

Санкт-Петербургский государственный университет

Виноградова Яна Евгеньевна

Выпускная квалификационная работа

Социально-психологический феномен предательства

Уровень образования:

Направление *37.04.01 «Психология»*

Основная образовательная программа (шифр МК.3024.*) *«Психология»*

Профиль *«Социальная психология»*

Научный руководитель: профессор
кафедра социальной психологии
д. пс. н, профессор
Гуриева Светлана Дзахотовна

Рецензент:
научный сотрудник,
ФГБУК «Государственный Эрмитаж»
Харитоновна Татьяна Юрьевна

Санкт-Петербург
2022

Аннотация

В данной работе представлено исследование *социально-психологического феномена предательства*. В исследовании мы опирались на предположение о том, что значение устоявшихся социальных феноменов, к которым относят предательство, не претерпевают изменений для группы в историческом времени, что и определяет их смысл для социальной реальности.

Целью исследования стало изучение социально-психологического феномена предательства. Данные, собранные посредством стандартизованных методик, позволили оценить различия в представлениях, выявленные с помощью авторского опросника. Данные различия определили подгруппы, которых отличают представления о феномене предательства. Методом сравнения были выявлены социально-психологические особенности респондентов, которые по-разному воспринимали феномен предательства. Для обработки данных применяли сравнительный, корреляционный и регрессионный анализ.

В результате были сделаны выводы о том, что в исследуемой группе существуют различия в представлениях о феномене предательства. Данные различия определены как качества преданности (безупречность и верность), которые детерминируют суждения о факте предательства. Было показано, что респонденты в равно доле демонстрируют как Безупречность, так и Верность. Данные респонденты отличаются личностными профилями и ценностными предпочтениями.

В работе использованы 63 источника, в том числе 32 иностранных. Работа содержит 23 рисунка, 10 таблиц, общий объем с Приложением 78 страниц.

Abstract

This paper presents a study of the social and psychological phenomenon of betrayal. The study was based on the assumption that the meaning of established social phenomena, which include betrayal, does not change for a group in historical time, which determines their meaning for social reality.

The aim of the study was to investigate the socio-psychological phenomenon of betrayal. The data collected through standardized methods allowed the differences in perceptions identified by the author's questionnaire to be assessed. These differences identified subgroups that differed in their perceptions of the phenomenon of betrayal. The method of comparison revealed the socio-psychological characteristics of the respondents who perceived the phenomenon of betrayal differently. Comparative, correlation and regression analysis were used to process the data.

As a result, it was concluded that there are differences in the perceptions of the phenomenon of betrayal in the study group. These differences were described as the qualities of commitment (purity and faithfulness) that determine judgments about the fact of betrayal. Respondents were shown to show an equal proportion of both Impeccability and Fidelity. These respondents differ in their personality profiles and value preferences.

63 sources were used in the paper, including 32 foreign sources. The paper contains 23 figures, 10 tables, the total volume with the Appendix is 75 pages.

Содержание

ОБОЗНАЧЕНИЯ.....	5
ВВЕДЕНИЕ.....	6
ГЛАВА 1. ФЕНОМЕН ПРЕДАТЕЛЬСТВА КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ.....	9
1.1 Феномен предательства в актуальном научном знании.....	9
1.2 Социальные феномены как предмет исследования	13
1.3 Подход социальных представлений в исследовании социальных феноменов	15
Выводы по ГЛАВЕ 1.....	20
ГЛАВА 2. МЕТОДЫ И ОРГАНИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ.....	21
2.1 Описание выборки исследования	23
2.2 Методы и методики исследования	24
2.2.1 Описание методик исследования.....	25
2.3 Процедура исследования.....	30
2.4 Математико-статистические методы обработки данных.....	31
ГЛАВА 3. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ.....	32
3.1 Результаты исследования.....	32
3.1.1 Анализ социальных представлений о феномене предательства	32
3.1.2 Анализ социально-психологических особенностей респондентов («безупречных» и «верящих») с разными представлениями о феномене предательстве	38
3.1.3 Анализ взаимосвязей между ценностными ориентациями и качествами преданности («безупречность» и «верность»)	48
3.2 Обсуждение результатов исследования.....	49
ВЫВОДЫ.....	57
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	58
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	61
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	67
Приложение А.....	67
Приложение Б.....	76

ОБОЗНАЧЕНИЯ

При описании полученных данных использованы следующие обозначения и сокращения:

M — среднее значение признака

SD — стандартное отклонение

Знач. — значимость

p -уровень — уровень статистической значимости

Знач.2-х ст.— двухсторонняя значимость

r — критерий корреляции Пирсона

ρ — критерий корреляции Спирмена

χ^2 -Пирсона — критерии Пирсона

T-критерий — критерий Стьюдента

F — критерий Фишера

ANOVA — одномерный дисперсионный анализ

ВВЕДЕНИЕ

В данный момент в психологической науке достоверным фактом полагают, что все явления, которые обнаружены индивидом как реально существующие, оказывают влияние на его восприятие реальности. Особенности восприятия индивидами социальных объектов непосредственно связаны как с внутригрупповыми, так и внешнегрупповыми процессами. Современные социальные реалии характеризуют высоким темпом изменений. Вследствие чего существующие еще вчера идеи и знания о социальных явлениях трансформируются, приобретая новые качества, которые нивелируют известные свойства. В связи с данным свойством исследование социальных феноменов, возникающих в социальном пространстве, а также сходств и различий социальных представлений групп о них, занимают важное место в анализе социальной среды.

Вследствие вышеперечисленных тезисов актуальной становится идея об исследовании современных представлений об *устоявшихся социальных феноменах*. На данном этапе существует много опубликованных исследований о механизмах трансформации устоявшихся феноменов. Среди них можно отметить исследования феномена болезни, феномена работы, феномена кризиса, феномена преступности и т.д. А.Л. Свенцицкий отмечает, что трендом современной науки является изучение негативных явлений, тогда как в недавнем прошлом подобные феномены не были включены в поле исследований.

Одним из ярких примеров подобных явлений оказывается феномен доверия. В связи с ограничениями изучения данного феномена в научном знании и сейчас существует несколько подходов, которые объединяют или разграничивают явления доверия и недоверия, формируя множества определений.

В данном контексте в той же плоскости появляются исследования феномена предательства. На данный момент существуют единичные работы

изучающие явление предательства в узкоспециальных подходах: теории травмы и ревиктимизации, теории моральных суждений, в рамках практической модели «Предательство на рабочем месте» и т.д. В социально-психологическом поле подобные исследования проведены У. Уорнером в начале двадцатого века.

Таким образом, *актуальность* нашего исследования заключается в обобщении существующих научных знаний о феномене предательства, обнаружении его социально-психологического значения для современных реалий. Многие социальные теоретики (E. Fehr, U. Fischbacher, S. Gächter и др.) отмечают, культуры часто процветают только до момента, когда люди могут рассчитывать на доброжелательные действия. Частое появление предательств в социальной реальности определено как маркер деструктивной культуры. Подобное поведение проявляется во взаимосвязи с системой ценностей, которые не принимаются культурой, и референтной группой.

Новизна исследования состоит в выявлении социальных представлений о данном феномене, описании особенностей его восприятия в группе современных индивидов, определении социально-психологических особенностей индивидов по-разному воспринимающих феномен предательства. А также раскрывает перспективы детального изучения представлений о феномене, его социально-психологических особенностей, и связей поведением человека, группы в реальной ситуации.

Целью нашего исследования является изучение социально-психологического феномена предательства.

Цель конкретизирована в следующих *гипотезах*:

1. Социальные представления о феномене предательства группы различаются по оценочным критериям «плохо-хорошо» и не связаны с качествами преданности.
2. Существует связь оценки феномена предательства и качества преданность для женщин в отличие от мужчин, юношей и девушек.
3. Ценностные предпочтения влияют на особенности качества преданность.

Для реализации вышеперечисленных гипотез были сформулированы следующие задачи:

1. Выявить социальные представления о феномене предательства.
2. Изучить связь критериев оценок феномена и качества преданность в группе молодежи и взрослых.
3. Изучить социально-психологические особенности респондентов, которые различаются качествами преданности.
4. Выявить личностные профили респондентов, которые различаются качествами преданности.
5. Изучить связи представлений о феномене предательства уровня заблуждений, особенностей оценки доверия, ценностных предпочтений, личностных черт.
6. Описать модель качества преданность.

Предметом исследования являются социальные представления о феномене предательства, ценностные предпочтения, уровень заблуждений, стили эмоциональной регуляции, личностные характеристики.

Объект исследования составили 292 человек. Из них 86 мужчин и 206 женщин. Средний возраст респондентов 31.5 лет. Выборка осуществлялась с учетом деления на две группы: молодежь и взрослые. Все респонденты проживают в городе Санкт-Петербурге.

ГЛАВА 1. ФЕНОМЕН ПРЕДАТЕЛЬСТВА КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ

1.1 Феномен предательства в актуальном научном знании

Предательство как социальное явление подробно осмысливается как в трудах древних философов, так и в современной художественной литературе. Большое внимание авторов отражает существенный интерес к явлению, которое не может быть объяснено с рациональных позиций эволюционных теорий социального развития человечества. Основные качества феномена предательства схожи у авторов всех времен и разных континентов. Выделенные характеристики данного явления позволяют рассматривать предательство как устойчивое социально-психологическое явление. Возможно, именно данные свойства феномена предательства вызывают профессиональный интерес ученых к данному явлению [24].

В. Мухина отмечает, что *феномен предательства* стойко укоренилось в общественном сознании через символический образ Иуды Искарот [18]. Автор отмечает, что данный архетипы персоны отображает *ожидания общества*, зафиксированные в мифологии, истории и литературе. В. Мухина поясняет, что данный путь передачи *ценностных ориентаций через коллективные представления*, отображает суть смыслообразующих архетипов.

С данной точки зрения феномен предательства является сутью *веры в Высшие силы*, совмещает в одной плоскости такие явления как *Любовь, Верность и Добро*, противопоставляя их Предательствам. Утверждается, что Иуда лишается поддержки Высших сил, одновременно приобретая такие черты как злонамеренность, злоупотребление доверием, разрушителя Любви и Веры.

Д. Алигьери определяет место Иуды в системе социальных отношений – в *самой нижней ступени* иерархии грешников. В представленном смысле феномен предательства является бессознательной проекцией опыта

межличностных отношений, которая помещена в неделимой системе бинарных оппозиций: «хорошо-плохо», «добро-зло», «вверх-вниз» и т.д. [26].

Данный подход уточнен в концепции Травмы предательства, которую разрабатывает J. J. Freyd [39]. Исследователь поясняет, что появление феномена предательства в коммуникации отображает первый этап *совладания с ситуацией неопределенности путем называния знакомым понятием* [30]. Основным явлением, исследуемым в одном поле с феноменом предательства, является доверие [42].

Исследователи проясняют связь уровня предательства (жизненного опыта) и особенностей доверия: респонденты, демонстрирующие высокий уровень предательства (64% выборки), сообщили о более низком уровне доверия, меньшей осведомленности о некоторых типах предательств и тенденции оставаться в отношениях, где произошло негативное событие [41]. Авторы описывают условия, сопровождающие ревиктимизацию после события предательства: уровень события предательства в интимных отношениях коррелирует с мерой обнаружения предательства [35, 39]. Делают вывод об особенностях поведения людей, которые пережили Травму предательства: индивидуумы, которые не получали социальной поддержки после события предательства, сообщают о получении недостаточного вознаграждения за личные достижения [41].

С точки зрения данного подхода феномен предательства является следом прошлого опыта индивида. Подобный опыт фиксирован в личностных возможностях концептуализации поведения других людей (возможность обнаруживать предательство, готовность доверять, склонности к доверию, игнорирование негативных аспектов ситуаций взаимодействия и «предательскую слепоту»), и связанных с ними стратегий реагирования [43].

Исследователи выделяют особую стратегию, взаимосвязанную с возможностями концептуализации поведения Другого: «предательская слепота» [30, 41]. Данную стратегию понимают как специфическую

адаптивную реакцию на травматическое событие, которая представляет собой подавление следов негативных эмоций [41].

S. Rachman уточнил стратегии реагирования на событие предательства. Среди них: гнев, зажатость, низкая самооценка, чувство вины, карательные мысли и ощущение нарушения целостности, когнитивные заблуждения. Автор также отмечает, что переживание предательского события может спровоцировать и усугубить психопатологию. Исследователь подчеркивает, что ситуация предательства становится для человека ненормативным катастрофическим событием [51].

Аппаратное исследование реакций на событие предательство проведено J. A. Aimone, D. Houser, B. Weber [33]. Данные результаты раскрыты в серии экспериментов в парадигме игр доверия [37, 38].

Важность появления феномена предательства в коммуникации также подчеркивает социальный психолог и антрополог У. Л. Уорнер (Warner W.L.). Исследователь относит феномен предательства к символическим феноменам социальной и политической жизни общества [63]. Определяет его как репрезентант войны и военного конфликта. Данные репрезентации являются «устойчивыми», «постоянными» социальными анти-ценностями, и исторически достоверно определены, как слишком тяжёлые и неприятные события. Эмоции, относящиеся к данным конфликтам, порождают в сообществе дисфорию и утрату самоуважения. Возрастание данных горьких эмоций связаны с ощущением вины и чувства утраты. Такое иррациональное воздействие на сообщество влияет на оценивание и концептуализацию события как предательство [29]. Согласно У. Уорнеру предательства чаще появляются в коммуникации тогда, когда есть надобность показать конфликт как следствие моральной позиции прежних поколений и как часть важной вехи в истории нации. В ситуации, когда избранный Элитами союз ставит под угрозу экономическое и политическое положение и образ жизни «средних горожан Янки-Сити». Или, когда подводят черту под истинными или мифологизированными событиями: через поколения «самоуважение потомков»

не зависит от строгих моральных правил и «культуры предков», и предательство «избавляет группу от племенных ошибок» [29, с. 111]. Автор также отмечает, функцию феномена в отложенной коммуникации как маркера реальной угрозы отношением, которая проваливается в восприятии реальной ситуации как предательства [29].

С точки зрения данного подхода феномен предательства характеризуется негативными эмоциями и состояниями, что позволяет манипулировать общественным мнением, объяснять исторические события, создавая моральные дилеммы, выявлять в отложенной коммуникации свойства и качества реальных исторических событий.

D. Selterman, A.C. Moord, S. Koleva также относят предательства к моральным дилеммам. В данном подходе функция предательства в изменении точки зрения участников ситуации с личности морального агента, который наносит вред терпению и заставляет ограничивать поведение, на особенности межличностных отношений [59]. Данные процессы позволяют с помощью абстрактных понятий сместить акцент с неразрешимых проблем к ситуационным мотивам, что существенно упрощает ориентировку в подобных ситуациях.

Основными выводами, проведенных исследований, оказывается механизм автоматически актуализируемых когнитивные представления о вреде: отвергаемом действии, которое «нарушает чистоту» социального взаимодействия. Различия, которые выявлены в суждениях респондентов об изменяющих «чистоту предательских действиях», поясняют в контексте теории социально-ожидаемых черт. Обнаружено, что связанными с феноменом предательства, общими чертами оказываются Безупречность (pure, white) и Верность (faithfulness). Данные черты становятся приоритетными в межличностных отношениях, являются регулятивами в оценивании события предательства, определяют как особенности восприятия феномена предательства, так и стратегии поведения в подобных реальных ситуациях [58].

Reina D.S., Reina M.L. опубликовали практическую модель «Предательства на рабочем месте» [54]. Данная модель была сформирована как результат анализа реальных отношений, изученных на всех уровнях организации: команды, руководителя и отдельного сотрудника [53]. Авторы отмечают, что давление, доминирование, демонстрация силы и власти с целью регулирования социальных процессов стали идеальными правилами в современном обществе и связаны с появлением феномена предательства в повседневной коммуникации [52].

Предложенная авторами модель сосредоточена на оптимальных лидерских и управленческих практиках, которые создают наилучшие условия для человека в рабочей среде, сохранении оптимистических ожиданиях людей, группы или организации в целом [28]. Авторами выявлены факты, сопровождающие появления предательства: нарушение соглашений, не соблюдения намерений в реальном поведении, не признание ошибок, нарушение конфиденциальности, злонамеренность по отношению к организации, ограничение сотрудников в доступе к информации, вследствие чего лидеры и сотрудники не понимают, какие ожидания должны оправдать. В такой организации сотрудники не заинтересованы в творчестве, не готовы рисковать и сотрудничать, в результате понижается мотивация работников к принятию на себя ответственности, что изменяет результативность труда, и производительность снижается. [52]. Как яркий пример, последствий предательства авторы применяют свою модель в отделении реанимации [55].

1.2 Социальные феномены как предмет исследования

Е.С Кузьмин отмечает, что социально-психологические феномены возникают в результате взаимодействия в открытых условиях и формируют индивидуальный опыт человека [15]. Феномены представляются людьми как события, случаи или ситуации и образуют серию жизненных эпизодов. В результате формируется реальное знание субъекта о закономерностях

взаимодействия и повседневного поведения индивидов. Данные знания определяют отношения субъекта взаимодействия, регулируют его поведение в группах и сообществах, способствуют организации и регуляции социальной деятельности в целом. Все вышеперечисленное может быть перечислено среди функций социальных феноменов.

В многомерности общественной жизни формируется многообразие социально-психологические явлений. Важными аспектами, социальных феноменов являются: постоянная динамика социальных явлений, включенность переплетенных структур и механизмов, влияние исторических или прошлых моделей поведения, феномен «закрытой личности» и коллективное поведение, которое включает сознательное и бессознательное взаимодействие, а так же рефлексивное и спонтанное поведение.

Социолог Markey J. A. отмечает, что наиболее точным в исследовании социальных феноменов в современной науке является *социально-психологический подход*. В рамках этой традиции принято объединять изучение экологических и средовых факторов *с изучением процессов и организации коллективного поведения*. Отличительная широта данного подхода в раскрытии значения точки зрения «социального агрегата» для окружающей среды: многомерности социальной реальности: видимости физического окружения для социального агрегата; социального окружение для группы; и значимо большую площадь периметров социального окружения для индивида [47]. Таким образом, при изучении социального феномена важно разобрать его происхождение, генезис, смысл и значение.

В современной психологии принято понимать человека как активного в конструировании ситуации на основе объективных условий и личностных особенностей, не отдавая предпочтения ни личности, ни ситуации при обобщении социального поведения [23]. Утратили актуальность антропоморфизм, антропоцентризм, апантрогenez, открывая путь системе познания, которая отличается целостностью, системностью и комплексностью похода [3]. При таком подходе к детерминизму поведения становится важным,

на что человек направляет свое внимание. Следовательно, люди выбирают ситуации и создают их для себя и своих целей. Другими словами, существует прямая связь между суждениями о других и доверием [37].

