

Научное мнение. 2025. № 9. С. 162–172.

Nauchnoe mnenie. 2025. № 9. P. 162–172.

Научная статья

УДК 159.923.2:316.6

DOI: [https://doi.org/10.25807/22224378\\_2025\\_9\\_162](https://doi.org/10.25807/22224378_2025_9_162)

## **СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОСОБЕННОСТЕЙ РЕАГИРОВАНИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ Х, Y, Z ПОКОЛЕНИЙ НА РАЗЛИЧНЫЕ СИТУАЦИИ ВЫБОРА**

**Сергей Сергеевич Киркин**

Российский государственный социальный университет, Москва, Россия

sergej-kirkin@yandex.ru, <https://orcid.org/0009-0006-5429-670X>

**Аннотация.** Настоящее исследование направлено на разработку и эмпирическую верификацию социально-психологической модели, описывающей особенности реагирования представителей поколений X, Y и Z в ситуациях выбора. Используя методики Р. Кеттэлла, Дж. Келли и Л. Н. Собчик, авторы выявили устойчивые различия в личностных чертах, когнитивных структурах и адаптационных стратегиях, характерных для каждого поколения. Построенная интегративная модель демонстрирует, как личностные и когнитивные параметры формируют различные стратегии принятия решений — от аналитической у поколения X до интуитивной у поколения Z. Полученные результаты позволяют глубже понять межпоколенческую динамику и могут быть полезны при разработке образовательных, управлеченческих и коммуникативных практик.

**Ключевые слова:** поколения X, Y, Z, принятие решений, личностные особенности, когнитивные конструкты, социальная адаптация, психология выбора, межпоколенческие различия

Original article

## **A SOCIO-PSYCHOLOGICAL MODEL OF THE RESPONSE OF REPRESENTATIVES OF X, Y, Z GENERATIONS TO VARIOUS CHOICE SITUATIONS**

**Sergey S. Kirkin**

Russian State Social University, Moscow, Russia

sergej-kirkin@yandex.ru, <https://orcid.org/0009-0006-5429-670X>

**Abstract.** The study is aimed at developing and empirically verifying a socio-psychological model describing the response characteristics of representatives of generations X, Y and Z in choice situations. Using the techniques of R. Kettell, J. Kelly, and L. N. Sobchik, the author identified persistent differences in personality traits, cognitive structures, and adaptive strategies characteristic of each generation. The constructed integrative model demonstrates how personal and cognitive parameters shape various decision-making strategies, from analytical for Generation X to intuitive for Generation Z. The results obtained allow for a deeper understanding of intergenerational dynamics and can be useful in the development of educational, managerial and communication practices.

**Keywords:** generations X, Y, Z, decision-making, personality traits, cognitive constructs, social adaptation, psychology of choice, intergenerational differences

## Введение

Феномен человеческого выбора традиционно рассматривается как деятельный волевой акт, реализуемый субъектом в конкретной ситуации и определенных обстоятельствах. При детальном рассмотрении данный феномен раскрывается через призму психологических механизмов, обнаруживая связи между внешними условиями принятия решения и внутренними детерминантами личности. Как подчеркивал К. Левин, поведение индивида, в том числе и его выбор, определяется полем взаимодействующих личностных и ситуативных факторов [1]. В когнитивной психологии А. Тверски и Д. Канеман рассмотрели выбор как результат эвристических процессов, подверженных систематическим искажениям, связанным с ограниченной рациональностью [2]. В социально-психологической перспективе важен вклад М. Шерифа и С. Аша в изучение влияния социальных норм и группового давления на индивидуальные решения — как отмечает И. А. Кузьмин, в их работах было установлено, что «члены группы подвергаются в большей или меньшей степени ее влияния» [3, с. 23]. Отечественная научная традиция, как советского и постсоветского (1990-е гг.) образца, так и современная, акцентирует внимание на деятельностной природе выбора, связывая его с мотивами, смыслами и внутренней структурой действия (Леонтьев А. Н.; Рубинштейн; Леонтьев Д. А., Зайцева) [4; 5]. К примеру, как отмечают исследователи, Д. А. Леонтьев рассматривал выбор как внутреннюю деятельность, которая подразумевает связь субъекта с миром, мотивирована и целесообразна — «путем соотнесения самого себя с окружающим миром происходит организация поведения и деятельности человека» [6, с. 400]. Текущие исследования последних 5 лет также акцентируют внимание на связи между идентичностью и выбором [7], особенно в условиях социокультурной нестабильности и изменяющейся ценностной картины мира. Таким образом, процесс выбора не существует в вакууме — он неизбежно встроен в сложную систему взаимодействия индивидуального сознания с

социокультурной средой. По словам Л. А. Зайцевой, «выбор есть в различной степени осознанный процесс выработки личностью решения на основе сравнения в конкретной временной ситуации различных альтернатив» [4, с. 55]. В связи с этим реагирование личности в ситуации выбора определяется комплексом априорных установок, формирующихся под влиянием множественных факторов. Эти установки представляют собой не просто совокупность индивидуальных предпочтений, но результат длительного процесса интериоризации культурных норм, ценностей референтных групп, особенностей социального окружения. Каждое решение, принимаемое человеком, несет отпечаток той социокультурной матрицы, в которой происходило становление его личности.

