материализм». Следует констатировать, такие индивиды осторожно относятся к различным финансовым операциям, придают особую значимость материальным благам и проявляют накопительское поведение только в определенных сложившихся жизненных ситуациях.

Полученные данные нашли свое подтверждение в других современных исследованиях, согласно которым высокий уровень диспозиционной жадности индивидов вне зависимости от пола прогнозируется личностными характеристиками [1, 4, 12, 15, 17, 22].

Следующим этапом процедуры множественной пошаговой регрессии было установление предикторов жадности как устойчивой диспозиции в зависимости от пола.

У мужчин положительными предикторами высокого уровня диспозиционной жадности выступают монетарные установки «деньги как статус» и «поклонение деньгам» и личностная черта «ненасытность», а в качестве отрицательного предиктора установлена диспозиционная черта «собственничество» (коэффициент множественной детерминации $R^2 = 0,49$).

Таблица 2 – Личностные предикторы диспозиционной жадности у мужчин

Сводка для модели					
КМК/R	КМД/R-квадрат	Скорректирован. R-квадрат	Станд. ошибка оценки		
0,699	0,489	0,478	8,689		
Коэффициенты					
	Нестандар. коэф.		Стандар. коэф.	t	Значимость
	В	Стандар. ошибка	Бета		
Константа	19,440	2,770		7,018	$p < 0,001$
Деньги как статус	0,697	0,130	0,346	5,357	$p < 0,001$
Поклонение деньгам	0,536	0,132	0,272	4,063	$p < 0,001$
Ненасытность	2,011	0,360	0,332	5,594	$p < 0,001$
Собственничество	-0,765	0,321	-0,141	-2,383	$p = 0,018$

Согласно представленным результатам, чем сильнее у мужчин проявляется ненасытность, установки деньги как статус, поклонение деньгам и чем ниже уровень собственничества, тем они более предрасположены к высокому уровню диспозиционной жадности. Полученные данные позволяют предположить, что мужчины характеризуются неспособностью достичь оптимального уровня насыщения и удовлетворения, непреодолимым желанием получить и сохранить все свои накопления. Они всячески избегают денежных вопросов, подобное поведение может обнаруживаться у них в нежелании тратить деньги даже на необходимые покупки и критически относиться к разного рода финансовым сделкам. Мужчины как правило убеждены в том, что все проблемы решаются с помощью денег, характеризуются высоким уровнем недоверия к финансовым институтам, присутствует страх потерять свои накопления.

Предрасположенностью к формированию жадности как устойчивой диспозиции у мужчин являются более низкие показатели собственничества, что можно объяснить тем, что мужчины легче расстаются с деньгами, не стремятся приобретать что-либо в собственность, испытывают привязанность к привычкам и желаниям чаще в зависимости от конкретной ситуации.

По результатам регрессионного анализа показателей жадности у мужчин было построено следующее уравнение регрессии: $ДЖ = 4,009 + 0,697 \times DC + 0,536 \times PD + 2,011 \times HH - 0,126 \times CC$.

Установлено, что для женщин с высоким уровнем диспозиционной жадности положительными предикторами выступают: монетарная установка «поклонение деньгам» и диспозиционные черты «алчность», «зависть» и «эгоизм» (коэффициент множественной детерминации $R^2 = 0,41$). Результаты показывают, что чем сильнее у женщин выражены «алчность», «зависть» и «эгоизм», показатели «поклонения деньгам», тем выше вероятность формирования жадности как устойчивой диспозиции.

Таблица 3 – Личностные предикторы диспозиционной жадности у женщин

Сводка для модели					
КМК/R	КМД/R-квадрат	Скор. R-квадрат	Станд. ошибка оценки		
0,643	0,413	0,402	8,221		
Коэффициенты					
	Нестандар. коэф.		Стандар. коэф.	t	Значимость
	В	Стандар. ошибка	Бета		
Константа	16,082	2,342		6,867	$p < 0,001$
Поклонение деньгам	0,542	0,119	0,286	4,568	$p < 0,001$
Алчность	0,876	0,227	0,257	3,854	$p < 0,001$
Зависть	1,029	0,369	0,172	2,786	$p = 0,006$
Эгоизм	0,907	0,334	0,156	2,715	$p = 0,007$

Согласно полученным данным, женщины характеризуются преобладанием таких черт личности, как бережливость, расчетливость, практичность. Проявляют неограниченное стремление получать как можно больше для себя, приумножать свои доходы и за это получать как можно больше материальных вложений и привилегий.

У женщин преобладает желание сохранять и удерживать личные ресурсы и достижения, предпочитают с опаской и по минимуму тратить свои доходы. Они более бережно относятся к предметам своей

материальной и нематериальной собственности, часто испытывают трудности в управлении своими желаниями и потребностями.

Высокий показатель «поклонения деньгам» у женщин свидетельствует о высоком уровне накопительства денег. Одним из проявлений такого финансового поведения может являться шопоголизм и иные азартные пристрастия. Зачастую женщины отличаются высоким уровнем беспокойства и тревоги по поводу денежных вопросов, не считают необходимым распространяться об уровне своих доходов и расходов.