Таким образом, возникновение социальных явлений в социальных периметрах являются следами опосредованных и непосредственных социальных контактов и их следствий – психологических отношений людей. При этом, координаты воспринимаемые индивидом во многом влияют на восприятие социальных объектов и явлений.

С данной точки зрения феномен предательства представляется как совокупное образование эмоций и отношений, которые направляют социальные действия. А также выступает индикатором качества социальных реалий, в которых взаимодействуют индивиды. Обнаружение данного явления в коммуникации позволяет понимать и прогнозировать социальные события.

Социальные феномены возникают и изменяются в системе отношений посредством базовых социальных явлений и могут быть поняты через анализ представлений взаимодействующих индивидов, групп, общностей. Различия восприятия социального феномена в группах отображены в социальных представлениях о данных явления соответствующих групп.

1.3 Подход социальных представлений в исследовании социальных феноменов

Теория С. Московичи является совершенным методом изучения социальных явлений. Среди преимуществ подхода - универсальность предлагаемой исследователями модели, определяемая одновременно самим субъектом (его историей, жизнью), социальной и идеологической системой, в которой он действует, и характером связей субъекта с этой системой [45].

Социальные представления, как повседневный тип мышления и здравый смысл [17], содержат информацию о актуальном социально-психологическом значении социальных явлений [6]. Социальные представления являются

основой поведения людей в группах и сообществах, а также представляют собой регуляторы социальной активности [62].

В работе Л.Г. Почебут, Е.Н. Газогареевой социальные представления понимаются как содержания сознания каждого человека, регуляторы поведения, возникающие в только результате социального взаимодействия [22]. Социальные представления понимают как фильтр восприятия неудобных ситуаций и их декодирования [46]. Т.П. Емельянова отмечает, что социальные представления отражают эмоциональные состояния группы [13]. Выводы эмпирических исследований социальных представлений, составляют актуальное знание о современном обществе, о динамике процессов [44], содержащихся в символических схемах индивидуальной реальности.

А.И. Донцова и Т.П. Емельянова отличает отличный методологический стиль исследования, выполненный в русле подхода S. Moscovici (С. Московичи). Применение полевых методов: неструктурированной беседы, анализа мнений, контент-анализа книг и фильмов и т.д., принципиально отличает школу социальных репрезентаций. Используемый метод позволяет регистрировать реальные изменения в социальной среде [12]. Особенности методологии были систематизированы и описаны [7].

Разработанный в данном подходе план исследования план позволяет получить наиболее полные знания о социальном значении, форме существования и возможной динамике исследуемого социального феномена.

Работа W. Wagner и коллег является примером подобного исследовательского плана. Дизайн включал серию исследований в фокус-группах, индивидуальное интервью, и анкетирование, а также подробные анализ прессы за критические периоды времени в выбранных странах. В данной работе показано, как в коммуникации отображены свойства, функции и качества социального явления. Проведен сравнительный анализ социальных представлений групп с учетом временного аспекта возникновения данного представления в знании групп, а также путей его формирования, выявило контуры зарождающихся социальных представлений [61]. Основной ценностью

данной работы, в контексте нашего исследования, является обнаруженные механизмы формирования ложных представлений как адаптационный механизм, формирующийся под влиянием различных фактов окружающего социального и природного мира.

Также широко известна работа D. Jodelet о формировании представлений о болезни [45]. Данное исследование выявляет механизмы включения негативных феноменов в повседневную жизнь группы. Важным представляется вывод исследователя о том, что при описании явления болезни респонденты применяли наиболее близкие к повседневной деятельности образы при описании негативных явлений, которые были связаны с их деятельностью: крестьяне понимали болезнь через процессы закисания и свертывания. Данные выводы поясняют, что представления имеют мало общего с реальностью и в тоже время не являются безосновательным мифом.

Различия в условиях жизни групп разграничивают пространство опыта их членов, что, в свою очередь, ограничивает и изменяет процесс построения представления. Принятие или непринятие образа группой не является ни проблемой истины, ни произвольным выбором группы, а обусловлено эмпирическим миром и согласованным консенсусом её членов [60].

E. Marquez, I. Leon применяли основные понятия теории: структура (ядро и периферия функции и динамика представлений), в своем исследовании феномена работа в современных обществах для выявления особенностей процесса формирования представлений. Результаты исследования показали, что феномен работы связан с занятостью и является главным фактором социальной сплоченности и формирования идентичности. В исследовании выделены различия анкерных форм социальных представлений о феномене работа в группе служащих французской государственной службы [48].

Группы сравнения выделены для анализа и понимания отношений в культуре, где «каждый – босс», которая отражает кризис социальной категории «кадры». Такое разделение затрудняет понимание того, кто является управленческим персоналом компаний. В центральное ядро социальных

представлений «наемные работники» включены элементы «скованность» и «обязанность». Тогда как в представлении «менеджеров» данные элементы являются периферическими и чрезмерно активизированы. Аналогичным образом периферические элементы представления «наемных работников»: «самореализация», «необходимость», «автономия», являются центральными элементами группы «менеджеров».

Различия центрального ядра представлений двух групп состоит во включении только нормативных («менеджеры») или только функциональных элементов («наемные работники»). Для группы «наемные работники» выделен только один элемент функционального характера – «ответственность». «Работники» дают экономическое (заработная плата 56,60%) и социальное (трудовым отношениям 35,22%) определения феномена работа.

Периферийные элементы, связанные с ядром представления, приобретают негативный смысл по отношению к повседневной реальности. Деятельность «наемных работников» характеризует феномен работа как активность по исполнению, целью которой является качество оказываемых услуг и их выполнение [48]. В данной работе показано существование представлений с разным знаком оценивания внутри группы, которые поясняют различное отношение к работе внутри одной организации. Данные особенности представлений отображают особенности социальных процессов современных реалий.

Также важным представляется исследование R. Fasanelli, A. Liguori, I. Galli о феномене кризис. Исследование также проводили внутри одной группы, что позволило выделить типы социальных представлений о феномене кризис. Во-первых, «эмоционально-фаталистический» тип, который демонстрировали непрофессионалы и владельцы магазинов. Во-вторых, «теоретико-экспертный» тип, который демонстрировали студенты. Группа «сотрудники банка» высказала промежуточную позицию. Исследователи объясняют такие различия тем, что группа «владельцы магазинов» наиболее эмоционально вовлечена в социальную действительность, в отличие от группы «студенты». Однако

центральные элементы представления оставались сходными, и включали *неопределенность* и *страх перед будущим*. Результаты изучения структуры социальных представлений позволили показать, что неопределенность и страх перед будущим - это не «метафизический страх», данный страх косвенно или явно связан с потерей работы, и определяет различия профилей надежд и уверенности [36]. Данные выводы позволяют предположить, что периферические зоны представлений напрямую связаны с профессиональными и повседневными практиками, тогда как ядро проясняет суть феномена.

В. Gaffié поясняет подобные особенности представлений условиями обитания группы. И, несмотря на то, что представления групп остаются в рамках существующего разделения ролей и тех отношений, которые оно подразумевает, за счет чего позволяют различным группам сохранять позитивную идентичность. Представления способствуют поддержанию установленного порядка с отсылкой к доминирующей идеологии, которая стабилизирует общие социальные представления. То есть, если представления являются результатом властных стратегий, которые являются частью динамики представлений, то они находят сопротивление в индивидуальной и коллективной социально-познавательной организации [40].

Вышеперечисленные анализ эмпирических исследований социальных представлений позволяют наметить основные аспекты объекта исследования: принадлежность к одной группе, возможность изучения представлений респондентов разного возраста, пола, и различающихся профессиональной практикой.

Мы подчеркиваем необходимость изучения феномена предательства как сложного социального явления, пронизывающего все сферы человеческой деятельности и продолжающегося следа социального опыта индивида, группы в будущей временной перспективе, оказывающей влияние на качества взаимодействий и характер отношений.

Выводы по ГЛАВЕ 1

1. Феномен предательства в исследованиях ученых представляется как ярлык-стереотип, определяющий актуальную социальную ситуацию, как совокупность эмоций и отношений, вследствие нарушения ожиданий о доверии в ситуациях, когда поддержка была необходима.

2. В представлениях о феномене группы возможны различия в восприятии феномена предательства, которые связаны с общими чертами Безупречность и Верность. Данные черты являются качествами преданности.

3. Факт предательства характеризуется высоким эмоциональным напряжением и актуализацией сходных для события предательства реакций (стилей реагирования), вызывает колебания принятых норм и системы ценностей, требует моральных компромиссов при принятии решения о дальнейших действиях. Регуляторами поведения в подобных ситуациях оказываются негативные эмоции, стратегии эмоционального реагирования.

4. Изучение социальных феноменов требует одновременного сопоставления значения и смысла данного явления. Данный подход позволит выявить все грани изучаемого социального объекта.

5. Согласно мнению ученых, признанным подходом к исследованию социальных феноменов, является концепция социальных представлений, предложенная С. Московичи.

ГЛАВА 2. МЕТОДЫ И ОРГАНИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Актуальность исследования феномена предательства обоснована его социально-психологическим значением. По мнению многих авторов (W.L. Warner, и др.) феномен предательства отображает угрозу актуальным социальным отношениям, является маркером снижения доверия между общностями. Данный маркер обнаруживают на всех уровнях социальных отношений: межгрупповых, внутригрупповых, межличностных. Является следом несимметричных отношений общностей, групп, индивидов.

Исследователи феномена предательства (В. Мухина и др.) поясняют, что существует единый образ, связанный с данным феноменом. Данный образ, связан с личностью Иуды Искарот, его действиями и последствиями действий, является основой понимания данного феномена, сходного в культурных общностях. Обращает внимание точка зрения о том, что предательства часто оказываются «результатом работы придворных историков», инструментом борьбы за власть, приоритетный статус, выгодную социальную позицию.

Однако, отсутствуют исследования, в которых были бы изучены суждения современников о феномене предательства. Современный мир характеризуют высоким темпом глобальных изменений, которые отображены в социальных отношениях. В связи с данным фактом социальные функции явления предательства могут изменяться, а сам феномен приобретать другие свойства.

С нашей точки зрения изучение социальных представлений о феномене предательства позволит расширить научные знания о социальных явлениях. Изучение социальных представлений о феномене предательства позволят описать данный феномен с точки зрения современного общества, прояснить его социально-психологическое значение.

Целью нашего исследования является изучение социально-психологического феномена предательства.

Цель была конкретизирована в следующих *гипотезах*:

1. Социальные представления о феномене предательства группы различаются по оценочным критериям «плохо-хорошо» и не связаны с качествами преданности.

2. Существует связь оценки феномена предательства и качества преданность для женщин в отличие от мужчин, юношей и девушек.

3. Ценностные предпочтения влияют на особенности качества преданность.

Для реализации вышеперечисленных гипотез были сформулированы следующие задачи:

1. Выявить социальные представления о феномене предательства.

2. Изучить связь критериев оценок феномена и качества преданность в группе молодежи и взрослых.

3. Изучить социально-психологические особенности респондентов, которые различаются качествами преданности.

4. Выявить личностные профили респондентов, которые различаются качествами преданности.

5. Изучить связи представлений о феномене предательства уровня заблуждений, особенностей оценки доверия, ценностных предпочтений, личностных черт.

6. Описать модель качества преданность.

Предметом исследования являются социальные представления о феномене предательства, ценностные предпочтения, уровень заблуждений, стили эмоциональной регуляции, личностные характеристики.

Объект исследования составили 292 человек. Из них 86 (29.5%) мужчин и 206 (70.5%) женщин. Средний возраст респондентов 31.5 лет. Выборка осуществлялась с учетом деления на две группы: молодежь и взрослые. Все респонденты проживают в городе Санкт-Петербурге.

2.1 Описание выборки исследования

В нашем исследовании приняли участие 292 человек. Из них 86 (29.5%) мужчин и 206 (70.5%) женщин (средний возраст 31.5 лет) (рис.).

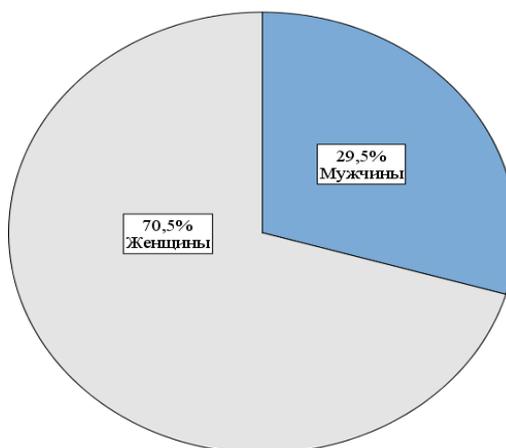


Рис. 1 . Описание выборки по полу

Все респонденты проживают в городе Санкт-Петербурге. Респонденты являются представителями разных профессий (рис.).

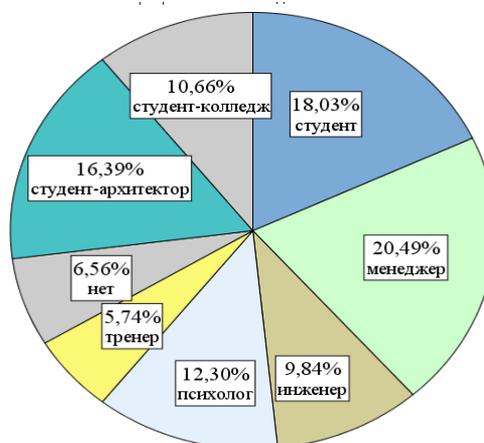


Рис. 2. Описание выборки по профессиональной деятельности

В выборку вошли менеджеры (20.5%), студенты, не указавшие своей специализации (18%), студенты–архитекторы (16.4%), студенты технического колледжа (10.7%), психологи (12.3%), инженеры (9.9%), тренеры (5.7%) и не работающие (6.6%).

Для реализации цели исследования выборка осуществлена с учетом деления на две группы (рис. 3).

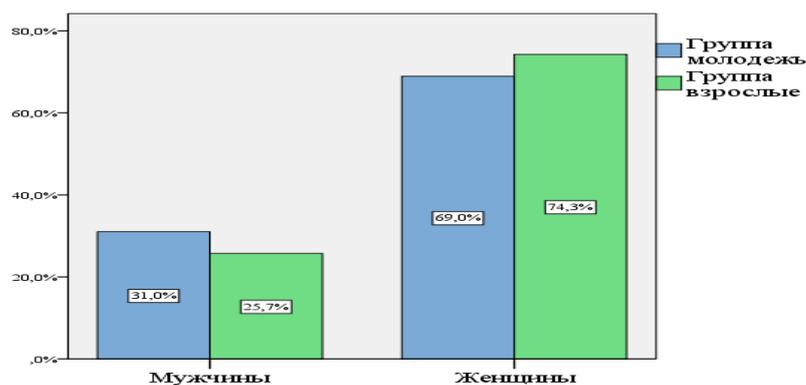


Рис. 3. Состав выборки по полу

Первая группа – «молодёжь» (средний возраст 23.5 года): 207 человек (64 мужчины и 142 женщины). Вторая группа – «взрослые» (средний возраст 37.5 лет): 85 человек (22 мужчины и 64 женщины). Как основа для выявления групп применяли периодизацию Акмаловой и коллег [2].

Данные собирались опросным методом (с помощью бумажных бланков) в реально существующих группах студентов, менеджеров, психологов и т.д. Бланк опроса представлен в Приложении А.

2.2 Методы и методики исследования

Исследование опирается на положения и теоретико-методологические методы, разработанные в подходе к изучению социальных представлений в отечественных и зарубежных социально-психологических школах (S. Moscovici, J-C. Abric, W. Doise, P. Vergès, M. Bouhon, D. Jodelet, B. Gaffié, W. Wagner, А.Л. Свенцицкий, Л.Г. Почебут, Е.Н. Газогарева, С.Д. Гуриева, Бовина И. Б., Т.П. Емельянова и др.).

В результате выработана программа (табл. 1), которая устанавливает этапность исследования и является теоретико-методологическим основанием надёжных результатов [32].

Таблица 1 Программа социально-психологического исследования

№	Название	Автор	Цель
1.	Ценностный опросник (SVS; PVQ)	Schwartz, 1992, 2006, 2012	Изучение ценностных приоритетов личности
2.	Опросник «Большая пятёрка» (Big Five)	П. Коста и Р. Мак Крэй, 1992 (версия Х. Тсуи в адаптации В. Е. Орла и др., 2000)	Изучение личностных особенностей
3.	Опросник ERQ (Emotion Regulation Questionnaire)	Дж. Гросса, 2003, в адаптации Д. С. Корниенко, А. А. Панкратова, 2017	Изучение стратегий эмоциональной регуляции
4.	Методика оценки доверия/недоверия личности людям	Купрейченко А. Б., 2008	Изучение особенностей оценки доверия
5.	Шкала безнадёжности (ВНІ) (Hopelessness Scale; Beck Hopelessness Inventory)	А.Т. Beck, А. Weissman, D. Lester, L. Trexler, 1974	Изучение уровня безнадёжности по отношению к будущему
6.	Авторский опросник На основе проективной методики «Незаконченные предложения»	Я.Е. Виноградова на основе модели J.M. Sachs, S. Levy, 2020	Выявление социальных представлений о феномене предательства, особенностей социальных представлений о феномене предательства.

2.2.1 Описание методик исследования

В исследовании применяли ряд стандартизованных методик.

Опросник ценностей Ш. Шварца

Опросник ценностей Шварца (SVS) является инструментом, разработанным для измерения ценностей [57, 58]. Опираясь на Парсонсона,

автор отмечает, что социальная функция ценностей - мотивировать и контролировать поведение членов группы. Ценности служат в качестве интернализированных ориентиров индивидов, освобождают группу от необходимости постоянного социального контроля [57].

Теория постулирует, что существует мотивационный континуум основных ценностей, которые признают люди во всех культурах. Континуум организован общими мотивационными акцентами соседних ценностей:

- а) *власть и достижения* – социальное превосходство и уважение;
- б) *достижение и гедонизм* – эгоцентрическое удовлетворение;
- в) *гедонизм и стимуляция* – стремление к аффективно приятному возбуждению;
- г) *стимуляция и самостоятельность* – врожденный интерес к новизне и мастерству;
- д) *самостоятельность и универсализм* – опора на собственные суждения и комфорт от разнообразия существования;
- е) *универсализм и доброжелательность* – совершенствование других и выход за рамки эгоистических интересов;
- ё) *доброжелательность и традиции* – преданность своей группе;
- ж) *доброжелательность и конформизм* – нормативное поведение, способствующее развитию близких отношений;
- з) *конформность и традиция* – подчинение себя в пользу навязанных обществом ожиданий;
- и) *традиция и безопасность* – сохранение существующих социальных договоренностей, которые дают мне уверенность;
- к) *конформность и безопасность* – защита порядка и гармонии в отношениях;
- л) *безопасность и власть* – избегание или преодоление угроз путем контроля над отношениями и ресурсами.