В современной психологической науке все большее внимание привлекает поколенческая специфика как значимый фактор, определяющий особенности восприятия реальности и паттерны поведения [8]. Поскольку, как отмечает О. Н. Скоблик, «фактором объективного характера, влияющим на развитие личности, можно назвать совокупность социально-общественных явлений» [8, с. 472], нам представляется закономерным утверждать, что принадлежность к определенному поколению создает уникальный культурно-социальный и социально-психологический контекст, который, хотя и не детерминирует полностью индивидуальные выборы, формирует определенные тенденции в ценностных ориентациях и способах реагирования на жизненные ситуации. Поколенческая идентичность становится той призмой, через которую преодоляются внешние воздействия, трансформируясь в специфические поведенческие стратегии. Теория поколений, получившая широкое распространение в социально-психологических исследованиях последних десятилетий (У. Штраус, Н. Хау, Е. Шамис, В. В. Радаев О. Скоблик и др.) [8; 9; 10], предлагает концептуальную рамку для понимания межпоколенческих различий. Как отмечают исследователи в данном направлении, каждое «поколение группируется вокруг определенных совместно пережитых событий и

определяется определенным промежутком времени, во время которого закладываются ценности, которые будут подобными между людьми одной возрастной группы, и значительно отличаться от ценностей и ориентиров другой возрастной группы» [8, с. 472]. В контексте нашего исследования особый интерес представляют поколения X, Y и Z, которые, несмотря на естественную преемственность и взаимовлияние, демонстрируют существенные различия в мировосприятии и поведенческих паттернах. Эти различия проявляются не столько в радикальном разрыве между поколениями, сколько в нюансах восприятия, оценки и реагирования на схожие жизненные ситуации.

Спектр ситуаций выбора, с которыми сталкиваются представители различных поколений, чрезвычайно широк. К наиболее значимым можно отнести профессиональное самоопределение и карьерные решения, выбор образовательных траекторий, формирование межличностных отношений и создание семьи, потребительские предпочтения и финансовые стратегии, а также ценностные выборы в сфере социальной и политической активности. Каждая из этих областей представляет собой пространство, где поколенческие особенности проявляются наиболее отчетливо.

Анализ существующей научной литературы демонстрирует следующую ситуацию: при достаточно обширном корпусе исследований, посвященных отдельным аспектам поведения представителей разных поколений, наблюдается дефицит комплексных работ, фокусирующихся на психологии выбора как интегративном феномене. Имеющиеся исследования преимущественно концентрируются на изолированных плоскостях — например, изучаются потребительские предпочтения поколения Z как той возрастной группы, «на удовлетворение потребностей» которой, по словам В. А. и М. А. Тропниковых, «нацелено современное производство, маркетинг и реклама» [11, с. 50; 12], особенности карьерных стратегий и соответствующей мотивации различных поколений [13], или цифровое поведение миллениалов и зу-

меров [14]. При этом целостная картина психологических механизмов, лежащих в основе принятия решений представителями разных поколений, остается фрагментарной. Новизна настоящего исследования заключается в попытке создания социально-психологической модели, которая позволила бы систематизировать и концептуализировать особенности реагирования представителей поколений X, Y и Z на различные ситуации выбора. Предлагаемый подход выходит за рамки описательного анализа отдельных поведенческих проявлений, стремясь выявить глубинные психологические механизмы, определяющие поколенческую специфику процессов принятия решений. Такая модель призвана не только обобщить эмпирические данные, но и создать теоретическую основу для прогнозирования поведенческих стратегий в новых, ранее не исследованных контекстах.

Исходя из вышеизложенного, целью данного исследования является разработка и эмпирическая верификация социально-психологической модели, раскрывающей специфические особенности реагирования представителей поколений X, Y и Z на различные ситуации выбора, а также выявление ключевых факторов, детерминирующих межпоколенческие различия в процессах принятия решений.