По результатам регрессионного анализа показателей жадности у женщин было построено уравнение регрессии: $ДЖ = 3,354 + 0,542 \times ПД + 0,876 \times А + 1,029 \times З + 0,907 \times Э$.

Необходимо подчеркнуть, что чем выше у женщин показатели «зависть» и «эгоизм», тем больше вероятность формирования диспозиционной жадности. Подобное поведение может проявляться через беспокойство к достижениям и успехам других индивидов, особое внимание к себе по поводу своего денежного или иного статуса, желание продемонстрировать свое превосходство перед другими. Как правило, женщины предпочитают прибегать к сравнению своих достижений перед другими, характеризуются чрезмерной заинтересованностью и сосредоточением на себе, не всегда готовы прощать обиды, для собственной выгоды готовы использовать различные средства.

Установленные данные регрессионного анализа в зависимости от пола не нашли свое подтверждение в современных отечественных и зарубежных психологических исследованиях.

Заключение

Проведенный регрессионный анализ позволил проверить адекватность системы установленных предикторов и проанализировать возможности прогноза проявления жадности как устойчивой диспозиции, которая характеризуется определенным комплексом личностных характеристик.

Для прогнозирования предрасположенности индивида к диспозиционной жадности фокус внимания необходимо сосредоточить на изучении прогностических показателей. Определение личностных предикторов будет способствовать предупреждению отрицательных последствий монетарного и коррупционного поведения, а также развитию и совершенствованию позитивных форм жадности.

Библиографические ссылки

1. Krekels, G. Dispositional greed / G. Krekels, M. Pandelaere // Personality and Individual Differences. – 2015. – Vol. 74. – P. 225–230.
2. Фурманов, И.А. Феномен жадности: психологическая трактовка / И.А. Фурманов // Психологический Vademeсum: Психологическая феноменология в

образовательной среде: мультидисциплинарный подход : сб. науч. ст. / Витеб. гос. ун-т им. П.М. Машерова ; под. ред. С.Л. Богомаза [и др.]. – Витебск, 2019. – С. 42–46.

3. Щербатых, Ю.В. Семь смертных грехов или Психология порока / Ю.В. Щербатых. – М. : ACT., 2010. – 480 с.

4. Seuntjens, T.G. Dispositional greed / T.G. Seuntjens, M. Zeelenberg, N. Van de Ven, S.M. Breugelmans // Journal of Personality and Social Psychology. – 2015. – Vol. 108, № 6. – P. 917–933.

5. Энциклопедический психологический словарь-справочник. 1000 понятий, определений, терминов : учеб.-метод. пособие для вузов / под ред. С.Л. Кандыбовича, А.Д. Короля, Т.В. Разиной. – 6-е изд., перераб. и доп. – Минск : Харвест, 2021. – 864 с.

6. Oka, R. Greed is bad, neutral, and good: A historical perspective on excessive accumulation and consumption / R. Oka, I. Kuijt // Economic Anthropology. – 2014. – Vol. 1, № 1. – P. 30–48.

7. Bruhn, J.G. The good and bad about greed: How the manifestations of greed can be used to improve organizational and individual behavior and performance / J.G. Bruhn, J. Lowrey // Consulting Psychology Journal: Practice and Research. – 2012. – Vol. 64, № 2. – P. 136–150.

8. Chen, B.B. An evolutionary life history approach to understanding greed / B.B. Chen // Personality and Individual Differences. – 2018. – Vol. 127. – P. 74–78.

9. Wang, L. Individual, Educational, and Other Social Influences on Greed: Implications for The Study of White-Collar Crime [Electronic resource] / L. Wang, Z. Wang, H. Weng // The Oxford University Press. – 2019. – Mode of access:<https://research.vu.nl/en/publications/individual-educational-and-other-social-influences-on-greed-impli>. – Date of access: 23.12.2022.

10. Greedy bastards: Testing the relationship between wanting more and unethical behavior / T.G. Seuntjens [et al.] // Personality and Individual Differences. – 2019. – № 138. – P. 147–156.

11. Dispositional greed inhibits prosocial behaviors: an emotive – social cognitive dualprocess model [Electronic resource] / R. Bao [et al.] // Current Psychology. – 2020. – Vol. 41, № 1. – Mode of access: <https://ouci.dntb.gov.ua/en/works/7qwbxQJ/>. – Date of access: 18.01.2021.

12. Masui, K. The development of the Japanese version of the dispositional greed scale / K. Masui, T. Shimotsukasa, M. Sawada, A. Oshio // Psychological Research. – 2018. – Vol. 88, № 6. – P. 566–573.

13. The association between personality traits and hoarding behavior during the COVID-19 pandemic in Japan / S. Yoshino [et al.] // Personality and Individual Differences. – 2021. – № 179. – P. 1109–1127.