Данный континуум порождает круговую структуру. Принцип двух биполярных измерений позволяет выявить противоположности конкурирующих

ценностей [4].

Для объяснения сходства данной структуры для всех обществ автор предлагает несколько принципов, которые организует структуру ценностей. Первым и основным считают конгруэнтность и конфликт между ценностями, которые одновременно задействованы в принятии решений. Существуют и дополнительные принципы (рис. 4).



Рис. 4. Динамические основы структуры универсальных ценностей
(Приводиться по: Schwartz, 2006).

Второй принцип – это интересы, которым служит достижение ценностей. Ценности регулируют то, как человек выражает свои личные интересы и характеристики; или то, как человек социально относится к другим и затрагивает их интересы. Рисунок 6 показывает, что ценности безопасности и универсализма являются пограничными ценностями. Они в первую очередь касаются интересов других, но их цели также регулируют преследование собственных интересов.

Отношения ценностей к тревоге являются *третьим принципом*: преодоления тревоги/ не вызывающие тревоги, вызванной неопределенностью социального и физического мира. Это ценности самозащиты/ роста или саморазвития. Ценности Достижения делают и то, и другое [57]. Опросник состоит из двух частей (SVS; PVQ). Ключи представлены в Приложение Б.

Опросник «Большая пятёрка» (Big Five)

(Р. Мак Крае и П. Коста, версия Х. Тсуйи в адаптации и В. Е. Орлом в соавторстве с А. А. Рукавишниковым и И. Г. Сениным).

Пятифакторный личностный опросник Р. Мак Крае и П. Коста предназначен для экспресс-диагностики пяти «больших» факторов темперамента и характера, изучения комплексного психологического портрета личности:

Экстраверсия - Интроверсия;

Привязанность - Отдельность;

Контролирование - Естественность;

Эмоциональность – Эмоциональная сдержанность;

Игривость – Практичность [31].

Методика включает 75 утверждений. Ключи представлены в Приложении Б.

Опросник ERQ (Emotion Regulation Questionnaire)

Опросник Emotion Regulation Questionnaire (ERQ) разработан Дж. Гроссом. В рамках данной модели выделяют пять семейств регулятивных стратегий, которые отображают этапы происходящего во времени эмоционального ответа, которые применимы в регуляции отрицательных эмоций (рис.1).

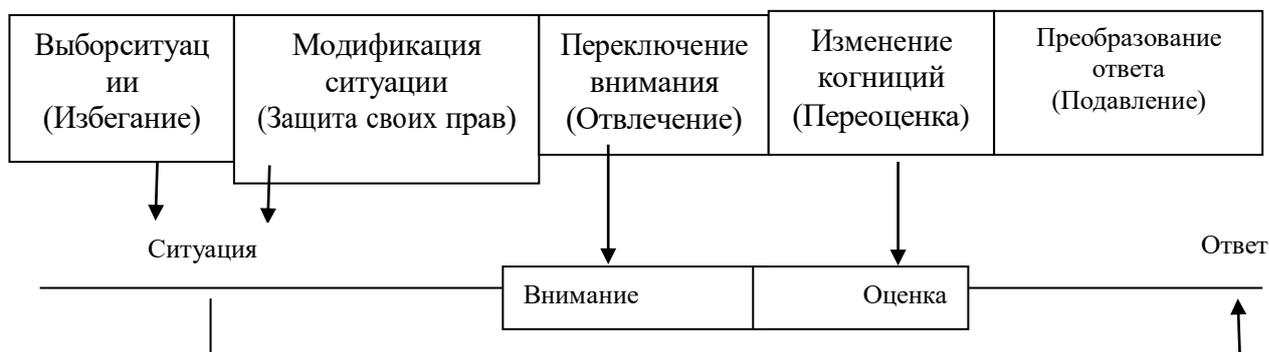


Рис. 5. Процессуальная модель эмоциональной регуляции по Дж. Гроссу

Выявляют две глобальные стратегии эмоциональной регуляции, сосредоточенные на условиях возникновения эмоционального ответа (antecedent-focused emotion regulation) и на уже возникшем эмоциональном

ответе (response-focused emotion regulation).

Когнитивная переоценка – изменение отношения к ситуации, что позволяет модифицировать эмоциональный ответ. Когнитивная переоценка имеет положительные последствия для эмоционального и социального функционирования и благополучия в целом.

Подавление экспрессии – это сдерживание внешних проявлений уже возникшего эмоционального ответа. Подавление экспрессии имеет отрицательные последствия для эмоционального и социального функционирования и благополучия [20].

Методика включает десять утверждений. Ключи считают по двум шкалам (Приложение Б).

Методика оценки доверия/недоверия личности другим людям

Методика направлена на исследование критериев Доверия. Выявлены следующие основные критерии изучения доверия:

Общее доверие

Доверие

Недоверие

Доверие к другим

Доверие к себе

Доверие к миру [16].

Опросник состоит из 20 утверждений. Ключи для интерпретации представлены в Приложении Б.

Шкала безнадежности Бека (Beck Hopelessness Inventory, BHI).

Методика выявляет уровень негативного отношения по отношению к субъективному будущему [34] (вместе с негативным восприятием себя и окружающего мира) [5].

Индивиды с высокими показателями безнадежности верят:

✓ *что все в их жизни будет идти не так;*

- ✓ что они никогда ни в чем не преуспеют;
- ✓ что они не достигнут своих целей;
- ✓ что их худшие проблемы никогда не будут разрешены [63].

Шкала безнадежности Бека (BHS) состоит из двадцати утверждений. Ключи для интерпретации в Приложение Б.

Модифицированная методика «Незаконченные предложения».

Методика «Незаконченные предложения» [56] существует в нескольких вариантах [21]. Основные варианты данной методики широко применимы в практической деятельности психолога [14] и позволяют получать достоверные результаты [25]. Метод обеспечивает непосредственность ответов/мыслей/оценок респондентов [1].

Методика была модифицирована к целям исследования (Приложение А). Окончательный вариант включает две основы предложений:

«С Вашей точки зрения феномен предательства»

«Предавать можно?»

Для модификации методики применяли данные полученные в исследовании 2019 года [11].

2.3 Процедура исследования

Исследование проводилось в один этап. Применяли методы, которые разработаны школах социальных представлений: опрос, который включал проективную методику, а также стандартизованные методики (Приложение А). В Таблице 2 приведена схема исследования.

Таблица 2 Схема исследования с кратким описанием этапов

Основной этап исследования	
Выявление особенностей социальных представлений о феномене предательство и изучение «запрета на предательства»	
Опрос	Стандартизованные методики

Разработанный дизайн позволил выявить и изучить представления о

феномене предательства и представления о факте предательства, и выявить связи с такими феноменами как ценностные предпочтения, доверие, заблуждения, а также личностные черты и стратегии эмоциональной регуляции.

2.4 Математико-статистические методы обработки данных

Данные анализировались с помощью метода контент-анализа. Контент-анализ окончаний предложений позволил выявить основные идеи о феномене предательства, и особенности восприятия в группе.

Обработка данных выполнена с помощью компьютерной программы IBM SPSS Statistics, 21.

Применяли следующие математико-статистические методы:

Описательные статистики. Метод позволяет определять параметры выборки, систематизировать их для количественного описания, а также изучать статистических связей между ними [19];

Оценка различий между группами T-критерия Стьюдента. Метод позволяет анализировать и выявлять насколько достоверно различаются показатели одной выборки от другой [19].

Корреляционный анализ (ρ -критерия Спирмена; r - Пирсона) выявляет тесноту (силу) и направление корреляционной связи, изучает взаимосвязи между двумя признаками или двумя профилями признаков [27];

Множественная линейная регрессия. Метод направлен на конструирование линейной модели между набором постоянных предикторов и зависимой переменной [19].

Глава 3 РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОБСУЖДЕНИЯ

3.1 Результаты исследования

3.1.1 Анализ социальных представлений о феномене предательства

Для реализации цели исследования в первую очередь были проанализированы окончания предложений модифицированной методики «Незаконченные предложения». Методом частотного анализа были выявлены социальные представления о феномене предательства.

В частности, при анализе социальных представлений (первое незаконченное предложение «С Вашей точки зрения феномен предательства...») обнаружены достоверные результаты (рис. 6).

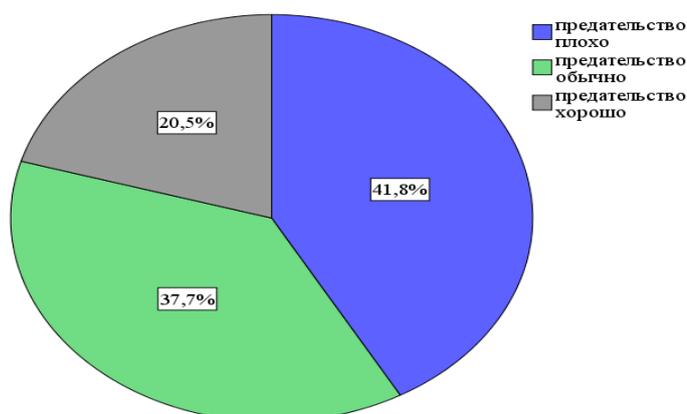


Рис. 6. Результаты анализа социальных представлений

Показано, что респонденты выборки демонстрируют различия в представлениях о феномене предательства (χ^2 -Пирсона, $p < 0.01$), которые связаны с критериями его оценки. В 41,8 % случаях респонденты оценивают феномен с помощью критерия «плохо», однако 37,7% респондентов считают предательство обычным явлением, а 20,5 % считают, что предательство «хорошо отображает реальность».

В Таблицах 3,4,5 приведены примеры представлений респондентов.

Таблица 3 Социальные представления о феномене предательства, которые отличает оценка «плохо»

Феномен предательства	Критерий оценки
	«Плохо»
	«Зло», «ужасный поступок плохих людей», «вероломство души», «низких», «подлых», «негодяев», «от предательств очень больно», «ломает», «ты раздавлен».

Респонденты, которые считают, что «предательство это плохо»: «проявление зла», «поступок плохих», «подлых», «низких людей». Данных респондентов отличают сильные переживания подобных ситуаций, сравниваемые с физическими ощущениями.

Таблица 4 Социальные представления о феномене предательство, которые отличает оценка «обычно»

Феномен предательства	Критерий оценки
	«Обычно»
	«Обман», «это не хорошо», «все это делают», «нарушают договорённости», «передают информацию», «раскрывают секреты», «некорректные действия», «не относиться к личным чувствам», «портит статус».

Респонденты воспринимают феномен предательства как одно из обычных явлений социального обмена: обман, передача информации, не сохранение секрета и т.д. По их мнению, все люди используют подобные явления во взаимодействии. Данных респондентов отличают формальное отношение к феномену предательства: «не относиться к личным чувствам», «портит статус».

Таблица 5 Социальные представления о феномене предательства, которые отличает оценка «хорошо»

Феномен предательства	Критерий оценивания
	«Хорошо»
	«Испытание», «может произойти с каждым», «бывает часто», «в любых отношениях», «предают в случае нужды», «когда не уважают», «не ценят», «больше не нуждается в тебе», «предать нельзя незнакомых людей», «человек жалок»; «слаб», «упущен», «оступился», «простить», «забыть», «не заикливаться».

Респонденты, которые оценивают предательство с помощью критерия «хорошо», считают феномен предательства испытанием, которое часто случается, и может произойти с каждым человеком. Данных респондентов часто выделяют качества предателей: «незнакомый», «слабый», «упущенный».

В результате сравнительного анализа (ANOVA, $p \leq 0.05$) было выявлено, что респонденты, которых отличают представления о феномене, различаются чертой *Артистичность*, составляющей Большой пятерки (рис.7).

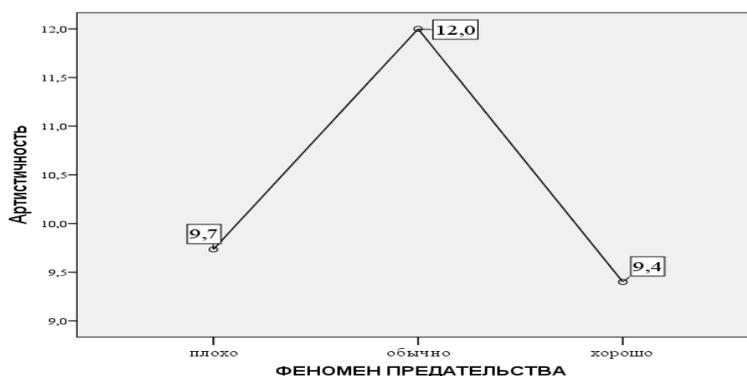


Рис. 7. Результаты одномерного дисперсионного анализа

Показано, что респонденты, которые считают феномен предательства «обычным» явлением, отличаются артистичностью от респондентов, которые оценивают предательство с помощью критериев «плохо» и «хорошо», на уровне тенденции (критерий Шеффе, $p=0.052$).

В результате анализа ответов на второе незаконченное предложение «Предать можно...» также не наблюдалось единообразия (рис. 8).

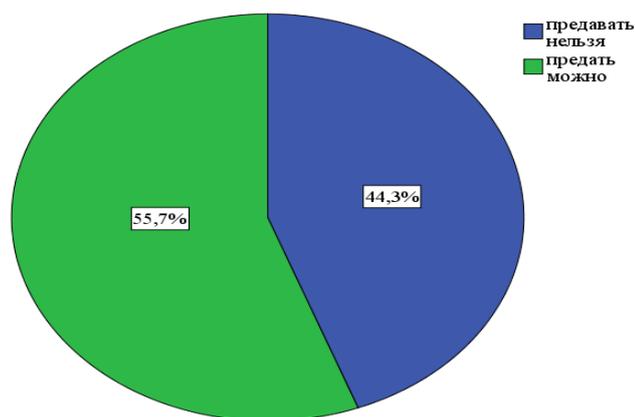


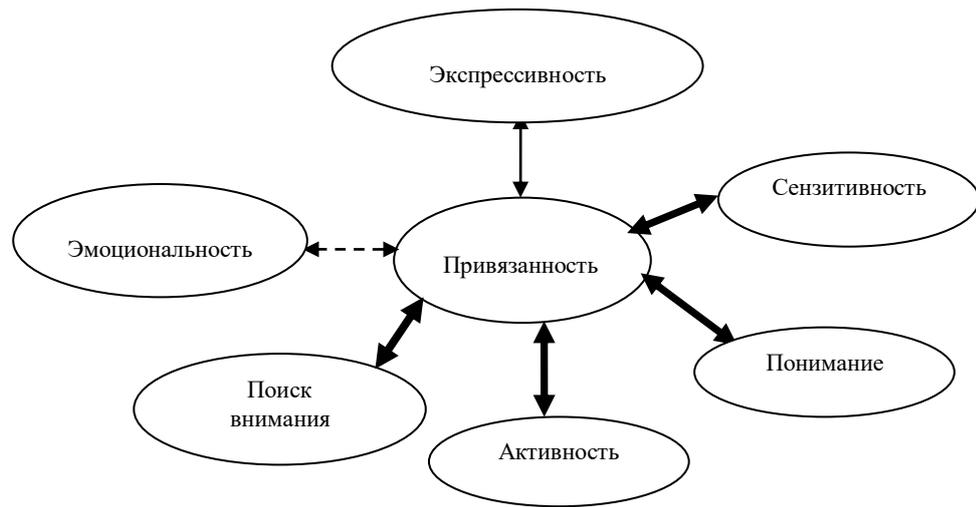
Рис. 8. Результаты анализа второго «незаконченного предложения»

Респонденты выборки практически в равной мере (χ^2 -Пирсона, $p > 0.05$) различаются в представлениях о допустимости факта предательства. Выявленные различия в представлениях демонстрируют различия качества преданности.

Более 55 % респондентов считают, что предать можно: «в случае необходимости», «в личных целях», «от страха», «когда ситуация давит» и т.д. Данная группа была названа «верные» (*faithfulness*). Тогда как 44% респондентов утверждают, что «предать нельзя ни при каких обстоятельствах», и «ни в каких случаях». В свою очередь данная группа получила название «безупречные» (*pure, white*).

Методом корреляционного анализа (r-Пирсона) были проанализированы личностные профили респондентов, которых отличают качества преданности. Респонденты, которые демонстрируют различные качества преданности, различаются профилем личностных черт, составляющих Большую пятерку.

На Рисунке 9 представлен профиль личности респондентов, которые демонстрируют *Безупречность* (рис. 8.).



- ↔ – положительные корреляционные взаимосвязи на уровне 0.05.
- ↔ – положительные корреляционные взаимосвязи на уровне 0.01.
- ↔ – отрицательные корреляционные взаимосвязи на уровне 0.05.

Рис. 9. Личностный профиль респондентов, которые демонстрируют
Безупречность

Респондентов, которые демонстрируют безупречность, отличает привязанность ($r=.706$, $p=0.015$), экспрессивность ($r=.631$, $p=0.038$), сензитивность ($r=.726$, $p=0.011$), понимание ($r=.774$, $p=0.005$), поиск внимания ($r=.773$, $p=0.005$), активность ($r=.793$, $p=0.004$) и обратная взаимосвязь с эмоциональностью ($r= -.603$, $p=0.050$).

Анализ личностного профиля респондентов (r - Пирсона), которые отличает *Верность* показан на Рисунке 10.



- ↔ – положительные корреляционные взаимосвязи на уровне 0.05.

- ↔ – положительные корреляционные взаимосвязи на уровне 0.01.
 ↔ – отрицательные корреляционные взаимосвязи на уровне 0.05.

Рис. 10. Личностный профиль респондентов, которые демонстрируют
 Верность

Респондентов, которые демонстрируют *Верность*, отличает экспрессивность ($r=.545$, $p=0.029$), экстраверсия ($r=.545$, $p=0.029$), самоконтроль ($r=.791$, $p=0.000$), доминирование ($r=.653$, $p=0.006$), поиск впечатлений ($r=.847$, $p=0.000$), общительность ($r=.634$, $p=0.008$), поиск внимания ($r=.682$, $p=0.04$), активность ($r=.667$, $p=0.005$), аккуратность ($r=.505$, $p=0.046$).

Результаты оценки средних значений ценностных предпочтений (Т-критерий Стьюдента, $p<0.05$) респондентов, которые демонстрируют *Безупречность* или *Верность* представлены в Таблице 6.