### **Материалы и методы**

Эмпирическое исследование охватило 140 респондентов, представляющих три поколенческие когорты: поколение X (1965–1980 г.р.), поколение Y (1981–1996 г.р.) и поколение Z (1997–2012 г.р.), с равномерным распределением участников по группам. Формирование выборки осуществлялось с учетом необходимости обеспечения репрезентативности каждой поколенческой группы по основным социально-демографическим параметрам. Методический инструментарий исследования был сформирован исходя из необходимости комплексного изучения личностных характеристик, когнитивных конструктов и индивидуально-типологических особенностей респондентов. Многофакторный личностный опросник Р. Кеттелла (16PF) позволил выявить базовые личностные черты, определя-

ющие поведенческие стратегии в различных жизненных контекстах [15]. Техника репертуарных решеток Дж. Келли обеспечила доступ к системе личностных конструктов, через которые представители разных поколений интерпретируют ситуации выбора и структурируют свой опыт принятия решений [16]. Индивидуально-типологический опросник Л. Н. Собчик дополнил картину, раскрывая конституционально обусловленные свойства личности и их проявления в адаптационных механизмах, что особенно значимо для понимания устойчивых паттернов реагирования [17].

Процедура исследования предполагала индивидуальную работу с каждым респондентом в стандартизированных условиях. Обработка результатов осуществлялась с применением методов математической статистики, включая дисперсионный анализ для выявления межгрупповых различий, корреляционный анализ для установления взаимосвязей между изучаемыми параметрами, а также факторный анализ для построения интегративной модели поколенческих особенностей. Сочетание количественных и качественных методов анализа позволило не только зафиксировать статистически значимые различия между поколениями, но и раскрыть психологическое содержание выявленных закономерностей.

### Результаты и обсуждение

Последовательный анализ результатов, полученных с помощью каждой из применявшимся методик, озвученных выше, создает основу для построения интегративной модели, объясняющей наблюдаемые различия через призму взаимодействия личностных, когнитивных и типологических характеристик.

Исследование было начато с рассмотрения личностных профилей, выявленных с помощью теста Р. Кеттелла — результаты представлены в табличном виде (табл. 1). Методика включала вопросы, моделирующие различные ситуации выбора — от бытовых предпочтений до межличностных взаимодействий. Например, вопросы о предпочтительном месте для дачи («в оживленном дачном поселке»/«уединенную, в лесу») или о выбо-

ре между несложной классической музыкой и современными популярными мелодиями позволили исследовать базовые установки, которые затем проявляются в более сложных жизненных решениях индивидов разных возрастов.

Для большей наглядности полученные данные были отображены и графически — в виде лепестковой диаграммы (рис. 1).

Рассматривая полученные данные, можно увидеть, как базовые личностные диспозиции формируют различные стратегии поведения. Наиболее контрастные результаты обнаружились по факторам, непосредственно связанным с социальной адаптацией, эмоциональной устойчивостью и отношением к изменениям. Представители поколения X демонстрируют устойчивое предпочтение структурированности и предсказуемости. Их высокие показатели по фактору С (эмоциональная стабильность) и G (нормативность поведения) находят отражение в том, как они отвечали на вопросы о планировании будущего и следовании правилам. Когда в опроснике предлагалось выбрать между работой с высоким, но непостоянным заработком и стабильной, хотя и менее оплачиваемой позицией, представители этого поколения чаще выбирали второй вариант. Эти характеристики, вероятно, отражают влияние социально-экономических условий формирования данного поколения, когда стабильность и предсказуемость являлись ключевыми ценностями.

Представители поколения Y демонстрируют переходный характер личностного профиля, что проявляется, к примеру, в:

- Умеренных показателях по большинству факторов;
- Повышенной экспрессивности ( $F = 6.4$ ) при сохранении достаточной нормативности ( $G = 6.3$ );
- Балансе между консерватизмом и радикализмом ( $Q1 = 6.2$ );
- Возросшей тревожности ( $O = 6.4$ ) по сравнению с поколением X.

Их ответы на вопросы о предпочтениях в работе («инженер-конструктор»/«драматург») и способах проведения досуга показывают стремление совместить традици-