14. Zeelenberg, M. The good, bad and ugly of dispositional greed / M. Zeelenberg, S.M. Breugelmans // Current Opinion in Psychology. – 2022. – № 46. – P. 1132–1140.

15. The convergent validity of five dispositional greed scales / P.J. Mussel [et al.] // Personality and Individual Differences. – 2018. – Vol. 131. – P. 249–253.

16. Ширко, С.М. Личностные детерминанты диспозиционной жадности : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.01 / С.М. Ширко; Белорус. гос. ун-т. – БГУ., 2023. – 27 с.

17. Dispositional Greed Scales / M. Zeelenberg [et al.] // European Journal of Psychological Assessment. Advance online publication. – 2022. – № 38. – P. 91–100.

18. Lambie, G.W. Understanding greed as a unified construct / G.W. Lambie, J.S. Haugen // Personality and Individual Differences. – 2019. – № 141. – P. 31–39.

19. Greed as an adaptation to anomie: the mediating role of belief in a zero-sum game and the buffering effect of internal locus of control / X. Jiang [et al.] // Personality and Individual Differences. – 2020. – № 152. – P. 1095–1108. DOI: 10.1016/j.paid.2019.109566.

20. Wang, L. Economics education and greed / L. Wang, D. Malhotra, J.K. Murnighan // *Academy of Management Learning and Education*. – 2011. – Vol.10, № 4. – P. 643–660.
21. Are greedy individuals more corrupt? [Electronic resource] / X. Li [et al.] // *Current Psychology*. – 2021. – № 41. – Mode of access: <http://psycnet.apa.org/record/2021-13814-001>. – Date of access: 23.05.2021.
22. Lambie, G.W. Development and initial validation of the multidimensional dispositional greed assessment (MDGA) with adults [Electronic resource] / G.W. Lambie, J.S. Haugen, S.M. Tabet // *Cogent Psychology*. – 2022. – №9. – Mode of access: <https://doi.org/10.1080/23311908.2021.2019654>. – Date of access: 14.02.2023.
23. Psychometric properties of the Chinese version of the Dispositional Greed Scale and a portrait of greedy people / Z. Liu [et al.] // *Personality and Individual Differences*. – 2019. – № 137. – P. 101–109.
24. State- and trait-greed, its impact on risky decision-making and underlying neural mechanisms / P. Mussel [et al.] // *Social Neuroscience*. – 2014. – Vol. 10, № 2. – P. 126–134.
25. Veselka, L. The Dark Triad and the seven deadly sins / L. Veselka, E.A. Giammarco, P. A. Vernon // *Personality and Individual Differences*. – 2014. – Vol. 67. – P. 75–80.
26. The treatment of disordered money behaviors: Results of an open clinical trial / B. Klontz [et al.] // *Psychological Services*. – 2008. – Vol. 5, № 3. – P. 295–308.
27. Баязитова, Д.А. Адаптация опросника монетарных аттитюдов В. и Т. Клонц на русскоязычной выборке / Д.А. Баязитова, Т.А. Лапшова // *Петербургский психологический журнал*. – 2017. – № 19. – С. 112–132.
28. Sekhar, S. Dispositional greed and its dark allies: an investigation among prospective managers / S. Sekhar, N. Uppa, A. Shukla // *Personality and Individual Differences*. – 2020. – № 162. – P. 110–132.
29. TerBush, K. The irrationality of greed / K. TerBush // *Everyday Greed: Analysis and Appraisal*. – Springer, 2021. – P. 69–82.
30. Карпинский, К.В. Опросник диспозиционного материализма (ОДМ): концептуальные основы и психометрическая разработка / К.В. Карпинский, Н.В. Кисельникова (Волкова) // *Психологический журнал*. – 2019. – Т. 40, № 1. – С. 104–117.
31. Crusius, J. Dispositional greed predicts benign and malicious envy / J. Crusius, J. Thierhoff, J. Lange // *Personality and Individual Differences*. – 2021. – № 168. – P. 1136.
32. Фурманов, И.А. Разработка шкалы диспозиционной жадности / И.А. Фурманов, С.М. Ширко // Журн. Белорус. гос. ун-та. Философия. Психология. – 2020. – № 3. – С. 78–86.
33. McCrae, R. Personality in adulthood: a five-factor theory perspective / R. McCrae, P. Costa. – New York: The Guilford Press, 2006. – 268 р.
34. Мельников, В.М. Введение в экспериментальную психологию личности / В.М. Мельников, Л.Т. Ямпольский. – М. : Просвещение. – 1985. – 319 с.
35. The Relationship Between Big Five Personality Traits and Psychotic Experience in a Large Non-clinical Youth Sample: The Mediating Role of Emotion Regulation / J. Shi [et al.] // *Frontiers Psychiatry*. – 2018. – Vol. 9. – P. 648–655.
36. Райгородский, Д.Я. Практическая психоdiagностика. Методики и тесты : учебное пособие / Д.Я. Райгородский. – Самара : БАХРАХ-М., 2001. – 672 с.