Таблица 6 Результаты парного сравнения (Т-критерий)

Ценностные предпочтения	Критерий Ливиня		Т-критерий	
	F	Знач.	T	Знач. (2-х ст.)
Ценности Конформности	.491	.485	1.946	.055
Ценности Благожелательности	1.435	.234	2.238	.028
Ценности Стимуляции	.280	.598	4.024	.000

Респондентов, которые отличаются верностью, характеризуют низкие значениями ценностей Конформности ($M 7.6 SD 2.4$) на уровне тенденции (Т-критерий, $p=0.55$) по сравнению с респондентами, которых отличает безупречность ($M 8.8 SD 2.8$). Их также отличают средние значения ценностей Благожелательности ($M 8.6 SD 2.8$) и Стимуляции ($M 8.6 SD 2.8$) по сравнению с «безупречными» респондентами ($M 10.1 SD 3.2$) (т-критерий, $p=0.28$), ($M 10.6 SD 2.8$) (т-критерий, $p\leq 0.000$), соответственно.

Результаты анализа таблиц сопряженности обнаруживают отсутствие связи (коэффициент сопряженности, $p > 0.05$) критериев оценки феномена предательства и общих черт: *Безупречность* или *Верность* (рис. 11).

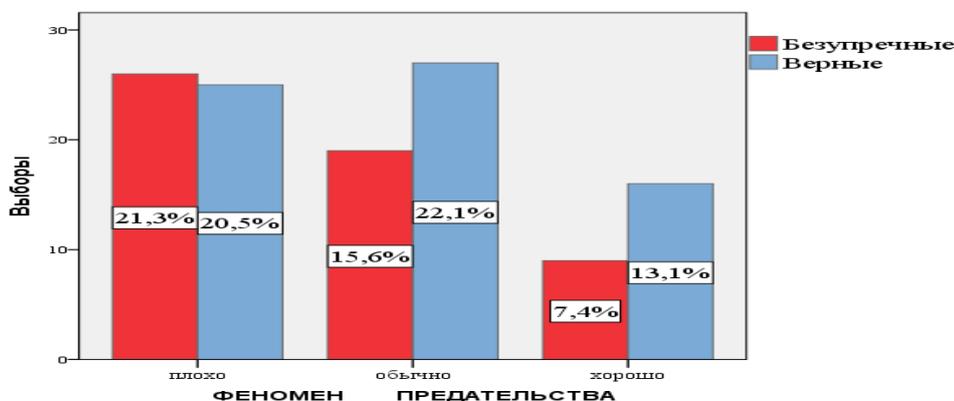


Рис. 11. Результаты анализа социальных представлений о феномене предательства

Показано отсутствие связи (коэффициент сопряженности, $p > 0.05$) между особенностями социальных представлений о феномене предательства: оценкой феномена предательства на континууме «плохо-хорошо» и представлениями о факте предательства, в связи с качествами преданности *Безупречность* и *Верность*.

3.1.2 Анализ социально-психологических особенностей респондентов («безупречных» и «верящих») с разными представлениями о феномене предательстве

С целью проверки гипотезы о связи оценки феномена предательства и качества преданность для женщин в отличие от мужчин, а также юношей и девушек был проведен сравнительный анализ социальных представлений о феномене предательства молодежи и взрослых.

Результаты сравнительного анализа социальных представлений о феномене предательство группы молодежь показаны на Рисунке 12.

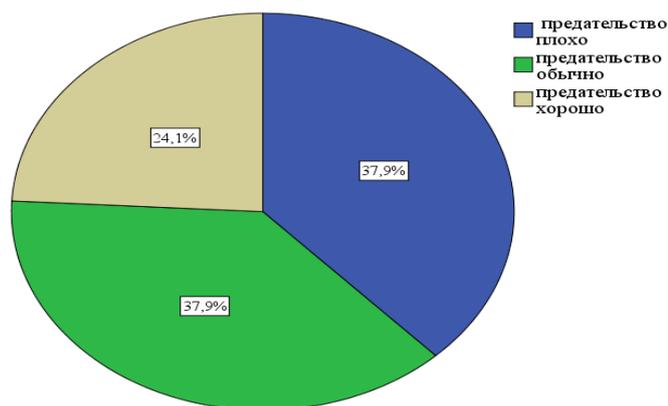


Рис. 12. Результаты анализа социальных представлений молодежи

Выявлено, что респонденты группы молодёжь достоверно чаще (χ^2 -Пирсона, $p < 0.05$) (37.9%) оценивают феномен предательства с помощью критериев «плохо» и «обычно» по сравнению с критерия «хорошо» (24%).

По результатам сравнительного анализа представлений группы взрослых выявлены несхожие результаты (рис. 13).

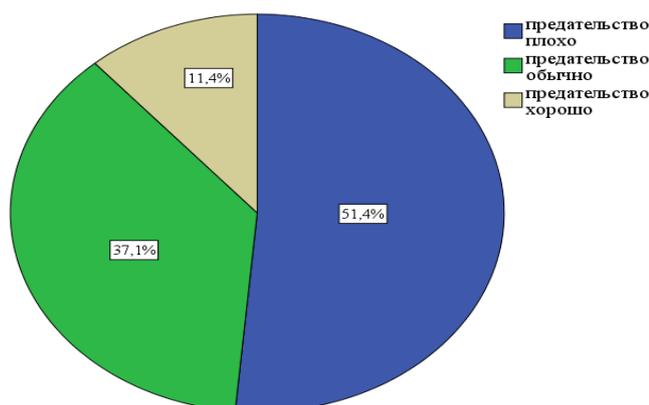


Рис. 13. Результаты анализа социальных представлений взрослых

Выявлено, что достоверно большей (χ^2 -Пирсона, $p < 0.01$) процент взрослых оценивает феномен с помощью критерия «плохо». Тогда как 37% считают предательство обычным, и только 11,4 % – «хорошим событием».

В результате анализа таблиц сопряженности (коэффициент сопряженности, $p > 0.05$) показано отсутствие связи между критерием оценки феномена и возрастным статусом респондентов. Также анализ социальных представлений о феномене предательства мужчин и женщин значимых различий (χ^2 -Пирсона, $p > 0.05$) не выявил.

Однако анализа таблиц сопряженности выявил достоверно значимые результаты (коэффициент сопряженности, $p=0.048$) качества преданность для мужчин и женщин (рис.14).

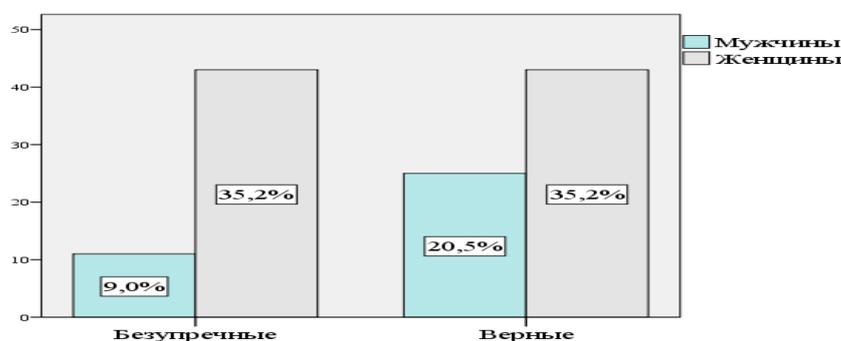


Рис. 13. Результаты анализа качества преданность мужчин и женщин

Различия в качествах преданности (безупречность и верность) сопряжены с полом респондентов. Женщины в равней степени (35.2) демонстрируют *Безупречность* и *Верность*, тогда как мужчины чаще *Верные* (20.5%), чем *Безупречные* (9%).

Результаты сравнительного анализа в группе молодежи показаны на Рисунке 14.

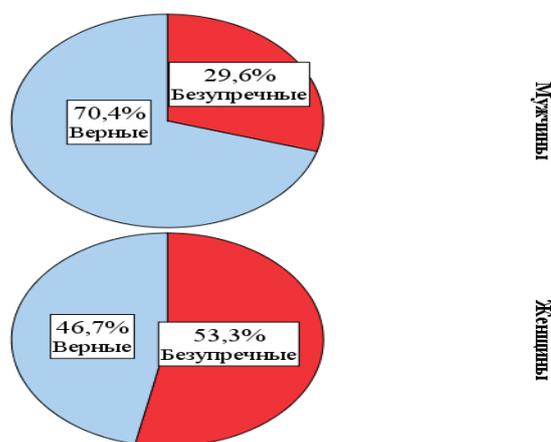


Рис. 14. Результаты анализа качества преданность у юношей и девушек группы молодежь

Выявлено, что для молодежи качества преданности и пол сопряжены (коэффициент сопряженности, $p=0.040$). Мужчины чаще будут *Верными* (70.4%). Женщины чаще (53.3 %) оказываются *Безупречными*.

Результаты сравнительного анализа в группе взрослых представлены на

Рисунке 15.

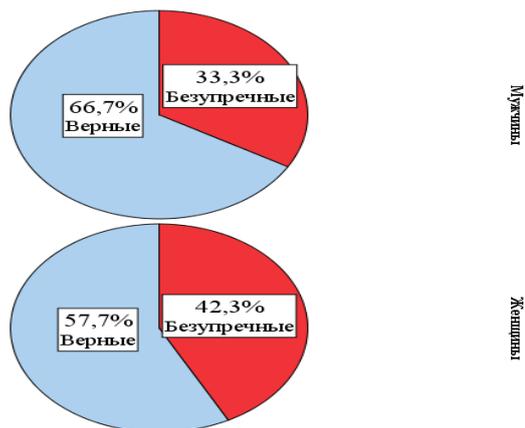


Рис. 15 . Результаты анализа качества преданность у мужчин и женщин группы взрослых

Показано отсутствие связи между качествами преданности и полом в группе взрослых (коэффициент сопряженности, $p > 0.05$). Среди мужчин 66.7% являются *Безупречными*, а 33.3% оказываются *Верными*. Тогда как среди женщин 57.7% оказываются *Верными*, а 42.3% – *Безупречными*.

При анализе связей оценки феномена предательства и качества преданность были выявлены разные результаты для молодежи и взрослых.

Выявлены особенности структурных связей представлений молодежи, которых отличает Безупречность или Верность (рис. 16)

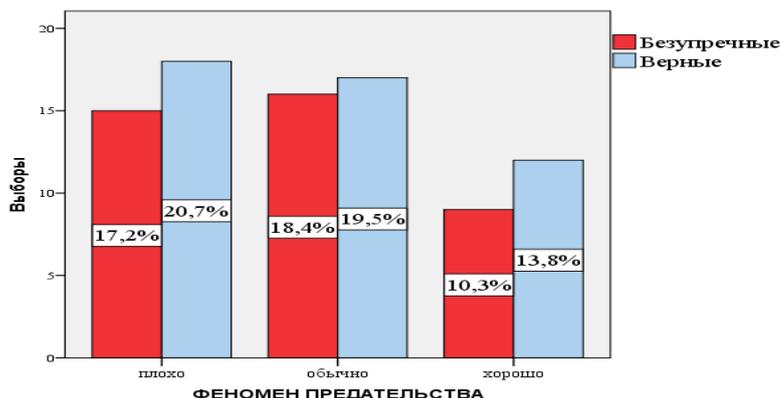


Рис. 16. Результаты анализа сопряженности оценки феномена и качества преданности у молодежи

Показано, что в группе молодежи достоверно значимых связей между оценкой феномена предательства и четами *Безупречность* и *Верность* не

обнаружено ($p > 0.05$).

Для группы взрослых выявлены другие результаты (рис. 17).

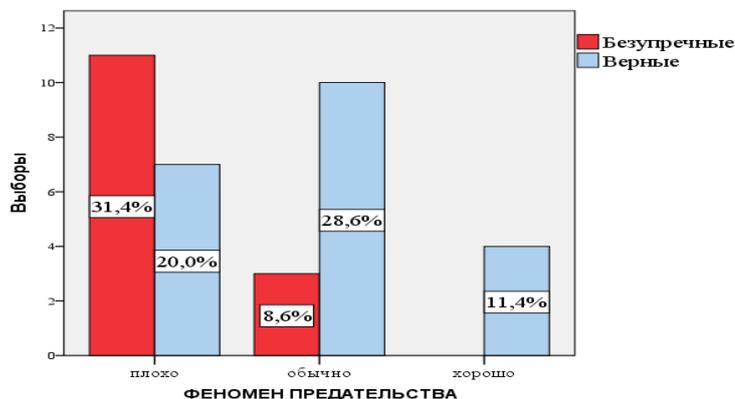


Рис. 17. Результаты анализа сопряженности оценки феномена и качеств преданности у взрослых

Обнаружены достоверно значимые связи (коэффициент сопряженности, $p = 0.023$) между оценкой феномена предательства и чертами *Безупречность* и *Верность* в группе взрослых.

При этом, показано, что для мужчин данные связи достоверно не значимы ($p > 0.05$). Мужчины в 66% считают, что предавать можно и демонстрируют разные критерии оценки феномена.

Анализ представлений женщин обнаружил достоверно значимые результаты (рис. 18).

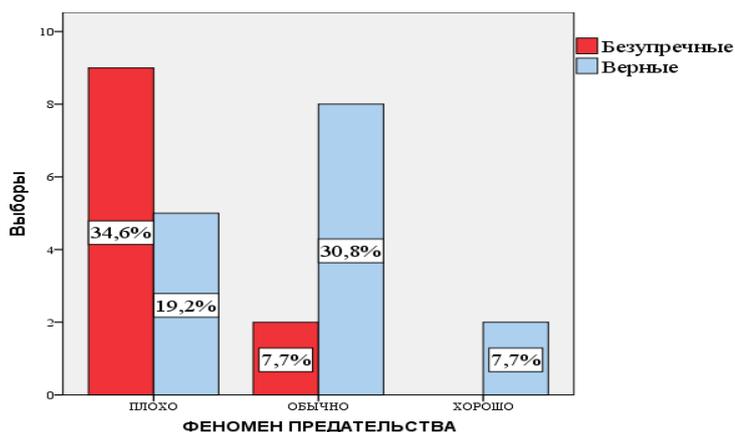


Рис. 18. Результаты анализа сопряженности оценки феномена и качеств преданности у женщин

Выявлена статистически достоверная связь (коэффициент сопряженности, $p = 0.043$) критериев оценки феномена предательства и качеств

преданности. Женщины будут *Безупречными*, в связи с оценкой феномена «плохо», и *Верными*, в связи с оценками «обычно» и «хорошо».

Связей качества преданность с профессиональной деятельностью не выявлено (коэффициент сопряженности, $p > 0.05$).

Для оценки выявленных различий качества преданность в группе молодежь проведен сравнительный анализ (Т-критерий) (табл.7).

Таблица 7 Результаты оценки качеств преданности в группе молодежь

	Критерий равенства Ливиня		Т-критерий для равенства средних		Статистика группы	
	F	Знач.	T	Знач. (2 ст.)	Безупречные	Верные
Ценности Благожелательности	1.6	.211	2.119	.038	9.75±3.2	8.2±2.6
Ценности Стимуляции	.705	.404	3.404	.001	10.6±3.1	7.7±3.7

Результаты оценки различий (Т-критерий) качества преданность в группе взрослых представлены в Таблице 8.

Таблица 8 Результаты анализа качеств преданности в группе взрослые

	Критерий равенства Ливиня		Т-критерий для равенства средних		Статистика Группы	
	F	Знач.	T	Знач. (2 ст.)	Безупречные	Верные
Доверительность	4.51	.057	4.034	.002	6.0±0.7	11.0±2.6

Выявлено, что в группе молодежь респонденты, которых отличает *Безупречность*, высоко оценивают значимость ценностей Стимуляции и Благожелательности в отличие ($p < 0.05$) от респондентов, которые демонстрируют *Верность*.

Показано отсутствие различий в ценностных предпочтениях *Безупречных* и *Верных* взрослых в отличие от молодежи. Взрослых, которые демонстрируют

Верность, отличает Доверительность, в отличие от ($p < 0.05$) «Безупречных» взрослых.

При этом анализ ценностных (Т-критерий, $p < 0.05$) профилей групп молодежи и взрослых выявил достоверно значимые различия (рис. 19).



Рис. 19. Результаты анализа ценностных профилей молодежи и взрослых

Выявлено, что взрослых респондентов отличает ориентация на ценности Благожелательности (Т-критерий, $p = 0.024$; $M 10.85 SD 3$) и Безопасности (Т-критерий, $p = 0.027$; $M 10.65 SD 3.3$) в отличие от молодых людей и девушек, значения ценностных приоритетов Благожелательности ($M 8.9 SD 3$) и Безопасности ($M 8.7 SD 3$) оказываются на среднем уровне. Взрослые ориентированы на ценности самосохранения. Молодежь на ценности саморазвития.

В ценностном профиле взрослых мужчин и женщин обнаружены различия в ценностях предпочтениях (рис. 20).



Рис. 20. Результаты анализа ценностных профилей мужчин и женщин

Было выявлено (Т-критерий, $p < 0.05$), что женщины выше оценивают значимость ценностей Традиций по сравнению с мужчинами. Также обнаружено, что женщины (группа взрослые), которых отличает *Безупречность*, высоко оценивают значимость ценностей консерватизма и иерархии по сравнению с женщинами (группа взрослые), которых отличает *Верность: Стимуляции* ($M 10.46, SD 3; M 7.9, SD 4, p=0.015$), *Власти* ($M 9.2, SD 3; M 7.2, SD 2.9, p=0.33$), *Конформности* ($M 9.3, SD 2.4; M 7.7, SD 2.8, p=0.030$) и *Традиций* ($M 7.8, SD 3; M 6.2, SD 2.9, p=0.048$).

Также для групп молодежи и взрослых были обнаружены достоверные различия по шкале заблуждений в отношении субъективного будущего. В результате сравнения средних значений ($M 32 SD 8$) с значениями, выявленными в группе молодежь ($M 44 SD 8$), обнаружены (одновыборочный Т-критерий) достоверные различия на высоком уровне значимости ($T=11.99, p=0.000$). Тогда как подобный анализ (одновыборочный Т-критерий) средних значений заблуждений в группе взрослых ($M 35.6 SD 10.4$) достоверных

различий не выявил ($p > 0.05$).

Более того, при анализе уровня заблуждений в выборке было обнаружено, что в выборке меньше 10 % респондентов отличает низкий уровень заблуждений (рис. 21).

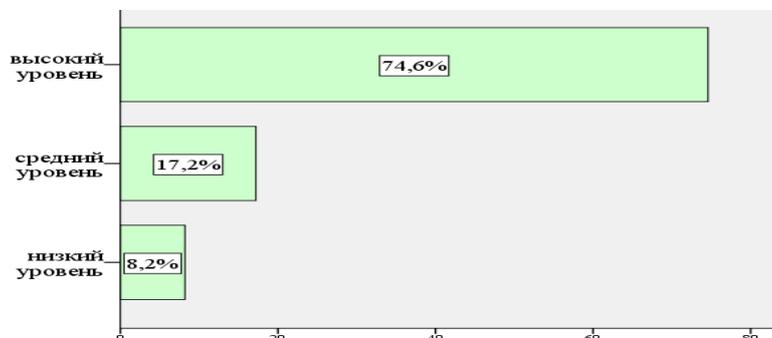


Рис. 21 . Результаты анализа уровня заблуждений в выборке

Показано, что 75% респондентов отличает высокий уровень заблуждений (M 42.4 SD 9.2), что на высоком уровне значимости (Т-критерий, $p=0.000$) различается от среднего уровня по данной шкале (M 32 SD 8). Результаты оценки выявленных различий (ANOVA, $p > 0.05$) представлены в Таблице 9.