Таблица 1

**Сравнительный анализ личностных профилей поколений X, Y и Z по методике Р. Кеттелла  
(средние значения)**

| Факторы личности                                | Поколение X<br>(n = 47) | Поколение Y<br>(n = 46) | Поколение Z<br>(n = 47) | F-критерий | p-значение |
|-------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|------------|------------|
| A (Замкнутость — Общительность)                 | 5.8 ± 1.2               | 6.9 ± 1.4               | 7.3 ± 1.5               | 14.23      | < 0.001    |
| B (Интеллект)                                   | 7.1 ± 1.0               | 7.3 ± 0.9               | 6.8 ± 1.1               | 2.87       | 0.061      |
| C (Эмоциональная нестабильность — Стабильность) | 7.9 ± 1.3               | 6.2 ± 1.6               | 5.4 ± 1.8               | 27.45      | < 0.001    |
| E (Подчиненность — Доминантность)               | 6.3 ± 1.4               | 6.8 ± 1.2               | 7.1 ± 1.3               | 4.12       | 0.018      |
| F (Сдержанность — Экспрессивность)              | 4.9 ± 1.5               | 6.4 ± 1.3               | 7.2 ± 1.4               | 29.78      | < 0.001    |
| G (Низкая — Высокая нормативность)              | 7.6 ± 1.1               | 6.3 ± 1.4               | 5.1 ± 1.6               | 35.62      | < 0.001    |
| H (Робость — Смелость)                          | 5.7 ± 1.6               | 6.8 ± 1.4               | 7.9 ± 1.2               | 25.34      | < 0.001    |
| I (Жесткость — Чувствительность)                | 5.2 ± 1.3               | 6.1 ± 1.5               | 7.3 ± 1.4               | 24.89      | < 0.001    |
| L (Доверчивость — Подозрительность)             | 6.4 ± 1.4               | 5.8 ± 1.3               | 5.2 ± 1.5               | 8.45       | < 0.001    |
| M (Практичность — Мечтательность)               | 4.8 ± 1.2               | 5.9 ± 1.4               | 7.1 ± 1.3               | 33.12      | < 0.001    |
| N (Прямолинейность — Дипломатичность)           | 6.9 ± 1.1               | 6.5 ± 1.2               | 5.8 ± 1.4               | 8.78       | < 0.001    |
| O (Спокойствие — Тревожность)                   | 5.1 ± 1.5               | 6.4 ± 1.6               | 7.2 ± 1.4               | 22.34      | < 0.001    |
| Q1 (Консерватизм — Радикализм)                  | 4.3 ± 1.3               | 6.2 ± 1.4               | 7.8 ± 1.2               | 78.45      | < 0.001    |
| Q2 (Конформизм — Нонконформизм)                 | 6.8 ± 1.2               | 7.2 ± 1.1               | 7.9 ± 1.0               | 11.23      | < 0.001    |
| Q3 (Низкий — Высокий самоконтроль)              | 7.4 ± 1.0               | 6.1 ± 1.3               | 4.9 ± 1.5               | 40.56      | < 0.001    |
| Q4 (Расслабленность — Напряженность)            | 4.6 ± 1.4               | 6.2 ± 1.5               | 7.4 ± 1.3               | 44.78      | < 0.001    |

онные ценности с новыми возможностями. Повышенная экспрессивность этого поколения ( $F = 6.4$ ) проявляется в большей готовности «выходить вперед» на собраниях и в компаниях, но при этом они сохраняют достаточный уровень самоконтроля.

Особенно интересны результаты поколения Z. Высокие показатели радикализма ( $Q1 = 7.8$ ), сочетающиеся с низким самоконтролем ( $Q3 = 4.9$ ) и высокой напряженностью ( $Q4 = 7.4$ ), создают психологическую основу

для импульсивных, эмоционально окрашенных решений. Примечательно, что при этом представители младшего поколения демонстрируют наивысшие показатели смелости ( $H = 7.9$ ) и чувствительности ( $I = 7.3$ ), что может объясняться особенностями цифровой социализации, предполагающей одновременно большую открытость и уязвимость. В ответах на вопросы о реакции на критику, способах решения конфликтов и готовности к риску представители младшего