Таблица 9 Результаты сравнительного анализа

Категории	Уровень Заблуждений	M	SD	F критерий, p-уровень	Критерий Шеффе, p-уровень
Ценности Традиции	высокий	7.1	3.1	p=0.028	p=0.043
	средний	5.0	3.0		
Ценности Саморегуляции	Низкий	12.8	3.6	p=0.019	p=0.039
	высокий	9.5	3.3		
Общее Доверие	средний	18.0	1.1	p=0.002	p=0.002
	Низкий	12.5	5.0		
Доверие	средний	35.2	4.2	p=0.027	p=0.038
	Низкий	31.9	5.0		
Самокритичность	средний	10.0	1.5	p=0.052	p=0.074
	Низкий	7.6	1.1		
Аккуратность	высокий	11.1	2.8	p=0.069	p=0.074

Также было обнаружено, что уровень заблуждений для молодых людей ($M\ 43.5\ SD\ 8.3$) и девушек ($M\ 44.3\ SD\ 8.1$) статистически достоверно не различается (т-критерий, $p>0.05$). Уровень заблуждений для мужчин ($M\ 37.4\ SD\ 16.3$) и женщин ($M\ 34.7\ SD\ 7.4$) статистически достоверно не различается (т-критерий, $p>0.05$).

В результате анализа (ρ -Спирмена) показаны структурные связи высокого уровня заблуждений (рис. 22).

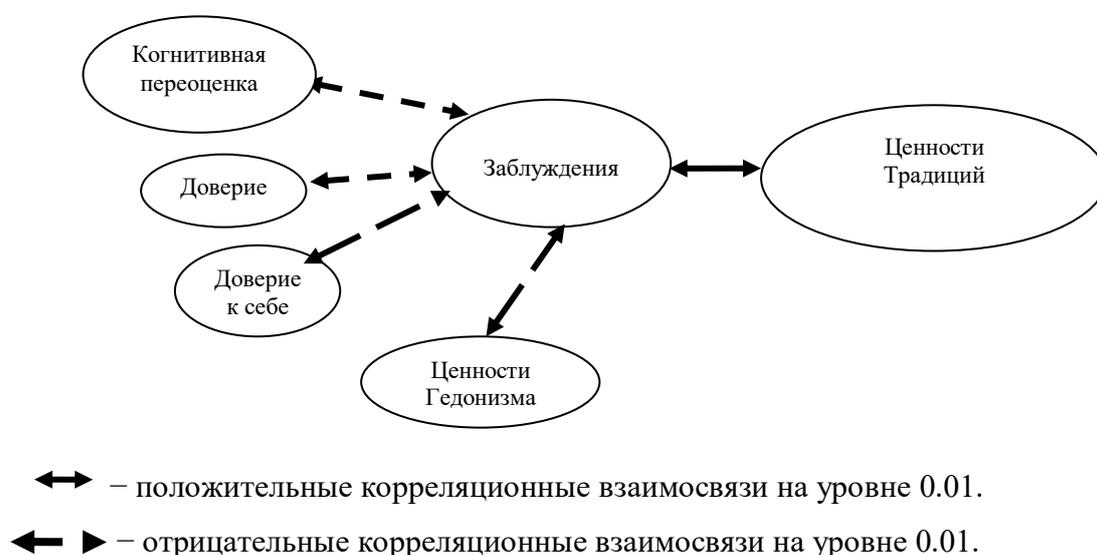
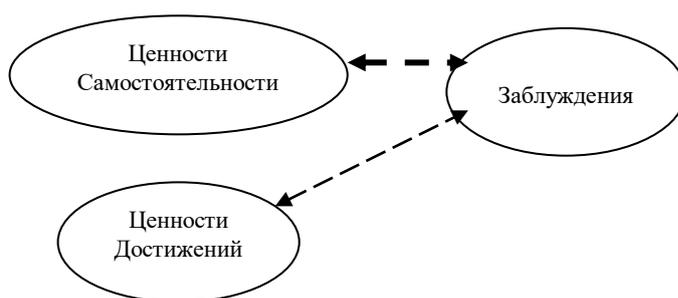


Рис. 22. Результаты корреляционного анализа высокого уровня
Заблуждений

Выявлены прямые взаимосвязи высокого уровня заблуждений и ценностей Традиции ($\rho=0.354$, $p=0.004$). Также обнаружены отрицательные взаимосвязи значений шкалы эмоциональной регуляции когнитивная переоценка ($\rho=-0.544$, $p=0.000$), Доверия ($\rho=-0.427$, $p=0.000$), Доверия к себе ($\rho=-0.387$, $p=0.001$), приоритета ценностей Гедонизма ($\rho=-0.296$, $p=0.007$).

Тогда как при среднем уровне заблуждений выявлена (корреляционный анализ, ρ -Спирмена) следующая структура взаимосвязей (рис. 23).



← · → – отрицательные корреляционные взаимосвязи на уровне 0.01.

← - - → – отрицательные корреляционные взаимосвязи на уровне 0.05.

Рис. 23. Результаты корреляционного анализа среднего уровня
Заблуждений

Выявлены обратные взаимосвязи среднего уровня заблуждений и ценностей Самостоятельности ($\rho = -0.773$, $p = 0.000$) и Достижений ($\rho = -0.512$, $p = 0.043$).

Таким образом, при высоком уровне заблуждений высоко оценивается значение ценностей Традиций, снижается стратегия эмоциональной регуляции когнитивная переоценка, а также уровень доверия, особенно доверия к себе, и среди неприемлемых ценностей оказываются ценности Гедонизма. Показано, что средний уровень заблуждений обратно связан с ориентациями на саморазвитие и рост.

3.1.3 Анализ взаимосвязей между ценностными ориентациями и качествами преданности («безупречность» и «верность»)

С целью подтверждения гипотезы о наличии взаимосвязи между ценностными ориентациями и различиями в суждениях респондентов о феномене предательства был использован метод логистического регрессионного анализа.

Представленная в Таблице 10 модель объясняет 65.9% дисперсии полученных по ($X^2 = 15,689$, $p = 0.003$).

Таблица 10 Коэффициенты регрессии (Шкала)

Ценностные приоритеты	B	SEB	B
Стимуляции	-0,216	0,77	0,805
Благожелательности	-0,084	0,89	0,630

Примечания: B – не стандартизированный коэффициент регрессии, SE_B – стандартная ошибка коэффициента регрессии, β – стандартизированный коэффициент регрессии, $p < 0,001$.

Анализ полученных данных позволил выявить следующие закономерности. Предикторами преданности выявлены ценности *Стимуляции*, которые отображают стремление к соревновательности и поиск ярких ощущений из внешнего мира. Также предиктором преданности оказываются ценности *Благожелательности*, которая выявляет стремление к реализации собственных целей и доминирование, а также потребность увеличения благосостояния группы.

В результате изученной модели качеств преданности, к качеству зависимых переменных, было выявлено два предиктора особенностей преданности личности. Ценности *Стимуляции* ($M\ 10.6\ SD\ 3.37$) и *Благожелательности* ($M\ 10.1\ SD\ 3.2$) оказывают положительный эффект на качество преданности *Безупречность по сравнению с* качеством преданности *Верность*: *Стимуляции* ($M\ 7.3\ SD\ 3.8$) и *Благожелательности* ($M\ 8.6\ SD\ 2.8$).

Представленная выше модель раскрыла и пояснила предложенную нами гипотезу о различиях ценностных предпочтений в связи с особенностями преданности.

3.2 Обсуждение результатов исследования

Исследования феномена предательства, выполненные в социально-психологическом, поле единичны [63]. Вследствие чего функции данного феномена для повседневных коммуникаций изучены недостаточно. В своих работах ученые обращали внимание на функции феномена предательства в

исторической перспективе [24], отложенной коммуникации [29].

В нашем исследовании предпринята попытка изучения феномена предательства через анализ социальных представлений, которые существуют для индивидов в современном мире. Подход позволяет выявлять социальный смысл социальных явлений [50], определять социально-психологическое значение [13]. Анализ особенностей объектов исследований, которые представлены в научной литературе, обосновали первую гипотезу нашего исследования – *отсутствие единого представления о феномене предательства в современной общности.*

Данная гипотеза была доказана. Показано, что для современного человека феномен предательства отображает ряд социальных явлений: зло, обман, испытание, качество души. Данные результаты выявили различия в представлениях о явлении предательства для современного индивида. Различия выражены в критериях оценки явления: плохо, обычно или хорошо.

Раскрытые различия представлений отображают уровни, на которых существуют социальные представления о феномене предательства. В. Gaffié поясняет, что особенности трансформации представлений часто связаны с общественным фоном, особенностью деятельности [40]. Различия также обнаруживают связи с субъективно оцененным опытом индивидов [8].

Также нами было показано, что респонденты выборки только в 44% случаев считают факт предательства недопустимым. Другая часть выборки полагают факт предательства допустимым. В результате анализа данных различий было выявлено, что по отношению к факту предательства респонденты демонстрируют различные качества преданности: «безупречность» или «верность».

Данные результаты совпадают с выводами D. Selterman, A.C. Moord, S.Koleva о существовании респондентов, которые демонстрируют такие общие черты при интерпретации феномена предательства, как *Безупречность* (pure, white) или *Верность* (faithfulness) респондентов [59].

В нашем исследовании данные выводы были расширены. Выполненный

анализ личностных профилей «безупречных» и «верных» респондентов показал существенные различия в наборе личностных черт респондентов, которые различаются качествами преданности. Было выявлено, что респонденты, которые демонстрируют *безупречность* характеризует привязанность, экспрессивность, сензитивность, понимание, поиск внимания, активность и практичность. Респонденты, которых отличает *верность*, могут быть охарактеризованы следующими чертами: экспрессивность, экстраверсия, самоконтроль, доминирование, поиск впечатлений, общительность, поиск внимания, активность, аккуратность.

Также было показано, что *Безупречные* респонденты высоко оценивают ценности Благожелательности, Стимуляции, Конформности. Данные ценности составляют ориентацию на социальный фокус, отображает потребность в аффилиации, потребность в достижении личных целей, с помощью увеличения благосостояния группы. Согласно Ш. Шварцу, данные ценности находятся в динамическом противоречии и определяют суждения, а также стратегии поведения [57]. *Таким образом, Безупречность связана с интересами личности.*

В профиле *Верных* респондентов, данные ценности не занимают центрального места. Таким образом, профиль данных респондентов характеризуется как непротиворечивый. Таким образом, были описаны два полюса континуума «преданность».

В результате анализа социальных представлений было выявлено, что различия в представлениях о сути феномена предательства (критериев оценки) не связаны с представлениями о допустимости факта предательства. Данные результаты могут быть раскрыты с помощью гипотезы С. Московичи о когнитивной полифазии, как одного из свойств социальных представлений [6]. С помощью данного свойства в социальных представлениях нивелируется противоречия реального мира, снижается уровень неопределенности. Так проявляются свойства трансформации социальных представлений о социальных объектах [40], которая была изучена нами в исследовании социальных представлений о феномене предательства [11].

Подтвержденная гипотеза была расширена, и было показано, что транслируемое отношение к феномену предательства не отображает недопустимость факта предательства в повседневных ситуациях. Данные свойства представлений позволяют избегать высоких переживаний негативных повседневных ситуаций. При этом в выборке в равной доле представлены респонденты, которые демонстрируют разные качества преданности: верные преданные.

Результаты о связи качества преданности Безупречность и черты личности Привязанность и требуют дальнейшего исследования в направлении взаимосвязей особенностей динамических отношений между ценностями и личностным профилем как образования, позволяющего демонстрировать разные представления о феномене предательства как о негативном социальном явлении, которое выявляет угрозу, существующую в представлениях индивида о реально существующих отношениях.

Также, по итогам анализа научной литературы, было выявлено, что объектом исследований при изучении феномена предательства, чаще становилась молодежь. Взрослые респонденты, которых исследовали в контексте представлений о феномене предательства, отличались тем, что обратился за психологической помощью после события предательства [51]. Таким образом, была сформулирована вторая гипотеза исследования – существует связь оценки феномена предательства и качества преданность для женщин в отличие от мужчин, юношей и девушек.

Показано, что среди взрослых большее количество респондентов считают предательство негативным феноменом. Данная гипотеза также была доказана. Выявлены особенности связей оценки феномена предательства и качества преданность (безупречность и верность) для молодежи и взрослых.

Показано, отсутствие связей между данными аспектами представлений в группе молодежь. Тогда как для взрослых женщин данная связь оказывается достоверной: критерий оценки феномена предательства «плохо» сопряжен с качеством преданности Безупречность. Подобных закономерностей в группе

взрослых мужчин не выявлено. Данные уточнены с помощью сравнительного анализа ценностных профилей молодежи и взрослых, а также мужчин и женщин.

Согласно *B. Gaffié*, данное явление может быть связано с разрушением актуальных представлений до имплицитных, в результате столкновения с негативным социальным опытом [40]. Интересным представляется факт о увеличении процента Безупречных среди мужчин, и снижение процента Верных среди женщин, связи с Привязанностью Безупречных респондентов. Данный вывод требует дальнейшего изучения и уточнения.

Данные результаты представляются особенно важными. Согласно *T. Shibutani* определение ситуации происходит посредством придания субъективного значения объективной ситуации. Значение, определение, как и интерпретация ситуаций через ее характеристики обуславливают поведение человека, в большей степени, чем внешнее окружение [9]. Таким образом, ситуации определенные как предательство могут оказываться ассиметричными для мужчин и женщин. И поведение реализовываться в соответствии с «самоисполняющимся пророчеством» [49].

Показано, что среди молодежи больше респондентов демонстрируют Верность, а среди взрослых Безупречность. Данный вывод противоречит выводам многих исследователей о том, молодые люди и девушки сильнее переживают события предательства [41].

Данные противоречия были уточнены с помощью анализа данных, полученных в результате анализа стандартизованных методик [16, 20, 31, 34, 57]. Выявлены различия в ценностных профилях молодежи и взрослых. Взрослые ориентированы на ценности защиты от угрозы по сравнению с молодежью. Важным представляется факт о связи ценностного профиля взрослых, направленного на защиту от угрозы, потребности в аффилиации, в позитивном взаимодействии с другими, благополучия группы ближнего круга, и личностной черты, составляющей Большой пятерки, доверительность.

Выявленные результаты требуют дальнейшего исследования.

Также, выявлены значимые различия в *уровне заблуждений* групп молодежь и взрослые. Однако прямых связей с изучаемыми *особенностями социальных представлений* о феномене предательства выявлено не было.

Интересным представляется факт о том, что менее 10% выборки отличает низкий уровень заблуждений по отношению к субъективному будущему, а 75% характеризуется высоким уровнем заблуждений. Данные индивиды считают, что в их жизни все будет идти не так, они ни в чем не преуспеют, не достигнут своих целей, и их худшие проблемы никогда не будут разрешены. Было выявлено, что взрослые респонденты чаще имеют средний уровень безнадёжности по отношению к своему будущему, что отображает не только уровень негативного отношения к субъективному будущему, но и негативное восприятие себя и окружающего мира.

Было показано, что группу, которую отличает высокий уровень заблуждений, характеризует положительная связь с ценностями *Традиций*: уважение и поддержание традиций, принятие идей, которые существуют в культуре. Также выявлены отрицательные связи с доверием к себе, и особенностями эмоциональной регуляции стратегия когнитивная переоценка. Когнитивная переоценка отображает самоэффективность в сфере управления своими эмоциями, внутренний локус контроля и внутренним локусом контроля в области достижений [20].

Группу со средним уровнем заблуждений отличает снижение ориентации на *ценности Саморазвития* самостоятельности и достижений: потребности в автономности и независимости идей и мыслей, достижений личного успеха через одобрение в стремлении к культурным стандартам. Возможно, обращения к негативным оценкам феномена предательства (плохо) оказывают влияние на суждения о феномене предательства. Согласно данным Дж. Фрейд, П. Биррелл означение события как предательство, является первым этапом совладания с ситуацией [30]. Уровень заблуждений отображает особенности *«веры в события жизни»*, и как показывают наши данные, снижает уровень доверия и

применение стратегии когнитивной переоценки, что также является маркерами ситуации предательства [55].

Данные результаты также требуют дальнейших исследований с расширением объема выборки с целью увеличения групп со средним и низким уровнями заблуждений для конкретизации их особенностей, а также описания связей с представлениями о феномене предательства.

В дальнейшем в нашем исследовании также изучены ценностные предпочтения в контексте особенностей преданности. Построенная регрессионная модель позволила выявить предикторы влияющие на данное качество. Показано, что *ценности Стимуляции* являются предикторами *Безупречности*. Данные ценностные предпочтения отображают потребность в поощрении, полноте жизненных ощущений, стремление к новизне и состязаниям в жизни, необходимым для оптимального уровня активности организма. Вторым, но менее значимым предиктором оказались *ценности Благожелательности*. Предпочтение данных ценностей отображает стремление к поддержанию благополучия людей, которые включены в непосредственные контакты, отображает потребность в позитивном взаимодействии. Согласно, Ш. Шварцу ценности Стимуляции отображают степень уверенности личности, и повышает уверенность в достижении цели [57]. Таким образом, качество преданности *Безупречность* может быть объяснена как усиление уверенности в достижении личных целей наполненной трансляцией идей о благополучии группы.

Исходя из вышеизложенного, показано, что качества преданности *Безупречность* отображает направленность на ценности и идеи принятые по отношению к феномену предательства в группе, в потребности в достижении личных целей, через увеличения благополучия других людей. Тогда как качество *Верность* может понято, как маркер низкого социального страха, вследствие которого не будут выражено пассивное следование культурным нормам взаимодействия в группе, в частности норме недопустимости факта

предательства. Полученные в исследовании С.Д. Гуриевой, Я.Е. Виноградской [10] раскрывают особенности поведения в ситуации предательства принятые в нашей культурной общности.

Таким образом, в нашем исследовании показано, что для современного человека характерны различные представления о феномене предательства, не связанные с суждениями о допустимости факта предательства. Различия в данных суждениях отображают особенности качества *Преданность*. Данное качество отображает актуальные стереотипы социального устройства общности (полигамная/ моногамная), которые могут быть поняты как традиционный или постмодернистский взгляд на общественное устройство. Показано, что в исследуемой группе равно представлена как одна, так и другая модель.

Выявленные предикторы особенностей качества *Преданность* позволили показать, что *Безупречность* отличает респондентов, направленных на повышение благополучия группы, тогда как *Верность* может быть понята как маркер оптимальной гармонии и благополучия в межличностных контактах.

Результаты данного исследования значительно расширяют научные представления о феномене предательства в отечественном научном знании. Ограничением данного исследования является особенности объекта исследования. В дальнейших исследованиях важным является проведение сравнительного анализа социальных представлений о феномене предательства в разных культурных общностях.

ВЫВОДЫ

1. Социальные представления о феномене предательства отличаются разнообразием критериев оценки на континууме «плохо-хорошо». В результате данных различий феномен предательства может быть понят как проявление зла, социальное явление обмана, испытание, которые часто встречаются в жизни, а также особенные качества души.

2. Различия в оценивании феномена предательства, которые выявлены в представлениях о данном явлении, не связаны с суждениями о факте предательства. Данные различия отображают особенности качества *Преданность*: Безупречность или Верность.

3. Респонденты, которые демонстрируют различия в *Преданности*, характеризуются разными личностными профилями. Безупречные респонденты отличает привязанность, экспрессивность, сензитивность, понимание, поиск внимания, активность и практичность. Тогда как Верных респондентов характеризует экспрессивность, экстраверсия, самоконтроль, доминирование, поиск впечатлений, общительность, поиск внимания, активность, аккуратность.

4. Предикторами качества *Преданность* являются ценностные предпочтения, которые отличают респондентов, демонстрирующих суждения соответствующие общим чертам Безупречность и Верность. Ценность Стимуляции является предиктором Безупречности. Вторым предиктором Безупречности оказывается значимость ценности Благожелательности, отображающей потребность в увеличении благополучия группы близкого круга. Респонденты, которых отличают суждения соответствующие Верности, не отмечают ценности Стимуляции и Благожелательности как значимые.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Социальные явления определяют как элементы конкретной социальной реальности. Каждое проявление отношений, взаимодействий людей, событие или случай, зафиксированные в социальной действительности, полагают социальными феноменами. Данные феномены существуют вне времени, стареют и возникают вновь. Существующие вне времени, устоявшиеся феномены отображают глубинные процессы и представляются как несомненные характеристики социальной действительности. И в этом случае непосредственная связь между данным социальным явлением и конкретными условиями не фиксируется.

С течением времени данные феномены приобретают особенное значение, сходное для культурных общностей. Похожесть значений отображает сходство исторических и социальных процессов формирования общностей, групп, индивидов. К подобным явлениям относят и феномен предательства. Многие исследователи (*W.L. Warner* и др.) обозначают явление предательства как важный маркер, характеризующий социальные отношения, как индивидов, так и групп, больших и малых. Появление феномена предательства в коммуникации отображает угрозу существующим отношениям. При этом, авторы особенно подчеркивают существование феномена предательства на всех уровнях социальных отношений.

Немногочисленность работ по изучению феномена предательства, как явления современных реалий, а вследствие данного факта отсутствие понимания его значения для современного человека, определили цель нашего исследования. Исследование социальных представлений является точным подходом к изучению социальных явлений. Методы, разработанные в русле данной концепции, позволяют выявлять всю сложность и многомерность социальных явлений, определять их значение и функции для конкретных социальных реалий.

В нашей работе была предпринята попытка по выявлению значения феномена предательства для современных реалий. Было показано, что данное явление по-разному понимается внутри одной общности. Респонденты вкладывают разные понятия в феномен предательства, соотнося его с разными полюсами континуума «плохо-хорошо». При этом такие факторы как возрастной статус, пол, и профессиональная деятельность не обнаруживают прямых связей с данными различиями.

Также было показано, что качество критерия оценивания феномена не объясняет факта допустимости предательства в современном мире. Прямая связь двух данных аспектов социальных представлений о феномене предательства обнаружена только у женщин, которые входят в группу взрослые.

Выявлено, что в выборке существует, статистически достоверно равное количество респондентов, которые считают факт предательства *допустимым* или нет. Данные различия выявляют разные качества преданности: Безупречность и Верность. Показано, что респонденты, которые демонстрируют Преданность или Верность, различаются профилем личностных черт. Данные результаты поясняют длительность значения феномена предательства в культуре группы, связанную с отличиями социального контроля: *Привязанность* или *Самоконтроль*.

Также показана связь качества преданности с ценностными профилями, в которых высоко значение имеют ценности самосохранения, являющиеся терминальными, определяют суть актуальных потребностей индивидов группы, выявляют модели построения поведения.

Предикторами преданности являются ценностные предпочтения, которые отличают Безупречных и Верных. Предпочтение ценностей Стимуляции, связанные с потребностью в новизне и состязании в жизни для поддержания уровня оптимальной активности, достоверно выше оценены респондентами, которые демонстрируют суждения соответствующие Безупречности. Также данных респондентов отличает значимость ценностей Благожелательности, отображающей потребность в увеличении благополучия группы близкого круга.

Респонденты, которых отличают суждения соответствующие Верности, не отмечают данные ценности как значимые.

Выявленные различия в восприятии феномена предательства отображают возможные различия в реакциях на социальные события конкретной реальности, взаимосвязанные с различиями в профилях ценностных предпочтений.

Представленные особенности отношения к субъективному будущему, взаимосвязанные с особенностями доверия, которое характеризует группу. Данные факты, возможно, связаны с особенностями восприятия феномена предательства. Ограничения объекта исследования не позволили обнаружить статистически достоверные связи данных явлений.

Необходимо отметить, что в нашем исследовании приняли участие респонденты, которые представляли лишь одну культурную общность. В дальнейшем представляется важным включить в дизайн исследования несколько групп сравнения, которые могли бы отобразить группы, как сходные, так и различные с точки зрения исторического дискурса. Данные исследования могли бы прояснить функции феномена предательства в связи с различиями культурной памяти группы.

Кроме того, необходимо отметить, что в ходе исследования многие респонденты проявили интерес к исследуемому феномену. А по окончании исследования отмечали осознанность своих идей о данном социальном явлении и его значении в социальном мире. Таким образом, разработанный диагностический комплекс применим в деятельности практического психолога в работе с переживаниями события предательства. Результаты исследования могут быть включены в курс социальной психологии. Выводы, в данной работе, могут быть положены в основу кейсов для коммуникативных тренингов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. *Акимова, М.К.* Психодиагностика. Теория и практика: учебник для бакалавров. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 631 с.
2. *Акмалова, А.А., Капицын, В.М., Миронов, А.В., Мокшин, В. К.* Словарь–справочник по социологии. – Изд–во: Дашков и К, 2018. – 304 с.
3. *Ананьев, Б.Г.* Избранные психологические труды. В2–х т.Т. 1Т. – Педагогика, 1980. – 231с.
4. *Белинская, Е.П., Тихомандрицкая, О.А.* Социальная психология личности: учеб. пособие для студ. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 304 с.
5. *Белобрыкина, О.А., Солоницына, М.А.* Диагностика информативности методики «Шкала безнадежности» А.Т. Бека: проблема практического применения. «РЕМ: Psychology. Educology. Medicine» ISSN 2312–9352 (Online), №1. – 2019 – С. 34–60.
6. *Бовина, И. Б.* Стратегии исследования социальных представлений // Социологический журнал, № 3. – 2011. – С. 5–23.
7. *Виноградова, Я.Е., Гуриева, С.Д.* Методологические приемы и методы изучения социальных представлений. Научное мнение (Педагогические, психологические и философские науки), №10. – 2021. – С. 10–14.
8. *Виноградова, Я.Е.* Социальные представления о предательстве у молодых специалистов. Psychologiczne Zeszyty Naukowe, 1. – 2018. – Р. 149–162.
9. *Гришина, Н. В.* Психология социальных ситуаций // Вопросы психологии, № 1. – 1997. – С. 121–132.
10. *Гуриева, С.Д., Виноградова, Я.Е.* Феномен недоверия в социальных представлениях о предательстве. Вестник вятского университета, №3. – 2019 а – С. 133–140.
11. *Гуриева, С.Д., Виноградова, Я.Е.* Структура социальных представлений о предательстве. Вестник вятского университета, №1. – 2019 б. – Р. 85–93.

12. *Донцов, А.И., Емельянова, Т.П.* Концепция социальных представлений в современной французской психологии. – М.: Изд-во МГУ, 1987. – 127 с.
13. *Емельянова, Т.П.* Социальные представления: История, теория и эмпирические исследования. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2016. – 475 с.
14. *Казачкова, В.Г.* Метод незаконченных предложений при изучении отношений личности // Вопросы психологии, N 3. – 1989. – С. 154–157.
15. *Кузьмин, Е.С.* Основы социальной психологии: Избранные труды / Сост. И отв. Ред. А.Л. Журавлев, Л.Г. Почебут. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2021. – 580 с.
16. *Купрейченко, А.Б.* Доверие и недоверие — общие и специфические психологические характеристики Вестник РУДН, серия Психология и педагогика, № 2. – 2008. – С. 46–53.
17. *Московичи, С.* Социальное представление: исторический взгляд // Психологический журнал, Т. 16, № 2. – 1995.– С. 3–14.
18. *Мухина, В.* Уникальный диапазон понятия «архетип». Развитие личности, №4. – 2014. – С. 163–201.
19. *Наследов, А.Д.* Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных. Учебное пособие. — СПб.: Речь, 2004. — 392 с.
20. *Панкратова, А.А., Корниенко, Д.С.* Русскоязычная адаптация опросника ERQ (Emotion Regulation Questionnaire) Дж. Гросса. Вопросы психологии, № 5. — 2017. — с. 139-149.
21. *Пахомов, А. П.* Методика «Незаконченные предложения» Сакса–Леви как учебное пособие. Экспериментальная психология, том 5, № 4. – 2012. – С. 99–116.
22. *Почебут, Л.Г., Газогареева, Е.Н.* Социальные представления о неформальном лидерстве в организации. Организационная психология, Т. 5. № 2. – 2015. – С. 46–61.
23. *Почебуг, Л.Г., Мейжис, И.А.* Социальная психология. – Питер; СПб., 2010. –

197 с.

24. *Предательство: опыт исторического анализа*. Сборник статей/ Отв. Ред. К.А. Левинсон. – М.: ИВИ РАН, Москва, 1. – 2012. – 518 с.
25. *Румянцев, Г.Г.* Опыт применения метода незаконченных предложений в психиатрической практике // Исследование личности в клинике и в экстремальных условиях. – 1965. – С. 267–274.
26. *Савельева, У.А.* Архетипический лингвокультурный концепт «предательство»: дир. ... канд. Фил. Наук.: 10.02.19. ГОУ ВПО «Астраханский государственный университет», Астрахань, 2008. – 211 с.
27. *Сидоренко, Е. В.* Методы математической обработки в психологии. — СПб.: ООО «Речь», 2000. — 350 с.
28. *Соболева, А.А.* Исследование внутриорганизационного доверия по методике Дэниса и Мишель Рейна // Международный журнал социальных и гуманитарных наук, Т. 4. №1. – 2016. – С. 85–89
29. *Уорнер, У.Л.* Живые и мертвые. – Университетская книга, 2000. – 664 с.
30. *Фрейд, Дж., Биррелл, П.* Психология предательства и измены (Blind to Betrayal. Why We Fool Ourselves That We Aren't Being Fooled). – Изд-во: Питер. Серия Мастера психологии, 2013. – 192 с.
31. *Хромов, А.Б.* Пятифакторный опросник личности. Учебно–методическое пособие. – Курган: Изд-во Курганского гор. Университета, 2000. – 23 с.
32. *Чикер, В.А.* Методология и методы социально–психологического исследования: Учебное пособие. – СПб.: Издательство Р.–Петерб. ун-та, 2010. – 135с.
33. *Aimone, J. A., Houser, D., & Weber, B.* Neural signatures of betrayal aversion: An MRI study of trust. Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences. – 2014, 281 p.
34. *Beck, A.T., Weissman, A., Lester, D., Trexler, L.* The measurement of pessimism: the hopelessness scale J Consult Clin Psychol. – 1974, 42(6). – P. 861–865.
35. *Boyraz, G., Ferguson, A. N., Zaken, M. D., Baptiste, B. L., Kassin, C.* Do dialectical self-beliefs moderate the indirect effect of betrayal traumas on

- posttraumatic stress through self-compassion? *Child Abuse Negl.* – 2019, vol. 96 – P. 1–10.
36. *Fasanelli, R., Liguori, A., Galli, I.* A Similarity Graph-based Approach to Study Social Representations of the Economic Crisis: A Comparison between Italian and Greek Social Groups. *International Association for Cross-Cultural Psychology Conferences IACCP.* – 2016. – 23 p.
37. *Fetchenhauer, D., & Dunning, D.* Betrayal aversion versus principled trustfulness: How to explain risk avoidance and risky choices in trust games. *Journal of Economic Behavior & Organization.* – 2012, 81. – P. 534 – 541.
38. *Fetchenhauer, D., & Dunning, D.* Why so cynical? Asymmetric feedback underlies misguided skepticism regarding the trustworthiness of others. *Psychological Science* – 2010, 21. – P. 189–193.
39. *Freyd, J. J.* *Betrayal trauma: The logic of forgetting childhood abuse.* Cambridge, MA : Harvard University Press, 1996. – 232 p.
40. *Gaffié, B.* Contextes, expressions et dynamique représentationnelle. *Psicologia.* – 2004, vol.18, No.1 (Lisboajan). – P. 6– 19.
41. *Gobin, R. L., Freyd, J. J.* Betrayal and revictimization: Preliminary findings. *Psychological Trauma: Theory, Research, Practice, and Policy.* – 2009, 1 (3). – P. 242–257.
42. *Gobin, R. L., Freyd, J. J.* The impact of betrayal trauma on the tendence to trust. *Psychological Trauma: Theory, Research, Practice, and Policy.* – 2014, vol. 6, No .5. – P. 501–511.
43. *Goldberg, L. R., & Freyd, J. J.* Self-reports of potentially traumatic experiences in an adult community sample: Gender differences and test-retest stabilities of the items in a brief betrayal-trauma survey. *Journal of Trauma & Dissociation.* – 2006, 7(3). – P. 39–63.
44. *Jodelet, D.* Représentations sociales : un domaine en expansion. In: D. Jodelet (Ed.), *Les représentations sociales*, 2003. – P. 45 – 78.
45. *Jodelet, D.* Social Representations: The Beautiful Invention. *Journal for the Theory of Social Behavior.* – 2011, Vol.38, (4). – P. 411–430.

46. *Lerner, M.J., Miller, D.T.* Just world research and the attribution process: Looking back and ahead // *Psychological Bulletin*. – 1978. Vol. 85. – P. 1030 – 1051.
47. *Markey, J. A.* Redefinition of Social Phenomena: Giving A Basis for Comparative Sociology. *American Journal of Sociology*, Vol. 31.– 1925-26. – P. 733-743.
48. *Marquez, E.; Leon, I.* Social representations of work: identity dynamic and psychosocial involvement, 2012. – P. 440–452.
49. *Maass, A., Cadinu, M.* Stereotype threat: When minority members underperform // *European Review of Social Psychology*. – 2003, Vol. 24. – P. 243–275.
50. *Moscovici, S.* Des représentations collective saux représentations sociales : Elémentspourunehistoire. In D, Jodelet (Ed), *Les représentations sociales..* Paris : PUF. 1989, – P. 62–86.
51. *Rachman, S.* Betrayal: a psychological analysis. *Behav Res Ther.* – 2010, 48(4). – P. 304–11.
52. *Reina, D.S., Reina, M.L.* Building Sustainable Trust // *OD Practitioner*. – 2007, Vol. 9, N 1. – P. 36–41.
53. *Reina, D., Reina, M.* Trust and Betrayal in the Workplace Building Effective Relationships in Your Organization. *Advances in Developing Human Resources*. – 2000, 2(1). – P. 121–121.
54. *Reina, D.S., Reina, M. L.* Trust and Betrayal in the Workplace: Building Effective Relationships in Your Organization/ D.S. Reina, M.L. Reina. San Francisco, Berrett–Koehler Publishers, 1999. – 273 p.
55. *Rushton, R. C., Reina, M. L., Francovich, Ch., Naumann, Ph., Reina, D. S.* Application of the Reina Trust and Betrayal Model to the Experience of Pediatric Critical Care Clinicians, 2010. – P. 12.
56. *Sachs, J.M. Levy, S.* The sentence completion test // Bellak L. (ed.) *Projective psychology*. N.Y.: Knopf, 1950. – P. 357–397.
57. *Schwartz, Sh. H.* An Oveview of the Schwartz Theory of Basic Values.// *Online Readings in Psychology and Culture*. – 2012, 2(1). – 20 p.
58. *Schwartz, S. H.* Les valeurs de base de Ia personne: Theorie, mesures et applications [Basic human values: Theory, measurement, and applications]. *Revue*

- franraise de sociologie. – 2006, 42. – P. 249–288.
59. *Selterman, D., Moord, A.C., Koleva, S.* Moral judgment toward relationship betrayals and those who commit them // *Personal Relationships*. – 2018, 25(1) – P. 65–86.
60. *Wagner, W., Kello, K., & Rämmer, A.* Making social objects: The theory of social representation. In A. Rosa & J. Valsiner (Eds.). *The Cambridge Hand book of Sociocultural Psychology* (2nd edition), Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2018. – P. 130–147.
61. *Wagner, W. & Kronberger, N.* Killer Tomatoes! Collective symbolic coping with biotechnology. In K. Deaux & G. Philogene (Eds.), *Representations of the Social – Bridging Theoretical Traditions*. Oxford: Blackwell, 2001. – P. 1–29.
62. *Wagner, W.* Can Representations Explain Social Behavior? A discussion of social representations as rational systems. *Papers on Social Representations Papers on Social Representations – Textes sur les Représentations Sociales*. – 1993, (1021–5573), Vol. 2 (3). – P. 236 – 249.
63. *Warner, W.L.* (Ed.) *Yankee City*. New Haven & London: Yale Univ. Press, 1963. – P. 35 – 61.

Электронные ресурсы

64. *Psylab.info* – энциклопедия психодиагностики. – Режим доступа: https://psylab.info/Шкала_безнадёжности_Бека (дата обращения: 22.08.2021).

Приложение

Приложение А

Бланк опроса для сбора данных

Уважаемый участник исследования!

Вам предлагается принять участие в исследовании взаимоотношений людей. Опрос проводится на основе конфиденциальности и анонимности, все Ваши ответы будут использоваться исключительно в исследовательских целях. Пожалуйста, ответьте на представленные ниже вопросы. Отвечайте быстро, правильных и неправильных ответов нет. Нам важно узнать Ваше мнение!