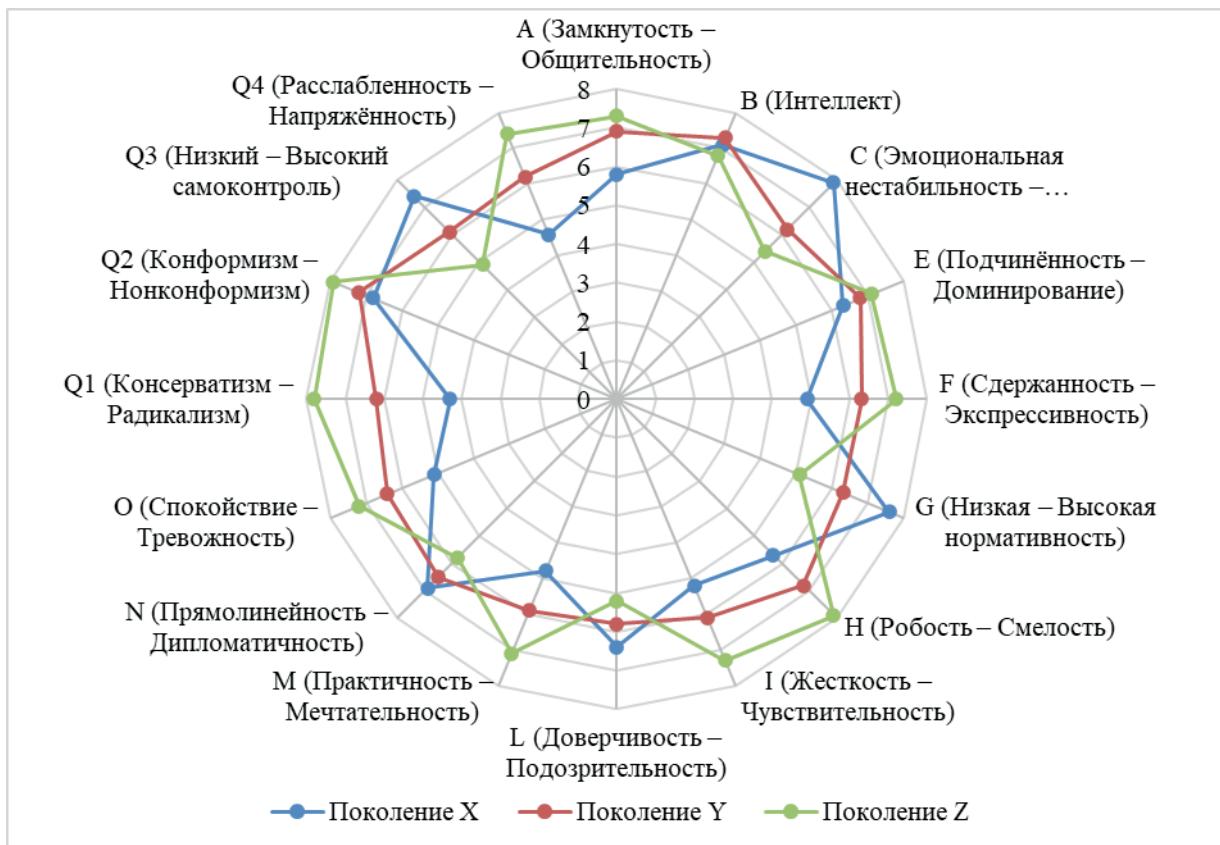


Рис. 1. Графическое представление различий в средних значениях личностных факторов между поколениями X, Y и Z по методике Р. Кеттелла

поколения демонстрируют принципиально иной подход — они менее склонны «воздерживаться от критики людей и их взглядов», чаще готовы «делать резкие, критические замечания» и при этом более чувствительны к обратной связи.

Переходя к анализу когнитивных структур, определяющих восприятие ситуаций выбора, необходимо отметить, что техника репертуарных решеток Дж. Келли позволила выявить качественные различия в системах личностных конструктов представителей разных поколений. Конструкты, используемые для интерпретации и категоризации ситуаций выбора, отражают как индивидуальный опыт, так и коллективные представления, характерные для каждой поколенческой группы (табл. 2).

Здесь мы видим различия в способах осмыслиения реальности представителями трех поколений. Поколение X оперирует преимущественно бинарными оппозиция-

ми, ориентированными на стабильность и предсказуемость. Для них характерно четкое разделение на «правильное» и «неправильное», «надежное» и «рискованное». Эта особенность когнитивной системы объясняет их предпочтения в вопросах о выборе работы, планировании будущего и социальных взаимодействиях. Когда представителям этого поколения предлагались ситуации выбора между инновационными и традиционными подходами, они последовательно выбирали проверенные решения. В общем случае, их конструкты отличаются:

- Четкой структурированностью и иерархичностью;
- Преобладанием оценочных категорий над описательными;
- Акцентом на долгосрочных последствиях выбора;
- Высокой степенью интегрированности системы конструктов.

Таблица 2

**Системы личностных конструктов поколений X, Y и Z в контексте ситуаций выбора  
(по методике Дж. Келли)**

| Категории конструктов             | Поколение X | Поколение Y | Поколение Z |
|-----------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Временная ориентация              |             |             |             |
| Долгосрочность — Краткосрочность  | 78.3%       | 52.4%       | 31.2%       |
| Стабильность — Изменчивость       | 82.1%       | 61.3%       | 42.5%       |
| Планомерность — Спонтанность      | 74.6%       | 58.7%       | 38.4%       |
| Социальная направленность         |             |             |             |
| Коллективное — Индивидуальное     | 68.4%       | 54.2%       | 35.7%       |
| Традиционное — Инновационное      | 71.2%       | 48.6%       | 29.3%       |
| Иерархичное — Эгалитарное         | 65.7%       | 42.3%       | 24.8%       |
| Ценностные приоритеты             |             |             |             |
| Безопасность — Риск               | 79.5%       | 56.8%       | 41.2%       |
| Материальное — Нематериальное     | 69.3%       | 62.4%       | 48.7%       |
| Обязательства — Свобода           | 73.8%       | 51.3%       | 32.6%       |
| Когнитивная сложность             |             |             |             |
| Количество выявленных конструктов | 12.4 ± 2.1  | 15.8 ± 2.6  | 18.2 ± 3.1  |
| Уровень абстрактности (1-5)       | 3.2 ± 0.4   | 3.6 ± 0.5   | 4.1 ± 0.6   |
| Интегрированность системы (1-10)  | 7.8 ± 1.1   | 6.4 ± 1.3   | 5.2 ± 1.5   |

Система конструктов поколения Y характеризуется большей гибкостью и вариативностью. Наблюдается тенденция к использованию многомерных конструктов, позволяющих учитывать различные аспекты ситуации выбора. Например, выбирая между коллективной и индивидуальной работой, они чаще указывали на важность контекста и конкретных условий. Промежуточное положение этого поколения проявляется в попытках совместить традиционные ценностные ориентиры с новыми возможностями и вызовами.