1. Перед Вами незаконченные высказывания:

Вам предлагается завершить каждое предложение одним или несколькими словами, вложив в ответ близкое Вам содержание. Завершайте предложение, не раздумывая, первым ответом, который приходит в голову.

С Вашей точки зрения феномен предательства

Предавать можно.....

1. Просмотрите ценности из Списка 1, выберите одну из них, которая является самой важной для Вас, и оцените ее значимость (отметка «7»). Далее выберите ценность, которая наиболее противоречит Вашим принципам, и оцените ее (отметка -1). Если нет такой ценности, выберите ценность, наименее важную для Вас, и оцените ее отметкой «0» или «1», в соответствии с ее значимостью. Затем оцените все остальные ценности из списка. Перед каждой ценностью в списке проставьте отметку, указывающую важность этой ценности как руководящего принципа вашей жизни. Постарайтесь использовать все цифры, как можно точнее и разнообразнее отражая Ваше отношение к данным ценностям (разумеется, каждая цифра может быть использована неоднократно). Ориентируйтесь на приведенную ниже шкалу и используйте все номера от -1 до 7 (-1,0, 1, 2, 3,4, 5, 6, 7).

Как руководящий принцип моей жизни эта ценность является:

Противоположны моим принципам	Не важны	Важны	Очень важны	Высшей значимости
-1	0	1 2 3 4 5	6	7

- ___ 1. РАВЕНСТВО (равные возможности для всех)
- ___ 2. ВНУТРЕННЯЯ ГАРМОНИЯ (быть в мире с самим собой)
- ___ 3. СОЦИАЛЬНАЯ СИЛА (контроль над другими, доминантность)
- ___ 4. УДОВОЛЬСТВИЕ (удовлетворение желаний)
- ___ 5. СВОБОДА (свобода мыслей и действий)
- ___ 6. ДУХОВНАЯ ЖИЗНЬ (акцент на духовных, а не материальных вопросах)
- ___ 7. ЧУВСТВО ПРИНАДЛЕЖНОСТИ (ощущение, что я не одинок)
- ___ 8. СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРЯДОК (стабильность общества)
- ___ 9. ЖИЗНЬ, ПОЛНАЯ ВПЕЧАТЛЕНИЙ (стремление к новизне)
- ___ 10. СМЫСЛ ЖИЗНИ (цели в жизни)
- ___ 11. ВЕЖЛИВОСТЬ (предупредительность, хорошие манеры)

- ___ 12. БОГАТСТВО (материальная собственность, деньги)
- ___ 13. НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ (защищенность своей родины от врагов)
- ___ 14. САМОУВАЖЕНИЕ (вера в собственную ценность)
- ___ 15. УВАЖЕНИЕ МНЕНИЯ ДРУГИХ (учет интересов других людей, избегание конфронтации)
- ___ 16. КРЕАТИВНОСТЬ (уникальность, богатое воображение)
- ___ 17. МИР ВО ВСЕМ МИРЕ (свобода от войн и конфликтов)
- ___ 18. УВАЖЕНИЕ ТРАДИЦИЙ (сохранение признанных традиций, обычаев)
- ___ 19. ЗРЕЛАЯ ЛЮБОВЬ (глубокая эмоциональная и духовная близость)
- ___ 20. САМОДИСЦИПЛИНА (самоограничение, устойчивость к соблазнам)
- ___ 21. ПРАВО НА УЕДИНЕНИЕ (право на личное пространство)
- ___ 22. БЕЗОПАСНОСТЬ СЕМЬИ (безопасность для близких)
- ___ 23. СОЦИАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ (одобрение, уважение других)
- ___ 24. ЕДИНСТВО С ПРИРОДОЙ (слияние с природой)
- ___ 25. ИЗМЕНЧИВАЯ ЖИЗНЬ (жизнь, наполненная проблемами, новизной и изменениями)
- ___ 26. МУДРОСТЬ (зрелое понимание мира)
- ___ 27. АВТОРИТЕТ (право быть лидером или командовать)
- ___ 28. ИСТИННАЯ ДРУЖБА (близкие друзья)
- ___ 29. МИР КРАСОТЫ (красота природы и искусства)
- ___ 30. СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ (исправление несправедливости, забота о слабых)

1.2 Теперь, пожалуйста, определите, насколько каждая из ценностей, перечисленных далее, важна для Вас как руководящий принцип Вашей жизни. Эти ценности выражены как способы поведения, которые могут быть более или менее важными для Вас. Попробуйте максимально разнообразить Ваше отношение к ним, используя весь набор цифр. Для начала прочитайте ценности в списке 2, выберите то, что для Вас наиболее важно, оцените на шкале (отметка 7). Затем выберите ценность, которая противоречит вашим принципам (отметка -1). Если такой ценности нет, выберите ценность наименее важную для Вас и оцените ее отметками 0 или 1, в соответствии с ее значимостью. Затем оцените остальные ценности в списке.

Как руководящий принцип моей жизни, эта ценность является:

- | Противоположной моим
принципам | Не
важной | Важной | | | | | | Очень
важной | Высшей
значимости |
|--|--------------|--------|---|---|---|---|---|-----------------|----------------------|
| -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | |
| ___ 31. САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ (надеющийся на себя, самодостаточный) | | | | | | | | | |
| ___ 32. СДЕРЖАННЫЙ (избегающий крайностей в чувствах и действиях) | | | | | | | | | |
| ___ 33. ВЕРНЫЙ (преданный друзьям, группе) | | | | | | | | | |
| ___ 34. ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННЫЙ (трудолюбивый, вдохновенный) | | | | | | | | | |
| ___ 35. ОТКРЫТЫЙ К ЧУЖИМ МНЕНИЯМ (терпимый к различным идеям и верованиям) | | | | | | | | | |
| ___ 36. СКРОМНЫЙ (простой, не стремящийся привлечь к себе внимание) | | | | | | | | | |
| ___ 37. СМЕЛЫЙ (ищущий приключений, риск) | | | | | | | | | |
| ___ 38. ЗАЩИЩАЮЩИЙ ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ (сохраняющий природу) | | | | | | | | | |
| ___ 39. ВЛИЯТЕЛЬНЫЙ (имеющий влияние на людей и события) | | | | | | | | | |
| ___ 40. УВАЖАЮЩИЙ РОДИТЕЛЕЙ И СТАРШИХ (проявляющий уважение) | | | | | | | | | |
| ___ 41. ВЫБИРАЮЩИЙ СОБСТВЕННЫЕ ЦЕЛИ (отбирающий собственные намерения) | | | | | | | | | |
| ___ 42. ЗДОРОВЫЙ (не больной физически или душевно) | | | | | | | | | |
| ___ 43. СПОСОБНЫЙ (компетентный, способный эффективно действовать) | | | | | | | | | |
| ___ 44. ПРИНИМАЮЩИЙ ЖИЗНЬ (подчиняющийся жизненным обстоятельствам) | | | | | | | | | |

- ___ 45. ЧЕСТНЫЙ (откровенный, искренний)
- ___ 46. СОХРАНЯЮЩИЙ СВОЙ ИМИДЖ (защита своего «лица»)
- ___ 47. ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ (послушный, подчиняющийся правилам)
- ___ 48. УМНЫЙ (логичный, мыслящий)
- ___ 49. ПОЛЕЗНЫЙ (работающий на благо других)
- ___ 50. НАСЛАЖДАЮЩИЙСЯ ЖИЗНЬЮ (наслаждение едой, сексом, развлечениями и др.)
- ___ 51. БЛАГОЧЕСТИВЫЙ (придерживающийся религиозной веры и убеждений)
- ___ 52. ОТВЕТСТВЕННЫЙ (надежный, заслуживающий доверия)
- ___ 53. ЛЮБОЗНАТЕЛЬНЫЙ (интересующийся всем, пытливый)
- ___ 54. СКЛОННЫЙ ПРОЩАТЬ (стремящийся прощать другого)
- ___ 55. УСПЕШНЫЙ (достигающий цели)
- ___ 56. ЧИСТОПЛОТНЫЙ (опрятный, аккуратный)
- ___ 57. ПОТВОРСТВУЮЩИЙ СВОИМ ЖЕЛАНИЯМ (занимающийся тем, что доставляет удовольствие).

1.3 Ниже приведены описания некоторых людей. Пожалуйста, прочитайте каждое описание и подумайте, насколько каждый человек похож или не похож на Вас и Ваш Идеал. Напишите «Я» в одной из клеточек справа, которая показывает, насколько описываемый человек похож на Вас и «Мой идеал», там, где считаете нужным

	Очень похож	Похож	В некоторой степени похож	Немного похож	Не похож	Совсем не похож
1. Придумывать что-то и быть изобретательным важно для него. Он любит поступать по-своему, на свой лад.						
2. Для него важно быть богатым. Он хочет, чтобы у него было много денег и хороших вещей.						
3. Он считает, что важно, чтобы с каждым человеком в мире обращались одинаково. Он верит, что у всех должны быть равные возможности в жизни.						
4. Для него очень важно показать свои способности. Он хочет, чтобы люди восхищались тем, что он делает.						
5. Для него важно жить в безопасном окружении. Он избегает всего, что может угрожать его безопасности.						
6. Он считает, что важно делать много разных дел в жизни. Он всегда стремится к новизне.						
7. Он верит, что люди должны делать то, что им говорят. Он считает, что люди должны придерживаться правил всегда, даже когда никто не видит.						
8. Для него важно выслушать мнение людей, которые отличаются от него. Даже если он не согласен с ними, он все равно хочет их понять.						
9. Он считает, что важно не просить большего, чем имешь. Он верит, что люди должны довольствоваться тем, что у них есть.						
10. Он всегда ищет повод для развлечения. Для него важно делать то, что доставляет ему удовольствие.						
11. Для него важно самому решать, что делать. Ему нравится быть свободным в планировании и выборе своей деятельности.						
12. Для него очень важно помогать окружающим. Он хочет заботиться об их благополучии.						
13. Для него очень важно преуспеть в жизни. Ему						

- нравится производить впечатление на других людей.
14. Для него очень важна безопасность его страны. Он считает, что государство должно быть готово к защите от внешней и внутренней угрозы.
- 15 Он любит рисковать. Он всегда ищет приключений.
- 16.Для него важно всегда вести себя должным образом. Он хочет избегать действий, которые люди сочли бы неверными.
- 17.Для него важно быть главным и указывать другим, что делать. Он хочет, чтобы люди делали то, что он говорит.
- 18 Для него важно быть преданным своим друзьям. Он хочет посвятить себя своим близким.
- 19.Он искренне верит, что люди должны заботиться о природе. Заботиться об окружающей среде важно для него.
20. Быть религиозным важно для него. Он очень старается следовать своим религиозным убеждениям.
- 21.Для него важно, чтобы вещи содержались в порядке и в чистоте. Ему действительно не нравится беспорядок.
- 22.Он считает, что важно интересоваться многим. Ему нравится быть любознательным и пытаться понять разные вещи.
- 23.Он считает, что все народы мира должны жить в гармонии. Содействовать установлению мира между всеми группами людей на земле важно для него.
- 24.Он думает, что важно быть честным и открытым. Ему хочется показать насколько он способный.
- 25.Он думает, что лучше всего поступать в соответствии с установившимися традициями. Для него важно соблюдать обычаи, которые он усвоил.
- 26.Для него важно получать удовольствие от жизни. Ему нравится «баловать» себя.
- 27.Для него важно быть чутким к нуждам других людей. Он старается поддерживать тех, кого знает.
28. Он полагает, что всегда должен проявлять уважение к своим родителям и людям старшего возраста. Для него важно быть послушным.
- 29.Он хочет, чтобы со всеми поступали справедливо, даже с людьми, которых он не знает. Для него важно защищать слабых.
- 30.Он любит сюрпризы. Для него важно, чтобы его жизнь была полна ярких впечатлений.
- 31.Он очень старается не заболеть. Сохранение здоровья очень важно для него.
- 32.Продвижение вперед в жизни важно для него. Он стремится делать все лучше, чем другие.
33. Для него важно прощать людей, которые обидели его. Он старается видеть хорошее в них и не держать обиду.
34. Для него важно быть независимым. Ему нравится полагаться на себя.
35. Иметь стабильное правительство важно для него. Он беспокоится о сохранении

общественного порядка.

36. Для него очень важно все время быть вежливым с другими людьми. Он старается никогда не раздражать и не беспокоить других.

37. Он по-настоящему хочет наслаждаться жизнью. Хорошо проводить время очень важно для него.

38. Для него важно быть скромным. Он старается не привлекать к себе внимание.

39. Он всегда хочет быть тем, кто принимает решения. Ему нравится быть лидером.

40. Для него важно приспосабливаться к природе, быть частью ее. Он верит, что люди не должны изменять природу.

2. Прочтите парные высказывания и определите, какое из двух альтернативных высказываний вам больше всего подходит. Если подходит высказывание, записанное слева от оценочной шкалы, то используйте для оценки этого высказывания значение «-2» или «-1». Если вам подходит правое высказывание, то оно оценивается значениями «2» или «1». Значения «-2» или «2» выбираются в том случае, если оцениваемое высказывание выражено сильно. Если это высказывание выражено слабо (слабее), то выбирается значение «-1» или «1». В случае когда ни одна из альтернатив вам не подходит, а подходит нечто среднее между ними, то выбирается значение «0».

1. Мне нравится заниматься физкультурой	-2	-1	0	1	2	Я не люблю физические нагрузки
2. Люди считают меня отзывчивым и доброжелательным человеком	-2	-1	0	1	2	Некоторые люди считают меня холодным и черствым
3. Я во всем ценю чистоту и порядок	-2	-1	0	1	2	Иногда я позволяю себе быть неряшливым
4. Меня часто беспокоит мысль, что что-нибудь может случиться	-2	-1	0	1	2	«Мелочи жизни» меня не тревожат
5. Все новое вызывает у меня интерес	-2	-1	0	1	2	Часто новое вызывает у меня раздражение
6. Если я ничем не занят, то это меня беспокоит	-2	-1	0	1	2	Я человек спокойный и не люблю суетиться
7. Я стараюсь проявлять дружелюбие ко всем людям	-2	-1	0	1	2	Я не всегда и не со всеми дружелюбный человек
8. Моя комната всегда аккуратно прибрана	-2	-1	0	1	2	Я не очень стараюсь следить за чистотой и порядком
9. Иногда я расстраиваюсь из-за пустяков	-2	-1	0	1	2	Я не обращаю внимания на мелкие проблемы
10. Мне нравятся неожиданности	-2	-1	0	1	2	Я люблю предсказуемость событий
11. Я не могу долго оставаться в неподвижности	-2	-1	0	1	2	Мне не нравится быстрый стиль жизни
12. Я тактичен по отношению к другим людям	-2	-1	0	1	2	Иногда в шутку я задеваю самолюбие других
13. Я методичен и пунктуален во всем	-2	-1	0	1	2	Я не очень обязательный человек
14. Мои чувства легко уязвимы и ранимы	-2	-1	0	1	2	Я редко тревожусь и редко чего-либо боюсь
15. Мне не интересно, когда ответ ясен заранее	-2	-1	0	1	2	Я не интересуюсь вещами, которые мне не понятны
16. Я люблю, чтобы другие быстро выполняли мои распоряжения	-2	-1	0	1	2	Я не спеша выполняю чужие распоряжения
17. Я уступчивый и склонный к компромиссам человек	-2	-1	0	1	2	Я люблю поспорить с окружающими
18. Я проявляю настойчивость, решая трудную задачу	-2	-1	0	1	2	Я не очень настойчивый человек
19. В трудных ситуациях я весь сжимаюсь от напряжения	-2	-1	0	1	2	Я могу расслабиться в любой ситуации
20. У меня очень живое воображение	-2	-1	0	1	2	Я всегда предпочитаю реально смотреть на

						мир
21. Мне часто приходится быть лидером, проявлять инициативу	-2	-1	0	1	2	Я скорее подчиненный, чем лидер
22. Я всегда готов оказать помощь и разделить чужие трудности	-2	-1	0	1	2	Каждый должен уметь позаботиться о себе
23. Я очень старательный во всех делах человек	-2	-1	0	1	2	Я не очень усердствую на работе
24. У меня часто выступает холодный пот и дрожат руки	-2	-1	0	1	2	Я редко испытывал напряжение, сопровождаемое дрожью в теле
25. Мне нравится мечтать	-2	-1	0	1	2	Я редко увлекаюсь фантазиями
26. Часто случается, что я руковожу, отдаю распоряжения другим людям	-2	-1	0	1	2	Я предпочитаю, чтобы кто-то другой брал в свои руки руководство
27. Я предпочитаю сотрудничать с другими, чем соперничать	-2	-1	0	1	2	Без соперничества общество не могло бы развиваться
28. Я серьезно и прилежно отношусь к работе	-2	-1	0	1	2	Я стараюсь не брать дополнительные обязанности на работе
29. В необычной обстановке я часто нервничаю	-2	-1	0	1	2	Я легко привыкаю к новой обстановке
30. Иногда я погружаюсь в глубокие размышления	-2	-1	0	1	2	Я не люблю тратить свое время на размышления
31. Мне нравится общаться с незнакомыми людьми	-2	-1	0	1	2	Я не очень общительный человек
32. Большинство людей добры от природы	-2	-1	0	1	2	Я думаю, что жизнь делает некоторых людей злыми
33. Люди часто доверяют мне ответственные дела	-2	-1	0	1	2	Некоторые считают меня безответственным
34. Иногда я чувствую себя одиноко, тоскливо и все валится из рук	-2	-1	0	1	2	Часто, что-либо делая, я так увлекаюсь, что забываю обо всем
35. Я хорошо знаю, что такое красота и элегантность	-2	-1	0	1	2	Мое представление о красоте такое же, как и у других
36. Мне нравится приобретать новых друзей и знакомых	-2	-1	0	1	2	Я предпочитаю иметь только несколько надежных друзей
37. Люди, с которыми я общаюсь, обычно мне нравятся	-2	-1	0	1	2	Есть такие люди, которых я не люблю
38. Я требователен и строг в работе	-2	-1	0	1	2	Иногда я пренебрегаю своими обязанностями
39. Когда я сильно расстроен, у меня тяжело на душе	-2	-1	0	1	2	У меня очень редко бывает мрачное настроение
40. Музыка способна так захватить меня, что я теряю чувство времени	-2	-1	0	1	2	Драматическое искусство и балет кажутся мне скучными
41. Я люблю находиться в больших и веселых компаниях	-2	-1	0	1	2	Я предпочитаю уединение
42. Большинство людей честные, и им можно доверять	-2	-1	0	1	2	Иногда я отношусь подозрительно к другим людям
43. Я обычно работаю добросовестно	-2	-1	0	1	2	Люди часто находят в моей работе ошибки
44. Я легко впадаю в депрессию	-2	-1	0	1	2	Мне невозможно испортить настроение
45. Настоящее произведение искусства вызывает у меня восхищение	-2	-1	0	1	2	Я редко восхищаюсь совершенством настоящего произведения искусства
46. «Болея» на спортивных соревнованиях, я забываю обо всем	-2	-1	0	1	2	Я не понимаю, почему люди занимаются опасными видами спорта