Представители поколения Z демонстрируют наиболее сложную и дифференциированную систему конструктов. Их способ категоризации опыта характеризуется высокой контекстуальностью — одна и та же ситуация может оцениваться по-разному в зависимости от множества факторов. Интересно, что при большем количестве конструктов (18.2 против 12.4 у поколения X) степень их интегрированности оказывается ниже. Это создает

парадоксальную ситуацию: обладая богатым репертуаром интерпретационных схем, они испытывают затруднения в выстраивании целостной картины ситуации выбора. В нашем представлении, характерными особенностями их когнитивной системы являются:

- Высокая толерантность к неопределенности;
- Множественность критерии оценки;
- Ситуативность применения конструктов;
- Преобладание процессуальных характеристик над результативными.

Индивидуально-типологические особенности, выявленные с помощью опросника Л. Н. Собчик, дополняют картину межпоколенных различий, благодаря данной методике были освещены конституциональные основы наблюдаемых поведенческих паттернов (табл. 3). Методика позволила определить преобладающие типы реагирования и адаптационные стратегии, характерные для каждого поколения.

Таблица 3

## Индивидуально-типологические профили поколений X, Y и Z (по методике Л. Н. Собчик)

| Шкалы ИТО                     | Поколение X | Поколение Y | Поколение Z | Преобладающий тип |
|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------------|
| Основные шкалы ( $M \pm SD$ ) |             |             |             |                   |
| Экстраверсия                  | 4.8 ± 1.3   | 6.2 ± 1.4   | 7.1 ± 1.2   | Z > Y > X***      |
| Спонтанность                  | 3.9 ± 1.1   | 5.4 ± 1.3   | 6.8 ± 1.4   | Z > Y > X***      |
| Агрессивность                 | 4.2 ± 1.2   | 5.1 ± 1.3   | 5.9 ± 1.5   | Z > Y > X**       |
| Ригидность                    | 6.8 ± 1.4   | 5.3 ± 1.2   | 4.1 ± 1.3   | X > Y > Z***      |
| Интроверсия                   | 5.7 ± 1.3   | 4.8 ± 1.2   | 3.9 ± 1.1   | X > Y > Z***      |
| Сензитивность                 | 4.3 ± 1.2   | 5.6 ± 1.4   | 6.7 ± 1.3   | Z > Y > X***      |
| Тревожность                   | 4.6 ± 1.3   | 6.1 ± 1.5   | 7.2 ± 1.4   | Z > Y > X***      |
| Лабильность                   | 3.8 ± 1.1   | 5.3 ± 1.3   | 6.9 ± 1.5   | Z > Y > X***      |
| Дополнительные показатели     |             |             |             |                   |
| Конформность                  | 6.4 ± 1.2   | 5.2 ± 1.3   | 3.8 ± 1.4   | X > Y > Z***      |
| Компромиссность               | 7.1 ± 1.0   | 6.3 ± 1.2   | 5.4 ± 1.3   | X > Y > Z**       |
| Конфликтность                 | 3.2 ± 1.1   | 4.6 ± 1.3   | 5.8 ± 1.4   | Z > Y > X***      |
| Дезадаптация                  | 2.8 ± 0.9   | 4.2 ± 1.2   | 5.6 ± 1.5   | Z > Y > X***      |

Примечание: \*\*  $p < 0.01$ ; \*\*\*  $p < 0.001$

Результаты показывают последовательную трансформацию адаптационных механизмов от поколения к поколению. Поколение X характеризуется преобладанием стенического типа реагирования с выраженной ригидностью и конформностью — они признавались, что их раздражает, «когда кто-нибудь меняет заведенный порядок», — это обеспечивает устойчивость поведенческих паттернов, но снижает адаптивность в быстро меняющихся условиях. Представители данной возрастной когорты, отвечая на вопросы о предпочтительных условиях работы, чаще выбирали варианты «в тиши и одиночестве», демонстрировали готовность «придерживаться определенных принципов» и брать на себя ответственность за группу.

Типологический портрет поколения Y, как и в предыдущих случаях, отражает переходное состояние между традиционными и новыми моделями адаптации. Здесь наблюдается:

- Снижение ригидности при сохранении умеренной конформности (признают, что могут «изменить свое мнение под давлением

окружающих», но при этом сохраняют способность «действовать самостоятельно» в важных решениях);

- Рост показателей тревожности и лабильности (чаще волнуются «за близких людей даже без серьезного повода» и более чувствительны к изменениям настроения окружающих);
- Баланс между стеническими и гипостеническими тенденциями;
- Увеличение вариативности индивидуальных профилей внутри поколения.