47. Я стараюсь проявлять чуткость, когда имею дело с людьми	-2	-1	0	1	2	Иногда мне нет дела до интересов других людей
48. Я редко делаю необдуманно то, что хочу сделать	-2	-1	0	1	2	Я предпочитаю принимать решения быстро
49. У меня много слабостей и недостатков	-2	-1	0	1	2	У меня высокая самооценка
50. Я хорошо понимаю свое душевное состояние	-2	-1	0	1	2	Мне кажется, что другие люди менее чувствительны, чем я
51. Я часто игнорирую сигналы, предупреждающие об опасности	-2	-1	0	1	2	Я предпочитаю избегать опасных ситуаций
52. Радость других я разделяю как собственную	-2	-1	0	1	2	Я не всегда разделяю чувства других людей
53. Я обычно контролирую свои чувства и желания	-2	-1	0	1	2	Мне трудно сдерживать свои желания
54. Если я терплю неудачу, то обычно обвиняю себя	-2	-1	0	1	2	Мне часто «везет», и обстоятельства редко бывают против меня
55. Я верю, что чувства делают мою жизнь содержательнее	-2	-1	0	1	2	Я редко обращаю внимание на чужие переживания
56. Мне нравятся карнавальные шествия и демонстрации	-2	-1	0	1	2	Мне не нравится находиться в многолюдных местах
57. Я стараюсь поставить себя на место другого человека, чтобы его понять	-2	-1	0	1	2	Я не стремлюсь понять все нюансы переживаний других людей
58. В магазине я обычно долго выбираю то, что надумал купить	-2	-1	0	1	2	Иногда я покупаю вещи импульсивно
59. Иногда я чувствую себя жалким человеком	-2	-1	0	1	2	Обычно я чувствую себя нужным человеком
60. Я легко «вживаюсь» в переживания вымышленного героя	-2	-1	0	1	2	Приключения киногероя не могут изменить мое душевное состояние
61. Я чувствую себя счастливым, когда на меня обращают внимание	-2	-1	0	1	2	Я скромный человек и стараюсь не выделяться среди людей
62. В каждом человеке есть нечто, за что его можно уважать	-2	-1	0	1	2	Я еще не встречал человека, которого можно было бы уважать
63. Обычно я хорошо думаю, прежде чем действую	-2	-1	0	1	2	Я не люблю продумывать заранее результаты своих поступков
64. Часто у меня бывают взлеты и падения настроения	-2	-1	0	1	2	Обычно у меня ровное настроение
65. Иногда я чувствую себя фокусником, подшучивающим над людьми	-2	-1	0	1	2	Люди часто называют меня скучным, но надежным человеком
66. Я привлекателен для лиц противоположного пола	-2	-1	0	1	2	Некоторые считают меня обычным и неинтересным человеком
67. Я всегда стараюсь быть добрым и внимательным с каждым человеком	-2	-1	0	1	2	Некоторые люди думают, что я самонадеянный и эгоистичный
68. Перед путешествием я намечаю точный план	-2	-1	0	1	2	Я не могу понять, зачем люди строят такие детальные планы
69. Мое настроение легко меняется на противоположное	-2	-1	0	1	2	Я всегда спокоен и уравновешен
70. Я думаю, что жизнь – это азартная игра	-2	-1	0	1	2	Жизнь – это опыт, передаваемый последующим поколениям
71. Мне нравится выглядеть вызывающе	-2	-1	0	1	2	В обществе я обычно не выделяюсь поведением и модной одеждой
72. Некоторые говорят, что я снисходителен к окружающим	-2	-1	0	1	2	Говорят, что я часто хвастаюсь своими успехами

73. Я точно и методично выполняю свою работу	-2	-1	0	1	2	Я предпочитаю «плыть по течению», доверяя своей интуиции
74. Иногда я бываю настолько взволнован, что даже плачу	-2	-1	0	1	2	Меня трудно вывести из себя
75. Иногда я чувствую, что могу открыть в себе нечто новое	-2	-1	0	1	2	Я не хотел бы ничего в себе менять

3. Отметьте степень согласия со следующими утверждениями, используя шкалу:

Категорически не согласен	Не согласен	Скорее не согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Полностью согласен
1	2	3	4	5	6	7

- _____ 1. Чтобы поднять себе настроение, я изменяю свое отношение к ситуации
- _____ 2. Для управления своими эмоциями я сдерживаю их внешние проявления
- _____ 3. Когда я сталкиваюсь со стрессовой ситуацией, я стараюсь думать о ней таким образом, чтобы сохранять спокойствие
- _____ 4. Для управления своими эмоциями я изменяю отношение к ситуации, в которой нахожусь
- _____ 5. Чтобы поднять себе настроение (испытать радость или удовольствие), я начинаю думать о чем-нибудь другом
- _____ 6. Когда я испытываю положительные эмоции, я слежу за тем, чтобы их не показывать
- _____ 7. Чтобы справиться с отрицательными эмоциями, я изменяю свое отношение к ситуации
- _____ 8. Я держу свои эмоции при себе
- _____ 9. Когда я испытываю отрицательные эмоции, я делаю все, чтобы их не показывать
- _____ 10. Чтобы справиться с отрицательными эмоциями (такими как грусть или злость), я начинаю думать о чем-нибудь другом

4. Оцените, пожалуйста, степень согласия с приведенными ниже высказываниями по отношению к человеку, которому Вы доверяете больше всего (Д) и по отношению к человеку, который утратил Ваше доверие (НД) по 5 балльной шкале, где:

1	2	3	4	5
Полностью не согласен	скорее не согласен	затрудняюсь ответить	скорее согласен	полностью согласен

Д НД

1. Я выяснил, что он надежен, особенно в тех случаях, что важны для меня.
2. У нас одинаковое восприятие мира.
3. Мне кажется, я хорошо знаю его.
4. По отношению к нему я испытываю приязнь.
5. Он хочет создать себе репутацию человека, выполняющего свои обещания.
6. К сожалению, он не понимает, что ему выгодно выполнить свои обязательства передо мной.
7. Он всегда придет на помощь, если моим интересам что-то угрожает.
8. Мы с ним отстаиваем одни и те же принципы.
9. Мне кажется, я достаточно точно могу предсказать его поведение.
10. Он мне очень нравится.
11. Этот человек понимает, что оправдать доверие выгоднее, чем потерять его.
12. По отношению к нему я чувствую неприязнь.
13. Он всегда готов предложить мне поддержку.
14. У нас с ним общие интересы.
15. Я обычно знаю, как он поступит в определенной ситуации.
16. Я люблю этого человека.
17. Он осознает, что если обманет доверие, то потеряет больше, чем выиграет.
18. Он ненадежен.
19. Я плохо знаю этого человека.
20. Он непредсказуем.

5. Пожалуйста, внимательно прочитайте каждое из приведенных ниже утверждений. Укажите, насколько верно каждое из них описывает вас, и поставьте «галочку» в соответствующей графе справа. Необходимо дать ответ на каждое утверждение.

№		Совсем неверно	Скорее неверно	Скорее верно	Очень верно
1.	Я смотрю в будущее с надеждой и энтузиазмом				
2.	С тем же успехом я могу просто плюнуть на все, так как я не могу сделать свою жизнь лучше				
3.	Когда дела идут плохо, мне помогает знание о том, что так не может продолжаться вечно				
4.	Я не могу представить, какой будет моя жизнь через десять лет				
5.	У меня достаточно времени, чтобы успеть сделать то, что для меня наиболее важно				
6.	В будущем я надеюсь преуспеть в том, что занимает меня больше всего				
7.	Мое будущее кажется мне темным				
8.	Я полагаю, что у меня будет больше хорошего в жизни, чем у среднего человека				
9.	Мне просто не дают передышки и я не думаю, что в будущем станет легче				
10.	Мой прошлый опыт хорошо подготовил меня к будущему				
11.	Все что я вижу впереди скорее неприятно, чем приятно				
12.	Я не ожидаю получить то, чего я действительно хочу				
13.	Когда я думаю о будущем, я надеюсь, что буду счастливее, чем сейчас				
14.	Ничего в жизни не складывается так как я хочу				
15.	Я верю в свое будущее				
16.	Я никогда не получаю то, что хочу, а значит хотеть чего-либо глупо				
17.	Очень маловероятно, что я буду доволен своим будущим				
18.	Мое будущее кажется мне очень туманным и неопределенным				
19.	Я ожидаю от будущего больше хорошего, чем плохого				
20.	Бесполезно действительно стремиться получить то, что я хочу, так как скорее всего у меня ничего не получится				

А. Ваш пол 1. Мужской 2. Женский

Б. Укажите Ваш возраст _____ лет

В. Город проживания _____

Г. Работаете (учитесь) в настоящее время _____

Д. Профессия _____

Е. Семейное положение _____

Благодарим за участие !!!

Приложение Б

Ключи к опроснику исследования

1. Ключи к опроснику ценностей Ш. Шварца

В соответствии со средним баллом по каждому типу ценностей устанавливается их ранговое соотношение.

Каждому типу ценностей присваивается ранг от 1 до 10.

Первый ранг присваивается типу ценностей, имеющему наиболее высокий средний балл, десятый — имеющему самый низкий средний балл.

Ранг от 1 до 3, полученный соответствующими типами ценностей, характеризует их высокую значимость для испытуемого.

Ранг от 7 до 10 свидетельствует о низкой значимости соответствующих ценностей.

«Самостоятельность» происходит из потребностей организма в контроле и мастерстве и интерактивных требований автономии. Определение цели: независимая мысль и действие – выбор, создание, исследование.

«Стимуляция» следует из потребности организма в разнообразии и стимуляции, чтобы поддерживать оптимальный, положительный, а не угрожающий уровень активации. Определение цели: волнение, новизна и вызов в жизни.

«Гедонизм» основан на потребности организма в удовольствии, и связан с её удовлетворением. Определение цели: удовольствие или чувственное удовлетворение для себя.

«Достижение» отображает потребность в общественном одобрении и подчеркивает демонстрацию компетентности с точки зрения преобладающих культурных стандартов. Мотивация касается соблюдения внутренних стандартов качества. Определение цели: личный успех через демонстрацию компетентности в соответствии с социальными стандартами.

«Власть» рассматривает как дифференциация статуса социальных институтов, чтобы оправдать данный факт общественной жизни и мотивировать членов группы принять его. Отображает потребность в доминировании / подчинении в межличностных отношениях или сохранение доминирующего положения в более общей социальной системе. И власть, и достижения ориентированы на социальное уважение. Определение цели: социальный статус и престиж, контроль или доминирование над людьми и ресурсами.

«Безопасность» служат главным образом индивидуальным интересам, и вытекает из основных индивидуальных и групповых требований. Последние выражают в значительной степени цель безопасности для себя или тех, с кем человек отождествляется. Определение цели: безопасность, гармония и стабильность общества, отношений и себя.

«Конформность» основана на требовании, чтобы люди подавляли склонности, которые может нарушить и подорвать гладкое взаимодействие и групповое функционирование. Подчеркивают сдержанность в повседневном общении. Определение цели: сдержанность действий, склонностей и побуждений, которые могут расстроить или навредить другим и нарушать социальные ожидания или нормы.

«Традиции» включают практики, символы, идеи и убеждения, которые символизируют солидарность группы, выражают ее уникальную ценность и способствуют выживанию. Могут принимать форму религиозных обрядов, убеждений и норм поведения. Определение цели: уважение, приверженность и принятие обычаев и идей, которые приняты культурой или религией.

«Благожелательность» следует из потребностей функционирования группы и потребности в принадлежности. Наиболее решающее значение имеют отношения в основных группах. Ценности благожелательности подчеркивают добровольную заботу о благосостоянии других. Определение цели: сохранение и повышение благосостояния тех, с кем есть личный контакт («в группе»).

«Универсализм» происходят от потребностей выживания отдельных лиц и групп. Но люди не осознают данную потребность, пока не встретят других за пределами расширенной первичной группы, и пока они не станут осознавать дефицит ресурсов. Люди могут тогда понять, что отказ принять других, которые справедливы к ним, приведут к опасным для жизни ссорам. Они также понимают, что неспособность защитить окружающую среду приведет к разрушению ресурсов, от которых зависит жизнь. Ценности универсализма контрастируют с внутригрупповым фокусом ценностей благожелательности. Определение цели: понимание, оценка, терпимость и защита для благополучия всех людей и для природы [Schwartz, 2012].

2. ключ к тесту «Большая пятерка»

Оценочная шкала

	-2	-1	0	1	2
Баллы	5	4	3	2	1

Суммирование балльных оценок первичных факторов по вертикали определяет количественную выраженность соответствующего основного фактора.

Таким же образом определяется количественная выраженность остальных основных факторов: II (привязанность – обособленность); III (самоконтроль – импульсивность); IV (эмоциональная устойчивость – эмоциональная неустойчивость); V (экспрессивность – практичность).

Первый фактор

«Экстраверсия»

Высокие значения по фактору определяют направленность психики человека на экстраверсию. Типичные экстраверты отличаются общительностью, любят развлечения и коллективные мероприятия, имеют большой круг друзей и знакомых, ощущают потребность общения с людьми, с которыми можно поговорить и приятно провести время,

«Интроверсия»

Низкие значения по фактору характерны для интровертов. Основными особенностями интровертов являются отсутствие уверенности в отношении правильности своего поведения и невнимания к происходящим вокруг событиям; большая опора на собственные силы и желания, предпочтение абстрактных идей. Интроверты обладают ровным, сниженным фоном настроения.

Второй фактор

«Привязанность»

Высокие значения по данному фактору определяют позитивное отношение человека к людям. Такие лица испытывают потребность быть рядом с другими людьми. Как правило, это добрые, отзывчивые люди, они хорошо понимают других людей, чувствуют личную ответственность за их благополучие, терпимо относятся к недостаткам других людей.

«Обособленность»

Низкие оценки по фактору свидетельствуют о стремлении человека быть независимым и самостоятельным. Такие люди предпочитают держать дистанцию, иметь обособленную позицию при взаимодействии с другими. Они избегают общественных поручений, небрежны в выполнении своих обязанностей и обещаний.

Третий фактор

«Самоконтроль» (высокий самоконтроль поведения)

Главным содержанием этого фактора является волевая регуляция поведения. На полюсе высоких значений находятся такие черты личности, как добросовестность, ответственность, обязательность, точность и аккуратность в делах. Такие люди любят порядок и комфорт, они настойчивы в деятельности и обычно достигают в ней высоких результатов.

«Импульсивность» (низкий самоконтроль поведения)

Человек, имеющий низкую оценку по этому фактору, редко проявляет в своей жизни волевые качества, он живет, стараясь не усложнять свою жизнь. Ищет «легкой жизни». Это такой тип личности, для которого характерны естественность поведения, беспечность, склонность к необдуманным поступкам. Такой человек может недобросовестно относиться к работе, не проявляя настойчивости в достижении цели.

Четвертый фактор

«Эмоциональная устойчивость»

Низкие значения по этому фактору свойственны лицам самодостаточным, уверенным в своих силах, эмоционально зрелым, смело смотрящим в лицо фактам, спокойным, постоянным в своих планах и привязанностях, не поддающимся случайным колебаниям настроения. На жизнь такие люди смотрят серьезно и реалистично, хорошо осознают требования действительности.

«Эмоциональная неустойчивость»

Высокие значения по этому фактору характеризуют лиц, неспособных контролировать свои эмоции и импульсивные влечения. В поведении это проявляется как отсутствие чувства ответственности, уклонение от реальности, капризность. Такие люди чувствуют себя беспомощными, неспособными справиться с жизненными трудностями.

Пятый фактор

«Экспрессивность»

Для человека с такой чертой характерно легкое отношение к жизни. Он производит впечатление беззаботного и безответственного, которому сложно понять тех, кто рассчитывает каждый свой шаг, отдает свои силы созданию материального благополучия.

«Практичность»

Человек с выраженной чертой практичности по своему складу реалист, хорошо адаптирован в обывательной жизни. Он трезво и реалистично смотрит на жизнь, верит в материальные ценности больше, чем в отвлеченные идеи.

3. Ключ к опроснику эмоциональной регуляции

Шкала когнитивная переоценка: 1, 3, 4, 5, 7, 10

Шкала подавление экспрессии: 2, 6, 8, 9

Когнитивная переоценка – изменение отношения к ситуации, позволяющее модифицировать эмоциональный ответ.

Подавление экспрессии – сдерживание внешних проявлений уже возникшего эмоционального ответа.

4. Ключ к методике оценки доверия/недоверия личности другим людям (Купрейченко А.Б.)

Ключ: Шкалы:

Общая шкала доверия/недоверия

Шкала доверия

Шкала недоверия – данные три шкалы направлены на исследование особенностей оценки Доверия/Недоверия.

И три дополнительные шкалы:

К миру (п. 2, 5, 11, 15);

К другим людям (п. 3, 7, 8, 10, 12);

К себе (п. 1, 4, 6, 9, 13, 14).

подсчитывается алгебраическая сумма набранных баллов с учетом того, что за утверждения 1, 3, 4, 6, 8, 9, 11, 13, 14 баллы даются со знаком плюс, а за утверждения 2, 5, 7, 10, 12, 15 — со знаком минус.

Чем больше итоговая сумма с плюсом, тем больше ваше доверие, и наоборот, чем больше итоговая сумма со знаком минус, тем больше у вас выражено недоверие к миру, другим людям и себе.

5. Ключ к Шкале Безнадёжности А. Бека

Утверждениям приписывается значение в баллах, равное числовому значению ответа в бланке ответов. Ряд пунктов подсчитывается в обратных значениях:

Вариант ответа **Прямое утверждение** **Обратное утверждение**

Совсем неверно	1	4
Скорее неверно	2 балла	3 балла
Скорее верно	3 балла	2 балла
Очень верно	4 балла	1 балл

Подсчёт сырых баллов: по шкале подсчитывается один общий балл, при этом ряд вопросов интерпретируется в «прямом», а ряд – в «обратном» направлениях.

Прямые утверждения **Обратные утверждения**

Безнадёжность 2, 4, 7, 9, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 20 1, 3, 5, 6, 8, 10, 13, 15, 19.

Среднегрупповые значения по шкале безнадёжности Бека (ВЕСК)

Негативная окраска ожиданий относительно ближайшего и отдаленного будущего

32,0 ± 8,0

при выделении субшкалы «Настоящее Фаталистичное» значение

21,40 ± 5,0