Профиль поколения Z представляет наиболее радикальные изменения. Доминирование гипостенических черт (высокая тревожность, лабильность, сензитивность) сочетается с выраженной экстраверсией («с удовольствием провожу время в беседе с попутчиками») и спонтанностью («не стану долго раздумывать, прежде чем начать действовать»), что создает внутренне противоречивый паттерн реагирования. При этом низкие показатели конформности проявляются в том, что «мнение старших по возрасту или положению

большого значения не имеет», а высокая конфликтность — в готовности «дать отпор тем, кто вмешивается в мои дела» — в совокупности это указывает на принципиально иные механизмы социальной адаптации, основанные не на приспособлении к существующим нормам, а на их активном преобразовании.

Синтез данных всех трех методик позволяет построить целостную модель того, как представители разных поколений подходят к ситуациям выбора. Эта модель учитывает взаимодействие личностных черт, когнитивных структур и типологических особенностей (табл. 4).

Представленная интегративная модель выявляет основные различия в психологических механизмах принятия решений между поколениями. Аналитическая стратегия по-

коления X основывается на тщательном взвешивании альтернатив, поиске объективных критериев оценки и стремлении минимизировать риски. Это поколение демонстрирует:

- Последовательность в реализации принятых решений;
- Опору на проверенные источники информации;
- Высокую степень ответственности за последствия выбора;
- Предпочтение структурированных ситуаций выбора.

Смешанная стратегия поколения Y отражает попытку синтеза традиционных и инновационных подходов к принятию решений. Представители этого поколения вынуждены балансировать между унаследованными от предшественников установками и требова-

Таблица 4

#### Интегративная модель особенностей реагирования поколений X, Y и Z в ситуациях выбора

| Параметры модели                              | Поколение X                                    | Поколение Y                                              | Поколение Z                                               |
|-----------------------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Доминирующая стратегия выбора                 | Аналитическая                                  | Смешанная                                                | Интуитивная                                               |
| Временной горизонт планирования               | Долгосрочный (5–10 лет)                        | Среднесрочный (1–5 лет)                                  | Краткосрочный (<1 года)                                   |
| Критерии оценки альтернатив                   | Надежность, стабильность, социальное одобрение | Баланс традиций и инноваций, карьерный рост              | Самореализация, аутентичность, гибкость                   |
| Факторы риска                                 |                                                |                                                          |                                                           |
| - Тolerантность к неопределенности            | Низкая ( $2.3 \pm 0.8$ )                       | Средняя ( $5.4 \pm 1.2$ )                                | Высокая ( $7.8 \pm 1.4$ )                                 |
| - Готовность к изменениям                     | Низкая ( $3.1 \pm 0.9$ )                       | Средняя ( $5.7 \pm 1.3$ )                                | Высокая ( $8.2 \pm 1.2$ )                                 |
| - Скорость принятия решений                   | Медленная                                      | Умеренная                                                | Быстрая                                                   |
| Источники информации                          | Личный опыт, авторитеты, печатные источники    | Профессиональные сети, онлайн-ресурсы, экспертные мнения | Социальные медиа, peer-to-peer рекомендации, краудсорсинг |
| Механизмы преодоления когнитивного диссонанса | Рационализация, селективное восприятие         | Компромисс, переоценка приоритетов                       | Принятие множественности, ситуативная адаптация           |
| Паттерны постдекодированного поведения        | Последовательная реализация, редкая коррекция  | Периодическая ревизия, умеренная коррекция               | Постоянная адаптация, частая смена стратегий              |

ниями быстро меняющейся реальности. Их отличает:

- Гибкость в применении различных стратегий выбора;
- Способность к переоценке решений в процессе их реализации;
- Использование разнообразных источников информации;
- Стремление к оптимизации соотношения риска и выгоды.

Интуитивная стратегия поколения Z представляет радикально новый подход к ситуациям выбора. Высокая скорость принятия решений сочетается с готовностью к их быстрой коррекции, что создает адаптивный, но потенциально нестабильный паттерн поведения. Здесь ключевыми характеристиками являются:

- Опора на эмоциональные и интуитивные критерии;
- Принятие неопределенности как естественного состояния;
- Использование коллективного интеллекта для принятия решений;
- Отсутствие жесткой привязанности к принятым решениям.

### Заключение

Выявленные закономерности имеют важные практические импликации для понимания социальных процессов в современном обществе. Различия в стратегиях принятия решений между поколениями создают как потенциал для конфликтов, так и возможности для взаимного обогащения. Организации, стремящиеся эффективно использовать человеческий капитал, должны учитывать эти различия при формировании команд, разработке систем мотивации и построении коммуникационных стратегий. Особого внимания заслуживает вопрос о механизмах межпо-

коленческой передачи опыта в условиях радикальных различий в когнитивных и поведенческих паттернах. Традиционные модели наставничества, основанные на прямой передаче знаний и навыков от старшего поколения к младшему, требуют модификации с учетом выявленных особенностей. По нашему мнению, эффективная межпоколенческая коммуникация возможна при условии:

- Признания легитимности различных стратегий принятия решений;
- Создания пространства для диалога и взаимного обучения;
- Разработки гибких форматов передачи опыта;
- Использования сильных сторон каждого поколения.

Полученные результаты также указывают на необходимость дифференцированного подхода к разработке образовательных программ, систем профессиональной подготовки и карьерного консультирования. Учет поколенческих особенностей может существенно повысить эффективность этих процессов через адаптацию методов и содержания к специфике целевой аудитории.

В заключение следует отметить, что выявленные межпоколенческие различия не являются абсолютными и непреодолимыми. Внутри каждого поколения существует значительная вариативность индивидуальных характеристик, а границы между поколениями остаются проницаемыми. Тем не менее понимание общих закономерностей создает основу для более эффективной коммуникации и сотрудничества между представителями разных поколений, что особенно важно в условиях быстро меняющегося мира, где опыт старших поколений должен сочетаться с творческим потенциалом младших.

### Список источников

1. Левин К. Теория поля в социальных науках / пер. с англ. Е. Сурпина. СПб.: Сенсор, 2000. 368 с.
2. Tversky A., Kahneman D. Rational choice and the framing of decisions // Journal of Business. 1986. Vol. 59, №. 4. P. S251–S278.
3. Кузьмин И. А. Сущность и содержание группового давления как социально-психологический феномен // Дайджест социальных исследований. 2022. № 2. С. 21–24.

4. Зайцева Л. А. Понятие выбора в современной психологической науке // Российский психологический журнал. 2011. Т. 8, № 1. С. 48–56.
5. Леонтьев Д. А., Овчинникова Е. Ю., Рассказова Е. И., Фам А. Ф. Психология выбора. М.: Смысл, 2019. 464 с.
6. Сунцова Я. С., Мешков И. Ю. Феномены выбора и принятия решения в психологической науке // Вестник Удмуртского университета. Серия: Философия. Психология. Педагогика. 2022. Т. 32, № 4. С. 395–404. DOI: 10.35634/2412-9550-2022-32-4-395-404.
7. Kiper G., Atari M., Yan V., Oyserman D. The upside: How people make sense of difficulty matters in a crisis. 2022. DOI: 10.31234/osf.io/guy5pd\_v1.
8. Скоблик О. Н. Теория поколений как инструмент анализа процессов развития и формирования личности // Проблемы современного педагогического образования. 2019. № 63–1. С. 472–475.
9. Радаев В. В. Миллениалы на фоне предшествующих поколений: эмпирический анализ // Социологические исследования. 2018. № 3. С. 15–33.
10. Шамис Е., Никонов Е. Теория поколений. Необыкновенный Икс. 1964–1984. М.: Синергия Стор, 2020. 192 с.
11. Тропникова В. А., Тропникова М. А. Социально-психологические особенности шеринга и их реализация в теории поколений // Вестник Омского университета. Серия: Психология. 2022. № 1. С. 45–52. DOI: 10.24147/2410-6364.2022.1.45-52.
12. Малетин С. С. Особенности потребительского поведения поколения Z // Российское предпринимательство. 2017. Т. 18, № 21. С. 3347–3360. DOI: 10.18334/rp.18.21.38560. EDN ZWBM1B
13. Волкова Н. В., Чикер В. А. Особенности карьерной мотивации в контексте теории поколений: результаты эмпирического исследования // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2016. № 4. С. 79–105.
14. Кондрашихина О. А., Бадалова М. В., Терентьева А. И. Особенности личностной идентичности пользователей социальных сетей поколений Y и Z // Известия Иркутского государственного университета. Серия: Психология. 2020. Т. 31. С. 43–55.
15. Капустина А. Н. Многофакторная личностная методика Р. Кеттела: учеб.-метод. пособие. СПб.: Речь, 2006. 99 с.
16. Калинкина Е. М. Возможности применения методики «Техника репертуарных решеток» Дж. Келли в различных областях психологической науки и практики // Молодой ученый. 2011. № 1 (24). С. 191–193.
17. Собчик Л. Н. Психология индивидуальности: теория и практика психоdiagностики. СПб.: Речь, 2005. 621 с.

Статья поступила в редакцию 28.06.2025; одобрена после рецензирования 29.08.2025; принята к публикации 12.09.2025.

The article was submitted 28.06.2025; approved after reviewing 29.08.2025; accepted for publication 12.09.2025.

### **Информация об авторе:**

С. С. Киркин — аспирант.

### **Information about the Author:**

S. S. Kirkin — postgraduate student.